


KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

 Projekt współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach
Europejskiego Funduszu
Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY


Nazwa przedmiotu			Kod ECTS
Komunikacja interpersonalna ZAO			13.3.0658
Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot			
null			
Studia			
wydział	kierunek	poziom	drugiego stopnia
Wydział Chemii	Chemia	forma	niestacjonarne (zaoczne)
		moduł	wszystkie
		specjalnościowy	wszystkie
		specjalizacja	wszystkie
Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)			
dr Anna Lusińska			
Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin			Liczba punktów ECTS
Formy zajęć			1 zajęcia - 9 godz. konsultacje - 1 godz. praca własna studenta - 15 godz. RAZEM: 25 godz. - 1 ECTS
Wykład			
Sposób realizacji zajęć			
zajęcia w sali dydaktycznej			
Liczba godzin			
Wykład: 9 godz.			
Cykl dydaktyczny			
2019/2020 zimowy			
Status przedmiotu		Język wykładowy	
obowiązkowy		polski	
Metody dydaktyczne		Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne	
- wykład z elementami dyskusji; - analiza zdarzeń krytycznych (przypadków); - gry symulacyjne w grupach.		Sposób zaliczenia	
		Zaliczenie na ocenę	
		Formy zaliczenia	
		Zaliczenie pisemne w formie testowej/z pytaniami (zadaniami) zamkniętymi	
		Podstawowe kryteria oceny	
		Test rozwiązany w minimum 50%+1 pkt daje ocenę dostateczną. Na wykładach podczas dyskusji wymagana aktywność. Stopień opanowania wymaganego zakresu materiału merytorycznego (51%), a stopień umiejętności analizowania faktów i budowania samodzielnych wniosków (49 %).	
Sposób weryfikacji założonych efektów kształcenia			
nieuzupełnione			
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi			
A. Wymagania formalne			
brak			
B. Wymagania wstępne			
Podstawowa wiedza z zakresu komunikowania społecznego.			
Cele kształcenia			
Celem zajęć jest przedstawienie złożoności wybranych zagadnień dotyczących podstawowej wiedzy na temat komunikacji interpersonalnej. Opanowanie przez studentów wiedzy na temat praktycznych umiejętności prezentowania we właściwy sposób własnego zdania i aktywnego słuchania, dostrzegania i przełamywania przez nich różnorodnych barier komunikacyjnych, a także umiejętnego ograniczania ich wpływu na			

wzajemne kontakty.	
Treści programowe	
KOMUNIKACJA WERBALNA A KOMUNIKACJA NIEWERBALNA SAMOŚWIADOMOŚĆ I ŚWIADOMOŚĆ OBECNOŚCI INNYCH SŁUCHANIE A UJAWNIANIE SIEBIE MĘSKIE I KOBIECE STYLE EKSPRESJI NEGOCJOWANIE I MEDIOWANIE RODZINA, BLISCY PARTNERZY, PRZYJAŹŃ I KONFLIKT ZALICZENIE	
Wykaz literatury	
A. Literatura wymagana do ostatecznego zaliczenia zajęć (zdania egzaminu): A.1. wykorzystywana podczas zajęć J. Stewart, <i>Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej</i>, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012. A.2. studiowana samodzielnie przez studenta Alternatywne i wspomagające metody komunikacji, pod red. nauk. J. Bleszyńskiego, Kraków, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, 2008. L. Arch, <i>Jak się sprzedać. Skuteczne techniki prezentacji, przekonywania i przekazu swoich idei</i>, MT Biznes 2012. M. Golka, <i>Bariery w komunikowaniu i społeczeństwo (dez)informacyjne</i>, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008. D. G. Leathers, <i>Komunikacja niewerbalna</i>, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008. I B. Literatura uzupełniająca A. Anderson, <i>Mowa ciała dla żółtodziobów, czyli wszystko, co powinieneś wiedzieć o...</i>, Rebis, Poznań 2005. E. Aronson, <i>Człowiek – istota społeczna</i>, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002. A. Batko, <i>Sztuka perswazji czyli język manipulacji i wpływu</i>, Gdynia 2005. C. Eisler-Moretz, <i>Komunikacja niewerbalna. Mowa rąk</i>, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1999. M. Hartley, <i>Mowa ciała w pracy</i>, Wydawnictwo Jedność, Kielce 2004. Ch. St-Hilaire, <i>Dyskusja bez klótni, „Klub dla Ciebie”</i>, Warszawa 2005. M. L. Knapp, J. A. Hall, <i>Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich</i>, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2000. J. Navarro, T. S. Poynter, <i>Mowa ciała w pracy</i>, G+J Gruner + Jar Polska, Warszawa 2010. G. Rebel, <i>Naturalna mowa ciała w socjotechnicznych metodach osiągania celu</i>, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1999. W. Sikorski, <i>Gesty zamiast słów: psychologia i trening komunikacji niewerbalnej</i>, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków 2005. C. Turk, <i>Sztuka przemawiania</i>, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2003.	
Efekty kształcenia (obszarowe i kierunkowe)	Wiedza
	Student: - zna podstawowe mechanizmy tworzenia i zmiany postaw jednostkowych i społecznych; - zna podstawowe rodzaje więzi społecznych o charakterze nieformalnym i sformalizowanym w różnych typach grup; - wymienia podstawowe zagadnienia z zakresu teorii komunikowania.
	Umiejętności
K_W03; K_W13; K_W14; K_U01; K_U06; K_U07; K_U09; K_K02; K_K05; K_K09;	Student: - potrafi świadomie się komunikować i wnioskować na temat sposobu oraz znaczenia komunikacji werbalnej i niewerbalnej; - potrafi samodzielnie dokonać analizy rozwiązania zaproponowanego problemu z zakresu komunikowania interpersonalnego i podejmuje decyzje co do odpowiednich rozstrzygnięć; - umie dyskutować, ocenić i wyciągać wnioski, wpływać na innych i parafrazować. - potrafi wybrać i wykorzystać psychotechniki i socjotechniki, w celu dokonania wpływu na komunikację interpersonalną.
	Kompetencje społeczne (postawy)
	Student: - zachowuje krytycyzm w stosunku do omawianych na przedmiocie zjawisk, - pracuje w grupie na rzecz wykonania wspólnego zadania, - potrafi dostrzec konieczność nieustannego aktualizowania i pogłębiania zdobywanych informacji i wyrabianych opinii.
Kontakt	
a.lusinska@ug.edu.pl	