



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Podstawy komunikacji interpersonalnej, PG_00056491						
Kierunek studiów	Mechatronika, Mechanika i budowa maszyn, Transport i logistyka, Projektowanie i budowa jachtów, Okręty i konstrukcje morskie						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2024/2025		
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)	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		2.0		8.0	25
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 przewidywania 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_K71] potrafi wyjaśnić potrzebę korzystania z wiedzy z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych w funkcjonowaniu w środowisku społecznym		Student potrafi wyjaśnić potrzebę korzystania z wiedzy z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych w funkcjonowaniu w środowisku społecznym.			[SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej	
	[K6_U71] potrafi zastosować wiedzę z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych do rozwiązywania problemów		Student potrafi zastosować wiedzę z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych do rozwiązywania problemów.			[SU5] Ocena umiejętności zaprezentowania wyników realizacji zadania [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu [SU2] Ocena umiejętności analizy informacji	
	[K6_W71] ma wiedzę ogólną w zakresie nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych obejmującą ich podstawy i zastosowania		Student ma wiedzę ogólną w zakresie nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych obejmującą ich podstawy i zastosowania.			[SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym	

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 cyberprzyjaciół, 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	Adresy na platformie eNauczanie: Podstawy komunikacji interpersonalnej - W, sem.01 zimowy 24/25 - Moodle ID: 41709 https://enauczanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=41709	
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.