

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2019/2020

Wydział Inżynierii Lądowej

Kierunek studiów: Budownictwo

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: BUD

Stopień studiów: II

Specjalności: Mechanika materiałów i konstrukcji budowlanych, Mosty i budowle podziemne, Budowle - informacja i modelowanie (BIM), Infrastruktura transportu lotniczego, Mechanika konstrukcji inżynierskich, Budowlane obiekty inteligentne, Konstrukcje budowlane i inżynierskie, Technologia i organizacja budownictwa, Budownictwo hydrotechniczne i geotechnika, Drogi kolejowe, Drogi, ulice i autostrady, Zarządzanie i marketing w budownictwie, Budowle i środowisko

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Techniki negocjacji
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	
KOD PRZEDMIOTU	WIL BUD oIIS A2 19/20
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	3.00
SEMESTRY	3

### 2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA AUDYTORIJNE	LABORATORIA	LABORATORIA KOMPUTERO- WE	PROJEKTY	SEMINARIUM
3	9	0	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 niezbędnych do pracy zespołowej

## 4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 Brak wymagań wstępnych

## 5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

**EK1 Wiedza** Student zna podstawowe techniki negocjacji i rozwiązywania konfliktów.

**EK2 Umiejętności** Student potrafi zaplanować i przeprowadzić negocjacje z wykorzystaniem poznanych metod i technik.

**EK3 Umiejętności** Student potrafi pozyskiwać informacje, dokonywać ich interpretacji, wyciągać wnioski oraz porozumiewać się przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym i pozazawodowym.

**EK4 Kompetencje społeczne** Student potrafi efektywnie rozwiązywać konflikty osiągać porozumienie.

## 6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
<b>W1</b>	Konflikty - struktura i typy konfliktów; interpersonalne, społeczne i organizacyjne przyczyny konfliktów.	2
<b>W2</b>	Podstawowe zasady i typy negocjacji; strategie i taktyki negocjacji.	2
<b>W3</b>	Planowanie negocjacji, etapy negocjacji; podział ról w zespole negocjacyjnym.	2
<b>W4</b>	Emocje w negocjacjach, zasady i techniki wywierania wpływu.	1
<b>W5</b>	Negocjacje wielostronne.	1
<b>W6</b>	Mediacje, rola mediatora w negocjacjach.	1

## 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	9
Konsultacje przedmiotowe	6
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	15
Opracowanie wyników	25
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	25
<b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>	<b>82</b>
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	3.00

## 9 SPOSOBY OCENY

### OCENA FORMUJĄCA

F1 Ćwiczenie praktyczne

F2 Projekt indywidualny

F3 Projekt zespołowy

F4 Test

### OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

P2 Ocena 2

### WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 Uzyskanie pozytywnej oceny podsumowującej

### OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

B1 Projekt indywidualny

B2 Projekt zespołowy

B3 Test



## KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3.0	Student zna podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji i rozwiązywania konfliktów grupowych.
NA OCENĘ 5.0	Student zna techniki i strategie złożonych negocjacji.
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3.0	Student potrafi zaplanować proste negocjacje.
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi zaplanować złożone negocjacje zespołowe; potrafi wskazać sposoby rozwiązywania konfliktów organizacyjnych.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3.0	Student potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł.
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi w sposób twórczy wykorzystywać różnorodne techniki komunikacyjne, w tym z zakresie komunikacji niewerbalnej
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 3.0	Student potrafi wskazać potencjalne źródła konfliktów oraz podstawowe metody ich rozwiązywania.
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi przedstawić złożone strategie rozwiązywania konfliktów różnych typów.

## 10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓLOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K_W11	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK2	K_U05	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK3	K_U05	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2
EK4	K_K01 K_K11	Cel 1 Cel 2 Cel 3	w1 w2 w3 w4 w5 w6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 F4 P1 P2

## 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, PWN
- [3 ] Ch. W. Moore — *Mediacje*, Warszawa, 2012, 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 hab. Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)

### OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

- 1 dr hab., prof PK Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)
- 2 dr Iwona Butmanowicz-Dębicka (kontakt: idebicka@pk.edu.pl)
- 3 dr hab., prof. PK Marek Pyka (kontakt: mpyka@pk.edu.pl)

## 13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

---

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

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