

AKADEMIA WYCHOWANIA FIZYCZNEGO IM. BRONISŁAWA CZECHA W KRAKOWIE

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów, którzy rozpoczęli studia w roku akademickim 2013/2014

Wydział Turystyki i Rekreacji

Kierunek studiów: Turystyka i Rekreacja

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: Stacjonarne

Kod kierunku: 812

Stopień studiów: II

Specjalności: Coaching w Rekreacji

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Motywowanie i psychologia pracy z klientem
KOD PRZEDMIOTU	TIR812 ASCR3
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty specjalnościowe
LICZBA PUNKTÓW ECTS	3.00
JĘZYK WYKŁADOWY	polski
SEMESTRY	3

2 FORMA ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	SEMINARIUM	INNE	–
3	0	30	0	0	0



3 CELE PRZEDMIOTU

Cell1 Przygotowanie studentów do fachowego, profesjonalnego motywowania klientów do dbałości o zdrowie i dobrą formę fizyczną.

4 WYMAGANIA WSTĘPNE

- 1 Znajomość w zakresie podstawowym problematyki psychologii motywacji i komunikacji interpersonalnej.

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza: K_W04: Rozumie i poddaje analizie procesy psychospołeczne charakterystyczne dla turystyki i rekreacji, niezbędne dla oceny ich skutków i przewidywania następstw w wybranym zakresie

EK2 Wiedza: K_U01: Posiada pogłębioną umiejętność stosowania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji w sytuacjach charakterystycznych dla turystyki i rekreacji

EK3 Kompetencje społeczne: K_K02: Realistycznie ocenia swoje kompetencje, jest świadom ich ograniczeń, także wynikających z potrzeby ochrony interesów innych osób i wie, kiedy zwrócić się do ekspertów

6 TREŚCI PROGRAMOWE

ĆWICZENIA

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Zajęcia organizacyjne. Sprawdzenie poziomu wiedzy uczestników.	2
C2	Nawiązywanie i podtrzymywanie komunikacji	2
C3	Rozpoznawanie kanału komunikacyjnego klienta. Rozpoznawanie nawyków komunikacyjnych klienta.	4
C4	Techniki zadawania pytań. Udzielanie informacji zwrotnej	4
C5	Inteligencja emocjonalna w praktyce	2
C6	Analiza transakcyjna	4
C7	Użyteczne w procesie coachingu teorie motywacji. Reguły motywowania. Zasady doboru i stosowania określonych technik motywowania.	4
C8	Warunki, korzyści i zagrożenia stosowania motywacji pozytywnej i negatywnej.	2
C9	Narzędzia motywacyjne. Motywowanie pozafinansowe.	2
C10	Zalety i zagrożenia stosowania niekonwencjonalnych technik motywowania	2
C11	Zajęcia zaliczeniowe	2
	RAZEM	30

7 METODY DYDAKTYCZNE

M1 Praca w grupach

M2 Dyskusja

M3 Studium przypadku

M4 Praca z podręcznikiem

M5 Prezentacje multimedialne

M6 Projekty



8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	30
Konsultacje przedmiotowe	0
Egzaminy i zaliczenia w sesji	1
Inne	
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	35
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	5
Inne	0
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	75
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	3

9 METODY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1	Kolokwium
----	-----------

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1	Egzamin pisemny
----	-----------------

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

1	obecność na zajęciach, projekt pisemny, pisemna praca śródsesjonalna, kolokwium zaliczeniowe
---	--

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3	Zna terminy z zakresu psychologii komunikacji i motywacji, prawidłowo je definiuje na podstawie literatury obowiązkowej.
NA OCENĘ 4	Prawidłowo stosuje terminy psychologiczne, zna różne podejścia teoretyczne z zakresu podanej literatury obowiązkowej i uzupełniającej.
NA OCENĘ 5	Swobodnie porusza się w zakresie różnych podejść teoretycznych.
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3	Potrafi prawidłowo odtworzyć 50 % - 70 % technik komunikacji i motywowania spośród poznanych podczas ćwiczeń.
NA OCENĘ 4	Potrafi prawidłowo odtworzyć 70 - 85% technik komunikacji i motywowania spośród poznanych podczas ćwiczeń.
NA OCENĘ 5	Potrafi prawidłowo odtworzyć 85 - 100 % technik komunikacji i motywowania spośród poznanych podczas ćwiczeń.
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3	Prawidłowo spostrzega potrzeby coachingowe określonej grupy klientów.
NA OCENĘ 4	Prawidłowo spostrzega potrzeby coachingowe określonej grupy klientów i definiuje ich zakres.



NA OCENĘ 5	Potrafi profesjonalnie zapewniać klientom wsparcie coachingowe. Prawidłowo lokuje coaching w obszarze potrzeb indywidualnych klientów pochodzących z różnych grup społecznych.
------------	--

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K_W04	Cel1	C1 C2	M4 M5	F1 P1
EK2	K_U01	Cel1	C2	M1 M2 M3	F1 P1
EK3	K_K02	Cel1	C1 C2	M3 M6	F1 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

- 1 Aronson E. — *Psychologia społeczna*, Poznań, 1997, Zysk i S-ka
- 2 Zimbardo P. — *Psychologia i życie*, Warszawa, 2004, PWN
- 3 Zimbardo P., Johnson R., McCann V. — *Psychologia. Kluczowe koncepcje t.2*, Warszawa, 2010, PWN
- 4 Bennewicz M. — *Coaching i mentoring w praktyce*, Warszawa, 2011, G+J
- 5 Whitmore J. — *Coaching. Trening efektywności*, Warszawa, 2011, G+J
- 6 Berne E. — *W co grają ludzie*, Warszawa, 2006, PWN

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

- 1 McLeod A. — *Mistrz coachingu. Podręcznik dla menedżerów, HR-owców i trenerów*, Gliwice, 2008, One Press
- 2 Rogers J. — *Coching*, Gdańsk, 2010, GWP
- 3 Starr J. — *Coaching dla menedżerów*, Warszawa, 2011, Edgard

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

mgr Marzanna Herzig (kontakt: marzanna.herzig@awf.krakow.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

mgr Marzanna Herzig (kontakt: marzanna.herzig@awf.krakow.pl)
dr hab. Krzysztof Kaganek (kontakt: krzysztof.kaganek@awf.krakow.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)	(odpowiedzialny za przedmiot)	(kierownik)	(dziekan)
---------------------	-------------------------------	-------------	-----------



PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....

.....