

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2015/2016

Kierunek studiów: Informatyka Stosowana

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku:

Stopień studiów:

Specjalności: Wszystkie specjalności

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Psychologia negocjacji i kierowanie zespołem ()
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	
KOD PRZEDMIOTU	PNEGO
KATEGORIA PRZEDMIOTU	ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1.00
SEMESTRY	1

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	PROJEKT	SEMINARIUM
1	15	0	0	0	0	0

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Nabycie wiedzy dotyczącej skutecznych technik i narzędzi do wywierania wpływu

Cel 2 Nauczenie studentów precyzyjnego komunikowania werbalnego i niewerbalnego. Przedstawienie form zachowań zapobiegających konfliktom.

Cel 3 Nabycie wiedzy i umiejętności w zakresie specyfiki i dynamiki pracy grupowej.

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 brak

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Nabycie wiedzy z zakresu komunikacji interpersonalnej.

EK2 Wiedza Nabycie wiedzy z zakresu technik negocjacyjnych oraz specyfiki i dynamiki pracy zespołowej.

EK3 Umiejętności Nabycie umiejętności odpowiednich zachowań komunikacyjnych sprzyjających sytuacjom negocjacyjnym oraz ułatwiających pracę w zespole.

EK4 Kompetencje społeczne Podniesienie kompetencji społecznych w zakresie efektywności podejmowanych działań negocjacyjnych oraz radzenia sobie w różnych sytuacjach komunikacyjnych.

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Proces negocjacji Cztery elementy procesu negocjacji Składowe i wynikowe procesu negocjacji Komunikacja w negocjacjach: Zasady skutecznego porozumiewania się Odkrywanie wspólnych interesów Komunikacja niewerbalna: Znaczenie mimiki, gestów, postaw ciała Strefy gestów Spójność komunikatów werbalnych i niewerbalnych	3
W2	Negocjacje pozycyjne versus negocjacje integracyjne: Strategie negocjacyjne Komunikacja w negocjacjach nastawionych na współpracę Korzyści wynikające ze stosowania obu taktyk negocjacyjnych Stereotypy interakcji	3
W3	Przygotowanie się do procesu negocjacji: Proces równoważenia wskaźników sił w negocjacjach jak go uzyskać? Współczesne podejście do procesu negocjacyjnego Analiza celów, motywacji i argumentacji własnej Analiza celów, motywacji i argumentacji partnera Ustalenie obszarów porozumienia Opracowanie możliwości korzystnych dla obu stron	3
W4	Metody rozwiązywania trudnych sytuacji negocjacyjnych: Impas w negocjacjach radzenie sobie z nim Przyjmowane postawy emocjonalne Cechy dobrego negocjatora Techniki wywierania wpływu oraz chwytów psychologiczne: Stosowanie i wykrywanie praw perswazji Typowe techniki i taktyki negocjacyjne Techniki wykrywania i przeciwdziałania manipulacjom Techniki perswazji	3
W5	Długofalowe strategie negocjacyjne: Zrozumienie systemu motywacji drugiej strony Budowanie silnych relacji partnerskich Dążenie do relacji „Win-Win Dynamika pracy zespołowej Radzenie sobie z syndromem "myślenia grupowego" Style kierowania zespołem	3

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Prezentacje multimedialne

N2 Wykłady

N3 Praca w grupach

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	15
Konsultacje przedmiotowe	12
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	3
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	30
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	1.00

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Projekt zespołowy

F2 Ćwiczenie praktyczne

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3.0	Student posiada wiedzę dotyczącą komunikacji w stopniu podstawowym.
NA OCENĘ 3.5	Student potrafi wymienić składowe procesu komunikacyjnego ale nie potrafi ich zdefiniować

NA OCENĘ 4.0	Student potrafi wymienić składowe procesu komunikacyjnego potrafi je zdefiniować oraz przedstawia ich rolę dla całego procesu komunikacji międzyludzkiej.
NA OCENĘ 4.5	Student potrafi wymienić składowe procesu komunikacyjnego potrafi je zdefiniować oraz przedstawia ich rolę dla całego procesu komunikacji międzyludzkiej. Na wybranym przykładzie analizuje proces komunikacji.
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi wymienić składowe procesu komunikacyjnego potrafi je zdefiniować oraz przedstawia ich rolę dla całego procesu komunikacji międzyludzkiej. Na wybranym przykładzie analizuje proces komunikacji oraz potrafi przedstawić jego ograniczenia.
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3.0	Student potrafi wymienić i opisać jedną metodę negocjacyjną.
NA OCENĘ 3.5	Student potrafi wymienić i opisać dwie metody negocjacyjne.
NA OCENĘ 4.0	Student potrafi wymienić i opisać przynajmniej dwie metody negocjacyjne. Oraz przedstawić jeden ze stylów kierowania zespołem.
NA OCENĘ 4.5	Student potrafi wymienić i opisać przynajmniej trzy metody negocjacyjne. Oraz przedstawić przynajmniej dwa style kierowania zespołem. Zna sposoby motywowania członków grupy do pracy.
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi wymienić i opisać przynajmniej trzy metody negocjacyjne. Oraz przedstawić przynajmniej trzy style kierowania zespołem. Zna sposoby motywowania członków grupy do pracy. Zna sposoby zapobiegania konfliktom zespołowym.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3.0	Student sprawnie formułuje swoje komunikaty wobec prowadzącego i grupy.
NA OCENĘ 3.5	Student sprawnie formułuje swoje komunikaty wobec prowadzącego i grupy. Potrafi aktywnie słuchać wypowiedzi innych.
NA OCENĘ 4.0	Student sprawnie formułuje swoje komunikaty wobec prowadzącego i grupy. Potrafi aktywnie słuchać wypowiedzi innych. Adekwatnie stosuje techniki aktywnego słuchania.
NA OCENĘ 4.5	Student sprawnie formułuje swoje komunikaty wobec prowadzącego i grupy. Potrafi aktywnie słuchać wypowiedzi innych. Adekwatnie stosuje techniki aktywnego słuchania. Potrafi w trakcie pracy zespołowej zastosować wybraną przez siebie technikę negocjacyjną.
NA OCENĘ 5.0	Student sprawnie formułuje swoje komunikaty wobec prowadzącego i grupy. Potrafi aktywnie słuchać wypowiedzi innych. Adekwatnie stosuje techniki aktywnego słuchania. Potrafi w trakcie pracy zespołowej zastosować wybraną przez siebie technikę negocjacyjną. Wprowadza w trakcie rozwiązywania zadania techniki usprawniające pracę zespołu.
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 3.0	Student bierze bierny udział w pracy grupy.

NA OCENĘ 3.5	Student bierze udział w pracy grupy. Aktywnie komunikuję swoje stanowisko w odniesieniu do symulowanej sytuacji negocjacji.
NA OCENĘ 4.0	Student bierze udział w pracy grupy. Aktywnie komunikuję swoje stanowisko w odniesieniu do symulowanej sytuacji negocjacji. Bierze pod uwagę swoją komunikację niewerbalną.
NA OCENĘ 4.5	Student aktywnie bierze udział w pracy grupy. Aktywnie komunikuję swoje stanowisko w odniesieniu do symulowanej sytuacji negocjacji. Bierze pod uwagę swoją komunikację niewerbalną. Proponuję rozwiązania w odniesieniu do procesu negocjacyjnego.
NA OCENĘ 5.0	Student aktywnie bierze udział w pracy grupy. Aktywnie komunikuję swoje stanowisko w odniesieniu do symulowanej sytuacji negocjacji. Bierze pod uwagę swoją komunikację niewerbalną. Proponuję rozwiązania w odniesieniu do procesu negocjacyjnego. Przyjmuję rolę lidera w grupie. Zapobiega sytuacjom konfliktowym lub je twórczo rozwiązuje.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	Array	Cel 1 Cel 2 Cel 3	W1 W2	N2	F2
EK2	Array	Cel 1 Cel 2 Cel 3	W2 W3	N1 N2 N3	F1 F2
EK3	Array	Cel 1 Cel 2 Cel 3	W3 W4	N1 N3	F1 F2
EK4	Array	Cel 1 Cel 2 Cel 3	W4 W5	N1 N2 N3	F1 F2 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] | Kurt W. Mortensen — *Sztuka wywierania wpływu na ludzi. Dwanaście uniwersalnych praw skutecznej perswazji*, Kraków, 2006, UJ
- [2] | John Ilich — *Wygrywanie negocjacji*, Poznań, 2004, Rebis

[3] Robert B. Cialdini — *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańsk, 2000, GWP

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr Agnieszka Szewczyk - Zakrzewska (kontakt: aszewczyk-zakrzewska@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr Agnieszka Szewczyk-Zakrzewska (kontakt: azaks1@wp.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....