



Uniwersytet im. Adama Mickiewicza
w Poznaniu

Szkoła Doktorska SNJL

Komunikacja interpersonalna

prof. UAM dr hab. Barbara Sobczak

Dziedzina/ dyscyplina	Nauki humanistyczne / językoznawstwo + literaturoznawstwo
Rodzaj zajęć	warsztat
Język wykładowy	język polski
Liczba godzin + forma zaliczenia	15 godzin / zaliczenie na ocenę
Cel zajęć	Rozwój umiejętności interpersonalnych w zakresie skutecznego komunikowania się, w tym autoprezentacji i technik wywierania wpływu.
Treści kształcenia	<ol style="list-style-type: none">1. Czynniki wpływające na skuteczność komunikacji.2. Podstawowe umiejętności komunikacyjne i bariery w porozumiewaniu się.3. Charakterystyka para-i niewerbalnego poziomu komunikacji.4. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne (sterowanie wrażeniem, techniki autoprezentacyjne, strategie autoprezentacji).5. Radzenie sobie w sytuacjach konfliktowych. Wprowadzenie do negocjacji.
Wymagania wstępne	
Efekty uczenia się	
	Metody weryfikacji
W zakresie wiedzy: Osoba, która zrealizowała przedmiot, zna i rozumie: osiągnięcia światowej nauki w ramach dyscypliny, w której odbywa się kształcenie, a także paradygmaty i kierunki rozwoju tej dyscypliny, w sposób, który umożliwia twórcze i nowatorskie ich rozwinięcie oraz ich weryfikację w ramach podejmowanych projektów badawczych [E_W01];	Ocena zadań wykonanych przez studenta
W zakresie umiejętności: Osoba, która zrealizowała przedmiot, potrafi: prezentować wyniki swoich badań oraz inicjować i prowadzić dyskusje naukowe i popularnonaukowe w języku polskim i obcym [E_U06]	Ocena zadań wykonanych przez studenta
W zakresie kompetencji społecznych: Osoba, która zrealizowała przedmiot, jest gotowa do: myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, kreowania nowych idei i poszukiwania – we współdziałaniu z osobami reprezentującymi inne dyscypliny – innowacyjnych rozwiązań, a także do podejmowania wyzwań i ryzyka intelektualnego w sferze naukowej i publicznej oraz ponoszenia	Ocena zadań wykonanych przez studenta

<p>odpowiedzialności za skutki swoich decyzji [E_K04];</p> <p>ciągłego podnoszenia kompetencji zawodowych i osobistego rozwoju, w szczególności poprzez śledzenie i analizowanie najnowszych osiągnięć związanych z reprezentowaną dyscypliną naukową.</p>	
<p>Literatura</p>	<p>Aronson E., Psychologia społeczna. Serce i umysł. Poznań 1997. Berne E., W co grają ludzie? Warszawa 1987. Cenker E.M., Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej, Poznań 2011. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2000. Dana D., Rozwiązywanie konfliktów. Warszawa 1993. Dobek-Ostrowska B. (red.), Nauka o komunikowaniu. Podstawowe orientacje teoretyczne. Wrocław 2001. Ekman P., Emocje ujawnione. Gliwice 2003. Fishke J., Wprowadzenie do badań nad komunikowaniem. Wrocław 1999. Głodowski W., Bez słowa. Komunikacyjne formy zachowań niewerbalnych. Warszawa 1999. Goffman E., Człowiek w teatrze życia codziennego, Warszawa 2008. Hartley P., Komunikowanie interpersonalne, Wrocław 2006. Leary M., Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk 1999. Nęcki Z., Komunikacja międzyludzka. Kraków 1996. Pratkanis A., Aronson E., Wiek propagandy. Warszawa 2005. Schulz von Thun F., Sztuka rozmawiania. T. 1-3. Kraków 2002. Szmajke A., Autoprezentacja. Maski, miny, pozy. Olsztyn 1999. Witkowski T., Psychologia kłamstwa. Wałbrzych 2006. Witkowski T., Psychomanipulacje. Wałbrzych 2000.</p>
<p>Szczegółowe informacje</p>	<p>Spotkania mają charakter warsztatowy, a warunkiem zaliczenia jest aktywny udział w zajęciach (realizacja poszczególnych zadań z zakresu autoprezentacji i negocjacji) i przygotowanie wystąpienia publicznego.</p>