

KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

Kod modułu	Z-ID-411a
Nazwa modułu	Komunikacja społeczna
Nazwa modułu w języku angielskim	Social Communication
Obowiązuje od roku akademickiego	2015/2016

A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Inżynieria danych
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Praktyczny
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne
Specjalność	Wszystkie specjalności
Jednostka prowadząca moduł	Katedra Ekonomii i Finansów
Koordynator modułu	Dr Mateusz Wiśniewski
Zatwierdził	

B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Ogólny
Status modułu	Wybieralny
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr IV
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	Semestr letni
Wymagania wstępne	Podstawy zarządzania dla inżynierów
Egzamin (TAK/NIE)	NIE
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład w	ćwiczenia ć	laboratorium l	projekt p	inne i
Liczba godzin w semestrze	15	15			

C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Cel modułu	Celem przedmiotu jest przekazanie studentom niezbędnej wiedzy o istotnych obszarach komunikacji społecznej i interpersonalnej z uwypukleniem tych zagadnień, które we współczesnej praktyce biznesowej mają największe znaczenie. Poprzez realizację praktycznych ćwiczeń i grupowe omówienie ich wyników, dodatkowym celem przedmiotu jest nabycie umiejętności w zakresie wykorzystania najważniejszych narzędzi komunikacji interpersonalnej.
-------------------	--

Symbol efektu	Efekty kształcenia	Forma prowadzenia zajęć	Odniesienie do efektów kierunkowych	Odniesienie do efektów obszarowych
U_01	Student potrafi samodzielnie dokonywać analizy i interpretacji zjawisk zachodzących w komunikacji społecznej i interpersonalnej.	w, ć	K_U01 K_U15	T1P_U01 T1P_U03 T1P_U06 X1P_U07
U_02	Student potrafi właściwie dobrać metody rozwiązywania problemów pojawiających się w komunikacji społecznej.	w, ć	K_U02 K_U15	T1P_U02 T1P_U03 T1P_U04 T1P_U05 X1P_U05 X1P_U08 X1P_U09 T1P_U13 T1P_U14 T1P_U19 X1P_U05
K_01	Rozumie potrzebę ciągłego doskonalenia się i podnoszenia swoich kompetencji zawodowych, osobistych i społecznych.	w, ć	K_K01	T1P_K01 X1P_K01 X1P_K05
K_02	Ma świadomość ważności działalności inżynierskiej, skutków jej oddziaływania na środowisko i odpowiedzialności za podejmowane decyzje.	w	K_K02	T1P_K02
K_03	Potrafi pracować zespołowo, przestrzegać zasad etyki zawodowej, komunikować się w zakresie wykraczającym poza zagadnienia czysto techniczne.	w, ć	K_K03 K_K04 K_K05	T1P_K04 T1P_K05 X1P_K04 T1P_K03 X1P_K02 T1P_K03 T1P_K04 X1P_K02
K_04	Potrafi myśleć i działać w sposób kreatywny i przedsiębiorczy ze zrozumieniem potrzeb społeczeństwa i praw rządzących środowiskiem naturalnym.	w, ć	K_K06	T1P_K06 X1P_K07
K_05	Ma świadomość roli społecznej absolwenta uczelni technicznej i rozumie potrzebę przekazywania opinii publicznej w sposób powszechnie zrozumiały informacji dotyczących osiągnięć związanych z kierunkiem studiów „Inżynieria danych”, w szczególności z obszaru komunikacji społecznej.	w	K_K07	T1P_K07

Treści kształcenia

1. Treści kształcenia w zakresie wykładu

Nr wykładu	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1-2	Wprowadzenie do przedmiotu - Definicje komunikacji, paradoks komunikacji, mowa i język, semiotyka i semantyka. - Statystyczna teoria informacji. - Pragmatyka komunikacji. - Retoryka, komunikacja interpersonalna – początki nauki, metody badań, poziomy i modele komunikacji. - Przykłady – komunikacja więzienna.	U_01 K_01 K_03 K_05
3-4	Sztuka rozmawiania Cztery wymiary wypowiedzi, anatomia wypowiedzi, wypowiedź spójna i niespójna, słuchanie czworgiem uszu vs jednostronne stereotypy słuchania, wypowiedź nadana vs wypowiedź przyjmowana, przyczyny błędów, 3 kroki odbioru wypowiedzi, sprawdzanie realności wyobrażeń; interakcja – współgranie nadawcy i odbiorcy, meta-komunikacja.	U_02 K_01 K_03
5	W co ludzie grają? Analiza strukturalna: dziecko, dorosły, rodzic; analiza transakcyjna, procedury i rytuały, gry – definicja, geneza, funkcje, klasyfikacja. Przykłady: małżeństwo, dzieci, dojrzewająca młodzież.	K_01 K_03
6	Komunikacja masowa i reklama a komunikacja społeczna - Komunikacja przez obraz, komunikacja masowa, komunikacja społeczna – obszar, cele, metody, słabości. - Reklama – ambiwalencja, język i informacja w reklamie, subiektywność i interaktywność w reklamie.	U_02 K_02 K_04 K_05
7	Komunikacja internetowa Kultura indywidualizmu, „bliskość w tle”, narcystyczne techniki „stwarzania się”, mikro-celebryci, społeczności „przypadkowe” i „wyobrażone”, kult amatora, sieciowy ekshibicjonizm.	K_01 K_02 K_04 K_05
8-9	Mowa ciała - Komunikacja przez przestrzeń. - Kinestetyka – mowa ciała, mowa ciała w pracy.	K_01 K_03
10	Wywieranie wpływu Napisać czy powiedzieć, pułapka konsekwencji, nie rozmawiaj z nieznanym, „proszę mnie nie dotykać”, wypowiadanie imion, jestem do Ciebie podobny, „chociaż kapelusz”, poczuć się winny, „stopa za progiem”, „niska piłka”, ...	K_01 K_03 K_04
11-12	Inteligencja emocjonalna w biznesie - Mowa emocji, katalog kompetencji emocjonalnych. - Znaczenie inteligencji emocjonalnej w życiu i biznesie. - Świadomość i kierowanie emocjami własnymi i innych. - Wybrane narzędzia komunikacji nieantagonizującej – akceptacja, pochwała, nagana, informacja zwrotna, delegowanie, konsekwencja menedżerska.	U_02 K_01 K_02 K_03
13	Negocjacje jako istotny obszar komunikacji - Trzy wybrane modele negocjacji: argumentacyjny, retoryczny, ekonomiczny. (Super) efektywny negocjator, podstawowe taktyki negocjacyjne.	K_01 K_03 K_04
14	Negocjacje – wybrane strategie - Dochodząc do TAK. - Odchodząc od NIE.	K_01 K_03
15	Podsumowanie Dyskusja najważniejszych koncepcji i narzędzi komunikacji społecznej.	U_01 K_01 K_02, K_03

2. Treści kształcenia w zakresie ćwiczeń

Nr zajęć ćwicz.	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1	Zasady pracy i oceny na zajęciach. Grecki kanon retoryki – przykłady argumentacji w sporze o rację.	U_01 U_02 K_03 K_04
2	Sztuka rozmawiania. Rozpoznawanie czterech wymiarów wypowiedzi. Rozpoznawanie wypowiedzi spójnych i niespójnych. Słuchanie czworgiem uszu vs jednostronne stereotypy słuchania.	U_02 K_01 K_03
3	Sztuka rozmawiania - wypowiedź nadana vs wypowiedź przyjmowana, przyczyny błędów, 3 kroki odbioru, sprawdzanie realności wyobrażeń; interakcja – współgranie nadawcy i odbiorcy, meta-komunikacja.	U_02 K_01 K_03
4	W co ludzie grają? Analiza strukturalna: dziecko, dorosły, rodzic; analiza transakcyjna, procedury i rytuały.	U_02 K_03
5	W co ludzie grają? Przykładowe gry – małżeństwo, dzieci, dojrzewająca młodzież.	U_02 K_03
6	Mowa ciała – ćwiczenia z rozpoznawania znaczenia mowy ciała.	U_02 K_01
7	Wywieranie wpływu – przykładowe metody.	K_01 K_03
8	Inteligencja emocjonalna – przykładowe narzędzia podnoszenia EQ.	U_02 K_01 K_03
9	Komunikacja nieantagonizująca – mechanizm akceptacji, pochwała, nagana.	U_02 K_01 K_03
10	Komunikacja nieantagonizująca – informacja zwrotna, delegowanie, konsekwencja menedżerska.	U_02 K_01 K_03
11	Perswazja i NLP.	U_02 K_03
12	Podstępne taktyki negocjacyjne.	U_02 K_03
13	Negocjacje – dochodząc do TAK.	U_01 U_02 K_01 K_03
14	Negocjacje – odchodząc od NIE.	U_01 U_02 K_01 K_03
15	Podsumowanie. Rozliczenie zajęć.	U_01 K_01 K_03

3. Treści kształcenia w zakresie zadań laboratoryjnych

4. Charakterystyka zadań projektowych

5. Charakterystyka zadań w ramach innych typów zajęć dydaktycznych

Metody sprawdzania efektów kształcenia

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia (sposób sprawdzenia, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych, itp.)
U_01	Prezentacje na ćwiczeniach, udział w dyskusji na temat wybranych elementów komunikacji, analiza case study. Odgrywanie scenek obrazujących zjawiska komunikacji interpersonalnej, omawianie ich z punktu widzenia poznanej wiedzy, dokonywanie korekty zachowań w oparciu o wyciągane wnioski.
U_02	Odgrywanie scenek obrazujących zjawiska komunikacji interpersonalnej, omawianie ich z punktu widzenia poznanej wiedzy, dokonywanie korekty zachowań w oparciu o wyciągane wnioski.
U_02	Odgrywanie scenek obrazujących zjawiska komunikacji interpersonalnej, omawianie ich z punktu widzenia poznanej wiedzy, dokonywanie korekty zachowań w oparciu o wyciągane wnioski.
K_01	Prezentacje na ćwiczeniach, udział w dyskusji na temat wybranych elementów komunikacji, analiza case study, omawianie odgrywanych scenek w oparciu o poznaną wiedzę, rozwiązywanie testów i zadań.
K_02	Prezentacje na ćwiczeniach, udział w dyskusji na temat wybranych elementów komunikacji, analiza case study, rozwiązywanie testów i zadań .
K_03	Prezentacje na ćwiczeniach, udział w dyskusji na temat wybranych elementów komunikacji, analiza case study.
K_03	Prezentacje na ćwiczeniach, udział w dyskusji na temat wybranych elementów komunikacji, analiza case study, omawianie odgrywanych scenek w oparciu o poznaną wiedzę.
K_03	Odgrywanie scenek obrazujących zjawiska komunikacji interpersonalnej, omawianie ich z punktu widzenia poznanej wiedzy, dokonywanie korekty zachowań w oparciu o wyciągane wnioski.
K_04	Prezentacje na ćwiczeniach, udział w dyskusji na temat wybranych elementów komunikacji, analiza case study.
K_05	Prezentacje na ćwiczeniach, udział w dyskusji na temat wybranych elementów komunikacji, analiza case study.

D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS			
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta	Jednostka
1.	Udział w wykładach	15	h
2.	Udział w ćwiczeniach	15	h
3.	Udział w laboratoriach		
4.	Udział w zajęciach projektowych		
5.	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)	2	h
6.	Konsultacje projektowe		
7.	Udział w egzaminie		
8.			
9.	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	32	h
10.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego <i>(1 punkt ECTS=27 godzin obciążenia studenta)</i>	1,2	ECTS
11.	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	10	h
12.	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń	12	h
13.	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium		
14.	Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów		
15.	Wykonanie sprawozdań		
16.	Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium		
17.	Wykonanie projektu lub dokumentacji		
18.	Przygotowanie do egzaminu		
19.			
20.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	22	h
21.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy <i>(1 punkt ECTS=27 godzin obciążenia studenta)</i>	0,8	ECTS
22.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	54	h
23.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=27 godzin obciążenia studenta</i>	2	ECTS
24.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>	39	h
25.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=27 godzin obciążenia studenta</i>	1,4	ECTS

E. LITERATURA

Wykaz literatury	1. Aronson E., <i>Człowiek istota społeczna</i>, PWN, Warszawa 1987. 2. Baylon Ch., Mignot X., <i>Komunikacja</i>, Wydawnictwo Flair, Kraków 2008. 3. Berne E., <i>W co grają ludzie?</i>, PWN, Warszawa 1987. 4. Doliński D., <i>Ukryte sensy zachowania</i>, Wydawnictwo Znak, Kraków 2006. 5. Harris T.A., <i>W zgodzie z sobą i z tobą</i>, Instytut Wydawniczy Pax, Warszawa 1987. 6. Maciejowski T., <i>Narzędzia skutecznej promocji w Internecie</i>, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2013. 7. Nadler R. S., <i>Inteligencja emocjonalna w biznesie</i>, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007. 8. Navarro J., Poynter T. S., <i>Mowa ciała w pracy</i>, Wydawnictwo G+J Książki, Warszawa 2010. 9. <i>Podstępne taktyki negocjacyjne</i>, QMS – Press, nr 5 (50) – 1999; źródło Its Negotiable, Pfiffer and Co, USA 1997. 10. <i>Super efektywny negocjator</i>, QMS – Press, nr. 19 1996, źródło Secrets of Power Negotiating, Career Press 1995. 11. Redakcja naukowa: Majka – Rostek D., <i>Komunikacja społeczna a wyzwania współczesności</i>, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2010. 12. Ury W., <i>Odchodząc od NIE</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007. 13. Von Thun F. S., <i>Sztuka rozmawiania</i>, Wydawnictwo WAM, Kraków 2002. 14. Wallace P., <i>Psychologia Internetu</i>, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2004.
Witryna WWW modułu/przedmiotu	