

Podstawy komunikacji personalnej

dr inż. Marzena Banaszek

mail: banaszek@mech.pg.gda.pl

tel.: 58 347 21 99

KONSULTACJE: www.moja.pg.gda.pl

pokój 18, budynek Hydromechaniki,

Katedra Energetyki i Aparatury Przemysłowej

Podstawy komunikacji personalnej

TREŚĆ WYKŁADÓW

<http://www.pg.gda.pl/~krzyte/students/students.html>

**Katedra Energetyki i Aparatury Przemysłowej
Zakład Mechaniki Płynów, Turbin Wodnych i Pomp
zakładka: DLA STUDENTÓW**

TERMINY ZAJĘĆ

Zajęcia z **Podstaw komunikacji personalnej:**

ROK AKADEMICKI 2012/2013 SEMESTR ZIMOWY

TERMINY ZAJĘĆ	01.10, 08.10, 15.10, 22.10, 29.10, 05.11, 12.11, 19.11
ZALICZENIE	12.11.2012
WYNIKI & PODSUMOWANIE	19.11.2012

ZALICZENIE

PRACA ZALICZENIOWA: ODPOWIEDŹ NA DWA PYTANIA
(PISANA Z MATERIAŁÓW WŁASNYCH, OCENA $\leq 4,0$)

1. Po co ludzie się ze sobą komunikują?
Co chcą osiągnąć poprzez komunikację i jakich metod używają, aby zrealizować swoje cele?
2. Jak należy mówić, żeby inni nas słuchali.
Jak należy słuchać, żeby zrozumieć to, co mówią inni.

ZALICZENIE

PRACA ZALICZENIOWA: ODPOWIEDŹ NA DWA PYTANIA
(PISANA Z PAMIĘCI: BEZ MATERIAŁÓW, OCENA $\leq 5,0$)

1. Po co ludzie się ze sobą komunikują?
Co chcą osiągnąć poprzez komunikację i jakich metod używają, aby zrealizować swoje cele?
2. Jak należy mówić, żeby inni nas słuchali.
Jak należy słuchać, żeby zrozumieć to, co mówią inni.

ZALICZENIE

**PRACA ZALICZENIOWA: OMÓWIENIE ZAGADNIENIA
ZWIĄZANEGO Z KOMUNIKACJĄ PERSONALNĄ
(WYBÓR TEMATU PRZEZ STUDENTA, 8-10 STRON A4, OCENA ≤5,0)**

Przykładowe tematy:

1. Dlaczego plotkujemy? O plotce jako narzędziu komunikacji społecznej.
2. Cyberprzemoc. Wirtualna agresja, realne ofiary.
3. „Znajdziesz mnie na Facebook’u”, czyli o fenomenie serwisów społecznościowych.
4. Stalking. Fascynacja czy nękanie?
5. Sesja LAST MINUTE, czyli dlaczego warto uczyć się w grupie.

ZALICZENIE

**PRACA ZALICZENIOWA: PREZENTACJA ZAGADNIENIA
ZWIĄZANEGO Z KOMUNIKACJĄ PERSONALNĄ
(WYBÓR TEMATU PRZEZ STUDENTA, 8-10 MINUT, OCENA =5,0)**

Przykładowe tematy:

1. Kłamstwo fotograficzne, czyli przykłady manipulacji.
2. Manipulacja w reklamie telewizyjnej, czyli dlaczego Goździkowa z reklamy telewizyjnej jednych przekonuje a innych śmieszy.
3. Natura i motywy kłamstwa.
4. Teoria wyuczonej bezradności. Przyczyny i konsekwencje.
5. 10 najskuteczniejszych sposobów radzenia sobie ze stresem.

LITERATURA

1. Griffin E., *Podstawy komunikacji społecznej*. GWP, Gdańsk 2003.
2. Nęcki Z., *Komunikacja międzyludzka* . Antykwa, Kraków 2000.
3. Stewart J. (red.), *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi* , PWN, Warszawa 2000.
4. Wiszniewski A., *Jak przekonująco mówić i przemawiać* , PWN, Warszawa-Wrocław 1994.

TREŚĆ PROGRAMU



1. Analiza elementów komunikacji.

Definicja pojęcia **komunikacja**.

Cechy procesu komunikacji.

Elementy procesu komunikacji.

Poziomy procesu komunikowania.

Sposoby porozumiewania się ludzi.

Typy komunikowania.

Komunikacja: informacyjna i perswazyjna.

2. Zasady skutecznego porozumiewania się między ludźmi.

Znaczenie słuchania w procesie zdobywania informacji.

Techniki aktywnego słuchania.

Jak mówić by być zrozumianym? Jak słuchać by inni czuli się wysłuchani?

Umiejętność słuchania:

Pseudosłuchanie i słuchanie prawdziwe.

Bariery utrudniające ważne słuchanie.

Cztery kroki uważnego słuchania.

Sztuka słuchania w związkach.

3. Formy komunikacji: komunikacja werbalna i komunikacja niewerbalna.

Komunikacja werbalna:

Formy komunikacji werbalnej, język, konotacja i denotacja.

Czynniki determinujące procesu komunikacji werbalnej.

Komunikacja niewerbalna:

Parajęzyk.

Metakomunikaty.

4. Komunikacja niewerbalna.

Skuteczność przekazu.

Rozkład znaczenia komunikatu.

Komunikaty niewerbalne: parajęzyk, kinezjetyka - mowa ciała, samoprezentacja, dotyk, proksemika, chronemika, elementy otoczenia.

Funkcje komunikacji niewerbalnej.

Różnice między komunikacją werbalną a niewerbalną.

Zakłócenia w komunikacji.

5. Modele komunikacji interpersonalnej.

Modele komunikacji:

Model aktu perswazyjnego Lasswella.

Model przekazu sygnałów Shannona i Weavera.

Model trójkątny Newcomba.

6. Aspekty komunikacji międzykulturowej.

Komunikowanie się w kontekście międzykulturowym.

Bariery w komunikacji międzykulturowej: etnocentryzm, uprzedzenia, stereotypy, komunikacja niewerbalna w komunikacji międzykulturowej.

Zderzenie z obcością: koncepcja szoku kulturowego.

Różne konteksty komunikacji międzykulturowej: polityka wielokulturowości, mass media w komunikacji międzykulturowej, komunikacja międzykulturowa w biznesie i małżeństwie.

7. Manipulacja i perswazja.

Autoprezentacja jako forma manipulowania wywieranym wrażeniem.

Wywieranie wpływu w procesach komunikacji.

Manipulacja.

Perswazja.

Negocjacje jako sztuka osiągnięcia porozumienia.

Manipulacje w negocjacjach.

Wybrane metody manipulacji.

Taktyki negocjacyjne.

8. Komunikacja w sytuacjach konfliktowych.

Komunikacja w zespole:

Obserwacja bez osądu: pierwsze wrażenie, mowa ciała, spójność komunikatów werbalnych i niewerbalnych.

Aktywne słuchanie.

Sztuka udzielania informacji zwrotnych.

Asertywność w komunikacji:

Teoria asertywności: uległość, agresja i asertywność

Prawa, reguły i techniki asertywnej komunikacji.

Umiejętności asertywne: odmawianie, radzenie sobie z krytyką, wyrażanie i przyjmowanie pochwał, wyrażanie opinii.

Komunikacja w sytuacjach trudnych:

Przyczyny powstawania konfliktów.

Techniki rozwiązywania sytuacji konfliktowych.

9. Pozytywne i negatywne skutki stresu. Techniki radzenia sobie ze stresem.

Pojęcie stresu i jego rodzaje.

Przyczyny stresu.

Objawy stresu.

Radzenie sobie ze stresem.

Sugestie antystresowe: profilaktyka, coping, terapia.

Studiowanie jako sytuacja stresująca. Pozytywne i negatywne skutki stresu.

10. Problemy społeczeństwa informacyjnego – utopia czy rzeczywistość?

Spółeczeństwo informacyjne:

definicja,
cechy charakterystyczne,
właściwości,
funkcje.

Przemiany społeczne w erze informacji.

Wpływ techniki informacyjnej na komunikację międzyludzką.

11/12. Społeczność internetowa czy wirtualne społeczeństwo?

Utożsamianie przekazu medialnego z rzeczywistością.

Demografia Internetu.

Wirtualny świat i cyberprzestrzeń: slang internetowy, NETykieta.

Grupy społeczne w cyberprzestrzeni. Fenomen cyberprzyjaciół.

Tożsamość sieciowa.

Relacje międzyludzkie i wartości komunikacji netowej. Po co ludziom blogi?

Anonimowość i agresja w zachowaniach internautów. Cyberprzemoc.

Syndrom uzależnienia od Internetu.

Przyszłość Internetu.

13. Mechanizmy skutecznego uczenia się. Czynniki warunkujące sprawność uczenia się. Techniki zapamiętywania.

Psychologiczne uwarunkowania stylu uczenia się.

Style uczenia się.

Nawyki sprzyjające skutecznemu uczeniu się.

Czynniki usprawniające i utrudniające naukę.

Wewnętrzna motywacja.

Techniki uczenia się i zapamiętywania.

Mnemotechniki – metody skutecznego zapamiętywania.

Jak to sobie przypomnieć? – czyli o metodach wydobywania informacji z pamięci. Mapy skojarzeń.

14. Zasady przygotowania i prowadzenia prezentacji oraz wystąpień publicznych.

Przygotowanie się do prezentacji.

Etapy prezentacji: prawidłowe zachowanie się, przygotowanie materiałów wizualnych.

Sterowanie emocjami: psychologiczne aspekty kontaktu z publicznością, panowanie nad stresem.

Techniki przemawiania: metody skupiania uwagi, doskonalenie przekazu werbalnego.

15. Praktyczne wykorzystanie zasad komunikacji międzyludzkiej: motywacja, samoocena, odpowiedzialność, funkcjonowanie w grupie.

