

## KARTA PRZEDMIOTU

1.	<b>NAZWA PRZEDMIOTU:</b> Komunikacja interpersonalna
2.	<b>KIERUNEK:</b> Finanse i rachunkowość
3.	<b>POZIOM STUDIÓW:</b> I stopnia
4.	<b>ROK/ SEMESTR STUDIÓW:</b> III/6
5.	<b>LICZBA PUNKTÓW ECTS:</b> 1
6.	<b>TYP PRZEDMIOTU<sup>1</sup>:</b> obowiązkowy
7.	<b>JĘZYK WYKŁADOWY:</b> polski
8.	<b>LICZBA GODZIN I FORMA REALIZACJI PRZEDMIOTU<sup>2</sup>:</b> 15 ZP
9.	<b>WYMAGANIA WSTĘPNE:</b> Brak wymagań wstępnych

10.	<b>ZAŁOŻENIA I CELE PRZEDMIOTU:</b> <b>WIEDZA:</b> - student zna i rozumie zasadnicze pojęcia składające się na proces komunikacji interpersonalnej. <b>UMIEJĘTNOŚCI:</b> - student posiada umiejętność komunikacji werbalnej i niewerbalnej. <b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE:</b> - student potrafi świadomie komunikować się z uwzględnieniem technik komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
-----	--

12.	PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się (symbol)
	<b>WIEDZA: zna i rozumie</b>	
P_W01	ogólne zasady komunikacji interpersonalnej, która stanowi skuteczne narzędzie w porozumiewaniu się między ludźmi przy tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, wykorzystującej wiedzę z zakresu zarządzania.	K_W13
	<b>UMIEJĘTNOŚCI: potrafi</b>	
P_U01	przygotować wystąpienia w języku polskim i uczestniczyć w dyskusji z wykorzystaniem podstawowych ujęć teoretycznych z zakresu komunikacji interpersonalnej.	K_U09, K_U12

<sup>1</sup> Obowiązkowy, fakultatywny.

<sup>2</sup> Wykłady, zajęcia praktyczne, laboratoria, konwersatoria.

	<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: jest gotów do</b>	
P_K01	krytycznej oceny posiadanej wiedzy i umiejętności oraz rozwoju kompetencji osobistych i interpersonalnych	<b>K_K01, K_K02</b>

<b>13.</b>	<b>METODY OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b>			
	<b>Symbol przedmiotowego efektu uczenia się</b>	<b>Metody (sposoby) oceny<sup>3</sup></b>	<b>Typ oceny<sup>4</sup></b>	<b>Forma dokumentacji</b>
	P_W01, P_U01, P_K01.	ZP: zaliczenie ustne z oceną	Podsumowująca	Zestawy pytań oraz protokół egzaminacyjny.

<b>14. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b>					
<b>Kryterium procentowe</b>					
<b>EFEKTY UCZENIA SIĘ</b>	<b>NA OCENĘ 3,0</b>	<b>NA OCENĘ 3,5</b>	<b>NA OCENĘ 4.0</b>	<b>NA OCENĘ 4,5</b>	<b>NA OCENĘ 5,0</b>
P_W01	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	61%-70% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	71%-80% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	81%-90% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	91%-100% prawidłowo udzielonych odpowiedzi
P_U01	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi
P_K01	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi	51%-60% prawidłowo udzielonych odpowiedzi

<b>15. WARUNKI UZYSKANIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU:</b>
Osiągnięcie założonych efektów uczenia się i pozytywny wynik zaliczenia.

<b>16.</b>	<b>TREŚCI PROGRAMOWE</b>		
	<b>Treść zajęć</b>	<b>Forma zajęć<sup>5</sup> (liczba godz.)</b>	<b>Symbol przedmiotowych efektów uczenia się</b>
	<b>Wykłady</b>		

<sup>3</sup> Ocenianie ciągłe (bieżące przygotowanie do zajęć), śródsesemtralne zaliczenie pisemne, śródsesemtralne zaliczenie ustne, końcowe zaliczenia pisemne, końcowe zaliczenia ustne, egzamin pisemny, egzamin ustny, praca semestralna, ocena umiejętności ruchowych, praca dyplomowa, projekt, kontrola obecności

<sup>4</sup> Formująca, podsumowująca.

<sup>5</sup> Wykłady, zajęcia praktyczne, laboratoria, samodzielne prowadzenie zajęć przez studenta.

1.	Pojęcie komunikacji interpersonalnej. Podstawowe zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej.	2	P_W01, P_U01, P_K01.
2.	Komunikacja werbalna (zasady, techniki i narzędzia aktywnego słuchania i wypowiedzania się).	4	P_W01, P_U01, P_K01.
3.	Komunikacji niewerbalnej (mowa ciała).	4	P_W01, P_U01, P_K01.
4.	Style komunikowania się. Asertywność (pojęcie, zasady, techniki). Sztuka perswazji.	2	P_W01, P_U01, P_K01.
5.	Podstawowe elementy negocjacji – pojęcie, zasady, rodzaje i cel negocjacji, etapy negocjacji, style negocjacyjne, wywieranie wpływu.	2	P_W01, P_U01, P_K01.
6.	Zaliczenie przedmiotu.	1	

<b>16.</b>	<b>METODY DYDAKTYCZNE:</b> 1. Zajęcia praktyczne: – praca w grupach 2. Dyskusja		
------------	--	--	--

<b>17.</b>	<b>LITERATURA PODSTAWOWA<sup>6</sup>:</b> McKay M., Davis M., Fanning P.: <i>Sztuka skutecznego porozumiewania się</i> , Gdańsk 2013. Peeling N., <i>Negocjacje Co dobry negocjator wie robi i mówi</i> , Warszawa 2015. Nęcki Z. (red.), <i>Komunikacja i negocjacje a współdziałanie interpersonalne</i> , Toruń 2009. Nęcki Z., <i>Komunikacja międzyludzka</i> , Kraków 2000.  <b>LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA<sup>7</sup>:</b> Cialdini R.B.: <i>Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka</i> , Gdańsk 2013. Nęcki Z. Maliszewski W. J., Czerwiński K. (red.), <i>Komunikacja społeczna – negocjacje – edukacja. Perspektywa wielu kultur</i> , Toruń-Gniezno 2012. Silberman M., Hansburg F., <i>Inteligencja interpersonalna. Jak utrzymywać mądre relacje z innymi</i> , Warszawa 2012. Maj-Osytek M., <i>Komunikacja niewerbalna. Autoprezentacja, relacje, mowa ciała</i> , Warszawa 2012.		
------------	---	--	--

<b>18.</b>	<b>OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA</b>		
	<b>Forma aktywności</b>	<b>Rodzaj zajęć</b>	<b>Liczba godzin na zrealizowanie aktywności w</b>
	a) Realizacja przedmiotu: wykłady	Zajęcia wymagające udziału prowadzącego	
	b) Realizacja przedmiotu: ćwiczenia		15
	c) Realizacja przedmiotu: laboratoria		
	d) Egzamin		

<sup>6</sup> Dostępna w czytelni, bibliotece, Internecie.

<sup>7</sup> Dostępna w czytelni, bibliotece, Internecie.

	e) Godziny kontaktowe z nauczycielem		
	f) .....		
	g) .....		
	<i>Łączna liczba godzin zajęć realizowanych z udziałem prowadzącego (pkt. a + b + c + d + e...)</i>		15
	h) Przygotowanie się do zajęć		
	i) Przygotowanie się do zaliczeń/kolokwiiów		
	j) Przygotowanie się do egzaminu/zaliczenia		10
	k) Wykonanie zadań poza uczelnią		
	l) .....		
	<i>Łączna liczba godzin zajęć realizowanych we własnym zakresie (pkt. h + i + j + k + l ...)</i>		10
	<b>Razem godzin (zajęcia z udziałem prowadzącego + samokształcenie)</b>		25
	Liczba punktów ECTS		1

19.	<b>PROWADZĄCY PRZEDMIOT (IMIE, NAZWISKO, ADRES E-MAIL, INSTYTUT , NR POKOJU KONSULTACJI)</b>  dr Ryszard Pankiewicz, <a href="mailto:ryszard.pankiewicz@upz.edu.pl">ryszard.pankiewicz@upz.edu.pl</a> , Instytut Społeczno-Ekonomiczny, ul. Zamoyskiego 64, p. 104.
-----	---