

1.	Nazwa kierunku	kultury mediów
2.	Wydział	Wydział Humanistyczny
3.	Cykl rozpoczęcia	2025/2026 (semestr zimowy)
4.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
5.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
6.	Forma prowadzenia studiów	niestacjonarna

Moduł kształcenia: Zasady komunikowania

Kod modułu: 02-MO2N-14-17K

1. Liczba punktów ECTS: 4

2. Zakładane efekty uczenia się modułu			
kod	opis	efekty uczenia się kierunku	stopień realizacji (skala 1-5)
17K_K04	nabywa niezbędne kompetencje językowe, pragmatyczne i dyskursywne; wykorzystuje nabyte umiejętności i sprawności w życiowych sytuacjach (autoprezentacja w rozmowie o pracę, negocjacje, wystąpienia publiczne); odróżnia informację od perswazji i manipulacji, odróżnia fakty od opinii, ocenia zastosowane strategie	02-MO2SN-14_K01	5
17K_U04	w interpretacjach wystąpień publicznych integruje wiedzę i umiejętności z różnych dyscyplin i aplikuje je do nowej retoryki; w wystąpieniach bada zachowania niewerbalne	02-MO2SN-14_U04	5
17K_U05	posiada umiejętności badawcze i sprawnie analizuje i interpretuje wystąpienia publiczne i negocjacje, w tym zastosowanie perswazji i manipulacji; potrafi analizować zastosowanie manipulacji, bronić się przed nią i stosować właściwe strategie komunikacyjne	02-MO2SN-14_U05	5
17K_U06	posiada umiejętność krytycznej analizy i merytorycznego argumentowania w dyskusji	02-MO2SN-14_U06	5
17K_U10	samodzielnie przygotowuje autoprezentację, wystąpienie publiczne, negocjacje oraz przedstawia je na zajęciach	02-MO2SN-14_U09	5
17K_U11	w interpretacji negocjacji przywołuje kontekst społeczny i kulturowy	02-MO2SN-14_U10	5
17K_U12	dostrzega i analizuje konteksty niezbędne do skutecznego porozumiewania się	02-MO2SN-14_U11	5
17K_W03	ma uporządkowaną, pogłębioną wiedzę z zakresu retoryki, szczególnie : z teorii i metodologii nowej retoryki i dyscyplin pokrewnych	02-MO2SN-14_W03	5
17K_W04	zna zasady wystąpień publicznych i negocjacji		5

		02-MO2SN-14_W04	
17K_W05	posiada wiedzę w zakresie specyfiki kulturowej negocjacji z innymi narodowościami	02-MO2SN-14_W05	5
17K_W06	zna współczesną literaturę naukową dotyczącą pojęć: strategia, argumentacja, perswazja, manipulacja; krytycznie czyta teksty naukowe	02-MO2SN-14_W06	5
17K_W07	zna i rozumie zasady analizowania wystąpienia publicznego i negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem technik oddziaływania perswazyjnego i strategicznego	02-MO2SN-14_W07	5

3. Opis modułu

Opis	W ramach modułu Zasady komunikowania student poznaje podstawowe wiadomości z zakresu komunikacji, komunikowania i komunikowania się. Analizuje różne kody, a w ramach kodu językowego poznaje typy argumentacji, środki perswazji i sposoby ich zastosowania w reklamie, polityce, propagandzie a także komunikacji interpersonalnej. Zapoznaje się z przekonywaniem bezpośrednim i pośrednim. Uczy się posługiwania strategiami w różnych typach komunikacji. Odróżnia perswazję od manipulacji. Potrafi zastosować działania mające na celu kierowanie postawami i/lub zachowaniami ludzkimi. Poznaje podstawowe zasady wystąpień publicznych, odpowiedzialności mówcy, sposobów prezentacji multimedialnych. Poznaje różne rodzaje przemówień publicznych (informowanie, przekonywanie). Stosuje argumentację i racjonalne myślenie. W formie warsztatów uczy się autoprezentacji, publicznego wystąpienia, negocjacji.
Wymagania wstępne	Brak.

4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu

kod	nazwa (typ)	opis	efekty uczenia się modułu
02-MO2SN-14-w_e	egzamin (pisemny lub ustny) w zależności od decyzji prowadzącego	weryfikacja wiedzy i umiejętności w oparciu o treść zajęć i wskazaną w sylabusie literaturę	17K_U10, 17K_U11, 17K_U12, 17K_W03, 17K_W04, 17K_W05, 17K_W06, 17K_W07
02-MO2SN-14-w_g	gra dydaktyczna	sprawdzenie wiedzy i umiejętności praktycznych oraz ocena postaw i kompetencji	17K_K04, 17K_U04, 17K_U05, 17K_U06, 17K_U10, 17K_U11, 17K_U12, 17K_W06, 17K_W07
02-MO2SN-14-w_p	prezentacja ustna lub pisemna	sprawdzenie wiedzy, umiejętności i kompetencji	17K_U05, 17K_U10, 17K_U11, 17K_U12, 17K_W06, 17K_W07

5. Rodzaje prowadzonych zajęć

kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów uczenia się
	nazwa	opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)	liczba godzin	opis	liczba godzin	
02-MO2N-14-f_l	laboratorium	analiza środków oddziaływania w mediach; prezentacja wystąpienia publicznego,	20	studiowanie literatury przedmiotu; zbieranie i interpretacja przykładów	60	02-MO2SN-14-w_g, 02-MO2SN-14-w_p

		autoprezentacja, negocjowanie; dyskusja oceniająca nad wystąpieniami ; gry dydaktyczne i obserwacja sytuacji negocjacyjnych		egzemplifikujących zastosowanie środków perswazyjnych w mediach; przygotowanie prezentacji; przygotowanie wystąpienia publicznego, autoprezentacji, negocjacji na zadany temat		
02-MO2N-14-f_w	wykład	wykład wprowadzający w problematykę wraz z prezentacją	10	studiowanie literatury naukowej, obserwacja i analiza przykładów wystąpień publicznych i zachowań w reklamie, polityce i mediach	40	02-MO2SN-14-w_e