

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu: Komunikacja w przedsiębiorczości (WTCNXCSM-KwP)

Nazwa w języku polskim:

Nazwa w jęz. angielskim: Communication in entrepreneurship

Dane dotyczące przedmiotu:

Jednostka oferująca przedmiot: Wydział Bezpieczeństwa, Logistyki i Zarządzania
Przedmiot dla jednostki: Wydział Nowych Technologii i Chemii
Cykl dydaktyczny: Semestr zimowy 2025/2026
Koordynator przedmiotu cyklu: dr Joanna Skulska

Domyślny typ protokołu dla przedmiotu:

Zaliczenie na ocenę

Język wykładowy:

polski

Skrócony opis:

Celem przedmiotu jest dostarczenie narzędzi pozwalających na podniesienie kwalifikacji i jakości w sferze komunikacyjnej. Rozbudzenie świadomości pozwalającej na pogłębienie i utrwalenie pozytywnych wzorców komunikacyjnych. Dostarczenie wiedzy pozwalającej zidentyfikować czynniki krytyczne dla dobrej komunikacji. Dzięki czemu Student ma wiedzę o człowieku jako jednostce prowadzącej komunikację międzyludzką i biznesową, podejmującej decyzje ekonomiczne, pracującej w przedsiębiorstwach lub prowadzącej indywidualną działalność gospodarczą. Poprzez kształtowanie kluczowych kompetencji komunikacyjnych Student zna i potrafi wykorzystać narzędzia pozwalające na przekazanie, nawet trudnych technicznie zagadnień, w sposób jasny i zrozumiały, potrafi szybko i obiektywnie ocenić sytuacje, które są potencjalnie konfliktorodne i łączą się zazwyczaj z silnymi emocjami.

Opis:

Wykład /metoda słowna z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych oraz filmów instruktażowych:

- 1 - Podstawy komunikacji społecznej (najważniejsze elementy komunikacji, struktura procesu komunikacji, schemat góry lodowej, skuteczność przekazu, rozkład znaczenia komunikatu, poziomy komunikacji, komunikacja jedno i dwu-kierunkowa, funkcje komunikowania) / 2h
- 2 - Formy komunikowania - komunikacja werbalna i niewerbalna (język, konotacja, denotacja, czynniki determinujące proces komunikacji werbalnej, reguły komunikacji językowej, parajęzyk, metakomunikaty, kinezytyka). Funkcje komunikacji werbalnej i niewerbalnej (funkcja zastępowania, uzupełnienia, ekspozycji, regulacyjna, moderująca), różnice między komunikacją werbalną i niewerbalną /2h
3. Komunikacyjne zachowania społeczne (samoprezentacja, dotyk, proksemika, chronemika, elementy otoczenia itp.). : Zakłócenia w komunikacji (brak umiejętności mówienia, słuchania, blokady w komunikacji, negatywne postawy, nie-właściwe zachowania niewerbalne, aspekt społeczny, sztuka słuchania (różne płaszczyzny komunikatu, bariery aktywnego słuchania) /2h
4. Typologia osobowości komunikacyjnych, jak skutecznie do-stosować komunikację do różnych typów, efekt pierwszego wrażenia / 2h
5. Techniki perswazyjne jako podstawowe narzędzie komunikacji, sofizmaty i strategie argumentacyjne / 2h
6. Konflikty w organizacjach (ich źródła i przyczyny), sposoby zarządzania konfliktem /2h
7. Sposoby rozwiązywania konfliktów (Istota i rodzaje negocjacji) / 2h
8. Strategie, style i taktyki negocjacyjne / 2h

Ćwiczenia /rozwiązywanie problemów zgodnie z tematyką:

1. Ćwiczenia w nadawaniu odpowiedniej funkcji komunikatu, SAP PAP / 2H
2. Bariery komunikacji, pokonywanie barier, tworzenie mostów komunikacyjnych, testy nastawienia, ćwiczenie parafrazy, schemat komunikatu „ja”, asertywność /2h
3. Sztuka słuchania, „uszy komunikacyjne”, techniki aktywnego słuchania / 2h
4. Analiza przykładowych sytuacji konfliktowych / 2h
- 5, 6. Praktyczny trening w negocjacjach indywidualnych na podstawie założeń negocjacyjnych opracowanych przez studentów / 4h
7. Ocena indywidualnych umiejętności komunikacyjnych /2h

7.

Literatura:

- 1 Fisher R., Ury W., Dochodząc do TAK, Warszawa, 1994/6.
- 2 Ury W., Odchodząc od NIE, Warszawa, 1995.
- 3 Cohen H., Wynegocjuj to. Warszawa, 2006.
- 4 B. Dobek – Ostrowska, Podstawy komunikacji społecznej, wyd. Astrum, 2007
5. M. Tokarz, Atgmentacja, perswazja, manipulacja, Gdańskie Wydawnictwo Pedagogiczne, 2006
6. E. Atonon, R. M. Akert, Psychologia społeczna, Zysk i S-ka, 2012
7. J. A. Hall, M. L. Knapp, Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich, Astrum, 2016
8. B. Barry, R. Lewicki, D. Saunders, Zasady Negocjacji, Wydawnictwo: Rebis - Dom Wydawniczy,

Efekty uczenia się:

- W1 / Zna i rozumie w pogłębionym stopniu charakter, miejsce i znaczenie nauk społecznych i humanistycznych oraz ich relację do innych nauk / K_W01
- W2 / Ma wiedzę w zakresie ekonomicznych i ekologicznych aspektów produkcji i stosowania materiałów w stopniu niezbędnym do rozumienia społecznych, ekonomicznych, prawnych i innych pozatechnicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej. Jest zapoznany ze składnikami kosztów produkcji, zagrożeniami wynikającymi z produkcji i stosowania materiałów dla środowiska i metodami jego ochrony. Zna możliwości ograniczenia udziału odpadów oraz przykłady technologii bezodpadowych, energii materiałoozczędnych, przyjaznych dla środowiska / K_W23
- W3 / Zna i rozumie podstawowe pojęcia, reguły i regulacje prawne z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego. Zna zasady korzystania z zasobów informacji patentowej / K_W24
- W4 / Zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, zwłaszcza w obszarach gospodarki bazującej na wiedzy z zakresu nauk technicznych, w tym inżynierii materiałowej i dyscyplinach pokrewnych / K_W25
- U1 / Potrafi w pogłębionym stopniu identyfikować i interpretować podstawowe zjawiska i procesy społeczne, humanistyczne i prawne w

zakresie dyscyplin naukowych właściwych dla kierunku studiów / K_U02 U2 / Potrafi porozumiewać się przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym oraz w innych środowiskach. W szczególności potrafi posługiwać się technikami informacyjno-komunikacyjnymi właściwymi do realizacji zadań typowych dla działalności inżynierskiej / K_U04 K1 / Dostrzega potrzebę ciągłego zdobywania wiedzy i kompetencji, wie jak inspirować proces uczenia się innych osób / K_K01 K2 / Potrafi określić priorytety i zdefiniować uwarunkowania techniczne i pozatechniczne w trakcie planowania i realizacji zadań / K_K04 K3 / Dostrzega i rozstrzyga dylematy związane z działalnością inżynierską, badawczą i produkcyjną / K_K05
Metody i kryteria oceniania:
Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie pozytywnych ocen z ćwiczeń oraz z pisemnego egzaminu zawierającego pytania otwarte oraz testowe wielokrotnego wyboru.
Wszystkie sprawdziany i kolokwia są oceniane wg następujących zasad: ocena 2 – poniżej 50%, ocena 3 – 50 ÷ 60%, ocena 3,5 – 61 ÷ 70%, ocena 4 – 71 ÷ 80%, ocena 4,5 – 81 ÷ 90%, ocena 5 – powyżej 91% poprawnych odpowiedzi. Ocenę bardzo dobrą otrzymuje student, który posiadał wiedzę, umiejętności i kompetencje przewidziane efektami uczenia się, a ponadto wykazuje zainteresowanie przedmiotem, w sposób twórczy podchodzi do powierzonych zadań. Ocenę dobrą otrzymuje student, który posiadał wiedzę i umiejętności przewidziane programem studiów w stopniu dobrym. Potrafi rozwiązywać zadania i problemy o średnim stopniu trudności. Ocenę dostateczną otrzymuje student, który posiadał wiedzę i umiejętności przewidziane programem studiów w stopniu dostatecznym. Samodzielnie rozwiązuje zadania i problemy o niskim stopniu trudności. Ocenę niedostateczną otrzymuje student, który nie posiadał wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie koniecznych wymagań. Na końcową ocenę składają się: ocena uzyskana na egzaminie, oceny z ćwiczeń oraz zaangażowanie i sposób podejścia studenta do nauki.
Praktyki zawodowe:
brak
Forma studiów
stacjonarne
Rodzaj studiów
II stopnia
Rodzaj przedmiotu
obowiązkowy
Przedmioty wprowadzające
brak
Programy
kierunki studiów: chemia
Forma zajęć liczba godzin/rygor
Suma: 30 godzin Wykład: 16 godzin - zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: 14 godzin - zaliczenie na ocenę
Autor
dr Joanna Skulska
Bilans ECTS
1. Udział w wykładach: 16 godzin 2. Samodzielne studiowanie tematyki wykładów: 16 godzin 3. Udział w ćwiczeniach: 14 godzin 4. Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń: 10 godzin 5. Udział w konsultacjach: 4 godzin 6. Przygotowanie do zaliczenia: 4 godzin Sumaryczne obciążenie pracą studenta: 62 Zajęcia z udziałem nauczycieli: 30 ECTS: 2,5

Dane dotyczące przedmiotu cyklu:

Domyślny typ protokołu dla przedmiotu cyklu:
Zaliczenie na ocenę