

KARTA PRZEDMIOTU

1.	NAZWA PRZEDMIOTU: Komunikacja interpersonalna
2.	KIERUNEK: Finanse i rachunkowość
3.	POZIOM STUDIÓW: I stopnia SS/SN
4.	ROK/ SEMESTR STUDIÓW: III/6
5.	LICZBA PUNKTÓW ECTS: 1
6.	TYP PRZEDMIOTU¹: obowiązkowy
7.	JĘZYK WYKŁADOWY: polski
8.	LICZBA GODZIN I FORMA REALIZACJI PRZEDMIOTU²: 15 ZP – studia stacjonarne/10 ZP – studia niestacjonarne
9.	WYMAGANIA WSTĘPNE: Brak wymagań wstępnych

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

12.	PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się (symbol)
	WIEDZA: zna i rozumie	
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
	UMIEJĘTNOŚCI: potrafi	

¹ Obowiązkowy, fakultatywny.

² Wykłady, zajęcia praktyczne, laboratoria, konwersatoria.

P_U01	przygotować wystąpienia w języku polskim i uczestniczyć w dyskusji z wykorzystaniem podstawowych ujęć teoretycznych z zakresu komunikacji interpersonalnej.	K_U09, K_U12
	KOMPETENCJE SPOŁECZNE: jest gotów do	
P_K01	krytycznej oceny posiadanej wiedzy i umiejętności oraz rozwoju kompetencji osobistych i interpersonalnych	K_K01, K_K02

13.	METODY OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ			
	Symbol przedmiotowego efektu uczenia się	Metody (sposoby) oceny³	Typ oceny⁴	Forma dokumentacji
	P_W01, P_U01, P_K01.	ZP: zaliczenie ustne z oceną	Podsumowująca	Zestawy pytań oraz protokół egzaminacyjny.

14. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ					
Kryterium procentowe					
EFEKTY UCZENIA SIĘ	NA OCENĘ 3,0	NA OCENĘ 3,5	NA OCENĘ 4,0	NA OCENĘ 4,5	NA OCENĘ 5,0
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

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

16.	TREŚCI PROGRAMOWE
------------	--------------------------

³ Ocenianie ciągle (bieżące przygotowanie do zajęć), śródsesemtralne zaliczenie pisemne, śródsesemtralne zaliczenie ustne, końcowe zaliczenia pisemne, końcowe zaliczenia ustne, egzamin pisemny, egzamin ustny, praca semesemtralna, ocena umiejętności ruchowych, praca dyplomowa, projekt, kontrola obecności

⁴ Formująca, podsumowująca.

	Treść zajęć	Forma zajęć ⁵ (liczba godz.) SS/SN	Symbol przedmiotowych efektów uczenia się
Wykłady			
1.	Pojęcie komunikacji interpersonalnej. Podstawowe zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej.	2/1	P_W01, P_U01, P_K01.
2.	Komunikacja werbalna (zasady, techniki i narzędzia aktywnego słuchania i wypowiedzania się).	4/2	P_W01, P_U01, P_K01.
3.	Komunikacji niewerbalnej (mowa ciała).	4/2	P_W01, P_U01, P_K01.
4.	Style komunikowania się. Asertywność (pojęcie, zasady, techniki). Sztuka perswazji.	2/2	P_W01, P_U01, P_K01.
5.	Podstawowe elementy negocjacji – pojęcie, zasady, rodzaje i cel negocjacji, etapy negocjacji, style negocjacyjne, wywieranie wpływu.	2/2	P_W01, P_U01, P_K01.
6.	Zaliczenie przedmiotu.	1/1	

16.	METODY DYDAKTYCZNE: 1. Zajęcia praktyczne: – praca w grupach 2. Dyskusja
------------	--

17.	LITERATURA PODSTAWOWA⁶: 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. LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA⁷: 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.
------------	---

18.	OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA		
	Forma aktywności	Rodzaj zajęć	Liczba godzin na zrealizowanie aktywności w semestrze SS/SN

⁵ Wykłady, zajęcia praktyczne, laboratoria, samodzielne prowadzenie zajęć przez studenta.

⁶ Dostępna w czytelni, bibliotece, Internecie.

⁷ Dostępna w czytelni, bibliotece, Internecie.

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

19.	PROWADZĄCY PRZEDMIOT (IMIE, NAZWISKO, ADRES E-MAIL, INSTYTUT, NR POKOJU KONSULTACJI) dr Ryszard Pankiewicz, ryszard.pankiewicz@akademiazamojska.edu.pl , Instytut Społeczno-Ekonomiczny, ul. Zamoyskiego 64, p. 104.
-----	--