

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Podstawy komunikacji interpersonalnej, PG_00056490						
Kierunek studiów	Inżynieria Mechaniczno-Medyczna, Mechatronika, Mechanika i budowa maszyn, Transport i logistyka, Energetyka, Zarządzanie i inżynieria produkcji, Projektowanie i budowa jachtów, Okręty i konstrukcje morskie						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
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	Wydziały Politechniki Gdańskiej -> 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	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						
	Adresy kursu na platformie eNauczanie: Moodle ID: 7970 Podstawy komunikacji interpersonalnej, W, WIMiO, sem.01, zimowy 26/27 (PG_00056490) https://enauczanie.pg.edu.pl/2025/course/view.php?id=7970						
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		1.0		9.0	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 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_W71] ma wiedzę ogólną w zakresie nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych obejmującą ich podstawy i zastosowania	Student zna podstawowe pojęcia, zasady i mechanizmy komunikacji interpersonalnej oraz rozumie ich zastosowanie w relacjach społecznych i zawodowych.	[SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym
	[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 wykorzystywania wiedzy z zakresu komunikacji interpersonalnej w funkcjonowaniu w środowisku społecznym, wskazując jej znaczenie dla budowania i podtrzymywania relacji międzyludzkich, właściwego rozpoznawania potrzeb i intencji innych osób oraz skutecznego porozumiewania się w różnych sytuacjach społecznych i zawodowych.	[SK4] Ocena umiejętności komunikacji, w tym poprawności językowej [SK5] Ocena umiejętności rozwiązywania problemów występujących w praktyce
	[K6_U71] potrafi zastosować wiedzę z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych do rozwiązywania problemów	Student potrafi zastosować wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej do identyfikowania, analizowania i rozwiązywania problemów występujących w procesie komunikowania się z innymi osobami, z uwzględnieniem podstawowych zasad skutecznej komunikacji, różnic interpersonalnych oraz uwarunkowań społecznych i sytuacyjnych.	[SU2] Ocena umiejętności analizy informacji [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu [SU5] Ocena umiejętności zaprezentowania wyników realizacji zadania
Treści przedmiotu	Treści przedmiotu - wykład PROCES KOMUNIKACJI: pojęcie i charakterystyka procesu komunikacji KOMUNIKACJA WERBALNA: ogólna teoria znaków; charakterystyka procesu komunikacji werbalnej KOMUNIKACJA NIEWERBALNA: parajęzyk; metakomunikaty; skuteczność przekazu; rozkład znaczenia komunikatu; charakterystyka komunikacji niewerbalnej KOMUNIKACJA MIĘDZYKULTUROWA: różnorodność i odmienność kulturowa, różnice w komunikacji międzykulturowej; bariery w komunikacji międzykulturowej SKUTECZNA KOMUNIKACJA: zasady skutecznego porozumiewania się między ludźmi; znaczenie słuchania w procesie zdobywania informacji; techniki aktywnego słuchania ASERTYWNOŚĆ W KOMUNIKACJI: asertywność jako forma komunikacji nastawionej na współpracę; asertywna odmowa; umiejętność przyjmowania krytyki i pochwał; asertywna komunikacja w sytuacjach trudnych KOMUNIKACJA W ZESPOLE: proces komunikacji w zespole; komunikacja w zespole w sytuacjach konfliktowych OSZUSTWA KOMUNIKACYJNE: oszustwa komunikacyjne; motywy i strategie kłamstwa; portret kłamcy; oznaki kłamstwa KOMUNIKACJA W STRESIE: charakterystyka stresu; strategie radzenia sobie ze stresem; komunikacja w stresie WYWIERANIE WPŁYWU SPOŁECZNEGO. MANIPULACJA I PERSWAZJA: reguły wywierania wpływu społecznego; perswazja i manipulacja w komunikacji interpersonalnej; techniki radzenia sobie z manipulacją SPOŁECZNOŚĆ INTERNETOWA CZY WIRTUALNE SPOŁECZEŃSTWO: internet w XXI wieku; wirtualny świat i cyberprzestrzeń; relacje międzyludzkie i komunikacja netowa; fenomen cyberprzyjaciół, tożsamość sieciowa, cyberprzemoc, syndrom uzależnienia od internetu; przyszłość internetu KOMUNIKACJA W ERZE INFORMACJI: społeczeństwo informacyjne; przemiany społeczne w erze informacji; pokolenia X, Y, Z transformacja sposobu komunikowania się PRAKTYCZNE WYKORZYSTANIE ZASAD KOMUNIKACJI PERSONALNEJ: motywacja, samoocena, odpowiedzialność, funkcjonowanie w grupie		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych 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	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	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 dlaczego, 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	
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.	
Zajęcia praktyczne w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.