

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2025/2026

Wydział Mechaniczny

Kierunek studiów: Inżynieria i Zarządzanie Produkcją

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: IIZP

Stopień studiów: I

Specjalności: Inżynieria jakości w produkcji zautomatyzowanej, Zrównoważona i inteligentna produkcja, Komputerowo wspomagane wytwarzanie

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

|                                         |                      |
|-----------------------------------------|----------------------|
| NAZWA PRZEDMIOTU                        | Negocjacje           |
| NAZWA PRZEDMIOTU<br>W JĘZYKU ANGIELSKIM | Negotiations         |
| KOD PRZEDMIOTU                          | WM IIZP oIS A6 25/26 |
| 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       | 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 charakteryzuje podstawowe formy życia społecznego i występujących w nich konfliktów

**EK2 Wiedza** Student objaśnia procesy komunikacji międzyludzkiej oraz istotę, strategię i techniki negocjacji w sytuacjach konfliktowych

**EK3 Umiejętności** Student planuje i przeprowadza negocjacje dobierając odpowiednią strategię i technikę.

**EK4 Kompetencje społeczne** Student nabył zdolności komunikacyjne i negocjacyjne potrzebne do poszukiwania 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.                                                   | 3                |
| <b>W2</b> | Tradycyjny i interakcyjny pogląd na naturę konfliktów. Struktura, fazy i przebieg konfliktu.                                                                                                        | 2                |
| <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. | 4                |
| <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.                                                                                                                                       | 2                |

| 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.                 | 2                |

| ĆWICZENIA |                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                  |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| LP        | TEMATYKA ZAJĘĆ<br>OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH                                                                                                                                                                                                                                          | LICZBA<br>GODZIN |
| <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. | 4                |
| <b>C4</b> | Przełamywanie barier negocjacyjnych. Wybrane strategie i techniki negocjacji w praktyce                                                                                                                                                                                                         | 3                |
| <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.                                                                                                                       | 3                |
| <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                                                               | 30                                                      |
| 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                               | 8                                                       |
| Opracowanie wyników                                                                              | 0                                                       |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji                                           | 10                                                      |
| <b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z<br/>CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>    | <b>50</b>                                               |
| 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** 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               | M1_W14                                                                         | Cel 1 Cel 2          | W2 W3 W4 C1 C2 C3 C4 C5          | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 F3      |
| EK2               | M1_W13<br>M1_W14                                                               | Cel 1 Cel 2          | W3 W4 C1 C2 C3 C4 C5             | N1 N2 N3 N4           | F2 F3 P1      |
| EK3               | M1_U18                                                                         | Cel 1 Cel 2<br>Cel 3 | W2 W3 W4 W5 W6 C1 C2 C3 C4 C5 C6 | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 F3 P1   |
| EK4               | M1_K02<br>M1_K03                                                               | 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)



## 13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

---

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)