

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2023/2024

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Automatyka i Robotyka

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: niestacjonarne

Kod kierunku: A

Stopień studiów: I

Specjalności: Sterowanie i monitoring maszyn i urządzeń, Technologie informacyjne w systemach produkcyjnych

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

|                                         |                     |
|-----------------------------------------|---------------------|
| NAZWA PRZEDMIOTU                        | Negocjacje          |
| NAZWA PRZEDMIOTU<br>W JĘZYKU ANGIELSKIM | Negotiations        |
| KOD PRZEDMIOTU                          | WM AIR oIN A5 23/24 |
| KATEGORIA PRZEDMIOTU                    | Przedmioty ogólne   |
| LICZBA PUNKTÓW ECTS                     | 2.00                |
| SEMESTRY                                | 6                   |

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

| SEMESTR | WYKŁAD | ĆWICZENIA | LABORATORIUM | LABORATORIUM<br>KOMPUTERO-<br>WE | PROJEKT | SEMINARIUM |
|---------|--------|-----------|--------------|----------------------------------|---------|------------|
| 6       | 9      | 9         | 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** Wykształcenie 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 opisuje podstawowe pojęcia oraz wyjaśnia uwarunkowania dotyczące różnych form życia społecznego i występujących w nich konfliktów.

**EK2 Wiedza** Student opisuje główne pojęcia i wyjaśnia teoretyczne modele procesów komunikacji międzyludzkiej oraz negocjacji w konfliktach interpersonalnych i organizacyjnych.

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

**EK4 Kompetencje społeczne** Rozwinięcie zdolności komunikacyjnych i negocjacyjnych potrzebnych do aktywności na rynku pracy i kształtowania kariery zawodowej.

## 6 TREŚCI PROGRAMOWE

| WYKŁAD    |                                                                                                                                                                                                     |                  |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| LP        | TEMATYKA ZAJĘĆ<br>OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH                                                                                                                                              | LICZBA<br>GODZIN |
| <b>W1</b> | Konflikt w życiu społecznym, jego natura, przyczyny i sposoby definiowania. Typy konfliktów: interpersonalne, grupowe, organizacyjne i społeczne.                                                   | 1                |
| <b>W2</b> | Tradycyjny i interakcyjny pogląd na naturę konfliktów. Struktura, fazy i przebieg konfliktu.                                                                                                        | 1                |
| <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. | 2                |
| <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.                                                                                                                                       | 1                |

| ĆWICZENIA |                                                        |                  |
|-----------|--------------------------------------------------------|------------------|
| LP        | TEMATYKA ZAJĘĆ<br>OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH | LICZBA<br>GODZIN |

| ĆWICZENIA |                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                  |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| LP        | TEMATYKA ZAJĘĆ<br>OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH                                                                                                                                                                                                                                          | LICZBA<br>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.                                                                                                                                                                                                                                      | 1                |
| <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. | 1                |
| <b>C4</b> | Przełamywanie barier negocjacyjnych. Wybrane strategie i techniki negocjacji w praktyce                                                                                                                                                                                                         | 2                |
| <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.                                                                                                                       | 2                |
| <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                |

## 7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

**N1** Wykłady

**N2** Prezentacje multimedialne

**N3** Praca w grupach

**N4** 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                                                               | 18                                                      |
| 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                               | 20                                                      |
| Opracowanie wyników                                                                              | 0                                                       |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji                                           | 20                                                      |
| <b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z<br/>CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>    | <b>60</b>                                               |
| SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU                                                    | 2.00                                                    |

## 9 SPOSOBY OCENY

### OCENA FORMUJĄCA

**F1** Projekt indywidualny

**F2** Projekt zespołowy

**F3** Ćwiczenie praktyczne

**F4** Kolokwium

### OCENA PODSUMOWUJĄCA

**P1** Średnia ważona z ocen formujących

### WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

**W1** Obecność i aktywny udział w zajęciach

**W2** Złożenie i prezentacja samodzielnie wykonanych prac

**W3** Zaliczenie kolokwium

### OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

**B1** Projekt indywidualny

**B2** Test

## KRYTERIA OCENY

| EFEKT KSZTAŁCENIA 1 |                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NA OCENĘ 2.0        | poniżej 51% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                      |
| NA OCENĘ 3.0        | 51% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 3.5        | 68% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 4.0        | 79% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 4.5        | 89% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 5.0        | Min. 95% z: Student opisuje podstawowe pojęcia oraz wyjaśnia uwarunkowania dotyczące różnych form życia społecznego i występujących w nich konfliktów.                           |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 2 |                                                                                                                                                                                  |
| NA OCENĘ 2.0        | poniżej 51% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                      |
| NA OCENĘ 3.0        | 51% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 3.5        | 68% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 4.0        | 79% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 4.5        | 89% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 5.0        | Min. 95% z: Student opisuje główne pojęcia i wyjaśnia teoretyczne modele procesów komunikacji oraz negocjacji w konfliktach o różnym podłożu.                                    |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 3 |                                                                                                                                                                                  |
| NA OCENĘ 2.0        | poniżej 51% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                      |
| NA OCENĘ 3.0        | 51% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 3.5        | 68% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 4.0        | 79% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 4.5        | 89% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 5.0        | Min. 95% z: Student identyfikuje typowe konflikty różnych rodzajów, potrafi przeprowadzić negocjacje i zaproponować sposoby ich rozwiązania z wykorzystaniem technik negocjacji. |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 4 |                                                                                                                                                                                  |
| NA OCENĘ 2.0        | poniżej 51% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                      |
| NA OCENĘ 3.0        | 51% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 3.5        | 68% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |
| NA OCENĘ 4.0        | 79% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                                                                              |

|              |                                                                                                                                |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NA OCENĘ 4.5 | 89% z maksimum wymagań na ocenę 5,0                                                                                            |
| NA OCENĘ 5.0 | Min. 95% z: Student posiada kompetencje społeczne potrzebne do aktywnego poszukiwania pracy i kształtowania kariery zawodowej. |

## 10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

| EFEKT KSZTAŁCENIA | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU | CELE PRZEDMIOTU | TREŚCI PROGRAMOWE    | NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE | SPOSOBY OCENY |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------------|-----------------------|---------------|
| EK1               | A1_W16                                                                         | Cel 1           | W1 W2 W3             | N1 N2                 | F4            |
| EK2               | A1_W16                                                                         | Cel 1           | W3 W4 C2 C3          | N1 N2 N3              | F3 F4         |
| EK3               | A1_U16                                                                         | Cel 2 Cel 3     | W3 W4 W6 C1 C2 C3 C4 | N1 N2 N3 N4           | F3 F4         |
| EK4               | A1_K02<br>A1_K04                                                               | Cel 3           | W5 W6 C5 C6          | N1 N2 N3 N4           | F1 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 hab. Jacek, Andrzej Jaśtał (kontakt: [jacek.jastal@pk.edu.pl](mailto:jacek.jastal@pk.edu.pl))

**OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT**

- 1 dr hab. prof. PK Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)
- 2 dr hab. prof PK 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)

.....

.....

.....