

# POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2012/2013

Wydział Fizyki, Matematyki i Informatyki

Kierunek studiów: Matematyka

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: M

Stopień studiów: II

Specjalności: Modelowanie matematyczne

### 1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Komunikacja interpersonalna
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	
KOD PRZEDMIOTU	WFMiI M oIIS A2 12/13
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	3.00
SEMESTRY	2

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

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	SEMINARIUM	PROJEKT
2	15	15	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

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
<b>W1</b>	Podstawy psychologii poznawczej i psychologii komunikowania się; strategie upraszczające poznanie	3
<b>W2</b>	Cele, cechy i modele procesu komunikacji; kody i normy kulturowe; emocje w komunikacji	3
<b>W3</b>	Komunikacja werbalna i niewerbalna; aktywne słuchanie; przygotowanie się do wystąpień publicznych	3
<b>W4</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>W5</b>	Autoprezentacja - aspekty psychologiczne; aktywne zabieganie o pozyskanie pracy	2
<b>W6</b>	Podstawowe zasady public relation w działalności biznesowej	1

ĆWICZENIA		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
<b>C1</b>	Przebieg procesów komunikacji w grupie i organizacji - grupa a zespół, zasady efektywnej pracy zespołu	2
<b>C2</b>	Podjęcie decyzji przez zespół	3
<b>C3</b>	Rozwiązywanie konfliktów w zespole - osobowe, społeczne i organizacyjne przyczyny konfliktów, strategie rozwiązywania konfliktów	4
<b>C4</b>	Komunikacja w zespole - zasady aktywnego pozyskiwania informacji	2
<b>C5</b>	Zasady przygotowania dokumentów oraz przygotowania się do rozmowy kwalifikacyjnej; planowanie kariery zawodowej	4

## 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
<b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>	
Godziny wynikające z planu studiów	0
Konsultacje przedmiotowe	4
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	20
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	20
<b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>	<b>46</b>
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	3.00

## 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_W14, K_K02, K_K03, K_K05, K_K06, K_K07	Cel 1	W1 W2 W3 W4	N1 N2 N3 N4	F1 F2 P1
EK2	K_K03, K_K04	Cel 2	W4 W5 W6	N1 N2 N3 N4	F1 F2 P1
EK3	K_K01, K_K06	Cel 3	C1 C2 C3 C4 C5	N1 N2 N3 N4	F1 F2 P1
EK4	K_K03, K_K04	Cel 4	C1 C2 C3 C4 C5	N1 N2 N3 N4	F1 F2 P1
EK5	K_K04, K_K05, K_K06, K_K07	Cel 3	C1 C2 C3 C4 C5	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. Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)

### OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

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



## 13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

---

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

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

.....