

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2024/2025

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Mechanika i Budowa Maszyn

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: M

Stopień studiów: I

Specjalności: Mechanika Konstrukcji i Materiałów, Urządzenia Chłodnicze i Klimatyzacyjne, Komputerowo wspomagane projektowanie inżynierskie, Aparatura przemysłowa

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Negocjacje
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	
KOD PRZEDMIOTU	WM MIBM oIS A6 24/25
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	2.00
SEMESTRY	6

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	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 istoty, strategii i technik negocjacji w sytuacjach konfliktowych

EK3 Umiejętności Student potrafi zaplanować i przeprowadzić negocjacje dobierając odpowiednią strategię i technikę.

EK4 Kompetencje społeczne Rozwinięcie zdolności komunikacyjnych i negocjacyjnych potrzebnych do poszukiwania pracy i kształtowania kariery zawodowej

6 TREŚCI PROGRAMOWE

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

ĆWICZENIA		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN

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

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	0
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	18
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	Student nie spełnia wymagań na ocenę 3,0
NA OCENĘ 3.0	Student uzyskał 60% punktów wymaganych na ocenę 5,0
NA OCENĘ 3.5	Student uzyskał 70 % punktów wymaganych na ocenę 5,0
NA OCENĘ 4.0	Student uzyskał 80% punktów wymaganych na ocenę 5,0
NA OCENĘ 4.5	Student uzyskał 90% punktów wymaganych na ocenę 5,0
NA OCENĘ 5.0	Student opisuje podstawowe formy życia społecznego (grupy społeczne i organizacje) oraz objaśnia rodzaje i źródła występujących w nich konfliktów
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia wymagań na ocenę 3,0.
NA OCENĘ 3.0	Student uzyskał 60% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 3.5	Student uzyskał 70% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 4.0	Student uzyskał 80% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 4.5	Student uzyskał 90% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 5.0	Student opisuje i objaśnia istotę procesów komunikacji międzyludzkiej i negocjacji. Odróżnia i definiuje poszczególne strategie negocjacji i występujące w nich techniki.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia wymagań na ocenę 3,0.
NA OCENĘ 3.0	Student uzyskał 60% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 3.5	Student uzyskał 70% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 4.0	Student uzyskał 80% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 4.5	Student uzyskał 90% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 5.0	Student planuje i przygotowuje negocjacje w zależności od sytuacji, dobiera odpowiednią strategię i techniki.
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia kryteriów wymaganych na ocenę 3,0.
NA OCENĘ 3.0	Student uzyskał 60% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 3.5	Student uzyskał 70% punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 4.0	Student uzyskał 80% punktów wymaganych na ocenę 5,0.

NA OCENĘ 4.5	Student uzyskał 90 % punktów wymaganych na ocenę 5,0.
NA OCENĘ 5.0	Student jest gotów do efektywnej komunikacji i negocjacji przy poszukiwaniu pracy i rozwoju zawodowym.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1		Cel 1 Cel 2	W2 W3 W4 C1 C2 C3 C4 C5	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3
EK2		Cel 1 Cel 2	W3 W4 C1 C2 C3 C4 C5	N1 N2 N3 N4	F2 F3 P1
EK3		Cel 1 Cel 2 Cel 3	W2 W3 W4 W5 W6 C1 C2 C3 C4 C5 C6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 F3 P1
EK4		Cel 3	W5 W6 C4 C5	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 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)

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)

.....

.....

.....