

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Komunikacja interpersonalna (Wykład), PG_00052750						
Kierunek studiów	Ochrona środowiska (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski polski		
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS			1.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Grzegorz Kapuściński				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr Grzegorz Kapuściński				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	15		2.0		8.0	25
Cel przedmiotu	Celem zajęć jest przedstawienie złożoności wybranych zagadnień dotyczących podstawowej wiedzy na temat komunikacji interpersonalnej. Opanowanie przez studentów wiedzy na temat praktycznych umiejętności prezentowania we właściwy sposób własnego zdania i aktywnego słuchania, dostrzegania i przełamywania przez nich różnorodnych barier komunikacyjnych, a także umiejętnego ograniczania ich wpływu na wzajemne kontakty.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[OŚMU2_W10] Zna właściwy warsztat przygotowania i napisania pracy naukowej z uwzględnieniem danych empirycznych oraz uwarunkowań prawnych i etycznych.		Posiada umiejętności komunikacyjne niezbędne do zbierania i oceny informacji w komunikacji interpersonalnej w kontekście badawczym i profesjonalnym.		[SW4] test/exam - oral or written [SW1] oral statement/conversation/discussion [SW3] text preparation/written work		
[OŚMU2_K01] Zachowuje się profesjonalnie w każdej sytuacji, ponosi pełną odpowiedzialność w zakresie podjętych działań związanych z ochroną środowiska oraz przestrzega zasad etyki zawodowej i zasad uczciwości intelektualnej.		Zna zasady i uwarunkowania praktyczne i etyczne skutecznego komunikowania w kontekście interpersonalnym z pozycji nadawcy i odbiorcy, jest świadomy odpowiedzialności nadawcy i odbiorcy za przebieg skutecznej i etycznej interakcji komunikacyjnej.		[SK1] oral statement/conversation/discussion [SK3] text preparation/written work [SK4] test/exam - oral or written			
Treści przedmiotu	<ul style="list-style-type: none"> • Komunikacja werbalna i niewerbalna • Pojęcie, rodzaje i poziomy komunikowania, zakres komunikowania interpersonalnego • Zasady skutecznej komunikacji z pozycji nadawcy i odbiorcy • Bariery w komunikowaniu. • Różnice płciowe, społeczne i kulturowe w komunikowaniu interpersonalnym. • Komunikacja bez przemocy 						
Wymagania wstępne i dodatkowe							

Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
		egzamin pisemny	51.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<ul style="list-style-type: none"> • J. Stewart, Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012. • Alternatywne i wspomagające metody komunikacji, pod red. nauk. J. L. Arch, Jak się sprzedać. Skuteczne techniki prezentacji, przekonywania i przekazu swoich idei, MT Biznes 2012. • M. Golka, Bariery w komunikowaniu i społeczeństwo (dez)informacyjne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008. • D. G. Leathers, Komunikacja niewerbalna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008 	
	Uzupełniająca lista lektur	<p>A. Anderson, Mowa ciała dla żółtodziobów, czyli wszystko, co powinieneś wiedzieć o, Rebis, Poznań 2005. E. Aronson, Człowiek istota społeczna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002. A. Batko, Sztuka perswazji czyli język manipulacji i wpływu, Gdynia 2005. C. Eisler-Moretz, Komunikacja niewerbalna. Mowa rąk, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1999. M. Hartley, Mowa ciała w pracy, Wydawnictwo Jedność, Kielce 2004. Ch. St-Hilaire, Dyskusja bez kłótni, Klub dla Ciebie, Warszawa 2005. M. L. Knapp, J. A. Hall, Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2000. J. Navarro, T. S. Poynter, Mowa ciała w pracy, G+J Gruner + Jar Polska, Warszawa 2010. G. Rebel, Naturalna mowa ciała w socjotechnicznych metodach osiągnięcia celu, Wydawnictwo Arstum, Wrocław 1999. W. Sikorski, Gesty zamiast słów: psychologia i trening komunikacji niewerbalnej, Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków 2005. C. Turk, Sztuka przemawiania, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2003.</p>	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Typy i rodzaje komunikowania</p> <p>Systemy komunikacji niewerbalnej.</p> <p>Komunikowanie bez przemocy</p>		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.