

	Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu	
	Szkoła Doktorska Nauk o Języku i Literaturze	
		
	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	<ul style="list-style-type: none"> • Czynniki wpływające na skuteczność komunikacji. • Podstawowe umiejętności komunikacyjne i bariery w porozumiewaniu się. • Charakterystyka para-i niewerbalnego poziomu komunikacji. • Autoprezentacja i wystąpienia publiczne (sterowanie wrażeniem, techniki autoprezentacyjne, strategie autoprezentacji). • 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	

<p>W zakresie umiejętności: Osoba, która zrealizowała przedmiot, potrafi:</p> <p>prezentować wyniki swoich badań oraz inicjować i prowadzić dyskusje naukowe w języku polskim i obcym [E_U06]</p>	<p>Ocena zadań wykonanych przez studenta</p>
<p>W zakresie kompetencji społecznych: Osoba, która zrealizowała przedmiot, jest gotowa do:</p> <p>myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, kreowania nowych idei i poszukiwania – we współdziałaniu z osobami reprezentującymi inne dyscypliny – innowacyjnych rozwiązań, do podejmowania wyzwań w sferze naukowej i publicznej oraz ponoszenia odpowiedzialności za skutki swoich decyzji [E_K04];</p> <p>ciągłego podnoszenia kompetencji zawodowych i osobistego rozwoju poprzez śledzenie i analizowanie najnowszych osiągnięć związanych z reprezentowaną dyscypliną naukową [E_K05]</p>	<p>Ocena zadań wykonanych przez studenta</p>
<p>Literatura</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aronson E., Człowiek istota społeczna. Warszawa 1999. • 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. • 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. • O'Connor J., Seymour J., NLP. Wprowadzenie do programowania neurolingwistycznego. Warszawa 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>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>