



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach
Europejskiego Funduszu
Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Nazwa przedmiotu		Kod ECTS		
Komunikacja i praca zespołowa		4.9.0055		
Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot				
null				
Studia				
wydział	kierunek	poziom	jednolite studia magisterskie	
Wydział Prawa i Administracji	Prawo	forma	stacjonarne	
		moduł	wszystkie	
		specjalnościowy	wszystkie	
		specjalizacja	wszystkie	
Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)				
dr inż. Dorota Jendza				
Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin			Liczba punktów ECTS	
Formy zajęć			2	
Wykład			Aktywne uczestnictwo w zajęciach i projektach - 1 punkt	
Sposób realizacji zajęć				
zajęcia w sali dydaktycznej				
Liczba godzin				
Wykład: 14 godz.				
Cykl dydaktyczny				
2018/2019 letni				
Status przedmiotu		Język wykładowy		
fakultatywny (do wyboru)		polski		
Metody dydaktyczne		Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne		
<ul style="list-style-type: none"> - Dyskusja - Praca w grupach - Wykład konwersatoryjny - Wykład problemowy 		Sposób zaliczenia		
		Zaliczenie na ocenę		
		Formy zaliczenia		
		wykonanie pracy zaliczeniowej - wykonanie określonej pracy praktycznej		
		Podstawowe kryteria oceny		
		aktywny udział we wszystkich spotkaniach wykładowo-warsztatowych , wykonywanie projektów i ich prezentacja		
Sposób weryfikacji założonych efektów kształcenia				
zakładany efekt kształcenia	Wykład konwersatoryjny	Dyskusja	Wykład problemowy	Praca w grupach
	Wiedza			
Kr2_W02	X	X	X	X
Kr2_W04	X	X	X	X
	Umiejętności			
Kr2_U04	X	X	X	X
Kr2_U06	X	X	X	X
	Kompetencje			
Kr2_K02	X	X	X	X
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi				
A. Wymagania formalne				
brak				

B. Wymagania wstępne brak	
Cele kształcenia Dlaczego zachowujemy się w taki a nie inny sposób? Dlaczego komunikujemy się w taki a nie inny sposób? Dlaczego jesteśmy tacy, jacy jesteśmy? Celem przedmiotu jest poznanie swoich stylów komunikowania się, rozwiązywania problemów, konfliktów, negocjowania i świadome ich wykorzystanie, jak również doskonalenie w pracy zespołowej. W ten sposób uczestnicy zajęć pozyskają wiedzę o sobie, dowiedzą się o tym, dlaczego w taki a nie inny sposób rozwiązują konflikty i porozumiewają się z otoczeniem. Jest to bardzo przydatne, bo to co nieświadomie stosowane - staje się znane i możliwe do poprawy. Jest to niezwykle cenna wiedza przydatna dla wszystkich- nie tylko dla osób zarządzających, bowiem na co dzień komunikujemy się z różnymi osobami: z rodziny, kolegami, przyjaciółmi, czy też z kolegami w pracy - realizując codzienne czynności zawodowe. Przedmiot ten skierowany jest do wszystkich osób, które w przyszłości będą pracownikami, członkami zespołów, projektów, czy też osobami zarządzającymi. Wiedza na temat, jak powinno się zachowywać, czy kierować zespołem - bez głębszej analizy swojego wnętrza - nie daje efektów. W sytuacjach, w których czujemy się zagrożeni, obawiamy się, jesteśmy pełni lęku zachowujemy się i komunikujemy w utarty, schematyczny sposób wdrukowany w nasz umysł. Zajęcia te mają na celu poznanie swojej nieświadomej części w obszarach, które uwidaczniają się właśnie podczas pracy zawodowej, zarządzania i bycia zarządzanym. Jest to niezmiernie ważne dla młodych ludzi, którzy wchodzą w świat zawodowy zupełnie niepoznani przez siebie, nieświadomi.	
Treści programowe Teoria transakcyjna w teorii i w praktyce – identyfikacja stylów komunikowania w codziennych sytuacjach Identyfikacja stylów komunikowania w sytuacjach konfliktowych Konflikt i identyfikacja stylów rozwiązywania konfliktu Negocjacje – identyfikacja stylów negocjacyjnych Style kierowania zespołem – identyfikacja, umiejętności, zadania i rola moderatora : wywieranie wpływu, skuteczne porozumiewanie się, delegowanie zadań, zarządzanie grupą Wizualizacja myśli jako forma komunikacji zespołowej	
Wykaz literatury Aronson E. , Człowiek istota społeczna, PWN, Warszawa 2000 E. Berne, W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich, PWN, Warszawa 2004 Cialdini R.B. , Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2009 Duhigg C., Siła nawyku. Dlaczego robimy to, co robimy i jak można to zmienić w życiu i w biznesie, PWN, Warszawa 2013 Nelson T.D. Psychologia uprzedzeń, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003 Besta T., N. Kosakowska-Berezecka, Między grupami. Przewodnik po relacjach z ludźmi, k	
Efekty kształcenia (obszarowe i kierunkowe) WIEDZA: Kr2_W02 Dysponuje poszerzoną wiedzą na temat wpływu podstawowych uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych na komunikację interpersonalną człowieka. Kr2_W04 Ma rozszerzoną wiedzę na temat negocjacji w biznesie oraz komunikacji interpersonalnej. UMIEJĘTNOŚCI: Kr2_U04 Potrafi zastosować zdobytą wiedzę dotyczącą komunikacji interpersonalnej i negocjacji. Kr2_U06 Potrafi zastosować podstawowe metody i techniki stosowane w komunikacji interpersonalnej. KOMPETENCJE: Kr2_K02 Potrafi uzupełniać i poszerzać zdobywaną wiedzę i umiejętności dotyczące zachowań konsumentów w biznesie, stara się interdyscyplinarnie łączyć wiedzę z różnych dziedzin oraz dyscyplin nauki.	Wiedza Student rozumie potrzebę stałego uczenia się i podnoszenia swoich kwalifikacji; rozumie znaczenie uwarunkowań etycznych związanych z pracą zawodową; zna zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej; zna zasady przekonywania, perswazji i negocjacji. Umiejętności Jest świadomy różnic efektów osiąganych w komunikacji oraz podczas prowadzenia negocjacji w zależności od stosowania określonych konstruktów językowych. (Kr2_U08) Kompetencje społeczne (postawy) Jest świadomy konieczności różnicowania swoich postaw, zachowań i działań w zależności od roli odgrywanej w procesach komunikacji interpersonalnej i negocjacji (Kr2_K07) Student potrafi pracować w zespole, brać udział w dyskusji, prezentować swoje opinie, uzasadniać swoje zdanie; potrafi porozumiewać się w trudnych sytuacjach w rodzinie i w kontaktach zawodowych.
Kontakt d.jendza@ug.gda.edu.pl	