

KARTA KURSU

Socjologia biznesu i zarządzania

stacjonarne/niestacjonarne

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

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów dla specjalności (określonych w karcie programu studiów dla specjalności)
Wiedza	W_01 Student zna wybrane aspekty funkcjonowania jednostki w kontekście grupowym i potrafi je właściwie wykorzystywać w interakcjach z zachowaniem norm etycznych	K_W03
	W_02 Student wie, jakie są podstawowe reguły tworzenia interakcji	K_W06
	W_03 Student posiada ogólną wiedzę na temat teorii komunikowania społecznego, a także o jej miejscu w systemie nauk społecznych	K_W10
Umiejętności	U_01 Student potrafi zaprojektować własne narzędzia autoprezentacji, przeprowadzić negocjacje, postawić pytania, reagować na obiekcje oraz zastrzeżenia	K_U05
	U_02 Student potrafi prawidłowo skonstruować plan rozwoju osobistego dla podniesienia efektywności pracy zespołu	K_U06
	U_03 Student potrafi przeprowadzić wnikliwą analizę własnego zachowania podczas rozmów, analizuje zachowanie partnera rozmowy oraz na tej podstawie dokonuje zmian w swoim sposobie postępowania w trakcie kształtowania relacji w miejscu pracy	K_U07
Kompetencje społeczne	K_01 Student ma świadomość potrzeby doksztalcania i samodoskonalenia w zakresie wykonywanego zawodu i rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie, potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób.	K_K01, K_K02, K_K04
	K_02 Zabiera głos w dyskusji, potrafi uzasadnić swoje zdanie, szanuje opinie innych.	K_K02, K_K04, K_K05
	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_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		15											

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	<p>Na końcową ocenę składają się:</p> <p>20% - obecność na zajęciach</p> <p>30% - aktywność podczas warsztatów</p> <p>50% - realizacja projektu grupowego – autoprezentacji, której treści i sposób prezentacji jest poddawany ocenie całej grupy studentów i prowadzącego kurs, tzw. feedback.</p>
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 Morżo]. - 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; przeł. [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.)	15
	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