

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2013/2014

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<br>W JĘZYKU ANGIELSKIM |                                      |
| KOD PRZEDMIOTU                          | WITCh CHB oIS A9 13/14               |
| KATEGORIA PRZEDMIOTU                    | Przedmioty ogólne                    |
| LICZBA PUNKTÓW ECTS                     | 1.00                                 |
| SEMESTRY                                | 2                                    |

### 2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

| SEMESTR | WYKŁADY | ĆWICZENIA | LABORATORIUM | LABORATORIUM<br>KOMPUTERO-<br>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<br>OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH                                                                                                                                                                                               | LICZBA<br>GODZIN |
| <b>W1</b> | Podstawy psychologii poznawczej i psychologii komunikowania się; strategie upraszczające poznanie                                                                                                                                                    | 2                |
| <b>W2</b> | Cele, cechy i modele procesu komunikacji; kody i normy kulturowe; emocje w komunikacji                                                                                                                                                               | 2                |
| <b>W3</b> | Komunikacja werbalna i niewerbalna; aktywne słuchanie; przygotowanie się do wystąpień publicznych                                                                                                                                                    | 2                |
| <b>W4</b> | Przebieg procesów komunikacji w grupie i organizacji; konflikty w grupie i zasady ich rozwiązywania.                                                                                                                                                 | 3                |
| <b>W5</b> | 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                |
| <b>W6</b> | 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<br>OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH      | LICZBA<br>GODZIN |
| <b>W7</b> | 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<br>NA ZREALIZOWANIE<br>AKTYWNOŚCI |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>                                     |                                                         |
| Godziny wynikające z planu studiów                                                               | 0                                                       |
| Konsultacje przedmiotowe                                                                         | 0                                                       |
| Egzaminy i zaliczenia w sesji                                                                    | 2                                                       |
| <b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:</b> |                                                         |
| Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury                               | 8                                                       |
| Opracowanie wyników                                                                              | 0                                                       |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji                                           | 5                                                       |
| <b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z<br/>CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>    | <b>15</b>                                               |
| 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,<br>K_U01, K_U02,<br>K_U03, K_U04,<br>K_U05, K_K01,<br>K_K07             | Cel 1           | W1 W2 W3 W4             | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 P1      |
| EK2               | K_W17,<br>K_U02, K_K07,<br>K_K08                                               | Cel 2           | W4 W5 W6 W7             | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 P1      |
| EK3               | K_W17,<br>K_U01, K_U02,<br>K_U03, K_U04,<br>K_U16, K_K02,<br>K_K07             | Cel 3           | W1 W2 W3 W4<br>W5 W6 W7 | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 P1      |

| EFEKT KSZTAŁCENIA | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU | CELE PRZEDMIOTU | TREŚCI PROGRAMOWE | NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE | SPOSOBY OCENY |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------------|---------------|
| EK4               | K_W17,<br>K_U02, K_K06,<br>K_K07                                               | Cel 4           | W4 W7             | N1 N2 N3 N4           | F1 F2 P1      |
| EK5               | K_W17,<br>K_U02, K_U12,<br>K_K03, 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

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)



**PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI** (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....

.....