

**AGH**AGH UNIVERSITY OF SCIENCE  
AND TECHNOLOGY

Nazwa modułu zajęć: Metodyka i prowadzenie szkoleń

Rok akademicki: 2019/2020 Kod: GIKS-2-220-WK-n Punkty ECTS: 3

Wydział: Górnictwa i Geoinżynierii

Kierunek: Inżynieria Kształtowania Środowiska Specjalność: Wentylacja i klimatyzacja przemysłowa

Poziom studiów: Studia II stopnia Forma studiów: Niestacjonarne

Język wykładowy: Polski Profil: Ogólnoakademicki (A) Semestr: 2

Strona www: —

Prowadzący moduł: dr Kaprańska Łucja (lkapral@agh.edu.pl)

## Opis efektów uczenia się dla modułu zajęć

Kod MEU	Student, który zaliczył moduł zajęć zna i rozumie/potrafi/jest gotów do	Powiązania z KEU	Sposób weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta w ramach poszczególnych form zajęć i dla całego modułu zajęć
Wiedza: zna i rozumie			
M_W001	Student poznaje podstawowa terminologię z zakresu problematyki podstaw psychologii menedżerskiej		Kolokwium
M_W002	student zdobywa elementarna wiedzę w zakresie prowadzenia i rozwijania form indywidualnej przedsiębiorczości,		Kolokwium
Umiejętności: potrafi			
M_U001	poprawnie stosuje poznaną terminologię z zakresu psychologii i innych pokrewnych nauk społecznych zajmujących się problematyką zarządzania zasobami ludzkimi		Kolokwium
M_U002	potrafi interpretować procesy oraz zjawiska charakterystyczne dla świata wielokulturowego, ma świadomość wpływu czynników kulturowych na sposoby zarządzania zasobami ludzkimi		Kolokwium

M_U003	student powinien osiąść umiejętności zastosowania psychologii menedżerskiej w rozwiązywaniu różnych problemów występujących w firmach i instytucjach, między innymi poprzez: poprawienie komunikacji na poziomie werbalnym i niewerbalnym, oraz lepsze radzenie sobie ze stresem zawodowym.		Kolokwium
Kompetencje społeczne: jest gotów do			
M_K001	potrafi samodzielnie sformułować problemy praktyczne w obszarze pracy zawodowej, podejmuje kreatywne poszukiwania możliwych rozwiązań		Kolokwium
M_K002	zna zakres swojej wiedzy z podstaw psychologii menedżerskiej i rozumie dalszą potrzebę rozwijania się w tym zakresie		Kolokwium
M_K003	nabywa kompetencji z zakresu sztuki argumentacji w trakcie negocjacji oraz docenia wartość współpracy w zespole		Kolokwium

### Liczba godzin zajęć w ramach poszczególnych form zajęć

Suma	Forma zajęć dydaktycznych										
	Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia projektowe	Konwersatorium	Zajęcia seminaryjne	Zajęcia praktyczne	Zajęcia terenowe	Zajęcia warsztatowe	Prace kontrolne i przejściowe	Lektorat
12	12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

### Matryca kierunkowych efektów uczenia się w odniesieniu do form zajęć i sposobu zaliczenia, które pozwalają na ich uzyskanie

Kod MEU	Student, który zaliczył moduł zajęć zna i rozumie/potrafi/jest gotów do	Forma zajęć dydaktycznych										
		Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia projektowe	Konwersatorium	Zajęcia seminaryjne	Zajęcia praktyczne	Zajęcia terenowe	Zajęcia warsztatowe	Prace kontrolne i przejściowe	Lektorat
Wiedza: zna i rozumie												
M_W001	Student poznaje podstawowa terminologię z zakresu problematyki podstaw psychologii menedżerskiej	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M_W002	student zdobywa elementarna wiedzę w zakresie prowadzenia i rozwijania form indywidualnej przedsiębiorczości,	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Umiejętności: potrafi												
M_U001	poprawnie stosuje poznaną terminologię z zakresu psychologii i innych pokrewnych nauk społecznych zajmujących się problematyką zarządzania zasobami ludzkimi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M_U002	potrafi interpretować procesy oraz zjawiska charakterystyczne dla świata wielokulturowego, ma świadomość wpływu czynników kulturowych na sposoby zarządzania zasobami ludzkimi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M_U003	student powinien posiadać umiejętności zastosowania psychologii menedżerskiej w rozwiązywaniu różnych problemów występujących w firmach i instytucjach, między innymi poprzez: poprawienie komunikacji na poziomie werbalnym i niewerbalnym, oraz lepsze radzenie sobie ze stresem zawodowym.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kompetencje społeczne: jest gotów do												
M_K001	potrafi samodzielnie sformułować problemy praktyczne w obszarze pracy zawodowej, podejmuje kreatywne poszukiwania możliwych rozwiązań	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M_K002	zna zakres swojej wiedzy z podstaw psychologii menedżerskiej i rozumie dalszą potrzebę rozwijania się w tym zakresie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M_K003	nabywa kompetencji z zakresu sztuki argumentacji w trakcie negocjacji oraz docenia wartość współpracy w zespole	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

## Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Udział w zajęciach dydaktycznych/praktyka	12 godz
Przygotowanie do zajęć	27 godz
Samodzielne studiowanie tematyki zajęć	35 godz
Egzamin lub kolokwium zaliczeniowe	1 godz
Dodatkowe godziny kontaktowe	1 godz
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	76 godz
Punkty ECTS za moduł	3 ECTS

## Pozostałe informacje

### Szczegółowe treści kształcenia w ramach poszczególnych form zajęć (szczegółowy program wykładów i pozostałych zajęć)

#### Wykład

##### Podstawy psychologii menedżerskiej

- 1.Wprowadzenie do psychologii menedżerskiej -
- 2.Zarządzanie zasobami ludzkimi w organizacji (tworzenie kapitału ludzkiego)
- 3.Techniki komunikowania się w organizacji. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Narzędzia komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej
- 4.Psychologia stresu. Stres pracy i jego profilaktyka
- 5.Syndrom Wypalenia Zawodowego oraz jak mu zapobiegać Test „Czy jesteś już wypalony?(program interwencyjno - prewencyjny)
- 6.Przywództwo w organizacji Władza menedżerska i przywództwo
- 7.Komunikacja interpersonalna i kształtowanie wizerunku osobistego menadżera.
- 8.Konflikty i ich rozwiązywanie. Podstawy Negocjacji.Wybrane metody i techniki negocjacji.
- 9.Psychologia konsumenta i reklamy
- 10.Zarządzanie czasem w pracy
- 11.Metody i techniki pracy menedżera.Trening umiejętności menedżerskich
- 12.Zachowania organizacyjne - mierzenie motywacji osiągnięć - kwestionariusz, test ról zawodowych,
- 13.Psychologiczne wyznaczniki sukcesu w zarządzaniu
- 14.Psychologiczny model efektywności pracy (badanie efektywności stylu kierowania- test Reddina)
- 15.Coaching - a kierowanie zespołem w nowoczesnej firmie

#### Metody i techniki kształcenia:

Wykład: Treści prezentowane na wykładzie są przekazywane w formie prezentacji multimedialnej w połączeniu z klasycznym wykładem tablicowym wzbogaconymi o pokazy odnoszące się do prezentowanych zagadnień.

#### Warunki i sposób zaliczenia poszczególnych form zajęć, w tym zasady zaliczeń poprawkowych, a także warunki dopuszczenia do egzaminu:

Nie określono

#### Zasady udziału w poszczególnych zajęciach, ze wskazaniem, czy obecność studenta na zajęciach jest obowiązkowa:

Wykład:

- Obecność obowiązkowa: Nie
- Zasady udziału w zajęciach: Studenci uczestniczą w zajęciach poznając kolejne treści nauczania zgodnie z sylabusem przedmiotu. Studenci winni na bieżąco zadawać pytania i wyjaśniać wątpliwości. Rejestracja audiowizualna wykładu wymaga zgody prowadzącego.

#### Sposób obliczania oceny końcowej

Aktywność w trakcie zajęć, wynik kolokwium zaliczeniowego w formie testu.

#### Sposób i tryb wyrównywania zaległości powstałych wskutek nieobecności

## **studenta na zajęciach:**

Nie określono

## **Wymagania wstępne i dodatkowe, z uwzględnieniem sekwencyjności modułów**

Brak

## **Zalecana literatura i pomoce naukowe**

• obowiązkowa:

•  
R.W.Griffin „Podstawy zarządzania organizacjami” PWN Warszawa 2004

• literatura polecana

•

Z. Nęcki „Komunikacja międzyludzka” Antykwa, 2005.

Bartkowiak G., Psychologia zarządzania, Poznań: Akademia Ekonomiczna, 1994.

Armstrong M., Zarządzanie Zasobami Ludzkimi. Strategia i działanie, Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, 2000.

Dąbrowski P.J., Praktyczna teoria negocjacji, Sorbog, Warszawa 1990.

De Bono E., Naucz się myśleć kreatywnie, PRIMA, Warszawa 1995.

De Bono E., Sześć butów czyli sześć sposobów działania, Medium, Warszawa 1997.

De Bono E., Sześć kapeluszy czyli sześć sposobów myślenia. Medium, Warszawa 1996.

Dominian J., Autorytet, Inst. Wydaw. PAX, Warszawa 1988.

Donaldson M.C., Donaldson M., Negocjacje, Wydawnictwo RM, Warszawa 1999.

Filarski P., Trembowelska E.. Dogadajmy się. Ilustrowany poradnik negocjatora, Wyd. SYNERGIA, Gdańsk.

Fincher S.F., Kreatywna mamba/a, RAVI, Łódź 1994.

Fisher M., Sekret milionera, Medium, Warszawa 1991.

Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodźcie do tak. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 1995.

Folta M., Communication Training: from a multi-disciplinary group to an interdisciplinary team, w: Komunikacja Społeczna w procesach transformacyjnych; Social Communication in the Transformation Process, OBP, Wrocław 1994.

Folta M., Trening komunikacji; od multi-dyscyplinarnej grupy do interdyscyplinarnego zespołu, praca dyplomowa na Studium Pedagogiki Myślenia Twórczego, WSZPS, Warszawa 1991.

Folta M., Zarys nowoczesnej teorii i praktyki negocjowania w: Humanizacja zespołów mieszkaniowych blokowisk, HABITAT 93, Wyd. Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1994.

Folta M., Kreatywne rozwijanie przedsiębiorczości indywidualnej i zespołowej, w: Habitat w regionie, HABITAT '96, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1998.

Folta M. Prognozowanie naukowo techniczne i gospodarczo-społeczne z wykorzystaniem teorii potrzeb i heurystyki, w: Potrzeby, Twórczość, Przyszłość; Wyd. Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1991.

Fowler A., Jak skutecznie negocjować, Petit, Warszawa 1997.

Gheorghiu V.A., Sugestia, Wiedza Powszechna, Warszawa 1987.

Goleman D., Inteligencja emocjonalna, Sukces w życiu zależy nie tylko od intelektu lecz od umiejętności kierowania emocjami, Media Rodzina of Poznań 1997.

Góralski A., Być nowatorem poradnik twórczego myślenia, PWN, Warszawa 1980.

Góralski A., Twórcze rozwiązywanie zadań, PWN, Warszawa 1989.

Pocztowski A. (red.), Zarządzanie zasobami ludzkimi. Studia przypadków, Nowy Sącz: Wyższa Szkoła Biznesu NLU, 1998.

Witkowski T. (red), Nowoczesne metody doboru i oceny personelu, Kraków: Wydawnictwa Profesjonalnej Szkoły Biznesu, 2000.

Adamiec M., Kożusznik B., Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Akade, Katowice 2000.

Penc J., Motywowanie w zarządzaniu, Kraków: Wydawnictwa Profesjonalnej Szkoły Biznesu, 1996.

Zbiegień-Maciąg L., Marketing personalny czyli jak zarządzać pracownikami w firmie, Warszawa:

Wydawnictwo Business Press, 1996.

Franken Robert E. Psychologia motywacji, Wydawnictwo: GWP 2005

Chmiel N (red.)Psychologia pracy i organizacji, Wydawnictwo: GWP 2007

Maruszewski T. PSYCHOLOGIA POZNANIA Umysł i świat, GWP, 2011

Czasopisma i inne źródła :

„Personel i zarządzanie”,

„Charaktery”

i inne

### **Publikacje naukowe osób prowadzących zajęcia związane z tematyką modułu**

Nie podano dodatkowych publikacji

### **Informacje dodatkowe**

Brak