Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki

Karta przedmiotu

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2021/2022

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Systemy i Urządzenia Przemysłowe — Profil: Ogólnoakademicki

Forma sudiów: stacjonarne — Kod kierunku: U

Stopień studiów: I

Specjalności: Modelowanie komputerowe systemów i maszyn cieplnych,Aparatura przemysłowa

1 Informacje o przedmiocie

Nazwa przedmiotu	Negocjacje
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations
Kod przedmiotu	WM SIUP oIS A6 21/22
Kategoria przedmiotu	Przedmioty ogólne
Liczba punktów ECTS	2.00
Semestry	6

2 Rodzaj zajęć, liczba godzin w planie studiów

Semestr	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Laboratorium komputerowe	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	10
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	16
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu wynikająca z całego nakładu pracy studenta	**60**
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	M1_W21	Cel 2 Cel 3	C1 C2 C3 C4 C5 W1 W2 W3	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3
EK2	M1_W21	Cel 2 Cel 3	C1 C2 C3 C4 C5 W2 W3 W4	N1 N2 N3 N4	F2 F3 P1
EK3	M1_U24	Cel 1 Cel 2 Cel 3	C1 C2 C3 C4 W1 W2 W3 W4	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1
EK4	M1_K02 M1_K03 M1_K05	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 miedzy ludzmi*, Warszawa, 2011, WN PWN

[3] Ch. W. Moore — *Mediacje*, Warszawa, 2012, Woletrs Kluver

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 Jaśtal (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

(miejscowość, data) (odpowiedzialny za przedmiot) (dziekan)

Przyjmuję do realizacji (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

. . . . . .

. . . . . .

. . . . . .