


KAPITAŁ LUDZKI
 NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

 Projekt współfinansowany przez
 Unię Europejską w ramach
 Europejskiego Funduszu
 Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
 EUROPEJSKI
 FUNDUSZ SPOŁECZNY


Course title		ECTS code	
Interpersonal communication		14.0.3062	
Name of unit administrating study			
null			
Studies			
faculty	field of study	type	drugiego stopnia
Wydział Chemii	Biznes chemiczny	form	stacjonarne
		specjalty	wszystkie
		specialization	wszystkie
Teaching staff			
dr hab. Anna Lusińska, profesor uczelni			
Forms of classes, the realization and number of hours		ECTS credits	
Forms of classes		1	
Lecture		classes - 15 h	
The realization of activities		tutorial classes – 5 h	
classroom instruction		student's own work – 5 h	
Number of hours		Total: 25 h - 1 ECTS	
Lecture: 15 hours			
The academic cycle			
2023/2024 winter semester			
Type of course		Language of instruction	
obligatory		polish	
Teaching methods		Form and method of assessment and basic criteria for evaluation or examination requirements	
lecture with elements of discussion; - analysis of critical events (cases); - simulation games in groups.		Final evaluation	
		Graded credit	
		Assessment methods	
		- written exam (test) - Written pass in the test form / with closed questions (tasks)	
		The basic criteria for evaluation	
		The test solved in a minimum of 50% + 1 point gives a sufficient grade. During lectures during the discussion required activity. The degree of mastery of the required scope of substantive material (51%), and the degree of the ability to analyze facts and build independent applications (49%).	
Method of verifying required learning outcomes			
Required courses and introductory requirements			
A. Formal requirements			
none			
B. Prerequisites			
Basic knowledge in the field of social communication.			
Aims of education			
Aims of education The aim of the course is to present the complexity of selected issues regarding basic knowledge about interpersonal communication. Students learn about the practical skills of presenting their opinion correctly and actively listen, see and overcome various communication barriers, and skilfully limit their impact on mutual contacts.			
Course contents			

<p>Course contents</p> <p>verbal communication and nonverbal communication</p> <p>self-awareness and awareness of other presence</p> <p>listening and disclosing you</p> <p>men's and women's expression style</p> <p>negotiating and mediang</p> <p>family, closer partners, friendship and conflict</p> <p>passing the lecture</p>	
<p>Bibliography of literature</p> <p>Bibliography of literature</p> <p>Literature required to pass the course</p> <p>J. Stewart, Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.</p> <p>Alternatywne i wspomagające metody komunikacji, pod red. nauk. J. Bleszyńskiego, Kraków, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, 2008.</p> <p>L. Arch, Jak się sprzedać. Skuteczne techniki prezentacji, przekonywania i przekazu swoich idei, MT Biznes 2012.</p> <p>M. Golka, Bariery w komunikowaniu i społeczeństwo (dez)informacyjne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.</p> <p>D. G. Leathers, Komunikacja niewerbalna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.</p> <p>Extracurricular readings</p> <p>B. Literatura uzupełniająca</p> <p>A. Anderson, Mowa ciała dla żółtodziobów, czyli wszystko, co powinieneś wiedzieć o..., Rebis, Poznań 2005.</p> <p>E. Aronson, Człowiek – istota społeczna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.</p> <p>A. Batko, Sztuka perswazji czyli język manipulacji i wpływu, Gdynia 2005.</p> <p>C. Eisler-Moretz, Komunikacja niewerbalna. Mowa rąk, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1999.</p> <p>M. Hartley, Mowa ciała w pracy, Wydawnictwo Jedność, Kielce 2004.</p> <p>Ch. St-Hilaire, Dyskusja bez kłótni, „Klub dla Ciebie”, Warszawa 2005.</p> <p>M. L. Knapp, J. A. Hall, Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2000.</p> <p>J. Navarro, T. S. Poynter, Mowa ciała w pracy, G+J Gruner + Jar Polska, Warszawa 2010.</p> <p>G. Rebel, Naturalna mowa ciała w socjotechnicznych metodach osiągania celu, Wydawnictwo Arstum, Wrocław 1999.</p> <p>W. Sikorski, Gesty zamiast słów: psychologia i trening komunikacji niewerbalnej, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków 2005.</p> <p>C. Turk, Sztuka przemawiania, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2003.</p>	
<p>The learning outcomes (for the field of study and specialization)</p>	<p>Knowledge</p> <p>Student:</p> <ul style="list-style-type: none"> - knows the basic mechanisms of creating and changing individual and social attitudes; - knows the basic types of social relations of an informal and formal nature in various types of groups; - lists basic issues in the field of communication theory.
	<p>Skills</p> <p>Student:</p> <ul style="list-style-type: none"> - is able to communicate consciously and draw conclusions about the way and meaning of verbal and non-verbal communication; - is able to independently analyze the solution of the proposed problem in the field of interpersonal communication and makes decisions as to the appropriate solutions; - can discuss, evaluate and draw conclusions, influence others and paraphrase. - can choose and use psychotechnics and social engineering to influence interpersonal communication.
	<p>Social competence</p> <p>Student:</p> <ul style="list-style-type: none"> - remains criticized in relation to the phenomena discussed in the subject, - works in a group for a common task, - can see the need to constantly update and deepen the information obtained and opinions.
<p>Contact</p> <p>https://wns.ug.edu.pl/pracownik/1784/anna_lusinska</p>	