

Warsztaty rozwoju osobistego: Trening asertywności - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Warsztaty rozwoju osobistego: Trening asertywności
Kod przedmiotu	14.4-WH-CDFP-WROA-S16
Wydział	Wydział Humanistyczny
Kierunek	Coaching i doradztwo filozoficzne
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. licencjata
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2019/2020

Informacje o przedmiocie	
Semestr	4
Liczba punktów ECTS do zdobycia	6
Typ przedmiotu	obieralny
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	mgr Joanna Kubicka-Jakuczun

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Laboratorium	30	2	18	1,2	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Zajęcia mają na celu rozwinięcie u studentów umiejętności asertywnej komunikacji oraz autoprezentacji. Poprzez ukazanie znaczenia relacji i komunikacji w grupie oraz konstruktywnego rozwiązywania konfliktów interpersonalnych wsparte zostaną umiejętność współpracy i dialogu społecznego W trakcie zajęć studenci zaznajamiają się także z procedurami i technikami poprawiającymi ekspresyjność i elastyczność zachowań. Wzmacniając zdolności zarówno intrapersonalne jak i interpersonalne, rozpoznają własne wzorce funkcjonowania w interakcjach indywidualnych i grupowych, nabywając przy tym umiejętności psychospołecznych niezbędnych do pracy w zawodzie coacha.

Wymagania wstępne

brak

Zakres tematyczny

Rozwój umiejętności własnych potencjałów. Treningi otwierające i stymulujące własny rozwój. Analiza indywidualnych potencjałów rozwojowych. Asertywność - podstawowe pojęcia, cechy zachowań asertywnych. Terytorium psychologiczne. Asertywny monolog wewnętrzny i samoocena. Asertywny sposób komunikacji. Odmawianie i obrona swoich praw. Wyrażanie oraz przyjmowanie pochwał i krytyki. Asertywne wyrażanie gniewu i złości. Wyrażanie opinii i przekonań oraz próśb i oczekiwań. Inicjatywa w kontaktach społecznych. Cechy skutecznej autoprezentacji. Skuteczna autoprezentacja w różnych kontekstach. Trema, stres i radzenie sobie z nimi. Rozwój współpracy i dialogu społecznego.

Metody kształcenia

Burza mózgów, ćwiczenia laboratoryjne, dyskusja, praca w grupach, symulacja laboratoryjna, prezentacje multimedialne, studium przypadku, metoda projektu

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi rozpoznać zachowanie nieasertywne, zna konsekwencje zachowań asertywnych i nieasertywnych. Wie jak reagować w sposób asertywnych oraz jak wspierać asertywne zachowania.		- aktywność w trakcie zajęć - dyskusja - przygotowanie projektu	Laboratorium
Student zna wybrane koncepcje człowieka: filozoficzne, psychologiczne i społeczne stanowiące teoretyczne podstawy działalności w zakresie doradztwa i coachingu.		- aktywność w trakcie zajęć - dyskusja - projekt	Laboratorium
Student ma rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, potrafi używać języka specjalistycznego i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych ze specjalistami z dziedzin będących podstawą dla doradztwa filozoficznego i coachingu, jak i z odbiorcami spoza grona specjalistów.		- aktywność w trakcie zajęć - dyskusja	Laboratorium

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student efektywnie organizuje własną pracę i krytycznie ocenia jej stopień zaawansowania.		bieżąca kontrola na zajęciach	Laboratorium
Student potrafi animować prace nad rozwojem uczestników procesów doradczych i trenerskich		- aktywność w trakcie zajęć - projekt	Laboratorium

Warunki zaliczenia

Zaliczenie z oceną na podstawie oceny z projektu warsztatu przygotowanego na potrzeby zajęć oraz ocen cząstkowych uzyskanych w wyniku indywidualnej aktywności studenta.

Literatura podstawowa

1. Alberti R. i Emmons, M., Asertywność, Gdańsk ,2008
2. Rogers J., Coaching, Gdańsk, 2012
3. Rojewska J., Grupa bawi się i pracuje. Zbiór grupowych gier i ćwiczeń psychologicznych, Warszawa, 2000
4. McKay M., Davis M., Fanning P., Sztuka skutecznego Porozumiewania się, Gdańsk, 2007

Literatura uzupełniająca

1. Adler R.B., Rosenfeld L.B, Proctor R.F., Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się, Poznań 2002.
2. Argyle M., Psychologia stosunków międzyludzkich, Warszawa 2002
3. Aronson E., Akert R., Wilson T., Psychologia społeczna, Poznań 1997.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Dariusz Sagan (ostatnia modyfikacja: 07-06-2019 14:09)

Wygenerowano automatycznie z systemu SyllabUZ