



# PLAN

---

konwersatorium



# PSYCHOLOGIA W BIZNESIE

# Psychologia w biznesie?

**Psychologia biznesu** jest dziedziną nauki, która odwołuje się do teorii psychologii w kontekście uwarunkowań zarządzania, biznesu.

Zajmuje się badaniem zachowań, postaw i emocji ludzi, którzy tworzą, kształtują organizacją biznesową.

Obejmuje pracowników, kadrę zarządzającą, akcjonariuszy firmy, producentów i klientów itd.

Jej celem jest usprawnienie funkcjonowania organizacji, zespołów w wymiarze przyjaznego środowiska pracy co wpływa na zwiększenie konkurencyjności organizacji poprzez poprawę wydajności i satysfakcję pracowników.

# Dlaczego warto?

Każdy z nas, pełniąc różne role, uwięzany jest w relacje z innymi ludźmi. Rodzina, pracownicy, partnerzy biznesowi, współobywatele, przedstawiciele różnych opcji politycznych i światopoglądowych, muszą współdziałać, a przynajmniej współistnieć, aby realizować swoje zamierzenia, oczekiwania i dążenia.


**Współistnienie nierozzerwalnie wiąże się jednak z konfliktem** – sytuacją, gdy jednoczesna realizacja interesów, celów zaangażowanych stron wydaje się niemożliwa.



# Dlaczego warto?

Pojawia się pytanie :

W jaki sposób, w sytuacji istnienia różnych indywidualnych profili psychologicznych, osobowości, mentalności, wypracować przyjazne środowisko pracy dla wszystkich grup interesariuszy?





# AGENDA:

## Moduł I: Psychologia zmiany i rozwoju

1. Indywidualne profile psychologiczne – test „16 personalities”.
2. Kryzys zmiany a rozwój zawodowy – test „Profil kognitywny”.
3. Profil toksyczny – instrukcja obsługi



# AGENDA:


## Moduł II: Zachowania organizacyjne

1. Mapa umysłu / definiowanie kluczowych pojęć z zachowań organizacyjnych.
2. Test osobowości – pomiędzy introwertyzmem a ekstrawertyzmem.
3. Co tłumaczy twórczą myśl w organizacji? – studium przypadku.
4. Wikingowie, czyli jak podzielić łupy? – gra negocjacyjna.
5. Kim jesteś w grupie? – kwestionariusz Belbina.
6. „Remontujemy” – sztuka kierowania grupą w sposób partycypacyjny.
7. Czy jesteś urodzonym przywódcą? – Karta samooceny do przewodzenia.



# AGENDA:

## Moduł III: Psychologia rozwiązywania konfliktów

1. Istota negocjacji – wprowadzenie
  2. Konflikty i ich uwarunkowania
  3. Style i strategie negocjacyjne
  4. Proces i reguły negocjacji
  5. Komunikacja w negocjacjach
  6. Trudne sytuacje negocjacyjne
  7. Cechy dobrego negocjatora
- 

# Zaliczenie:

1. Egzamin pisemny - TEST / praca indywidualna – 5 punktów
2. Aktywność na zajęciach / praca zespołowa – 10 punktów
3. Raport (pdf) / praca zespołowa – 5 punktów

## OCENA końcowa:

bdb – 19-20 punktów

+db – 17-18 punktów

db – 15-16 punktów

+dst – 13-14 punktów

dst – 11-12 punktów



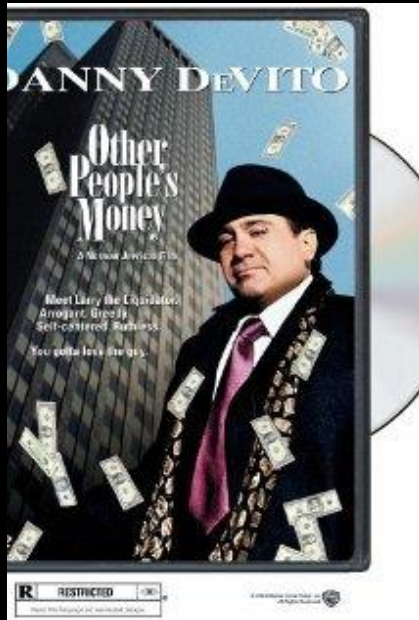
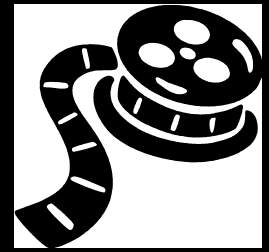
# LITERATURA

## Podstawowa:

1. Bohdan Rożnowski, Paweł Fortuna, **Psychologia biznesu**, WN PWN, Warszawa 2022.
2. Angelika Chimkowska, **Psychologia zmiany w życiu i biznesie**, MT Biznes, Warszawa 2016.
3. Zofia Ratajczak (red.), **Psychologia w biznesie Nowe perspektywy**, Difin, Warszawa 2016.
4. Nęcki Z., **Negocjacje w biznesie**, Antykwa, Kraków 2000.

## Uzupełniająca:

1. Uniszewski Z., **Konflikty i negocjacje**. Wyd. Prószyński i s-ka, Warszawa 2000.
2. Prezentacje do wykładów: [www.mgmt4all.com/academia](http://www.mgmt4all.com/academia)



# Other People's Money „Cudze pieniądze”

Reżyser:

*Norman Jewison*

Autorzy opowiadania:

*Jerry Sterner (play), Alvin Sargent (screenplay)*

Główne role:

*Danny DeVito, Gregory Peck  
and Penelope Ann Miller*

- 
- 
- PYTANIA?
- 