

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2016/2017

Wydział Inżynierii i Technologii Chemicznej

Kierunek studiów: Chemia Budowlana

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: C

Stopień studiów: I

Specjalności: Chemia Budowlana

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

| | |
|---|--------------------------------------|
| NAZWA PRZEDMIOTU | CB-1_08b Komunikacja interpersonalna |
| NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM | |
| KOD PRZEDMIOTU | WITCh CHB oIS A9 16/17 |
| KATEGORIA PRZEDMIOTU | Przedmioty ogólne |
| LICZBA PUNKTÓW ECTS | 1.00 |
| SEMESTRY | 2 |

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

| SEMESTR | WYKŁADY | ĆWICZENIA | LABORATORIUM | LABORATORIUM KOMPUTERO- WE | PROJEKT | SEMINARIUM |
|---------|---------|-----------|--------------|----------------------------------|---------|------------|
| 2 | 15 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zapoznanie studentów z podstawowymi zasadami komunikacji interpersonalnej w warunkach współczesnego społeczeństwa opartego na pozyskiwaniu informacji i przepływie wiedzy.

Cel 2 Zapoznanie studentów z podstawowymi aspektami psychologii poznania i komunikacji. Zapoznanie studentów z technikami negocjacji i autoprezentacji

Cel 3 Nabycie umiejętności pozyskiwania informacji, analizy różnorodnych źródeł informacji oraz komunikowania się w różnych sytuacjach zawodowych.

Cel 4 Nabycie kompetencji niezbędnych do pracy zespołowej

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 brak wymagań wstępnych

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Student zna podstawowe pojęcia i teorie psychologiczne oraz z zakresu nauk o komunikacji niezbędne do sprawnego komunikowania się

EK2 Wiedza Student zna podstawowe techniki negocjacji i autorezentacji

EK3 Umiejętności Student potrafi pozyskiwać informacje z literatury oraz innych źródeł, dokonywać ich interpretacji, wyciągać wnioski oraz porozumiewać się przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym i pozazawodowym.

EK4 Kompetencje społeczne Student potrafi pracować indywidualnie i w zespołach

EK5 Kompetencje społeczne Student potrafi wykorzystać posiadaną wiedzę i umiejętności do kreowania społecznych celów działalności inżynierskiej; rozumie społeczne znaczenie przekazywania informacji o osiągnięciach techniki i innych aspektach działalności inżynierskiej oraz potrafi przekazać te informacje w sposób zrozumiały i atrakcyjny dla przeciętnego odbiorcy

6 TREŚCI PROGRAMOWE

| WYKŁADY | | |
|-----------|--|------------------|
| LP | TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH | LICZBA GODZIN |
| W1 | Podstawy psychologii poznawczej i psychologii komunikowania się; strategie upraszczające poznanie | 2 |
| W2 | Cele, cechy i modele procesu komunikacji; kody i normy kulturowe; emocje w komunikacji | 2 |
| W3 | Komunikacja werbalna i niewerbalna; aktywne słuchanie; przygotowanie się do wystąpień publicznych | 2 |
| W4 | Przebieg procesów komunikacji w grupie i organizacji; konflikty w grupie i zasady ich rozwiązywania. | 3 |
| W5 | Negocjacje - podstawowe zasady; strategie i taktyki negocjacji konfrontacyjnych i negocjacji integrujących; etapy negocjacji; planowanie negocjacji; emocje w negocjacjach; podział ról w zespole negocjacyjnym; zasady i techniki wywierania wpływu | 3 |
| W6 | Autoprezentacja - aspekty psychologiczne; aktywne zabieganie o pozyskanie pracy - zasady przygotowania dokumentów oraz przygotowania się do rozmowy kwalifikacyjnej; planowanie kariery zawodowej | 2 |

| WYKŁADY | | |
|-----------|---|------------------|
| LP | TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH | LICZBA GODZIN |
| W7 | Podstawowe zasady public relation w działalności biznesowej | 1 |

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Dyskusja

N2 Prezentacje multimedialne

N3 Wykłady

N4 Praca w grupach

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

| FORMA AKTYWNOŚCI | ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI |
|--|---|
| Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym: | |
| Godziny wynikające z planu studiów | 15 |
| Konsultacje przedmiotowe | 0 |
| Egzaminy i zaliczenia w sesji | 2 |
| Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym: | |
| Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury | 8 |
| Opracowanie wyników | 0 |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji | 5 |
| SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA | 30 |
| SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU | 1.00 |

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Projekt indywidualny

F2 Projekt zespołowy

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Kolokwium

KRYTERIA OCENY

| EFEKT KSZTAŁCENIA 1 | |
|---------------------|--|
| NA OCENĘ 2.0 | Student nie zna podstawowych pojęć z zakresu nauk o komunikacji |
| NA OCENĘ 3.0 | Student zna podstawowe pojęcia z zakresu nauk o komunikacji |
| NA OCENĘ 3.5 | Student zna modele teoretyczne procesu komunikowania się |
| NA OCENĘ 4.0 | Student potrafi przedstawić cele i cechy komunikacji werbalnej i niewerbalnej |
| NA OCENĘ 4.5 | Student potrafi omówić złożone przykłady komunikacji międzykulturowej; potrafi zanalizować psychologiczne aspekty procesu komunikowania się |
| NA OCENĘ 5.0 | Student potrafi zanalizować różne aspekty złożonych przykładów komunikacji międzykulturowej |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 2 | |
| NA OCENĘ 2.0 | Student nie zna podstawowych pojęć z zakresu negocjacji i autoprezentacji |
| NA OCENĘ 3.0 | Student zna podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji i autoprezentacji |
| NA OCENĘ 3.5 | Student potrafi przedstawić psychologiczne aspekty negocjacji i autoprezentacji |
| NA OCENĘ 4.0 | Student potrafi przedstawić proces negocjacji oraz zna zasady doboru strategii i taktyki negocjacyjnej; zna zasady oraz techniki wywierania wpływu |
| NA OCENĘ 4.5 | Student potrafi przygotować scenariusz prostych negocjacji; rozumie zasady przygotowania dokumentów aplikacyjnych |
| NA OCENĘ 5.0 | Student potrafi zaplanować złożone negocjacje zespołowe z uwzględnieniem aspektów wielokulturowości |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 3 | |
| NA OCENĘ 2.0 | Student nie potrafi pozyskiwać informacji |
| NA OCENĘ 3.0 | Student potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł |
| NA OCENĘ 3.5 | Student potrafi analizować i przetwarzać pozyskane informacje |
| NA OCENĘ 4.0 | Student sprawnie posługuje się podstawowymi technikami komunikacyjnymi w zakresie komunikacji ustnej i pisemnej; potrafi przygotować wystąpienie publiczne |
| NA OCENĘ 4.5 | Student potrafi w sposób twórczy wykorzystywać różnorodne techniki komunikacyjne, w tym z zakresu komunikacji niewerbalnej |
| NA OCENĘ 5.0 | Student rozumie i potrafi posługiwać się podstawowymi technikami public relation |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 4 | |
| NA OCENĘ 2.0 | Student nie potrafi pracować w zespole |

| | |
|---------------------|--|
| NA OCENĘ 3.0 | Student wykonuje fragment przydzielonego zadania |
| NA OCENĘ 3.5 | Student współpracuje w grupie, nie podejmuje inicjatywy |
| NA OCENĘ 4.0 | Student współpracuje w sposób zaangażowany |
| NA OCENĘ 4.5 | Student działa na rzecz rozwiązywania konfliktów w grupie |
| NA OCENĘ 5.0 | Student potrafi kierować działaniami grupy bez tworzenia sytuacji konfliktowych |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 5 | |
| NA OCENĘ 2.0 | Student nie rozumie pojęcia public relation |
| NA OCENĘ 3.0 | Student potrafi posługiwać się podstawowymi technikami public relation |
| NA OCENĘ 3.5 | Student rozumie zasady public relation |
| NA OCENĘ 4.0 | Student rozumie zasady odpowiedzialności w zakresie przepływu informacji |
| NA OCENĘ 4.5 | Student potrafi w sposób aktywny planować działania komunikacyjne w biznesie |
| NA OCENĘ 5.0 | Student rozumie potrzebę działań na rzecz społecznej aprobaty dla podejmowanych przedsięwzięć inżynierskich i biznesowych oraz potrafi wykorzystać w tym celu adekwatne środki komunikacyjne |

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

| EFEKT KSZTAŁCENIA | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU | CELE PRZEDMIOTU | TREŚCI PROGRAMOWE | NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE | SPOSOBY OCENY |
|-------------------|--|-----------------|-------------------------|-----------------------|---------------|
| EK1 | K_W17 | Cel 1 | W1 W2 W3 W4 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 P1 |
| EK2 | K_W17 | Cel 2 | W4 W5 W6 W7 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 P1 |
| EK3 | K_U01 K_U04 | Cel 3 | W1 W2 W3 W4 W5 W6 W7 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 P1 |
| EK4 | K_K02 K_K06 | Cel 4 | W4 W7 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 P1 |
| EK5 | K_K06 K_K11 | Cel 3 | W4 W5 W7 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 P1 |

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders — *Zasady negocjacji*, Poznań, 2011, Rebis
- [2] R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor — *Relacje interpersonalne - proces porozumiewania się*, Poznań, 2011, Rebis
- [3] D.T. Kenrick, S.L. Neuberg, R.B. Cialdini — *Psychologia społeczna*, Gdańsk, 2002, GWP
- [4] J. Stankiewicz — *Komunikowanie się w organizacji*, Wrocław, 1999, Rebis

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] J. Cianciarska, B. Uścińska — *Komunikowanie się z mediami w praktyce*, Wrocław, 1999, Wyd. UW
- [2] R.B. Cialdini — *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańsk, 2010, GWP
- [3] M. McKay i in. — *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, Gdańsk, 2001, GWP

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. prof. PK Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

- 1 dr hab. Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)
- 2 dr Iwona Butmanowicz-Dębicka (kontakt:)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....
.....