

Konflikty i negocjacje w organizacji: Wykład				
Efekt	Ocena			
	2	3	4	5
EK 1- student poznaje różne klasy konfliktów, ich powiązanie z charakterem i efektami współpracy	Brak wykazania się wiedzą na którykolwiek z efektów w kolumnie na ocenę „3”	Potrafi określić zjawisko konfliktu, rozumie stosunek rywalizacji i współpracy w działalności zawodowej	Opisuje społeczne uwarunkowania konfliktu, jego źródła i skutki dla organizacji	Wykazuje się wiedzą o współczesnej teorii zarządzania konfliktami, o powiązaniach rywalizacji i współpracy
EK 4- poznaje administracyjne, prawne i kulturowe instrumenty rozwiązywania konfliktów		Rozumie możliwości stosowania metod i technik pokierowania konfliktami	Dobrze zna istotę ugodowych technik, w szczególności negocjowania, komunikowania i mediacji, ich efektów w dochodzeniu do porozumienia	Posiada szczegółową wiedzę o technikach negocjowania, komunikowania i mediacji i wykazuje umiejętności ich stosowania w celu pokierowania konfliktem
EK 8- gromadzi i systematyzuje informacje o stosunkach w organizacji		Ujmuje konflikt jako zjawisko działalności zawodowej i jako element zarządzania organizacją	Potrafi przedstawić różnorodny przebieg konfliktu, konstruktywnych i destruktywnych zachowań jego stron, oszacować jego skutki	Wyróżnia odrębne grupy konfliktów, ich pozytywny i negatywny wpływ na działalność organizacji
			Oprócz w/w posiada wiedzę z poprzedniej kolumny (na 3)	Oprócz w/w posiada wiedzę z poprzedniej kolumny (na 4)

Konflikty i negocjacje w organizacji: ćwiczenia				
Efekt	Ocena			
	2	3	4	5
EK 2- analizuje stosunki i zachowania międzyludzkie w organizacji, poznaje możliwości kreowania konstruktywnej współpracy, wyciszenia napięć	Brak wykazania się wiedzą na którykolwiek z efektów w kolumnie na ocenę „3”	Rozumie potrzebę i cel analizy konfliktów, notuje okoliczności, w których zachodzi potrzeba interwencji w sporną sprawę	Stosuje skalę kooperacja-konkurencja w analizie stosunków zawodowych	Wykazuje kompetencje w łagodzeniu napięć i w przerywaniu kontrproduktywnych zachowań
EK 3- analizuje sytuacje kryzysowe, wykazuje kreatywny stosunek do rozwiązania skomplikowanej sprawy		Jest przygotowany do scharakteryzowania konkretnej sytuacji kryzysowej i możliwości wyjścia z niej	Wykazuje umiejętności analizy zaistniałej sytuacji, znajduje sposób(y) zneutralizowania niepożądanych przejawów	Posiada umiejętności kreatywnego podejścia do skomplikowanej sprawy
EK 5- posiada praktyczne nawyki działania w sytuacjach kryzysowych, umiejętności		Potrafi przedstawić, co i w jaki sposób wpływa na	Jest w stanie zebrać i usystematyzować różnorodne	Potrafi samodzielnie zbadać relacje zawodowe i ustalić istniejące

negocjowania skomplikowanych spraw i pośredniczenia w sporach		jakość stosunków w organizacji	informacje dotyczące jakości stosunków	niedociągnięcia
EK 6 - rozwija kompetencje skutecznego komunikowania, przekonywania, wyszukiwania punktu ugodowego		Wykazuje umiejętności przekazania i odbioru informacji, osiągnięcia kompromisu	Stosuje zasady asertywości, empatii, oraz uzasadnia swoje racje	Umie wysłuchać różne propozycje, porównać je i określić punkt ugodowy
EK 7- kreatywnie dostosowuje się do zmieniających się okoliczności otoczenia		Ocenia sytuację sporu, określa problem i przedstawia swoje rozwiązanie	Wykazuje umiejętności negocjowania spornej sprawy	Stosuje różne techniki dialogu, perswazji i doprowadzenia spornej sprawy do ugody