



Karta przedmiotu

| | | | | | | | |
|--|--|---|--|--------------|---------------------------|---|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu | Podstawy komunikacji interpersonalnej, PG_00056659 | | | | | | |
| Kierunek studiów | Energetyka | | | | | | |
| 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 odległość (e-learning) | | |
| 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: 15.0 | | | | | | |
| 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 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_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 | |
| | [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. | | | [SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce [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 w środowisku społecznym | | Student jest gotów do wdrożenia zachowań komunikacyjnych w sferze relacji interpersonalnych i rozwiązywania problemów komunikacyjnych. | | | [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu [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 NIWERBALNA: parajęzyk; metakomunikaty; przemowy niezapomniane: słowa, które zmieniły świat; skuteczność przekazu; rozkład znaczenia komunikatu; charakterystyka komunikacji niwerbalnej; funkcje komunikacji niwerbalnej; zakłócenia komunikacji niwerbalnej; 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 | <table border="1"> <tr> <td data-bbox="448 983 794 1395">Podstawowa lista lektur</td> <td colspan="3" data-bbox="799 983 1487 1395"> <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 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 1402 794 1809">Uzupełniająca lista lektur</td> <td colspan="3" data-bbox="799 1402 1487 1809"> <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 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 1816 794 1951">Adresy eZasobów</td> <td colspan="3" data-bbox="799 1816 1487 1951"> <p>Adresy na platformie eNauczanie:</p> <p>Podstawy komunikacji interpersonalnej - W, M, MiBM, TiL, PiBJ, OiKM, IMM, ZiIP, E, sem.01 zimowy 24/25, (PG_00056491), (PG_00056490), (PG_00056659) - Moodle ID: 41709 https://enauzanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=41709</p> </td> </tr> </table> | | | 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, M, MiBM, TiL, PiBJ, OiKM, IMM, ZiIP, E, sem.01 zimowy 24/25, (PG_00056491), (PG_00056490), (PG_00056659) - Moodle ID: 41709 https://enauzanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=41709</p> | | |
| 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, M, MiBM, TiL, PiBJ, OiKM, IMM, ZiIP, E, sem.01 zimowy 24/25, (PG_00056491), (PG_00056490), (PG_00056659) - Moodle ID: 41709 https://enauzanie.pg.edu.pl/moodle/course/view.php?id=41709</p> | | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---|--|
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | 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. |
| Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu | Nie dotyczy |

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.