



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Sztuka autoprezentacji [S1Lot1>SzA]

Przedmiot

Kierunek studiów

Lotnictwo

Rok/Semestr

4/7

Studia w zakresie (specjalność)

Silniki lotnicze i płatowce

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obligatoryjny

Liczba godzin

Wykład

15

Laboratorium

0

Inne (np. online)

0

Ćwiczenia

15

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

2,00

Koordynatorzy

dr Agata Branowska

agata.branowska@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

Podstawowe wiadomości z zakresu komunikacji. Potrafi zastosować metodę naukową w rozwiązywaniu problemów, realizacji eksperymentów i wnioskowaniu. Zna ograniczenia własnej wiedzy i umiejętności; potrafi precyzyjnie formułować pytania, rozumie potrzebę dalszego kształcenia.

Cel przedmiotu

- Zapoznanie studentów z podstawowymi zagadnieniami dotyczącymi autoprezentacji, metodami oddziaływania na rozmówców, słuchaczy, widzów, kształtowanie własnego wizerunku - Zdobycie wiedzy i umiejętności niezbędnych do odpowiedniego przygotowania wystąpienia publicznego, jego realizacji i odpowiedniej ewaluacji - Poznanie własnych kompetencji komunikacyjnych dotyczących autoprezentacji - Doskonalenie własnych luk kompetencyjnych podczas publicznych wystąpień - Doskonalenie spójności komunikacyjnej między komunikatami werbalnymi i niewerbalnymi podczas publicznych wystąpień

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

1. ma umiejętność samokształcenia się z użyciem nowoczesnych narzędzi dydaktycznych, takich jak zdalne wykłady, internetowe strony i bazy danych, programy dydaktyczne, książki elektroniczne

2. ma podstawową wiedzę dotyczącą mechanizmów i praw rządzących zachowaniem oraz psychiką człowieka

Umiejętności:

1. potrafi organizować, współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role oraz potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania
2. potrafi planować i realizować proces własnego permanentnego uczenia się oraz zna możliwości dalszego dokształcania się (studia II i III stopnia, studia podyplomowe, kursy i egzaminy przeprowadzane przez uczelnie, firmy i organizacje zawodowe)

Kompetencje społeczne:

1. potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy, m.in. znajdując komercyjne zastosowania dla tworzonego systemu, mając na uwadze nie tylko korzyści biznesowe, ale również społeczne prowadzonej działalności

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Prezentacja

Treści programowe

1. Istota autoprezentacji. Techniki autoprezentacyjne. Efekt pierwszego wrażenia - analiza zjawiska.
2. Rodzaje, cele i etapy przygotowania wystąpień publicznych. Główne zasady przygotowania efektywnej prezentacji. Sztuka tworzenia poprawnych prezentacji multimedialnych. Techniki prezentacyjne.
3. Analiza audytorium, zdobywanie zaangażowania uczestników.
4. Komunikacja werbalna i niewerbalna profesjonalnego prezentera.
5. Wiarygodność prezentera. Budowanie pewności siebie podczas prezentacji. Angażowanie publiczności podczas publicznych wystąpień.
6. Analiza problemów podczas publicznych wystąpień. Radzenie sobie ze stresem podczas prezentacji. Umiejętność odpowiadania na trudne pytania z widowni.
7. Wywieranie wpływu podczas wystąpień publicznych. Perswazja i manipulacja.
8. Inteligencja społeczna, znaczenie emocji w procesach komunikowania interpersonalnego.
9. Autoprezentacja w trakcie procesu doboru pracowników - rozmowa kwalifikacyjna.

Metody dydaktyczne

Metoda ćwiczeniowa (ćwiczeń przedmiotowych, ćwiczebna) – w formie ćwiczeń audytoryjnych (zastosowanie przyswojonej wiedzy w praktyce – może przybierać różny charakter: rozwiązywanie zadań poznawczych lub trenowanie umiejętności psychomotorycznych; przekształcenie czynności świadomej w nawyk poprzez powtarzanie) Metoda warsztatowa (krótki wykład, podanie wzoru zachowania i trenowanie umiejętności – wykorzystywana głównie w specjalistycznych szkoleniach zawodowych)

Literatura

Podstawowa

1. Stewart J. (red.), Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2002 (lub wydania późniejsze).
2. Hartley P., Komunikowanie interpersonalne, Wydawnictwo Astrum, Wrocław, 2006.
3. Cialdini R.B., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, 2011
4. Stewart J. (red.), Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2002 (lub wydania późniejsze).
5. Hartley P., Komunikowanie interpersonalne, Wydawnictwo Astrum, Wrocław, 2006.
6. Cialdini R.B., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, 2011
7. Beling A., Sztuka wystąpień publicznych: jak się zaprezentować? Co i jak mówić? Jak umiejętnie wpływać na ludzi, Gdańsk 2010.

Uzupełniająca

1. Leary M., Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk, 2007.
2. S. P. Morreale, B., H. Spitzberg, J. K. Barge, Komunikacja między ludźmi: motywacja, wiedza i

- umiejętności. Przekł. P. Izdebski, A. Jaworska, D. Kobylińska; red. nauk. U. Jakubowska. Warszawa, 2007.
3. Rzędowska A., Rzędowski J., Mówca doskonały. Wystąpienia publiczne w praktyce, Gliwice 2009.
4. 1. Leary M., Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk, 2007.
5. S. P.Morreale , B.,H. Spitzberg , J. K. Barge, Komunikacja między ludźmi: motywacja, wiedza i umiejętności. Przekł. P. Izdebski, A. Jaworska, D. Kobylińska; red. nauk. U. Jakubowska. Wa rszawa, 2007.

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1,50
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwii/egzaminu, wykonanie projektu)	20	0,50