

SYLABUS

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA . 2023-2026.....

(skrajne daty)

Rok akademicki ..2024/2025.....

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

Nazwa przedmiotu	Psychologia komunikacji
Kod przedmiotu*	
nazwa jednostki prowadzącej kierunek	Kolegium Humanistyczne
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Instytut Filozofii
Kierunek studiów	Komunikacja medykulturowa
Poziom studiów	I
Profil	Ogólnoakademicki
Forma studiów	Stacjonarne
Rok i semestr/y studiów	II, semestr 3
Rodzaj przedmiotu	kierunkowy
Język wykładowy	Język polski
Koordinator	Dr hab. Magdalena Michalik-Jeżowska, prof. UR
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	Dr hab. Magdalena Michalik-Jeżowska, prof. UR

* -opcjonalnie, zgodnie z ustaleniami w Jednostce

1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

Semestr (nr)	Wykt.	Ćw.	Konw.	Lab.	Sem.	ZP	Prakt.	Inne (jakie?)	Liczba pkt. ECTS
3	30								3

1.2. Sposób realizacji zajęć

- zajęcia w formie tradycyjnej
- zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

ZALICZENIE Z OCENĄ

2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Podstawy wiedzy z zakresu komunikacji międzyludzkiej.

3. CELE, EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE

3.1 Cele przedmiotu

C ₁	Zapoznanie studentów z wybranymi podstawowymi zagadnieniami z zakresu psychologii komunikacji
...C ₂	Udoskonalenie zdolności komunikacyjnych słuchaczy.
C _n	

3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu	Odniesienie do efektów kierunkowych ¹
EK_01	Wiedza: absolwent zna i rozumie: w zaawansowanym stopniu znaczenie wiedzy o psychologii komunikacji w systemie nauk oraz jej specyfikę metodologiczną; terminologię z zakresu wiedzy o psychologii komunikacji; wiedzę z zakresu bloku tematycznego dotyczącego psychologii komunikacji.	K_Wo1 K_Wo2 K_Wo4
EK_02	Umiejętności: absolwent potrafi: porozumiewać się z wykorzystaniem różnych kanałów i technik komunikacyjnych ze specjalistami w zakresie dotyczącym psychologii komunikacji, w języku polskim i wybranych językach obcych; samodzielnie zdobywać wiedzę i rozwijać umiejętności badawcze.	K_Uo7 K_U13
EK_03	Kompetencje społeczne: absolwent jest gotów do: krytycznej oceny posiadanej przez siebie wiedzy, przyjmowania nowych idei, zmiany opinii w świetle dostępnych nowych argumentów; prawidłowego określania celów oraz metod osiągnięcia zakładanych przez siebie celów, w razie potrzeby korzystając z pomocy ekspertów.	K_Ko1 K_Ko2

3.3 Treści programowe

A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne
1. Kompetencja komunikacyjna (3 h). 2. Komunikacja niewerbalna. Co nasze gesty i nawykowe przyjmowane pozy komunikują innym (3 h).

¹ W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

3. Komunikacja interpersonalna – czym jest i jaki ma związek z motywacją (2 h).
4. Umiejętności komunikacyjne a umiejętności interpersonalne (h).
5. Efektywna komunikacja – czym jest i od czego zależy? Jak przemienić wroga w przyjaciela? (2 h).
6. Komunikacja jako narzędzie wywieranie wpływu na innych ludzi (4 h).
7. Komunikacja synergiczna – złoty środek gwarantujący twórczą kooperację (2h).
8. Język serca jako specjalny kanał komunikacji intrapersonalnej (2 h).
9. Utrudniona komunikacja ze względu na płeć. Język kobiet i język mężczyzn (3 h).
10. Konstrukttywne i destruktywne interakcje konfliktowe. Komunikacja defensywna (2 h).
11. Strategie perswazyjne w negocjacjach. Sugestia jako forma perswazji (2 h).
12. Kolokwium zaliczeniowe (2 h).

B. Problematyka ćwiczeń, konwersatoriów, laboratoriów, zajęć praktycznych

3.4 Metody dydaktyczne

Np.:

Wykład: *wykład problemowy, wykład z prezentacją multimedialną, metody kształcenia na odległość*

Ćwiczenia: *analiza tekstów z dyskusją, metoda projektów (projekt badawczy, wdrożeniowy, praktyczny), praca w grupach (rozwiązywanie zadań, dyskusja), gry dydaktyczne, metody kształcenia na odległość*

Laboratorium: *wykonywanie doświadczeń, projektowanie doświadczeń*

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody oceny efektów uczenia się (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć)	Forma zajęć dydaktycznych (w, ćw, ...)
EK_01, EK_02	KOLOKWIMUM	W
EK_03	OBSERWACJA W TRAKCIE ZAJĘĆ	W

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

Warunkiem zaliczenia zajęć jest odpowiednia (tj. 85 %) frekwencja na zajęciach oraz zdanie kolokwium. Maksymalna liczba punktów możliwa do zdobycia w formie pisemnej to 12 pkt.

Proponowany sposób oceny:

Ndst – wynik poniżej bądź równy 6 pkt;

Dst – wynik powyżej 6 pkt do 7.5 pkt;

Dst + - wynik powyżej 7.5 pkt do 8.5 pkt;
 Db – wynik powyżej 8.5 pkt do 9.5 pkt;
 Db + - wynik powyżej 9.5 pkt do 10.9 pkt;
 Bdb – wynik powyżej 10.9 pkt do 12 pkt.

5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny z harmonogramu studiów	30
Inne z udziałem nauczyciela akademickiego (udział w konsultacjach, egzaminie)	3
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.)	Przygotowanie do zaliczenia: 42
SUMA GODZIN	75
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	3

* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

wymiar godzinowy	
zasady i formy odbywania praktyk	

7. LITERATURA

Literatura podstawowa:

1. S. P. Morreale, B. H. Spitzberg, J. K. Barge, *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności*, przekład P. Izdebski, A. Jaworska, D. Kobylińska, PWN, Warszawa 2012.
2. *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi*, J. Stewart (red.), PWN, Warszawa 2000.
3. A. Collins, *Mowa ciała. Co znaczą nasze gesty?*, Wydaw. Rytm, Kraków 2023.
4. R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, przekład B. Wojciszke, GWP, Sopot 2020.
5. S. Winch, *Typy strategii perswazyjnych w negocjacjach*, (w:) *Sztuka perswazji*, R. Garpiela, K. Leszczyńska (red.), Wydaw. Nomos, Kraków 2004, s. 217-231.
6. A. Augustynek, *Sugestia formą perswazji?*, (w:) *Sztuka perswazji, op. cit.*, s. 232-246.
7. W. Ury, *Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, przeł. R. A. Rządca, Państwowe Wydaw. Ekonomiczne, Warszawa 1995.

Literatura uzupełniająca :

1. Leu Lucy, *Porozumienie bez przemocy. Ćwiczenia*, Wydaw. Czarna owca, 2016.

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej