



Karta przedmiotu
Komunikacja społeczna i praca w grupie

1. Informacje podstawowe

| | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| Kierunek studiów informatyka stosowana | Cykl kształcenia (nabór) 2024/25 | |
| Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów Wydział Telekomunikacji, Informatyki i Elektrotechniki | Kod przedmiotu 05ISTN.PI2.1198.24 | |
| Poziom studiów pierwszego stopnia (inż.) | Języki wykładowe polski | |
| Profil studiów Profil ogólnoakademicki | Obligatoryjność Obowiązkowy | |
| Forma studiów studia niestacjonarne | Blok zajęciowy Przedmioty humanistyczne i społeczne | |
| Wymagania wstępne | brak | |
| Przedmioty wprowadzające | brak | |
| Koordinator | Michał Choraś | |
| Okres Semestr 2 | Forma zaliczenia Zaliczenie na ocenę | Liczba punktów ECTS 4.0 |
| | Forma prowadzenia i godziny zajęć Wykład: 18 Ćwiczenia projektowe: 9 | |

2. Efekty uczenia się dla przedmiotu

| Kod | Opis efektów uczenia się | Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się | Odniesienie do charakterystyk PRK |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Wiedza: | | | |
| W1 | Rozumie rolę negocjacji w życiu codziennym, zarówno w sytuacjach zawodowych jak i niezawodowych, niskiego oraz wysokiego szczebla. Ma uporządkowaną wiedzę na temat etapów negocjacji, gamy możliwych sposobów działania oraz ich interpretacji. | IST_O1_K_W17, IST_O1_K_W18 | P6S_WK, P6S_WK_inż, P6S_WK P6S_WK_inż |
| W2 | Posiada wiedzę na temat cech, jakie w działaniu odróżniają ludzi działających skutecznie od pozostałych wg metodyki Covey'a. Rozumie podstawę elementy i etapy zmiany osobistej. | IST_O1_K_W17, IST_O1_K_W18 | P6S_WK, P6S_WK_inż, P6S_WK P6S_WK_inż |
| W3 | Ma wiedzę na temat mechanizmów realizacji procedury szukania pracy, w tym rozmowy kwalifikacyjnej. Rozumie poszczególne etapy tej procedury oraz ich znaczenie | IST_O1_K_W17, IST_O1_K_W18 | P6S_WK, P6S_WK_inż, P6S_WK P6S_WK_inż |
| W4 | Ma wiedzę w zakresie podstawowych zasad savoir-vivre, zarówno w sytuacjach zawodowych jak i prywatnych, w odniesieniu do witania się, zebrań, ubioru, starszeństwa, jedzenia i zachowania się w restauracji, a także zachowania się przy korespondencji internetowej. Rozumie rolę zasad savoir-vivre w życiu codziennym. | IST_O1_K_W17, IST_O1_K_W18 | P6S_WK, P6S_WK_inż, P6S_WK P6S_WK_inż |
| Umiejętności: | | | |
| U1 | Potrafi podać i prawidłowo zinterpretować przykłady negocjacji w życiu codziennym, prywatnym oraz zawodowym oraz ocenić ich zgodność z zaleceniami dotyczącymi procesu negocjacji. Potrafi zaplanować sposób zachowania się w typowych sytuacjach problemowych występujących w komunikacji. | IST_O1_K_U18, IST_O1_K_U20, IST_O1_K_U21, IST_O1_K_U22, IST_O1_K_U23 | P6S_UK, P6S_UK, P6S_UO, P6S_UO, P6S_UO |
| U2 | Potrafi podać i prawidłowo zinterpretować różne aspekty skutecznego działania na bazie własnych oraz cudzych przykładów a także zastosować je do własnych działań. Potrafi zaplanować skuteczny proces zmiany własnej. | IST_O1_K_U18, IST_O1_K_U20, IST_O1_K_U21, IST_O1_K_U22, IST_O1_K_U23 | P6S_UK, P6S_UK, P6S_UO, P6S_UO, P6S_UO |
| U3 | Potrafi podać i prawidłowo zinterpretować różne aspekty procesu szukania pracy na bazie własnych oraz cudzych przykładów, a także zastosować je do własnych działań. Potrafi określić sposób przygotowania się do rozmowy kwalifikacyjnej. | IST_O1_K_U18, IST_O1_K_U20, IST_O1_K_U21, IST_O1_K_U22, IST_O1_K_U23 | P6S_UK, P6S_UK, P6S_UO, P6S_UO, P6S_UO |
| U4 | Potrafi podać i prawidłowo zinterpretować różne aspekty reguł savoir-vivre na bazie własnych oraz cudzych przykładów a także zastosować je do własnych działań | IST_O1_K_U18, IST_O1_K_U20, IST_O1_K_U21, IST_O1_K_U22, IST_O1_K_U23 | P6S_UK, P6S_UK, P6S_UO, P6S_UO, P6S_UO |
| Kompetencje społeczne: | | | |
| K1 | Potrafi przeanalizować zadany problem, sformułować opinię w tej kwestii oraz uzgodnić ją wspólnie z drugą osobą z zespołu | IST_O1_K_K01, IST_O1_K_K04 | P6S_KK, P6S_KO |
| K2 | Potrafi przeanalizować opis sytuacji zawarty w literaturze dodatkowej i ocenić jej przydatność do problemów ze swojego otoczenia | IST_O1_K_K01 | P6S_KK |

| Kod | Opis efektów uczenia się | Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się | Odniesienie do charakterystyk PRK |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------|
| K3 | Potrafi działać w zespole, rozróżniać interes indywidualnej osoby od interesu grupy, dobrać działania w zależności od zadanego kryterium | IST_O1_K_K04 | P6S_KO |

3. Treści programowe

| Lp. | Treści programowe | Formy zajęć | Efekty uczenia się dla przedmiotu |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------------------|
| 1. | 1. Negocjacje. Mity o negocjacjach, negocjacje w trybie: „wygrana-wygrana”, etapy negocjacji, przygotowanie, stawianie celów, utrzymywanie emocjonalnego dystansu, aktywne słuchanie, finalizowanie negocjacji, najczęstsze błędy 1.B 2. Skuteczne działanie. Rola proaktywności, stawianie celów strategicznych a realizacja taktyki, sprawy ważne a pilne, delegowanie zadań, tworzenie sytuacji: „wygranawygrana”, skuteczna komunikacja, wykorzystywanie synergii w działaniu, syndrom ostrzenia piły. Rola silnej woli oraz metody jej ćwiczenia 3. Proces szukania pracy. Szukanie pracy, jako sprzedaż, rola sprzedaży w gospodarkach konkurencyjnych, szukanie pracy jako proces dołączania do grupy, etapy szukania pracy, materiały marketingowe w procesie szukania pracy, rola i główne elementy rozmowy kwalifikacyjnej, typowe błędy. 4. Savoir-vivre w biznesie. Zasady ogólne, przedstawianie się, zasady starszeństwa, mówienie sobie po imieniu, zasady ubioru biznesowego, elementy zachowania się przy posiłkach i w restauracji. Zachowanie się w sytuacjach biurowych. | Wykład | W1, W2, W3, W4, K1, K2, K3 |
| 2. | Seminarium □ Ćwiczenie dotyczące komunikacji oraz aktywnego słuchania □ Gra szkoleniowa dotycząca komunikacji i negocjacji □ Gra szkoleniowa dotycząca procesu szukania pracy □ Analiza wybranych przypadków z zakresu komunikacji i negocjacji. Praca samodzielna studentów w parach oraz dyskusja wspólna. □ Analiza wybranych przypadków z zakresu skutecznego działania. Praca samodzielna studentów w parach oraz dyskusja wspólna. □ Analiza wybranych przypadków z zakresu savoir-vivre. Praca samodzielna studentów w parach oraz dyskusja wspólna. □ Analiza wybranych przypadków z zakresu metodyki szukania pracy. Praca samodzielna studentów w parach oraz dyskusja wspólna.. | Ćwiczenia projektowe | U1, U2, U3, U4, K1, K2, K3 |

4. Metody prowadzenia zajęć, weryfikacji efektów uczenia się i warunki zaliczenia

| | |
|-------------|--|
| Forma zajęć | |
|-------------|--|

| | | |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Wykład | Metody prowadzenia zajęć: | |
| | Wykład, Dyskusja, Projekt, Case study, Praca w grupie, Gry dydaktyczne | |
| | Metody (sposoby) weryfikacji: | Udział: |
| | Zaliczenie pisemne | 100% |
| | Warunki zaliczenia przedmiotu: | |
| oceniane wg regulaminu uczelni | | |
| Ćwiczenia projektowe | Metody prowadzenia zajęć: | |
| | Projekt | |
| | Metody (sposoby) weryfikacji: | Udział: |
| | Projekt | 100% |
| | Warunki zaliczenia przedmiotu: | |
| oceniane wg regulaminu uczelni | | |

| Efekt uczenia się dla przedmiotu | Metody (sposoby) weryfikacji | |
|----------------------------------|-------------------------------------|---------|
| | Zaliczenie pisemne | Projekt |
| W1 | x | |
| W2 | x | |
| W3 | x | |
| W4 | x | |
| U1 | | x |
| U2 | | x |
| U3 | | x |
| U4 | | x |
| K1 | x | x |
| K2 | x | x |
| K3 | x | x |

5. Literatura

Literatura podstawowa

1. B.Lunden, L.Rosell: Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach.wyd.3, BL Info Polska, Opole, 2014
2. E. Bonneau: O zachowaniu się w pracy, Świat Książki, Warszawa, 2000
3. H. Schwinghammer, Wielka księga savoir-vivre'u, Warszawa, 2003
4. S.Covey: 7 nawyków skutecznego działania, Rebis Dom Wydawniczy, Poznań, 2003
5. M.C.Donaldson, M.Donaldson: Negocjacje, Oficyna Wydawnicza Read Me, Warszawa, 1999

Literatura uzupełniająca

1. B. Tulgan, Bridging the soft skills gap, 2015
2. P. Klaus, The hard truth about soft skills, 2008
3. Wycinki prasowe dostarczone przez prowadzącego

6. Nakład pracy studenta - bilans godzin i punktów ECTS

| Aktywność studenta | | Obciążenie studenta Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innych osób prowadzących zajęcia | Wykład | 18 |
| | Ćwiczenia projektowe | 9 |
| Praca własna studenta | Przygotowanie do zajęć | 49 |
| | Konsultacje | 8 |
| | Inne (przygotowanie do egzaminu) | 35 |
| Łączny nakład pracy studenta | | 119 |
| Liczba punktów ECTS | | 4 |

* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut