|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Przedmiot** | | | | **Komunikacja w zespole projektowym** | | | | | | | | | |
| **Prowadzący** | | | | **-** | | | | | | | | | |
| **Tryb studiów** | | | | **niestacjonarne** | | | | | | | | | |
| **Profil** | | | | **praktyczny** | | | | | | | | | |
| **Kategoria przedmiotu** | | | | **Obowiązkowy (specjalnościowe)** | | | | | | | | | |
| **Forma zajęć** | | | | **konwersatorium** | | | | | | | | | |
| **Poziom studiów, semestr** | | | | **I stopień, semestr V** | | | | | | | | | |
| **Liczba godzin na zrealizowanie aktywności** | | | | | | | | | | | | | |
|  | **suma** | | | **wykład** | | **ćwiczenia** | **konwersatorium** | | | **seminarium** | | | **praktyka zawodowa** |
| **Godziny** | **20** | | |  | |  | **20** | | |  | | |  |
| **ECTS** | **3** | | |  | |  |  | | |  | | |  |
| **Wymagania wstępne** | | | | - | | | | | | | | | |
| **Cel kształcenia** | | | | Zapoznanie studentów z wiedzą o rodzajach komunikacji interpersonalnej i ich cechach. A także o zaburzeniach w procesie komunikacji i sposobach radzenia sobie w takich sytuacjach. | | | | | | | | | |
| **Metody dydaktyczne** | | | | Wykład, wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień, praca z tekstem, dyskusja ( metoda problemowa, sytuacyjna). | | | | | | | | | |
| **Środki dydaktyczne** | | | | Laptop, rzutnik multimedialny, tablica szkolna, materiały źródłowe. | | | | | | | | | |
|  | **EK\*** | | **EP\*\*** | **Efekty uczenia się** | | | | | | | **Metody weryfikacji** | | |
| **Wiedza** | KP\_W05 | | EPW1 | Student posiada podstawową wiedzę w zakresie komunikacji interpersonalnej, zna rodzaje komunikacji, identyfikuje determinanty nieporozumień w komunikacji. | | | | | | | zaliczenie na zajęciach grupie 4 osobowej – przeprowadzenie negocjacji | | |
| EPW2 | Student zna style i zasady prowadzenia negocjacji. | | | | | | | zaliczenie na zajęciach grupie 4 osobowej – przeprowadzenie negocjacji. Obserwacja ciągła. | | |
| EPW3 | Student zna i rozumie zasady komunikacji w zespole projektowym. | | | | | | | zaliczenie na zajęciach grupie 4 osobowej – przeprowadzenie negocjacji. Obserwacja ciągła | | |
| **Umiejętności** | KP\_U09 | | EPU1 | Student potrafi zastosować właściwy styl komunikacji odpowiadający zamierzonym celom zespołu projektowego, | | | | | | | Zaliczenie na zajęciach grupie 4 osobowej – przeprowadzenie negocjacji | | |
| EPU2 | Student umie prowadzić proces negocjacyjny. | | | | | | | zaliczenie na zajęciach grupie 4 osobowej – przeprowadzenie negocjacji Obserwacja aktywności i ocena wypowiedzi. | | |
| **Kompetencje społeczne** | KP\_K03  KP\_K03 | | EPK1 | Student rozumie rolę prawidłowej komunikacji w realizacji projektu. | | | | | | | zaliczenie na zajęciach grupie 4 osobowej – przeprowadzenie negocjacji Bieżąca obserwacja i ocena aktywności | | |
| **Treści programowe** | | | | | | | | | | | **Efekty przedmiotowe (EP)** | | |
| **Zajęcia praktyczne - laboratorium** | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Wybrane współczesne ujęcia teoretyczne problemu komunikacji społecznej: konstruktywizm, teoria systemów, teoria skryptów, analiza transakcyjna, ujęcie psychologii humanistycznej – analiza przypadków. | | | | | | | | | | | EPW1 | | |
| 2. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Udział świadomych i nieświadomych procesów przetwarzania informacji w aktach emisji i recepcji komunikatu. Zakres wolicjonalnej kontroli zachowań pełniących funkcję komunikatów. Problem komunikatów podprogowych –przewidywanie i odczytywane możliwych zachowań. | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3,  EPU1, EPU2, EPK1 | | |
| 3. Komunikacja werbalna. Zasady konwersacji i jej organizacja. Problematyka efektywnego mówienia i słuchania. Determinanty nieprozumień. Specyfika komunikacji werbalnej w różnych uwarunkowaniach środowiskowych, społecznych i kulturowych – analiza przypadków. | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3,  EPU1, EPU2, EPK1 | | |
| 4. Zaburzenia w procesach komunikacji. | | | | | | | | | | | EPW2, EPW3,  EPU1, EPU2, EPK1 | | |
| 5. Negocjacje. Fazy procesu i ich specyfika. Zasady skutecznych negocjacji. Ćwiczenia negocjacyjne. | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3,  EPU1, EPU2, EPK1 | | |
| 6. Konflikt. Struktura konfliktu, kierowanie konfliktem. Negocjacje metodą rozwiazywania konfliktów. Sposoby stymulowania konfliktu. Metody rozwiązywania konfliktów sposobami pozanegocjacyjnymi: facylitacje, mediacje, arbitraż, sąd. | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3,  EPU1, EPU2, EPK1 | | |
| 7. Style negocjacji, ich zalety i cechy - analiza przykładów. | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3,  EPU1, EPU2, EPK1 | | |
| 8. Typologia niewerbalnych aktów komunikacji i ich znaczenie funkcjonalne. Analiza skuteczności różnych kanałów komunikacji. Proksemika. Odległość interpersonalna w mediach. | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3,  EPU1, EPU2, EPK1 | | |
| 9. Analiza aktów komunikacji dokonywanych za pośrednictwem: pozycji ciała, wyglądu fizycznego, kontaktu wzrokowego, mimiki twarzy, gestykulacji, kanału wokalnego. | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3,  EPU1, EPU2, EPK1 | | |
| 10. Kreatywność i techniki twórczego myślenia w komunikacji interpersonalnej – sztuka argumentacji. | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3,  EPU1, EPU2, EPK1 | | |
| **Formy i warunki zaliczenia** | | | | | | | | | | | | | |
| Metodą weryfikacji uzyskanych efektów uczenia się jest zaliczenie w oparciu o przeprowadzone, zgodnie z zasadami negocjacje – praca w kilkuosobowych grupach (4-5 osób). | | | | | | | | | | | | | |
| **Kryteria oceny** | | | | | | | | | | | | | |
| Na ocenę 2 /niedostateczny/ | | Na ocenę 3  /dostateczny/ | | | Na ocenę 3,5 /dostateczny +/ | | Na ocenę 4  /dobry/ | | Na ocenę 4,5  /dobry +/ | | | Na ocenę 5  /bardzo dobry/ | |
| >60%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | 60% do >70%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | | 70% do >75%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | 75% do >85%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | 85% do >90%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | | 90% do >100%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | |
| Student   * nie opanował podstawowej wiedzy i umiejętności związanych z przedmiotem, * nie potrafi wykorzystać zdobytych podstawowych informacji i wykazać się wiedzą i umiejętnościami;   wymagane efekty uczenia się nie zostały osiągnięte,   * nie prezentuje zaangażowania i zainteresowania przedmiotem. | | Student   * posiada niepełną podstawową wiedzę i umiejętności związane z przedmiotem, * ma duże trudności z wykorzystaniem zdobytych informacji,   opanował efekty uczenia się w stopniu dostatecznym,   * prezentuje niewielkie zainteresowanie zagadnieniami zawodowymi. | | | Student   * posiada podstawową wiedzę i umiejętności pozwalające na zrozumienie większości zagadnień z danego przedmiotu, * ma trudności z wykorzystaniem zdobytych informacji;   opanował efekty uczenia się w stopniu zadowalającym,   * przejawia chęć doskonalenia zawodowego. | | Student   * posiada wiedzę i umiejętności w zakresie pozwalającym na zrozumienie zagadnień objętych programem studiów, * prawidłowo choć w sposób nieusyste-matyzowany prezentuje zdobytą wiedze i umiejętności, * dostrzega błędy popełniane przy rozwiązywaniu określonego zadania; opanował efekty uczenia się w stopniu dobrym,   - przejawia chęć ciągłego doskonalenia zawodowego. | | Student   * posiada wiedzę i umiejętności w zakresie pozwalającym na zrozumienie zagadnień objętych programem studiów, * prezentuje prawidłowy zasób wiedzy, dostrzega i koryguje błędy popełniane przy rozwiązywaniu określonego zadania; efekty uczenia się opanował na poziomie ponad dobrym, * jest odpowiedzialny, sumienny, odczuwa potrzebę stałego doskonalenia zawodowego. | | | Student   * dysponuje pełną wiedzą i umiejętnościami przewidzianymi w programie studiów w zakresie treści dopełniających, * samodzielnie rozwiązuje problemy i formułuje wnioski, potrafi prawidłowo argumentować i dowodzić swoich racji;   efekty uczenia się opanował na poziomie bardzo dobrym,   * jest zaangażowany w realizację przydzielonych zadań, odpowiedzialny, sumienny, odczuwa potrzebę stałego doskonalenia zawodowego. | |
| **Literatura podstawowa** | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Psychologia perswazji. Gdańskie Towarzystwo Psychologiczne, Gdańsk 2023.  2. Tworzydło D., Public relations. Praktyka komunikowania 3.0. PWN 2023  3. Hall E. T., Proksemika w kontekście krzyżowania się kultur, w: Ukryty wymiar, Muza SA, Warszawa 2001 | | | | | | | | | | | | | |
| **Literatura rozszerzona** | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Bakalarski K.,Kulturowe bariery i szanse dialogu, Difin 2022.  2. Nęcki Z., Komunikacja międzyludzka, ANTYKWA, Kraków 2000  3. Thomson P., Sposoby komunikacji interpersonalnej, Zyska i S-ka, Poznań 1998 | | | | | | | | | | | | | |
| **Nakład pracy studenta** | | | | | | | | **Liczba godzin** | | | | | |
| Godziny kontaktowe wynikające z planu studiów | | | | | | | | Ćwiczenia/Laboratorium: 20 | | | | | |
| Praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, sprawdzianów wiedzy i umiejętności) | | | | | | | | 55 | | | | | |
| ECTS | | | | | | | | 3 | | | | | |

\*odniesienie do kierunkowego efektu uczenia się; \*\* kolejne numery przedmiotowego/szczegółowego efektu uczenia się