



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Podstawy komunikacji interpersonalnej, PG_00062293						
Kierunek studiów	Budowa maszyn i okrętów						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2023/2024		
Poziom kształcenia	I stopnia - inżynierskie	Grupa zajęć					
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na odległość (e-learning)		
Rok studiów	1	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	1	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Wydział Inżynierii Mechanicznej i Okrętownictwa -> Instytut Energii						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr inż. Marzena Banaszek				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	18.0	0.0	0.0	0.0	0.0	18
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 18.0						
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	18	0.0		0.0		18
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 przewyższania konfliktów i uprzedzeń wynikających z takich różnic. Zajęcia są prowadzone metodą warsztatową opartą na aktywizacji studentów poprzez pracę i dyskusje, 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_K01] ma świadomość potrzeby uzupełniania wiedzy przez całe życie i potrafi dobrać właściwe metody uczenia siebie i innych, krytycznie ocenia posiadaną wiedzę; ma świadomość ważności postępowania profesjonalnego i przestrzegania zasad etyki zawodowej; potrafi wykazać się przedsiębiorczością i innowacyjnością w realizacji projektów zawodowych		Student ma świadomość potrzeby uzupełniania wiedzy przez całe życie i potrafi dobrać właściwe metody uczenia siebie i innych, krytycznie ocenia posiadaną wiedzę; ma świadomość ważności postępowania profesjonalnego i przestrzegania zasad etyki zawodowej; potrafi wykazać się przedsiębiorczością i innowacyjnością w realizacji projektów zawodowych.			[SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej [SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce	
	[K6_W15] ma wiedzę niezbędną do rozumienia pozatechnicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej, ma wiedzę z zakresu zarządzania, w tym zarządzania jakością i prowadzenia działalności gospodarczej, w zakresie ochrony własności intelektualnej oraz prawa patentowego; zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości oraz zasady bezpieczeństwa i higieny pracy obowiązujące w przemyśle maszynowym		Student ma wiedzę niezbędną do rozumienia pozatechnicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej, ma wiedzę z zakresu zarządzania, w tym zarządzania jakością i prowadzenia działalności gospodarczej, w zakresie ochrony własności intelektualnej oraz prawa patentowego; zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości oraz zasady bezpieczeństwa i higieny pracy obowiązujące w przemyśle maszynowym.			[SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym	
	[K6_U14] potrafi dokonać analizy działania urządzeń i porównać rozwiązania konstrukcyjne stosując kryteria użytkowe, bezpieczeństwa, środowiskowe, ekonomiczne i prawne		Student potrafi dokonać analizy działania urządzeń i porównać rozwiązania konstrukcyjne stosując kryteria użytkowe, bezpieczeństwa, środowiskowe, ekonomiczne i prawne.			[SU2] Ocena umiejętności analizy informacji	

Treści przedmiotu	<p>PROCES KOMUNIKACJI: pojęcie komunikacji; charakterystyka procesu komunikacji: cechy, elementy, poziomy, funkcje, znaczenie komunikacji</p> <p>KOMUNIKACJA WERBALNA: ogólna teoria znaków; charakterystyka procesu komunikacji werbalnej, murale, graffiti, inspirujące cytaty, memy, kody i szyfry</p> <p>KOMUNIKACJA NIEWERBALNA: 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>KOMUNIKACJA MIĘDZYKULTUROWA: 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>SKUTECZNA KOMUNIKACJA: zasady skutecznego porozumiewania się między ludźmi; znaczenie słuchania w procesie zdobywania informacji; techniki aktywnego słuchania</p> <p>ASERTYWNOŚĆ W KOMUNIKACJI: asertywność jako forma komunikacji nastawionej na współpracę; asertywna odmowa; umiejętność przyjmowania krytyki i pochwał; asertywna komunikacja w sytuacjach trudnych</p> <p>KOMUNIKACJA W ZESPOLE: 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>OSZUSTWA KOMUNIKACYJNE: oszustwa komunikacyjne; motywy i strategie kłamstwa; portret kłamcy; oznaki kłamstwa</p> <p>KOMUNIKACJA W STRESIE: charakterystyka stresu: pojęcie stresu, fazy, rodzaje, źródła, fizjologia, skutki działania; strategie radzenia sobie ze stresem; komunikacja w stresie</p> <p>WYWIERANIE WPŁYWU SPOŁECZNEGO. MANIPULACJA I PERSWAZJA: reguły wywierania wpływu społecznego; perswazja i manipulacja w komunikacji interpersonalnej; techniki radzenia sobie z manipulacją</p> <p>SPOŁECZNOŚĆ INTERNETOWA CZY WIRTUALNE SPOŁECZENSTWO: internet w XXI wieku; wirtualny świat i cyberprzestrzeń; relacje międzyludzkie i komunikacja netowa: fenomen cyberprzycioci, tożsamość sieciowa, cyberprzemoc, syndrom uzależnienia od internetu; przyszłość internetu</p> <p>KOMUNIKACJA W ERZE INFORMACJI: społeczeństwo informacyjne: definicja, cechy charakterystyczne, właściwości, funkcje; przemiany społeczne w erze informacji; pokolenia X, Y, Z transformacja sposobu komunikowania się</p> <p>PRAKTYCZNE WYKORZYSTANIE ZASAD KOMUNIKACJI PERSONALNEJ: motywacja, samoocena, odpowiedzialność, funkcjonowanie w grupie</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Test pisemny lub referat lub prezentacja	50.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bieniok H.: Sztuka komunikowania się, negocjacji i rozwiązywania konfliktów. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej 2005 2. Cialdini R.B.: Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka. Wydawnictwo GWP 2011 3. Dobek-Ostrowska B.: Podstawy komunikowania społecznego. Astrum 2007 4. Griffin E.: Podstawy komunikacji społecznej. Wydawnictwo GWP 2003 5. McKay M.: Sztuka skutecznego porozumiewania się. Wydawnictwo GWP 2007 6. Morreale S.P.: Komunikacja między ludźmi: motywacja, wiedza i umiejętności. PWN 2007 7. Nęcki Z.: Komunikacja międzyludzka. Antykwa 2000 8. Pease A.B. Mowa ciała. Dom Wydawniczy Rebis 2011 9. Pease A.B. Mowa ciała w pracy. Dom Wydawniczy Rebis 2011 10. Stewart J. (red.): Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi. PWN 2000 	
	Uzupełniająca lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bacon T., Sposób na opornych. Skuteczne wywieranie wpływu. Wydawnictwo GWP 2013 2. Baran S., Davis D.: Teorie komunikowania masowego, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego 2017 3. Collin J., Hansen M.T.: Wielcy z wyboru, MT Biznes 2018 4. Covey S.R.: Szybkość zaufania. Wydawnictwo Rebis 2016 5. Dilts R.: Sztuka prezentacji i komunikacji z grupami, Wydawnictwo PINLP 2009 6. Fiske J.: Wprowadzenie do badań nad komunikowaniem. Astrum 2008 7. Ollivier B: Nauki o komunikacji. Oficyna Naukowa 2010 8. Sinek S.: Zaczynaj od dłaczego, Jak wielcy liderzy inspirują innych do działania. Wydawnictwo Helion 2013 9. Tokarz M.: Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wydawnictwo GWP 2006 10. Wiszniewski A.: Jak przekonywująco mówić i przemawiać. PWN 1994 	
	Adresy eZasobów	<p>Adresy na platformie eNauczanie:</p> <p>Podstawy komunikacji interpersonalnej, W, sem.01, zimowy 23/24 (PG_00056491) - Moodle ID: 34016 https://enacuzanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=34016</p>	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<ol style="list-style-type: none"> 1. Po co ludzie się ze sobą komunikują? Co chcą osiągnąć poprzez komunikację i jakich metod używają, aby zrealizować swoje cele? 2. Jak należy mówić, żeby inni nas słuchali. Jak należy słuchać, żeby zrozumieć to, co mówią inni. 		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.