

PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA W NOWYM SĄCZU

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2012/2013

Instytut Techniczny

Kierunek studiów: Mechatronika

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: Niestacjonarne

Kod kierunku: 06.0

Stopień studiów: I

Specjalności: Mechatronika pojazdów samochodowych
Mechatronika stosowana

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Komunikacja społeczna
KOD PRZEDMIOTU	IT 06.0 AIN A11 12/13
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty pozatechniczne, ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1
SEMESTRY	7

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	PROJEKT	SEMINARIUM
7	8				

3 CELE PRZEDMIOTU

- Cel 1** Przekazanie podstawowej wiedzy na temat komunikacji interpersonalnej (ze szczególnym uwzględnieniem szeroko rozumianej społecznej płaszczyzny procesu komunikacji) połączone ze szczegółowym omówieniem wybranych, szczególnie istotnych zagadnień.
- Cel 2** Zapoznanie studentów ze szczególnym charakterem problematyki komunikacji interpersonalnej na gruncie dyscyplin szczegółowych tj.: psychologia filozofia, antropologia biologiczna, antropologia kulturowa, językoznawstwo.
- Cel 3** Przekazanie podstawowej wiedzy umożliwiającej podjęcie przez studenta pracy w roli osoby inspirującej, lidera grupy lub członka grupy a także wyznaczanie celów strategicznych, operacyjnych, planów działania.



- Cel 4** Zaprezentowanie specyfiki języka używanego przez wymienione powyżej dyscypliny w odniesieniu do zagadnienia komunikacji interpersonalnej. Dokładne wyjaśnienie znaczenia wszystkich podstawowych pojęć, ze szczególnym uwzględnieniem pojęć, które wywodzą się z języka potocznego, lecz na gruncie omawianych dyscyplin posiadają własne specyficzne i precyzyjnie zdefiniowane znaczenie.
- Cel 5** Uświadomienie: a) konieczności uwzględniania ograniczeń etycznych w wykorzystywaniu różnych technik komunikacji i wskazanie na możliwości wykrywania naruszania tych zasad, b) istnienia bezpośredniego związku między samorozwojem jednostki a jej efektywnością w zakresie komunikacji interpersonalnej c) konieczności rozwijanie własnej inteligencji emocjonalnej w celu podniesienia poziomu samokontroli w sytuacjach komunikowania się interpersonalnego.
- Cel 6** Budowanie zdolności efektywnego i świadomego komunikowania się przy pomocy różnych kanałów komunikacji.

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

- a Ogólna znajomość (z autopsji) kanałów komunikacji, barier komunikacyjnych, sytuacji trudnych w tym konfliktowych.
- c Podstawowa umiejętność komunikacji interpersonalnej, negacji, rozwiązywania konfliktów.

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

- EK1** Wiedza: Student posiada wiedzę z zakresu komunikacji społecznej w tym zna podstawy teoretyczne procesu komunikacji, zna i rozumie psychologiczne uwarunkowania komunikacji społecznej, zna zasady współczesny w grupie, wie jak postępować w sytuacji konfliktowej.
- EK2** Umiejętności: Student potrafi posługiwać się różnymi technikami komunikacji w różnorodnym środowisku.
- EK3** Kompetencje społeczne: Student umie pracować w zespole w różnorodnej roli w tym lidera, członka zespołu, na każdym stanowisku potrafi się efektywnie komunikować z pozostałymi członkami grupy.
- EK4** Kompetencje społeczne: Student ma świadomość ważności zachowania w sposób profesjonalny, przestrzegania zasad etyki zawodowej, bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony własności intelektualnej oraz poszanowania różnorodności poglądów i kultur.

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Interdyscyplinarny charakter komunikacji społecznej; zarys historii problematyki. Klasyczne ujęcia teoretyczne komunikacji społecznej. Wybrane współczesne ujęcia teoretyczne problemu komunikacji społecznej: konstruktywizm, teoria systemów, teoria skryptów, analiza transakcyjna, NLP.	2
W2	Negocjacje podstawy teoretyczne. Pojęcie negocjacji, ich znaczenie w życiu społecznym. Fazy procesu negocjacji i ich specyfika. Problem potencjalnego wpływu różnic indywidualnych na skuteczność negocjowania. Inteligencja emocjonalna jako czynnik facylitujący nabywanie niezbędnych kompetencji negocjacyjnych. Zasady skutecznych negocjacji.	2
W3	Komunikacja werbalna. Komunikacja interpersonalna z perspektywy neuropsychologicznej problem komunikatów podprogowych (subliminalnych). Typologia niewerbalnych aktów komunikacji i ich znaczenie funkcjonalne. Mikroekspresje, proksemika zarys problematyki ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki tego kanału komunikacji niewerbalnej w odniesieniu do różnic indywidualnych i kulturowych.	2



WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W4	Autoprezentacja . Budowanie wizerunku własnej osoby w relacjach społecznych. Różne kanały komunikacji w odniesieniu do zagadnienia atrakcyjności, kompetencji i pozycji społecznej.	2
	RAZEM	8

7 METODY DYDAKTYCZNE

M1 Studium przypadku

M2 Wykłady

M3 Prezentacje multimedialne

M4 Dyskusja

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	8
Konsultacje przedmiotowe	1
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	16
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	25
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	1

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Kolokwium

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3	Student posiada podstawową wiedzę z zakresu komunikacji społecznej w tym zna zasady współczesny w grupie.



NA OCENĘ 4	Student posiada wiedzę, w stopniu dobrym, z zakresu komunikacji społecznej w tym zna podstawy teoretyczne procesu komunikacji, zna zasady współczesny w grupie, wie jak postępować w sytuacji konfliktowej.
NA OCENĘ 5	Student posiada wiedzę, w stopniu bardzo dobrym, z zakresu komunikacji społecznej w tym zna podstawy teoretyczne procesu komunikacji, zna i rozumie psychologiczne uwarunkowania komunikacji społecznej, zna zasady współczesny w grupie, wie jak postępować w sytuacji konfliktowej.
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3	Student potrafi posługiwać się różnymi technikami komunikacji w różnorodnym środowisku w stopniu dostatecznym.
NA OCENĘ 4	Student potrafi posługiwać się różnymi technikami komunikacji w różnorodnym środowisku w stopniu dobrym.
NA OCENĘ 5	Student potrafi posługiwać się różnymi technikami komunikacji w różnorodnym środowisku w stopniu bardzo dobrym.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3	Student potrafi w stopniu dostatecznym pracować w zespole w różnorodnych rolach w tym członka zespołu.
NA OCENĘ 4	Student potrafi w stopniu dobrym pracować w zespole w różnorodnej roli w tym lidera, członka zespołu, na każdym stanowisku potrafi się dobrze komunikować z pozostałymi członkami grupy.
NA OCENĘ 5	Student potrafi w stopniu bardzo dobrym pracować w zespole w różnorodnej roli w tym lidera, członka zespołu, na każdym stanowisku potrafi się bardzo dobrze komunikować z pozostałymi członkami grupy.
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 3	Student nie ma w ograniczająco świadomość ważności zachowania w sposób profesjonalny, przestrzegania zasad etyki zawodowej, bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony własności intelektualnej oraz poszanowania różnorodności poglądów i kultur.
NA OCENĘ 4	Student nie ma dobrą świadomość ważności zachowania w sposób profesjonalny, przestrzegania zasad etyki zawodowej, bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony własności intelektualnej oraz poszanowania różnorodności poglądów i kultur.
NA OCENĘ 5	Student nie ma bardzo dobrą świadomość ważności zachowania w sposób profesjonalny, przestrzegania zasad etyki zawodowej, bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony własności intelektualnej oraz poszanowania różnorodności poglądów i kultur.

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	MT_W18, MT_K05	Cel1, Cel5	W1, W2	M2	F1, P1
EK2	MT_W18, MT_UO02, MT_K03, MT_K04, MT_K07	Cel3, Cel4, Cel5, Cel6	W3, W4	M1, M2, M3, M4	F1, P1
EK3	MT_W18, MT_UO02, MT_K03, MT_K04, MT_K07	Cel3, Cel4, Cel5, Cel6	W3, W4	M1, M2, M3, M4	F1, P1



EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK4	MT_W18, MT_K05	Cel1, Cel5	W1, W2	M2	F1, P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

- [1] Aronson Elliot, Wilson Timothy — *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Lublin, 1997, Wydawnictwo Zysk i S-ka
- [2] Nęcki Zbigniew — *Komunikacja międzyludzka*, Kraków, 2000, Antywka

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

- [1] Nęcki Zbigniew — *Negocjacje w biznesie*, Kraków, 2005, Antywka

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

mgr Tomasz Zaclona (kontakt: tzaclona@pwsz-ns.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

mgr Tomasz Zaclona (kontakt: tzaclona@pwsz-ns.edu.pl)

dr Stefan Florek (kontakt: steve@apple.phils.uj.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data) (odpowiedzialny za przedmiot) (kierownik zakładu) (dyrektor instytutu)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....
.....