

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2023/2024

Wydział Informatyki i Telekomunikacji

Kierunek studiów: Informatyka

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: I

Stopień studiów: I

Specjalności: Brak specjalności

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Negotiation and conflict resolution
KOD PRZEDMIOTU	WiIT I oIS A3 23/24
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1.00
SEMESTRY	3

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	SEMINARIUM	PROJEKT
3	0	15	0	0	0	0

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zapoznanie studentów z podstawowymi mechanizmami życia społecznego, możliwościami modyfikacji własnej postawy oraz wpływem procesów i prawidłowości społecznych na funkcjonowanie człowieka w różnych typach społeczności i grupach społecznych.

Cel 2 Zapoznanie studentów z podstawowymi aspektami psychologii poznania i komunikacji. Zapoznanie studentów z technikami negocjacji i autoprezentacji

Kod archiwizacji:

Cel 3 Nabycie umiejętności negocjowania i rozwiązywania konfliktów o różnym podłożu w grupach społecznych.

Cel 4 Nabycie kompetencji niezbędnych do pracy zespołowej

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 Znajomość języka angielskiego w stopniu umożliwiającym studiowanie literatury i uczestnictwo w zajęciach

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Student opisuje podstawowe pojęcia oraz wyjaśnia uwarunkowania dotyczące różnych form życia społecznego oraz występujących w nim konfliktów.

EK2 Wiedza Student opisuje główne pojęcia i wyjaśnia teoretyczne modele procesów budowania relacji oraz negocjacji w konfliktach interpersonalnych i organizacyjnych

EK3 Umiejętności Student identyfikuje typowe konflikty różnych rodzajów i proponuje możliwe sposoby ich rozwiązania z wykorzystaniem technik negocjacji.

EK4 Kompetencje społeczne Rozwinięcie zdolności komunikacyjnych i negocjacyjnych potrzebnych do pracy w grupie pracowniczej, aktywności na rynku pracy i kształtowania kariery zawodowej

6 TREŚCI PROGRAMOWE

ĆWICZENIA		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Grupa społeczna - aspekty socjologiczne i psychologiczne	2
C2	Osobowość a style rozwiązywania konfliktów. Asertywność. Testy i dyskusja. Podstawy psychologii konfliktu. Typy konfliktów w grupach i zespołach.	4
C3	Rozwiązywanie konfliktów w zespole - osobowe, społeczne i organizacyjne przyczyny konfliktów, strategie rozwiązywania konfliktów.	2
C4	Struktura i przebieg procesu negocjacji: faza wstępna, uzgadnianie ogólnej formuły porozumienia, dopracowanie szczegółów. Poziom aspiracji, granica ustępstw, najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia. Harvardzki model negocjacji.	3
C5	Przełamywanie barier negocjacyjnych. Wybrane techniki negocjacji w praktyce. Umiejętności i sposoby działania dobrego negocjatora. Emocje w negocjacjach. Rola negocjacji w rozwiązywaniu konfliktów. Sesja mediacyjna; ukryte interesy stron sporu.	4

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Dyskusja (w przypadku realizacji zajęć w trybie zdalnym z wykorzystaniem stosownych narzędzi teleinformatycznych)

N2 Prezentacje multimedialne (w przypadku realizacji zajęć w trybie zdalnym z wykorzystaniem stosownych narzędzi teleinformatycznych)

N3 Praca w grupach (w przypadku realizacji zajęć w trybie zdalnym z wykorzystaniem stosownych narzędzi teleinformatycznych)

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	5
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	5
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	5
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

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Kolokwium

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 średnia ważona ocen z oceny formującej i podsumowującej

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia warunków określonych dla oceny 3.0

NA OCENĘ 3.0	Student zna podstawowe pojęcia
NA OCENĘ 3.5	Student potrafi wyjaśnić podstawowe pojęcia
NA OCENĘ 4.0	Student opisuje podstawowe pojęcia oraz wyjaśnia podstawowe uwarunkowania dotyczące różnych form życia społecznego oraz występujących w nim konfliktów.
NA OCENĘ 4.5	Student opisuje podstawowe pojęcia oraz wyjaśnia uwarunkowania dotyczące różnych form życia społecznego oraz występujących w nim konfliktów.
NA OCENĘ 5.0	Student opisuje pojęcia oraz wyjaśnia uwarunkowania dotyczące różnych form życia społecznego oraz występujących w nim konfliktów, w tym nietypowych sytuacji konfliktowych
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia warunków określonych dla oceny 3.0
NA OCENĘ 3.0	Student zna główne pojęcia
NA OCENĘ 3.5	Student potrafi wyjaśnić główne pojęcia
NA OCENĘ 4.0	Student opisuje główne pojęcia i wyjaśnia podstawowe teoretyczne modele procesów budowania relacji
NA OCENĘ 4.5	Student opisuje główne pojęcia i wyjaśnia podstawowe teoretyczne modele procesów budowania relacji oraz negocjacji w konfliktach interpersonalnych i organizacyjnych
NA OCENĘ 5.0	Student opisuje główne pojęcia i wyjaśnia teoretyczne modele procesów budowania relacji oraz negocjacji w konfliktach interpersonalnych i organizacyjnych, w tym w sytuacjach nietypowych
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia warunków określonych dla oceny 3.0
NA OCENĘ 3.0	Student identyfikuje typowe konflikty
NA OCENĘ 3.5	Student identyfikuje typowe konflikty różnych rodzajów
NA OCENĘ 4.0	Student identyfikuje typowe konflikty różnych rodzajów i proponuje typowe sposoby ich rozwiązania z wykorzystaniem technik negocjacji.
NA OCENĘ 4.5	Student identyfikuje typowe konflikty różnych rodzajów i proponuje możliwe sposoby ich rozwiązania z wykorzystaniem technik negocjacji.
NA OCENĘ 5.0	Student identyfikuje typowe konflikty różnych rodzajów i proponuje możliwe sposoby ich rozwiązania z twórczym wykorzystaniem technik negocjacji.
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia warunków określonych dla oceny 3.0
NA OCENĘ 3.0	Student jest gotów do komunikacji w grupie pracowniczej

NA OCENĘ 3.5	Student jest gotów do komunikacji i negocjacji w grupie pracowniczej
NA OCENĘ 4.0	Student jest gotów do komunikacji i negocjacji w grupie pracowniczej oraz z otoczeniem społecznym w związku z wykonywaną pracą
NA OCENĘ 4.5	Student jest gotów do komunikacji i negocjacji w grupie pracowniczej oraz z otoczeniem społecznym w związku z wykonywaną pracą, a także w związku z karierą zawodową
NA OCENĘ 5.0	Student jest gotów do komunikacji i twórczego podejmowania negocjacji w grupie pracowniczej oraz z otoczeniem społecznym w związku z wykonywaną pracą, a także w związku z karierą zawodową

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	I1_W14	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4	C1 C2 C3 C4 C5	N1 N2 N3	F1
EK2	I1_W14	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4	C1 C2 C3 C4 C5	N1 N2 N3	F1
EK3	I1_U03 I1_U05	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4	C1 C2 C3 C4 C5	N1 N2 N3	F1
EK4	I1_K03 I1_K04	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4	C1 C2 C3 C4 C5	N1 N2 N3	F1

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] Autor — *Ch. W. Moore*, Warszawa, 2012, Volters

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 hab. prof. PK Jacek Jaśtał (kontakt: jacek.jastal@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr hab. prof. PK Jacek Jaśtał (kontakt: jace.jastal@pk.edu.pl)

2 dr Janusz Bąk (kontakt: janusz.bak@pk.edu.pl)

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

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

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