

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2022/2023

Wydział Inżynierii Środowiska i Energetyki

Kierunek studiów: Energetyka

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: 11

Stopień studiów: I

Specjalności: Energetyka niekonwencjonalna

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

|                                         |                                               |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------|
| NAZWA PRZEDMIOTU                        | Negocjacje społeczne w procesie inwestycyjnym |
| NAZWA PRZEDMIOTU<br>W JĘZYKU ANGIELSKIM | Social negotiations in the investment process |
| KOD PRZEDMIOTU                          | WIŚIE EN oIS B15 22/23                        |
| KATEGORIA PRZEDMIOTU                    | Przedmioty podstawowe                         |
| LICZBA PUNKTÓW ECTS                     | 1.00                                          |
| SEMESTRY                                | 6                                             |

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

| SEMESTR | WYKŁAD | CWICZENIA | LABORATORIA | LABORATORIA<br>KOMPUTERO-<br>WE | PROJEKT | SEMINARIUM |
|---------|--------|-----------|-------------|---------------------------------|---------|------------|
| 6       | 0      | 0         | 0           | 0                               | 0       | 15         |

### 3 CELE PRZEDMIOTU

**Cel 1** Zdobyć umiejętności negocjowania oraz przedstawiania racjonalnych argumentów w fazie dyskusji.

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

## 5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

**EK1 Kompetencje społeczne** Świadomość konieczności i celowości podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i środowiska społecznego.

**EK2 Wiedza** Wiedza na temat sposobów prowadzenia negocjacji.

**EK3 Umiejętności** Umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji.

**EK4 Umiejętności** Umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy.

## 6 TREŚCI PROGRAMOWE

| SEMINARIUM |                                                                                                                 |                  |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| LP         | TEMATYKA ZAJĘĆ<br>OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH                                                          | LICZBA<br>GODZIN |
| S1         | Przedstawianie własnego oglądu sytuacji w fazie wstępnej negocjacji.                                            | 5                |
| S2         | Argumentacja za własnym stanowiskiem i zbijanie argumentów strony przeciwnej w sposób nie wywołujący konfliktu. | 5                |
| S3         | Poszukiwanie punktu zbieżnego dla negocjujących stron.                                                          | 5                |

## 7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

**N1** Praca w grupach

**N2** Prezentacje multimedialne

**N3** Dyskusja

## 8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

| FORMA AKTYWNOŚCI                                                                                 | ŚREDNIA LICZBA GODZIN<br>NA ZREALIZOWANIE<br>AKTYWNOŚCI |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>                                     |                                                         |
| Godziny wynikające z planu studiów                                                               | 15                                                      |
| Konsultacje przedmiotowe                                                                         | 2                                                       |
| Egzaminy i zaliczenia w sesji                                                                    | 0                                                       |
| <b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:</b> |                                                         |
| Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury                               | 6                                                       |
| Opracowanie wyników                                                                              | 0                                                       |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji                                           | 2                                                       |
| <b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z<br/>CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>    | <b>25</b>                                               |
| SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU                                                    | 1.00                                                    |

## 9 SPOSOBY OCENY

Ocena aktywności studenta na zajęciach seminaryjnych oraz pracy własnej

### OCENA PODSUMOWUJĄCA

**P1** Ocena aktywności studenta na zajęciach seminaryjnych

**P2** Ocena samodzielnej pracy własnej

### WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

**W1** Ocenę pozytywną uzyskują osoby, które uczęszczają na zajęcia zgodnie z wymaganiami Regulaminu Studiów na PK.

**W2** Aktywny udział w grach negocjacyjnych.

### OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

**B1** Ocena materiałów zgromadzonych w trakcie indywidualnej pracy

### KRYTERIA OCENY

| EFEKT KSZTAŁCENIA 1 |                                                                                          |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| NA OCENĘ 2.0        | Nie jest świadomy konieczności podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji. |

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NA OCENĘ 3.0        | Jest świadomy konieczności podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora, ale nie widzi jej celowości. W przypadku środowiska społecznego nie widzi nawet podejmowania takiej konieczności. dyskusji. |
| NA OCENĘ 3.5        | Jest świadomy konieczności podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji zarówno z przedstawicielami inwestora jak i środowiska społecznego, ale nie widzi ich celowości.                                                           |
| NA OCENĘ 4.0        | Jest świadomy konieczności i celowości podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i środowiska społecznego, ale nie zdradza potrzeby aktywności w tym kierunku.                                    |
| NA OCENĘ 4.5        | Jest świadomy konieczności i celowości podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i środowiska społecznego i częściowo wykazuje aktywny stosunek w tym kierunku.                                   |
| NA OCENĘ 5.0        | Jest świadomy konieczności i celowości podejmowania dyskusji w trakcie projektowania inwestycji z przedstawicielami inwestora i środowiska społecznego i w sposób aktywny daje temu wyraz.                                                     |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 2 |                                                                                                                                                                                                                                                |
| NA OCENĘ 2.0        | Nie posiada żadnej wiedzy na temat sposobów prowadzenia negocjacji.                                                                                                                                                                            |
| NA OCENĘ 3.0        | Posiada zaledwie elementarną wiedzę na temat sposobów prowadzenia negocjacji.                                                                                                                                                                  |
| NA OCENĘ 3.5        | Posiada zadowalającą wiedzę na temat sposobów prowadzenia negocjacji.                                                                                                                                                                          |
| NA OCENĘ 4.0        | Posiada solidną wiedzę na temat sposobów prowadzenia negocjacji.                                                                                                                                                                               |
| NA OCENĘ 4.5        | Posiada ponad przeciętną wiedzę na temat sposobów prowadzenia negocjacji.                                                                                                                                                                      |
| NA OCENĘ 5.0        | Posiada bardzo dobrą wiedzę na temat sposobów prowadzenia negocjacji.                                                                                                                                                                          |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 3 |                                                                                                                                                                                                                                                |
| NA OCENĘ 2.0        | Nie wykazuje umiejętności prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji.                                                                                                                                                                 |
| NA OCENĘ 3.0        | Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób dostateczny.                                                                                                                                                 |
| NA OCENĘ 3.5        | Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób dość dobry.                                                                                                                                                  |
| NA OCENĘ 4.0        | Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób dobry.                                                                                                                                                       |
| NA OCENĘ 4.5        | Wykazuje umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji w sposób ponad przeciętny.                                                                                                                                            |
| NA OCENĘ 5.0        | Wykazuje nadzwyczajną umiejętność prowadzenia argumentacji w trakcie trwania dyskusji.                                                                                                                                                         |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 4 |                                                                                                                                                                                                                                                |

|              |                                                                                                |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NA OCENĘ 2.0 | Nie posiadał umiejętności doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy.                      |
| NA OCENĘ 3.0 | Posiadał umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób dostateczny.      |
| NA OCENĘ 3.5 | Posiadał umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób dość dobry.       |
| NA OCENĘ 4.0 | Posiadał umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób dobry.            |
| NA OCENĘ 4.5 | Posiadał umiejętność doboru argumentów na podstawie zdobytej wiedzy w sposób ponad przeciętny. |
| NA OCENĘ 5.0 | Nadzwyczaj umiejętnie dobiera argumenty w dyskusji na podstawie zdobytej wiedzy.               |

## 10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

| EFEKT KSZTAŁCENIA | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU | CELE PRZEDMIOTU | TREŚCI PROGRAMOWE | NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE | SPOSOBY OCENY |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------------|---------------|
| EK1               | K1_K01<br>K1_K03<br>K1_K05                                                     | Cel 1           | S1 S2 S3          | N1 N2 N3              | P1 P2         |
| EK2               | K1_W24                                                                         | Cel 1           | S1 S2 S3          | N1 N2 N3              | P1 P2         |
| EK3               | K1_U04                                                                         | Cel 1           | S1 S2 S3          | N1 N2 N3              | P1 P2         |
| EK4               | K1_U01                                                                         | Cel 1           | S1 S2 S3          | N1 N2 N3              | P1 P2         |

## 11 WYKAZ LITERATURY

### LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] | Magdalena Tabernacka — *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Warszawa, 2018, Wolters Kluwer
- [2] | Michał Chmielecki — *Techniki negocjacji i wywierania wpływu*, Gliwice, 2020, Onepress

## 12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

### OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. inż. Anna Czaplicka (kontakt: [anna.czaplicka@pk.edu.pl](mailto:anna.czaplicka@pk.edu.pl))

### OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr Marek Kubala (kontakt: [marek.kubala@pk.edu.pl](mailto:marek.kubala@pk.edu.pl))

2 dr hab. inż. Anna Czaplicka (kontakt: [anna.czaplicka@pk.edu.pl](mailto:anna.czaplicka@pk.edu.pl))

## 13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

---

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

**PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI** (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....

.....