



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Komunikacja interpersonalna

---

### Przedmiot

Kierunek studiów

Mechatronika

Studia w zakresie (specjalność)

-

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Forma studiów

niestacjonarne

Rok/semestr

1/2

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

---

### Liczba godzin

Wykład

16

Laboratoria

0

Inne (np. online)

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

### Liczba punktów ECTS

2

---

### Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr inż. Małgorzata Spychała

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

email: malgorzata.spychala@put.poznan.pl

Wydział Inżynierii Zarządzania

Zakład Marketingu i Rozwoju Organizacji

---

### Wymagania wstępne

1. Wiedza: Student zna podstawowe pojęcia związane z istotą komunikacji interpersonalnej, zna reguły interpersonalne



2. Umiejętności: Student posiada umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania zjawisk zachodzących w procesie komunikowania się

3. Kompetencje społeczne: Student jest świadomy znaczenia komunikacji interpersonalnej w życiu zawodowym i prywatnym

### Cel przedmiotu

Rozwijanie przez studentów umiejętności interpersonalnych, tj. precyzyjnego wypowiedzania się i przekonywania słuchaczy, umiejętności aktywnego słuchania, przygotowania raportu

### Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza

1. Student zna reguły interpersonalne.
2. Student ma wiedzę na temat komunikacji werbalnej i niewerbalnej podczas publicznych wystąpień.
3. Student zna bariery komunikacyjne.

Umiejętności

1. Student potrafi zastosować reguły interpersonalne w życiu zawodowym i prywatnym.
2. Student potrafi analizować proces komunikacyjny i rozpoznać błędy komunikacyjne.
3. Student potrafi stosować metody aktywnego słuchania.
4. Student potrafi przygotować publiczne wystąpienie.

Kompetencje społeczne

1. Student potrafi współpracować w grupie.
2. Student potrafi przygotować i przekazać opinie w sposób powszechnie zrozumiały.

### Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wszystkie efekty kształcenia sprawdzane są za pomocą kolokwium zaliczeniowego składającego się z 12 pytań.

Kryteria oceny:

> 50 % - ndst

≤ 50%; 60% ≥- dst.,

< 60%; 70%> dst plus,

≤70%, 85%> db,

≤85%, 91≥ db plus,



≤92%, 100%≥ bdb.

Aktywność na wykładach – podczas wykładów student uczestnicząc w dyskusjach może otrzymać punkty na zajęciach, które są doliczane do punktów otrzymanych na kolokwium.

Student otrzymuje pracę dla chętnych polegającą na analizie własnych kompetencji komunikacyjnych - punkty za prawidłowo przygotowany raport zostaną doliczone do ostatecznej punktacji.

Podczas wykładów student współpracuje z grupą wykorzystując metodę burzy mózgów, punkty za dobrze wykonane zadanie zostają doliczone do ostatecznej punktacji.

### **Treści programowe**

1. Znaczenie komunikacji w życiu codziennym i zawodowym. - Komunikacja interpersonalna, komunikacja społeczna, komunikacja publiczna, komunikacja masowa.
2. Charakterystyka procesu komunikacji interpersonalnej. - Istota komunikacji. Model procesu komunikowania się. Elementy procesu komunikowania. Cechy komunikowania. Funkcje komunikacyjne.
3. Rodzaje komunikacji interpersonalnej: komunikacja niewerbalna i werbalna (ustna i pisemna).
4. Metody komunikowania informacyjnego.
5. Metody komunikowania perswazyjnego. Typy perswazji. Reguły wywierania wpływu na ludzi.
6. Manipulacja jako szczególny przypadek komunikacji interpersonalnej.
7. Bariery komunikacyjne: techniczne, organizacyjne, społeczne.
8. Kompetencje komunikacyjne i ich wpływ na relacje interpersonalne:
  - a) aktywne słuchanie i odpowiadanie - przeszkody aktywnego słuchania; metody doskonalenia umiejętności aktywnego słuchania i odpowiadania
  - b) efektywne używanie słów - rozumienie komunikatów językowych, przygotowanie raportów, błędy podczas pisania raportów;
  - c) wystąpienia publiczne - rola i specyfika publicznych wypowiedzi. Przygotowane prezentacji. Struktura i zasady prowadzenia prezentacji. Cechy profesjonalnej prezentacji. Analiza audytorium. Budowa zdań. Zachowania niewerbalne podczas prezentacji,
9. Znaczenie komunikacji w organizacji.

### **Metody dydaktyczne**

wykład problemowy/wykład z prezentacją multimedialną, dyskusja, analiza przypadków, praca w grupach, odgrywanie ról

### **Literatura**



Podstawowa

1. S.P. Morreale, B.H. Spitzberg, J.K. Barge, Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008
2. Gronbeck B., German K., Ehninger D., Zasady komunikacji werbalnej, Poznań, 2001
3. Nęcki Z., Komunikacja interpersonalna, Wrocław, 2002
4. Stewart J., Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa, 2003

Uzupełniająca

1. M. Rosenberg, Porozumienie bez przemocy. O języku serca, Wyd. J. Santorski & Co, Warszawa 2003
2. E. Berne, W co grają ludzie, Warszawa, PWN 1994
3. Jabłonowska, L., Wachowiak, P., Winch, S., Prezentacja profesjonalna. Teoria i praktyka, Difin, Warszawa, 2008

**Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta**

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	25	1,0
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwίων/egzaminu, wykonanie projektu) <sup>1</sup>	25	1,0

<sup>1</sup> niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności