



**POLITECHNIKA  
BYDGOSKA**

Wydział Telekomunikacji,  
Informatyki i Elektrotechniki

Karta przedmiotu  
Komunikacja społeczna i praca w grupie

**1. Informacje podstawowe**

|                                                                                                            |                                                                                                                                         |                                                               |                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Kierunek studiów</b><br>informatyka stosowana                                                           |                                                                                                                                         | <b>Cykl kształcenia (nabór)</b><br>2025/26                    |                                   |
| <b>Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów</b><br>Wydział Telekomunikacji, Informatyki i Elektrotechniki |                                                                                                                                         | <b>Kod przedmiotu</b><br>05ISTN.PI1HS.1198.25                 |                                   |
| <b>Poziom studiów</b><br>pierwszego stopnia (inż.)                                                         |                                                                                                                                         | <b>Języki wykładowe</b><br>polski                             |                                   |
| <b>Profil studiów</b><br>Profil ogólnoakademicki                                                           |                                                                                                                                         | <b>Obligatoryjność</b><br>Obowiązkowy                         |                                   |
| <b>Forma studiów</b><br>studia niestacjonarne                                                              |                                                                                                                                         | <b>Blok zajęciowy</b><br>Przedmioty humanistyczne i społeczne |                                   |
| <b>Wymagania wstępne</b>                                                                                   | brak                                                                                                                                    |                                                               |                                   |
| <b>Przedmioty wprowadzające</b>                                                                            | brak                                                                                                                                    |                                                               |                                   |
| <b>Koordinator</b>                                                                                         | Michał Choraś                                                                                                                           |                                                               |                                   |
| <b>Okres</b><br>Semestr 1                                                                                  | <b>Forma zaliczenia</b><br>Zaliczenie na ocenę<br><br><b>Forma prowadzenia i godziny zajęć</b><br>Wykład: 18<br>Ćwiczenia projektowe: 9 |                                                               | <b>Liczba punktów ECTS</b><br>3.0 |

**2. Efekty uczenia się dla przedmiotu**

| Kod                           | Opis efektów uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się                                  | Odniesienie do charakterystyk PRK            |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| <b>Wiedza:</b>                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                  |                                              |
| 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,<br>IST_O1_K_W18                                                    | P6S_WK, P6S_WK_inż,<br>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,<br>IST_O1_K_W18                                                    | P6S_WK, P6S_WK_inż,<br>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,<br>IST_O1_K_W18                                                    | P6S_WK, P6S_WK_inż,<br>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,<br>IST_O1_K_W18                                                    | P6S_WK, P6S_WK_inż,<br>P6S_WK P6S_WK_inż     |
| <b>Umiejętności:</b>          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                  |                                              |
| 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,<br>IST_O1_K_U20,<br>IST_O1_K_U21,<br>IST_O1_K_U22,<br>IST_O1_K_U23 | P6S_UK, P6S_UK,<br>P6S_UO, P6S_UO,<br>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,<br>IST_O1_K_U20,<br>IST_O1_K_U21,<br>IST_O1_K_U22,<br>IST_O1_K_U23 | P6S_UK, P6S_UK,<br>P6S_UO, P6S_UO,<br>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,<br>IST_O1_K_U20,<br>IST_O1_K_U21,<br>IST_O1_K_U22,<br>IST_O1_K_U23 | P6S_UK, P6S_UK,<br>P6S_UO, P6S_UO,<br>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,<br>IST_O1_K_U20,<br>IST_O1_K_U21,<br>IST_O1_K_U22,<br>IST_O1_K_U23 | P6S_UK, P6S_UK,<br>P6S_UO, P6S_UO,<br>P6S_UO |
| <b>Kompetencje społeczne:</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                  |                                              |
| K1                            | Potrafi przeanalizować zadany problem, sformułować opinię w tej kwestii oraz uzgodnić ją wspólnie z drugą osobą z zespołu                                                                                                                                                                                                 | IST_O1_K_K01,<br>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               | <b>Metody prowadzenia zajęć:</b>                                       |                |
|                      | Wykład, Dyskusja, Projekt, Case study, Praca w grupie, Gry dydaktyczne |                |
|                      | <b>Metody (sposoby) weryfikacji:</b>                                   | <b>Udział:</b> |
|                      | Zaliczenie pisemne                                                     | 100%           |
|                      | <b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b>                                  |                |
|                      | oceniane wg regulaminu uczelni                                         |                |
| Ćwiczenia projektowe | <b>Metody prowadzenia zajęć:</b>                                       |                |
|                      | Projekt                                                                |                |
|                      | <b>Metody (sposoby) weryfikacji:</b>                                   | <b>Udział:</b> |
|                      | Projekt                                                                | 100%           |
|                      | <b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b>                                  |                |
|                      | oceniane wg regulaminu uczelni                                         |                |

| Efekt uczenia się dla przedmiotu | <b>Metody (sposoby) weryfikacji</b> |         |
|----------------------------------|-------------------------------------|---------|
|                                  | 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<br>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      | 25                                   |
|                                                                                                           | Konsultacje                 | 4                                    |
|                                                                                                           | Przygotowanie projektu      | 15                                   |
|                                                                                                           | Przygotowanie do zaliczenia | 10                                   |
| <b>Łączny nakład pracy studenta</b>                                                                       |                             | <b>81</b>                            |
| <b>Liczba punktów ECTS</b>                                                                                |                             | <b>3</b>                             |

\* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut