



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Komunikacja interpersonalna [S1TCh2E>KI]

Przedmiot

Kierunek studiów

Technologia chemiczna/Chemical Technology

Rok/Semestr

1/1

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

angielski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

30

Laboratorium

0

Inne

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

2,00

Koordynatorzy

dr Agata Branowska

agata.branowska@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

Brak

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawowymi pojęciami i zagadnieniami dotyczącymi procesów komunikacji interpersonalnej zachodzących w codziennym życiu zawodowym, prywatnym i społecznym. Celem zajęć jest poznanie barier wpływających na efektywność komunikacji i narzędzi do ich przewyższania oraz czynników decydujących o skuteczności komunikowania.

Przedmiotowe efekty uczenia się

brak

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Ocena formująca: aktywność na wykładach - podczas wykładów student wykonujący zadania może otrzymać punkty, które są doliczane do punktów otrzymanych na kolokwium.

Ocena podsumowująca: efekty kształcenia sprawdzane są za pomocą kolokwium zaliczeniowego składającego się z pytań otwartych oraz zamkniętych.

Kryteria oceny:

< 50 % ndst,
≤ 50%; 60%) dst.,
< 60%; 70%) dst plus,
<70%, 85%) db,
<85%, 91) db plus,
<91%, 100%> bdb.

Treści programowe

Program obejmuje następujące zagadnienia: pojęcie komunikacji, modele, rodzaje oraz style komunikacji oraz teorie komunikacji, jak również praktyczne wykorzystanie komunikacji interpersonalnej.

Tematyka zajęć

WYKŁADY:

Wprowadzenie do komunikacji interpersonalnej. Znaczenie komunikacji w życiu codziennym i zawodowym. Model procesu komunikowania. Identyfikacja błędów i barier w komunikacji. Techniki aktywnego słuchania. Metody doskonalenia umiejętności aktywnego słuchania.

Rozmowa kwalifikacyjna. Schemat działań rekrutacyjnych. Nowoczesne metody doboru kandydatów do organizacji. Technika wielopoziomowego dopasowania. Analiza najczęstszych pytań pojawiających się w trakcie rozmów o pracę.

Informacja zwrotna. Konstrukcja i elementy feedbacku. Modele feedbacku FUKO, UFKO, FEEDFORWARD. Przyjmowanie informacji zwrotnej. Feedbackowe rozmowy menedżerskie - rozmowy oceniające.

Komunikacja perswazyjna. Charakterystyka reguł wpływu społecznego Roberta Cialdiniego. Przykłady wykorzystania reguł w życiu społecznym, zawodowym, handlu, reklamie. Zasady etycznego wywierania wpływu i perswazji. Manipulacja. Różnice pomiędzy perswazją a manipulacją. Taktyki manipulacyjne.

Metody przeciwdziałania manipulacji.

Analiza transakcyjna. Rozpoznawanie najczęstszych gier psychologicznych w organizacji i w życiu prywatnym. Transakcje jawne i ukryte. Trójkąt dramatyczny. Sposoby na zamianę gier w efektywną komunikację. Sposoby przerywania gier.

Metody dydaktyczne

Wykład:

Podające: wykład informacyjny, wykład problemowy, prelekcja, wykład konwersacyjny.

Poszukujące: case study, burza mózgów, dyskusja.

Ekspozujące: pokaz (film/prezentacja).

Literatura

Podstawowa:

1. Gronbeck B., German K., Ehninger D., Zasady komunikacji werbalnej, Poznań, 2001.
2. Nęcki Z., Komunikacja interpersonalna, Wrocław, 2002.
3. Stewart J., Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa, 2003.
4. Morreale S.P., Spitzberg B.H., Barge J.K., Komunikacja między ludźmi, Warszawa, 2007.

Uzupełniająca:

1. Jabłonowska, L., Wachowiak, P., Winch, S., Prezentacja profesjonalna. Teoria i praktyka, Difin, Warszawa, 2008.

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy		
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem		
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)		