

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2020/2021

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Inżynieria Środków Transportu (zmiana nazwy kierunku na Środki Transportu i Logistyka na drugim stopniu od roku akademickiego 2020/21. Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: T

Stopień studiów: I

Specjalności: Inżynieria pojazdów szynowych

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	
KOD PRZEDMIOTU	WM ISTR 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
<b>C1</b>	Osobowość a style rozwiązywania konfliktów. Asertywność. Testy i dyskusja.	1
<b>C2</b>	Typy konfliktów w grupach i zespołach. Aspekty praktyczne.	2
<b>C3</b>	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
<b>C4</b>	Przełamywanie barier negocjacyjnych. Wybrane strategie i techniki negocjacji w praktyce	3
<b>C5</b>	Komunikacja i negocjacje w procesie poszukiwania i podejmowania pracy aspekty praktyczne. Pisanie cv, listu motywacyjnego i podań o zatrudnienie na różnych stanowiskach.	3
<b>C6</b>	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
<b>W1</b>	Konflikt w życiu społecznym, jego natura, przyczyny i sposoby definiowania. Typy konfliktów: interpersonalne, grupowe, organizacyjne i społeczne.	3
<b>W2</b>	Tradycyjny i interakcyjny pogląd na naturę konfliktów. Struktura, fazy i przebieg konfliktu.	2
<b>W3</b>	Strategie rozwiązywania konfliktów. Konflikty funkcjonalne i dysfunkcjonalne. Rola negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu konfliktów. Rola mediatora.	2
<b>W4</b>	Podstawowe wiadomości o procesie komunikacji. Negocjacje jako szczególna forma dwustronnej komunikacji. Style negocjacji. Negocjacje konfrontacyjne i integrujące. Strategie i techniki negocjacji.	4
<b>W5</b>	Komunikacja i negocjacje w procesie poszukiwania i podejmowania pracy. Komunikacja i negocjacje dotyczące perspektyw rozwoju zawodowego i awansu.	2
<b>W6</b>	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
<b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>	
Godziny wynikające z planu studiów	30
Konsultacje przedmiotowe	2
Egzaminy i zaliczenia w sesji	2
<b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:</b>	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	20
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	26
<b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>	<b>80</b>
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 1 Cel 2	C1 C2 C3 C4 C5 W1 W2 W3	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3
EK2		Cel 1 Cel 2	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 W4 W5 W6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1
EK4		Cel 3	C4 C5 W4 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)

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