

KOMUNIKACJ INTERPERSONALNA W PRAKTYCE
WYMAGANIA EDUKACYJNE NA POSZCZEGÓLNE OCENY

Komunikacja werbalna/niewerbalna

Ocena dopuszczająca : Uczeń wyjaśnia co to jest komunikacja.

Rozumie pojęcia komunikacja werbalna/niewerbalna

Wyjaśnia na czym polega aktywne słuchanie.

Podaje przykłady barier komunikacyjnych.

Dostrzega znaczenie komunikacji w pracy zespołowej.

Wyjaśnia pojęcie kompetencji miękkich-dokonyuje samooceny

Rozumie różnice między pytaniami zamkniętymi a otwartymi.

Potrafi wymienić typy charakterologiczne.

Widzi różnicę między członkiem zespołu a liderem

Rozumie pojęcie asertywności.

Potrafi wymienić elementy komunikacji niewerbalnej

Wymienia style komunikacji.

Ma świadomość istnienia „ języka gestów”

Zna podstawowe zasady savoir-vivre w biznesie/ zasady przedstawiania się,
właściwego stroju służbowego/

Ocena dostateczna : ponadto uczeń potrafi wymienić elementy procesu komunikacji.

Dostrzega różnice między komunikacją werbalną a niewerbalną

Wymienia różne poziomy słuchania słuchania.

Wyjaśnia źródła powstawania barier komunikacyjnych.

Potrafi podać zalety pracy zespołowej.

Potrafi wymienić cechy lidera

Odróżnia kompetencje miękkie od kompetencji twardych.

Umie scharakteryzować typy charakterologiczne

Potrafi zbudować pytanie zamknięte i otwarte.

Odróżnia postawę asertywną od agresywnej i uległej

Potraf i omówić elementy komunikacji niewerbalnej /gesty, mimika, kontakt wzrokowy, ułożenie ciała, ubiór i nasze cechy powierzchowności, dystans interpersonalny/.

Dostrzega związek między typami osobowości a stylami komunikacji

Potrafi zinterpretować podstawowe gesty i pozycje ciała

Savoir-vivre w biznesie: umie właściwie dobrać dodatki do stroju, odróżnia styl formalny od swobodnego

Ocena dobra : ponadto uczeń potrafi narysować schemat komunikacji i omówić proces komunikacji.

Podaje procentowy wpływ komunikacji werbalnej i niewerbalnej na proces komunikacji.

Potrafi uporządkować poziomy słuchania oraz wskazuje od którego poziomu można mówić o aktywnym słuchaniu.

Umie określić czy bariery komunikacyjne leżą po stronie nadawcy czy odbiorcy.

Potrafi porównać typy charakterologiczne

Umie wymienić umiejętności, które powinien posiadać lider zespołu

Potrafi porównać pracę zespołową z pracą indywidualną.

Umie wymienić czynniki determinujące sposób mówienia.

Dostrzega znaczenie interpunkcji w procesie komunikacji

Potrafi wymienić kompetencje miękkie i twarde.

Widzi zagrożenia wynikające z postawy asertywnej, agresywnej i uległej

Potrafi omówić wpływ tonu głosu, jego natężenia, tempa, modulowania, melodii, rytmu i intonacji na wartość przekazu.

Potrafi zinterpretować gesty w różnych kręgach kulturowych

Zna zasady właściwie prowadzonej korespondencji elektronicznej w biznesie

Wnosi twórczy wkład w pracę grupy

Ocena bardzo dobra: ponadto Uczeń potrafi omówić fizyczny i psychologiczny schemat komunikacji.

Potrafi wytłumaczyć proces percepcji i przedstawić go graficznie

Potrafi omówić każdy poziom słuchania. Wyjaśnia co to są blokady komunikacyjne i jak identyfikować. Wyjaśnia pojęcia: efekt synergii, syndrom grupowego myślenia, syndrom Apolla.

Umie określić wpływ charakteru na kształtowanie relacji międzyludzkich

Potrafi wykazać różnicę między liderem a szefem

Potrafi wyjaśnić znaczenie czynników mówienia w procesie komunikacji

Rozumie różnicę między motywacją a manipulacją.

Podaje przykłady wpływu interpunkcji na zmiany znaczenia przekazu

Wymienia techniki i metody wpływania na innych.

Wyjaśnia dlaczego należy rozwijać kompetencje miękkie.

Potrafi w ćwiczeniach sytuacyjnych przedstawić postawę asertywną, agresywną i uległą .

Umie praktycznie zastosować elementy sfery niewerbalnej.

Zna zasady savoir-vivre w rozmowie telefonicznej i potrafi je zastosować

Ocena celująca : ponadto uczeń potrafi dokonać analizy wpływu poprawnej i niepoprawnej komunikacji na

relacje międzyludzkie, potrafi sam wyciągać wnioski i popierać je przykładami.

Widzi potrzebę świadomego rozwijania i doskonalenia swojego języka jako narzędzia skutecznej komunikacji. Wyjaśnia pojęcia metajęzyka , podaje przykłady.

Potrafi omówić metody i techniki wpływania na innych.

Wyjaśnia różnice między słuchaniem a słyszeniem. Potrafi podać i wyjaśnić powody dla których ludzie nie słuchają. Wyjaśnia jak należy sobie radzić z barierami komunikacyjnymi oraz do czego może prowadzić ich przekraczanie. Podaje warunki aktywnego słuchania.

Potrafi uzasadnić przewagę pracy zespołowej nad pracą indywidualną, podając konkretne argumenty i przykłady.

Uzasadnia konieczność ciągłego rozwijania kompetencji miękkich .

Potrafi pokazać niewerbalne komponenty komunikacji asertywnej oraz wyjaśnić co jest istotą komunikatu –JA i komunikatu –TY

Potrafi odnaleźć się w roli lidera.

Umie zaplanować, zorganizować, rozdzielić i skontrolować pracę zespołu.

Zna zasady międzynarodowego savoir-vivre /wybrane państwa azjatyckie, arabskie europejskie./