# **KARTA KURSU**

Socjologia biznesu i zarządzania

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Warsztaty przedsiębiorczości  i rozwoju kompetencji miękkich |
| Nazwa w j. ang. | Workshops developing entrepreneurship and soft skills |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | Dr Mateusz Szast | Zespół dydaktyczny |
| Dr Mateusz Szast |
|  |  |
| Punktacja ECTS\* | 2 |

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Celem kursu jest zapoznanie studentów z podstawowymi aspektami komunikowania społecznego i zarządzania ze szczególnym uwzględnieniem relacji codziennych, interakcji w miejscu pracy oraz zależności pomiędzy sposobami komunikowania warunkującymi właściwe wypełnianie obowiązków służbowych. Ponadto studenci poznają specyfikę komunikacji werbalnej jak również niewerbalnej oraz zaznajomią się z najnowszymi badaniami w tym zakresie. Studenci zapoznają się podczas warsztatu z zagadnieniami dotyczącymi zarządzania we współczesnym przedsiębiorstwie. |

Warunki wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza | Podstawowa wiedzy z zakresu socjologii lub psychologii ogólnej. |
| Umiejętności | Obsługa komputera, konstruowanie narzędzi badawczych, prowadzenie wywiadów socjologicznych |
| Kursy | Socjologia komunikowania społecznego, psychologia społeczna |

Efekty uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów dla specjalności  (określonych w karcie programu studiów dla specjalności) |
| W\_01 Student zna wybrane aspekty funkcjonowania jednostki w kontekście grupowym i potrafi je właściwie wykorzystywać w interakcjach z zachowaniem norm etycznych  W\_02 Student wie, jakie są podstawowe reguły tworzenia interakcji  W\_03 Student posiada ogólną wiedzę na temat teorii komunikowania społecznego, a także o jej miejscu w systemie nauk społecznych | K\_W03  K\_W06  K\_W10 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów dla specjalności  (określonych w karcie programu studiów dla specjalności) |
| U\_01 Student potrafi zaprojektować własne narzędzia autoprezentacji, przeprowadzić negocjacje, postawić pytania, reagować na obiekcje oraz zastrzeżenia  U\_02 Student potrafi prawidłowo skonstruować plan rozwoju osobistego dla podniesienia efektywności pracy zespołu  U\_03 Student potrafi przeprowadzić wnikliwą analizę własnego zachowania podczas rozmów, analizuje zachowanie partnera rozmowy oraz na tej podstawie dokonuje zmian w swoim sposobie postepowania w trakcie kształtowania relacji w miejscu pracy | K\_U05  K\_U06  K\_U07 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów dla specjalności  (określonych w karcie programu studiów dla specjalności) |
| K\_01 Student ma świadomość potrzeby dokształcania i samodoskonalenia w zakresie wykonywanego zawodu i rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie, potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób.  K\_02 Zabiera głos w dyskusji, potrafi uzasadnić swoje zdanie, szanuje opinie innych.  K\_03 Student potrafi pracować w grupie, właściwie się komunikuje, reaguje na obiekcje i zastrzeżenia w sposób opanowany, merytoryczny jak również z poszanowaniem zasad etyki | K\_K01, K\_K02, K\_K04  K\_K02, K\_K04, K\_K05  K\_K02, K\_K04, K\_K05 |

studia stacjonarne

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin |  |  | | 30 | |  | |  | |  | |  | |

studia niestacjonarne

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin |  | 20 | |  | |  | |  | |  | |  | |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| Kurs ma charakter warsztatowy. Każde z zajęć rozpoczyna prezentacja multimedialna prowadzącego. W trakcie zajęć wykorzystane zostaną następujące metody dydaktyczne: case studies; praca grupowa; omawianie ćwiczeń indywidualnych oraz zespołowych, metody dialogowe, dyskusje i wykonywanie ćwiczeń aktywizujących pozyskaną wiedzę teoretyczną. |

Formy sprawdzania efektów uczenia się

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | E – learning | Gry dydaktyczne | Ćwiczenia w szkole | Zajęcia terenowe | Praca laboratoryjna | Projekt indywidualny | Projekt grupowy | Udział w dyskusji | Referat | Praca pisemna (esej) | Egzamin ustny | Egzamin pisemny | Inne |
| W01 |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |
| W02 |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| W03 |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |
| U02 |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| U03 |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |
| K01 |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K02 |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |
| K03 |  |  | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | Na końcową ocenę składają się:  20% - obecność na zajęciach  30% - aktywność podczas warsztatów  50% - realizacja projektu grupowego – autoprezentacji, której treści i sposób prezentacji jest poddawany ocenie całej grupy studentów i prowadzącego kurs, tzw. feedback. |

|  |  |
| --- | --- |
| Uwagi | Brak |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| Zakres merytoryczny:   1. Wyjaśnienie podstawowym pojęć z zakresu socjologii komunikowania społecznego, psychologii społecznej jak również zarządzania. 2. Zaprezentowanie podstaw i kanałów komunikowania społecznego. 3. Przedstawienie komunikacji werbalnej. 4. Przedstawienie komunikacji niewerbalnej. 5. Efektywna komunikacja jako metoda skutecznego zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem. 6. Rozwiązywanie konfliktów wynikających z niewłaściwego zrozumienia przekazów interakcyjnych. 7. Doskonalenie zasad skutecznej argumentacji, sposobów panowania nad własnymi emocjami i wywierania wpływu w trakcie interakcji. 8. Poznanie zasad inteligencji interpersonalnej i emocjonalnej 9. Poznanie społeczne i spostrzeganie społeczne. Stereotypy i uprzedzenia w zarządzaniu jak również życiu codziennym. 10. Dysonans poznawczy, asertywność jak również właściwa reakcja na zastrzeżenia. 11. Znaczenie umiejętności społecznych w życiu jednostki ze szczególnym uwzględnieniem asertywności. 12. Konformizm. Czynniki wzmacniające konformizm, przykłady eksperymentów. 13. Zachowania prospołeczne. Reguła wzajemności |

Wykaz literatury podstawowej

|  |
| --- |
| 1. Negocjowanie: techniki rozwiązywania konfliktów / Jacek Kamiński. - Warszawa : "Poltext", 2003. 2. Jak skutecznie negocjować / Alan Fowler; [tł. z ang. Ilona Morżoł]. - Wyd. 2 popr. - Warszawa : "Petit", 2001. 3. Dochodząc do TAK: negocjowanie bez poddawania się / Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton ; przeł. i przedm. opatrzył Robert A. Rządca. - Wyd. 2 rozsz. - Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1999. 4. Siła pozytywnego Nie: [jak przez Nie dotrzeć do Tak] / William Ury; przekł. [z ang.] Agnieszka Jacewicz. - Poznań : "Rebis", 2007. 5. Psychologia: jak ślimak piął się pod górę / Andrzej Augustynek. - Warszawa: "Difin", 2008. 6. Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji: zagadnienia psychologiczne i komunikacyjne / pod red. Aleksandra Binsztoka. - Wrocław: "Marina", 2013. |

Wykaz literatury uzupełniającej

|  |
| --- |
| 1. Komunikacja społeczna, negocjacje, edukacja : perspektywa wielu kultur / red. nauk. Zbigniew Nęcki, Wojciech J. Maliszewski, Kazimierz Czerwiński. - Toruń: "Adam Marszałek"; Gniezno: Gnieźnieńska Szkoła Wyższa Milenium, 2012. 2. Psychologia stosunków międzyludzkich. Argyle, M. Warszawa, 2007. 3. Męskość, kobiecość. O różnicach wynikających z płci. Bem, S. Gdańsk 2000. 4. Wywieranie wpływu na ludzi: teoria i praktyka. Cialdini, R. Gdańsk 2001. |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) - studia stacjonarne:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład |  |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) | 30 |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 10 |
| Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć |  |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu |  |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) | 10 |
| Przygotowanie do egzaminu |  |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 50 |
| Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 2 |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) - studia niestacjonarne:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład |  |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) | 20 |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 10 |
| liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć |  |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu |  |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) | 20 |
| Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia |  |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 50 |
| Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 2 |