



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Podstawy komunikacji interpersonalnej, PG_00056659						
Kierunek studiów	Energetyka, Energetyka, Energetyka						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2023/2024		
Poziom kształcenia	I stopnia - inżynierskie	Grupa zajęć					
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	1	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	1	Liczba punktów ECTS			1.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Wydział Inżynierii Mechanicznej i Okrętownictwa -> Instytut Energii						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Od odpowiedzialny za przedmiot	dr inż. Marzena Banaszek					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr inż. Marzena Banaszek					
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach		Praca własna studenta		RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	15	0.0		0.0		15
Cel przedmiotu	Wykład ma na celu zapoznanie studentów z podstawowymi zagadnieniami problematyki komunikacji interpersonalnej, wykształcenie w nich umiejętności zauważania różnic w komunikacji w różnych kontekstach społecznych i kulturowych oraz umiejętności przezwyciężania konfliktów i uprzedzeń wynikających z takich różnic. Zajęcia są prowadzone metodą warsztatową opartą na aktywizacji studentów poprzez pracę i dyskusję, studia przypadków, scenki rodzajowe, pracę indywidualną, symulacje i mini-wykłady z omówieniem przykładów praktycznych.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[K6_U71] potrafi zastosować wiedzę z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych do rozwiązywania problemów w środowisku społecznym		Student jest gotów do wdrożenia zachowań komunikacyjnych w sferze relacji interpersonalnych i rozwiązywania problemów komunikacyjnych.			[SU2] Ocena umiejętności analizy informacji [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu	
	[K6_K71] ma świadomość potrzeby korzystania z wiedzy z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych w funkcjonowaniu w środowisku społecznym		Student dostrzega rolę komunikacji interpersonalnej w budowaniu relacji międzyludzkich, potrafi samodzielnie zdobywać wiedzę i poszerzać swoje umiejętności badawcze.			[SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej [SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce	
	[K6_W71] ma wiedzę ogólną z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych		Student zna i rozumie wzorce formalnych i nieformalnych zachowań obowiązujących w społeczeństwie, jest świadomy jakie czynniki wpływają na interpretację komunikatu oraz na strategię wykorzystywane w komunikacji interpersonalnej.			[SW1] Ocena wiedzy faktograficznej	

Treści przedmiotu	<p><b>PROCES KOMUNIKACJI:</b> pojęcie komunikacji; charakterystyka procesu komunikacji: cechy, elementy, poziomy, funkcje, znaczenie komunikacji</p> <p><b>KOMUNIKACJA WERBALNA:</b> ogólna teoria znaków; charakterystyka procesu komunikacji werbalnej, murale, graffiti, inspirujące cytaty, memy, kody i szyfry</p> <p><b>KOMUNIKACJA NIEWERBALNA:</b> parajęzyk; metakomunikaty; przemowy niezapomniane: słowa, które zmieniły świat; skuteczność przekazu; rozkład znaczenia komunikatu; charakterystyka komunikacji niewerbalnej; funkcje komunikacji niewerbalnej; zakłócenia komunikacji niewerbalnej; mowa ciała w praktyce</p> <p><b>KOMUNIKACJA MIĘDZYKULTUROWA:</b> różnorodność i odmiennosc kulturowa, różnice w komunikacji międzykulturowej; bariery w komunikacji międzykulturowej: stereotypy, uprzedzenia, dyskryminacja; warunki udanej komunikacji międzykulturowej; szok kulturowy, dzieci trzeciej kultury</p> <p><b>SKUTECZNA KOMUNIKACJA:</b> zasady skutecznego porozumiewania się między ludźmi; znaczenie słuchania w procesie zdobywania informacji; techniki aktywnego słuchania</p> <p><b>ASERTYWNOŚĆ W KOMUNIKACJI:</b> asertywność jako forma komunikacji nastawionej na współpracę; asertywna odmowa; umiejętność przyjmowania krytyki i pochwał; asertywna komunikacja w sytuacjach trudnych</p> <p><b>KOMUNIKACJA W ZESPOLE:</b> zespół: pojęcie zespołu i grupy, cechy zespołu, fazy rozwoju zespołu, role w zespole; proces komunikacji w zespole; komunikacja w zespole w sytuacjach konfliktowych</p> <p><b>OSZUSTWA KOMUNIKACYJNE:</b> oszustwa komunikacyjne; motywy i strategie kłamstwa; portret kłamcy; oznaki kłamstwa</p> <p><b>KOMUNIKACJA W STRESIE:</b> charakterystyka stresu: pojęcie stresu, fazy, rodzaje, źródła, fizjologia, skutki działania; strategie radzenia sobie ze stresem; komunikacja w stresie</p> <p><b>WYWIERANIE WPLYWU SPOŁECZNEGO. MANIPULACJA I PERSWAZJA:</b> reguły wywierania wpływu społecznego; perswazja i manipulacja w komunikacji interpersonalnej; techniki radzenia sobie z manipulacją</p> <p><b>SPOŁECZNOŚĆ INTERNETOWA CZY WIRTUALNE SPOŁECZENSTWO:</b> internet w XXI wieku; wirtualny świat i cyberprzestrzeń; relacje międzyludzkie i komunikacja netowa: fenomen cyberprzyjaciół, tożsamość sieciowa, cyberprzemoc, syndrom uzależnienia od internetu; przyszłość internetu</p> <p><b>KOMUNIKACJA W ERZE INFORMACJI:</b> społeczeństwo informacyjne: definicja, cechy charakterystyczne, właściwości, funkcje; przemiany społeczne w erze informacji; pokolenia X, Y, Z transformacja sposobu komunikowania się</p> <p><b>PRAKTYCZNE WYKORZYSTANIE ZASAD KOMUNIKACJI PERSONALNEJ:</b> motywacja, samoocena, odpowiedzialność, funkcjonowanie w grupie</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bieniok H.: Sztuka komunikowania się, negocjacji i rozwiązywania konfliktów. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej 2005</li> <li>2. Cialdini R.B.: Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka. Wydawnictwo GWP 2011</li> <li>3. Dobek-Ostrowska B.: Podstawy komunikowania społecznego. Astrum 2007</li> <li>4. Griffin E.: Podstawy komunikacji społecznej. Wydawnictwo GWP 2003</li> <li>5. McKay M.: Sztuka skutecznego porozumiewania się. Wydawnictwo GWP 2007</li> <li>6. Morreale S.P.: Komunikacja między ludźmi: motywacja, wiedza i umiejętności. PWN 2007</li> <li>7. Nęcki Z.: Komunikacja międzyludzka. Antykwa 2000</li> <li>8. Pease A.B. Mowa ciała. Dom Wydawniczy Rebis 2011</li> <li>9. Pease A.B. Mowa ciała w pracy. Dom Wydawniczy Rebis 2011</li> <li>10. Stewart J. (red.): Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi. PWN 2000</li> </ol>	
	Uzupełniająca lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bacon T., Sposób na opornych. Skuteczne wywieranie wpływu. Wydawnictwo GWP 2013</li> <li>2. Baran S., Davis D.: Teorie komunikowania masowego, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego 2017</li> <li>3. Collin J., Hansen M.T.: Wielcy z wyboru, MT Biznes 2018</li> <li>4. Covey S.R.: Szybkość zaufania. Wydawnictwo Rebis 2016</li> <li>5. Dilts R.: Sztuka prezentacji i komunikacji z grupami, Wydawnictwo PINLP 2009</li> <li>6. Fiske J.: Wprowadzenie do badań nad komunikowaniem. Astrum 2008</li> <li>7. Ollivier B: Nauki o komunikacji. Oficyna Naukowa 2010</li> <li>8. Sinek S.: Zaczynaj od dłaczego, Jak wielcy liderzy inspirują innych do działania. Wydawnictwo Helion 2013</li> <li>9. Tokarz M.: Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wydawnictwo GWP 2006</li> <li>10. Wiszniewski A.: Jak przekonywująco mówić i przemawiać. PWN 1994</li> </ol>	
	Adresy eZasobów	<p>Adresy na platformie eNauczanie:</p> <p>Podstawy komunikacji interpersonalnej, W, sem.01, zimowy 23/24 (PG_00056491) - Moodle ID: 34016  <a href="https://enacuzanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=34016">https://enacuzanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=34016</a></p>	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Po co ludzie się ze sobą komunikują? Co chcą osiągnąć poprzez komunikację i jakich metod używają, aby zrealizować swoje cele?</li> <li>2. Jak należy mówić, żeby inni nas słuchali. Jak należy słuchać, żeby zrozumieć to, co mówią inni.</li> </ol>		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.