

RTU studiju kurss "Pārrunas un konfliktu risināšana"**OR000 Rēzeknes akadēmija****Vispārējā informācija**

Kods	RA0095
Nosaukums	Pārrunas un konfliktu risināšana
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles
Atbildīgais mācītspēks	Iluta Arbidāne - Doktors, Profesors
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 3.0 kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	LV
Anotācija	Studiju kursa ietvaros studējošie iegūst zināšanas par pārrunu vešanas konceptu, to evolūciju un nozīmi mūsdienu biznesā, apskata un analizē dažādas taktikas un paņēmienus. Studējošie iegūst zināšanas, prasmes un kompetences konfliktu risināšanas dizainos, orientējas tajos, spēj radoši risināt dažādas ar biznesa vadību saistītas situācijas tieši no konfliktu risināšanas un pārrunu vešanas aspekta.
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	Studiju kursa mērķis ir sniegt teorētiskās un praktiskās zināšanas pārrunu vešanā un konfliktu risināšanā, kuras nepieciešamas profesionālās darbības veikšanai biznesa vadībā
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Referāta izstrāde Gatavošanās semināriem Gatavošanās praktiskajām nodarbībām Patstāvīgais darbs, kas veltīts literatūras meklēšanai, studēšanai Gatavošanās eksāmenam
Literatūra	Obligātā/Obligatory: 1.Brian J., et.al. (2004). Strategic Negotiation: A Breakthrough 4-Step Process for Effective Business Negotiation. Dearborn Trade Publishing: Kaplan Business. http://en.bookfi.net/book/491561 2.Žartman, W. (2008). Negotiation and Conflict Management. Essays on theory and practice. Taylor & Francis: New York. http://en.bookfi.net/book/1023307 3.Lulofs, R.S., Cahn, D.D. (2000). Conflict. From Theory to Action. Second edition. Allyn & Bacon: Needham Heights. Papildu/Additional: 1.Himes J.S. (1980). Conflict and Conflict Management. The University of Georgia Press: Athens. 2.Carver, T.B., Vondra, A. (1994). Alternative dispute resolution. When it works when not. Harvard business Review on Negotiation and Conflict Resolution. Rīga: Lietišķās izdevniecības dienests. 3.Lulofs, R.S., Cahn, D.D. (2000). Conflict: From Theory to Action. A Pearson Education Company: Needham Heights. 4.Balancio, D. (2016). Managing Conflict: An Introspective Journey to Negotiating Skills. Cognella Academic Publishing. 5.Omārova, S. (1994). Cilvēks runā ar cilvēku. Saskarsmes psiholoģija. SIA "Kamene": Rīga. 6.Fēlavs, E.G. (2002). Konflikti darbā. Atpazīt, risināt, novērst. BALTA eco: Rīga. Interneta resursi/Internet resources: 1. https://www.business-humanrights.org 2. https://www.imd.org/
Nepieciešamās priekšzināšanas	Sociālās zinības – vidusskolas līmenis

Studiju kursa saturs

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienēs studijas		Nepilna laika neklātienēs studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
Sociālā percepcija un saskarsmes loma sabiedrībā	2	6	2	8
Sarunu procedūras koncepti	4	6	1	8
Sarunu vešana. Distributīvā un integratīvā sarunu vešana	4	6	2	8
Konflikti, to veidi	2	6	1	8
Konfliktu līmeņi un dinamika	4	6	2	8
Konfliktu risināšanas stratēģijas un veidi.	6	6	1	8
Konflikts un taisnīgums	4	6	2	8
Alternatīvie strīdu risināšanas veidi. Mediācija, starptautiskā mediācija, komercmediācija	6	4	1	10
Kopā:	32	46	12	66

Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
Studējošais spēj parādīt zināšanas par pārrunu vešanas evolūciju dažādos komunikācijas līmeņos biznesa vadības ietvaros.	Atbilde praktiskajās nodarbībās, referāta novērtējums un atbilde eksāmenā
Spēj parādīt konfliktu risināšanas jomas svarīgāko jēdzienu un likumsakarību izpratni.	

Orientējas dažādās teorijās par pārrunu vešanas taktikām, kā arī orientējas konfliktu risināšanas dizainos. Spēj radoši risināt konfliktus un strukturēt pārrunu vešanu biznesa vadības ietvaros.	Atbilde praktiskajās nodarbībās, referāta novērtējums un atbilde eksāmenā
Spēj dizainēt konfliktu risināšanu dažādos biznesa vadības aspektos. Pārrunu organizēšanai, vešanai un to analīzei spēj patstāvīgi atlasīt nepieciešamos zinātniskos paņēmienus	Atbilde praktiskajās nodarbībās, referāta novērtējums un atbilde eksāmenā

Studiju rezultātu vērtēšanas kritēriji

Kritērijs	% no kopējā vērtējuma
Lekciju apmeklējums.	20
Piedalīšanās semināros.	20
Patstāvīgā darba izpilde.	20
Eksāmena kārtošana.	40
Kopā:	100

Studiju kursa plānojums

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	3.0	16.0	16.0	0.0		*	