

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2020/2021

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Pojazdy Samochodowe

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: S

Stopień studiów: I

Specjalności: Diagnostyka i eksploatacja pojazdów samochodowych

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

| | |
|---|------------------------|
| NAZWA PRZEDMIOTU | Negocjacje |
| NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM | |
| KOD PRZEDMIOTU | WM POJSAM oIS A6 20/21 |
| KATEGORIA PRZEDMIOTU | Przedmioty ogólne |
| LICZBA PUNKTÓW ECTS | 2.00 |
| SEMESTRY | 6 |

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

| SEMESTR | WYKŁAD | ĆWICZENIA | LABORATORIUM | LABORATORIUM KOMPUTERO- WE | PROJEKT | SEMINARIUM |
|---------|--------|-----------|--------------|----------------------------------|---------|------------|
| 6 | 15 | 15 | 0 | 0 | 0 | 0 |

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zapoznanie studentów z podstawowymi mechanizmami życia społecznego, wpływem procesów i prawidłowości społecznych na funkcjonowanie człowieka w różnych typach społeczności i grupach społecznych. Zapoznanie studentów z różnymi typami konfliktów oraz technikami negocjacji.

Cel 2 Nabycie umiejętności negocjowania i rozwiązywania konfliktów o różnym podłożu w grupach społecznych.

Cel 3 Nabycie kompetencji w zakresie komunikacji i negocjacji potrzebnych do poszukiwania pracy i poruszania się na rynku pracy

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 Brak wymagań wstępnych

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Student ma wiedzę dotyczącą podstawowych form życia społecznego i występujących w nich konfliktów

EK2 Wiedza Student ma wiedzę dotyczącą procesów komunikacji międzyludzkiej oraz negocjacji w konfliktach interpersonalnych i organizacyjnych

EK3 Umiejętności Wykształcenie umiejętności przeprowadzenia negocjacji w świetle wiedzy teoretycznej

EK4 Kompetencje społeczne Rozwinięcie zdolności komunikacyjnych i negocjacyjnych potrzebnych do poszukiwania pracy i kształtowania kariery zawodowej

6 TREŚCI PROGRAMOWE

| ĆWICZENIA | | |
|-----------|---|------------------|
| LP | TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH | LICZBA GODZIN |
| C1 | Osobowość a style rozwiązywania konfliktów. Asertywność. Testy i dyskusja. | 1 |
| C2 | Typy konfliktów w grupach i zespołach. Aspekty praktyczne. | 2 |
| C3 | Struktura i przebieg procesu negocjacji: faza wstępna, uzgadnianie ogólnej formuły porozumienia, dopracowanie szczegółów. Trzy modele negocjacji: twardy, miękki i rzeczowy. Poziom aspiracji, granica ustępstw, najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia. Harvardzki model negocjacji. | 4 |
| C4 | Przełamywanie barier negocjacyjnych. Wybrane strategie i techniki negocjacji w praktyce | 3 |
| C5 | Komunikacja i negocjacje w procesie poszukiwania i podejmowania pracy aspekty praktyczne. Pisanie cv, listu motywacyjnego i podań o zatrudnienie na różnych stanowiskach. | 3 |
| C6 | Umiejętności i sposoby działania dobrego negocjatora. Do czego odwołują się argumenty dobrego negocjatora? Emocje w negocjacjach. Rola negocjacji w rozwiązywaniu konfliktów. Sesja mediacyjna; ukryte interesy stron sporu, | 2 |

| WYKŁAD | | |
|--------|--|------------------|
| LP | TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH | LICZBA GODZIN |

| WYKŁAD | | |
|-----------|---|------------------|
| LP | TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH | LICZBA GODZIN |
| W1 | Konflikt w życiu społecznym, jego natura, przyczyny i sposoby definiowania. Typy konfliktów: interpersonalne, grupowe, organizacyjne i społeczne. | 3 |
| W2 | Tradycyjny i interakcyjny pogląd na naturę konfliktów. Struktura, fazy i przebieg konfliktu. | 2 |
| W3 | Strategie rozwiązywania konfliktów. Konflikty funkcjonalne i dysfunkcjonalne. Rola negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu konfliktów. Rola mediatora. | 2 |
| W4 | Podstawowe wiadomości o procesie komunikacji. Negocjacje jako szczególna forma dwustronnej komunikacji. Style negocjacji. Negocjacje konfrontacyjne i integrujące. Strategie i techniki negocjacji. | 4 |
| W5 | Komunikacja i negocjacje w procesie poszukiwania i podejmowania pracy. Komunikacja i negocjacje dotyczące perspektyw rozwoju zawodowego i awansu. | 2 |
| W6 | Sposoby wywierania wpływu na ludzi. Obrona przed manipulacją. | 2 |

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Wykłady

N2 Prezentacje multimedialne

N3 Praca w grupach

N4 Dyskusja

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

| FORMA AKTYWNOŚCI | ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI |
|--|---|
| Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym: | |
| Godziny wynikające z planu studiów | 30 |
| Konsultacje przedmiotowe | 2 |
| Egzaminy i zaliczenia w sesji | 2 |
| Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym: | |
| Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury | 20 |
| Opracowanie wyników | 0 |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji | 26 |
| SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA | 80 |
| SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU | 2.00 |

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Projekt indywidualny

F2 Projekt zespołowy

F3 Ćwiczenie praktyczne

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Zaliczenie pisemne

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 Obecność i aktywny udział w zajęciach

W2 Złożenie i prezentacja samodzielnie wykonanych prac

W3 Zaliczenie kolokwium/testu końcowego

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

B1 Projekt indywidualny

B2 Test

KRYTERIA OCENY

| EFEKT KSZTAŁCENIA 1 | |
|---------------------|--|
| NA OCENĘ 2.0 | Posiada 55% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 3.0 | Posiada 60% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 3.5 | Posiada 70% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 4.0 | Posiada 80% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 4.5 | Posiada 90% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 5.0 | Posiada 100% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 2 | |
| NA OCENĘ 2.0 | Posiada 55% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 3.0 | Posiada 60% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 3.5 | Posiada 70% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 4.0 | Posiada 80% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 4.5 | Posiada 90% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 5.0 | Posiada 100% wiedzy opartej na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 3 | |
| NA OCENĘ 2.0 | Posiada 55% umiejętności opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 3.0 | Posiada 60% umiejętności opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 3.5 | Posiada 70% umiejętności opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 4.0 | Posiada 80% umiejętności opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 4.5 | Posiada 90% umiejętności opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 5.0 | Posiada 100% umiejętności opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 4 | |
| NA OCENĘ 2.0 | Posiada 55% kompetencji opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 3.0 | Posiada 60% kompetencji opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |

| | |
|--------------|---|
| NA OCENĘ 3.5 | Posiada 70% kompetencji opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 4.0 | Posiada 80% kompetencji opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 4.5 | Posiada 90% kompetencji opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |
| NA OCENĘ 5.0 | Posiada 100% kompetencji opartych na treściach programowych zweryfikowanych oceną |

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

| EFEKT KSZTAŁCENIA | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU | CELE PRZEDMIOTU | TREŚCI PROGRAMOWE | NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE | SPOSOBY OCENY |
|-------------------|--|----------------------|----------------------------|-----------------------|---------------|
| EK1 | | Cel 2 Cel 3 | C1 C2 C3 C4 C5 W1 W2 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 F3 |
| EK2 | | Cel 2 Cel 3 | C1 C2 C3 C4 C5 W1 W2 W3 | N1 N2 N3 N4 | F2 F3 P1 |
| EK3 | | Cel 1 Cel 2 Cel 3 | C1 C2 C3 C4 W2 W3 W4 W5 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 F3 P1 |
| EK4 | | Cel 3 | C4 C5 W5 W6 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 F3 |

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders — *Zasady negocjacji*, Poznań, 2011, Rebis
- [2] W. Wilmot, J.L. Hocker — *Konflikty między ludźmi*, Warszawa, 2011, WN PWN
- [3] Ch. W. Moore — *Mediacje*, Warszawa, 2012, Wołetrs Kluwer

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] D.T. Kenrick, S.L. Neuberg, R.B. Cialdini — *Psychologia społeczna*, Gdańsk, 2002, GWP

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr Marek, Ryszard Pyka (kontakt: mpyka@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr hab. Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)

2 dr hab. Marek Pyka (kontakt: mpyka@pk.edu.pl)

3 dr Iwona Butmanowicz-Dębicka (kontakt: idebicka@pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....
.....
.....