

I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)

Manipulacja a współdziałanie

Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Uczelnia Biznesu i Nauk Stosowanych „Varsovia”
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Zarządzanie, studia II stopnia
Liczba punktów ECTS	4
Język przedmiotu- polski, angielski, inny	polski
Profil kształcenia:	PRAKTYCZNY
Nazwa specjalności:	Psychologia biznesu i coaching
Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe)	Podstawowy / kierunkowy/ <u>specjalnościowy</u> /obowiązkowy/ fakultatywny
Rok / Semestr:	II/4
Osoba koordynująca przedmiot:	Koordinator przedmiotu
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	Psychologia

II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN

	Wykład	Ćwiczenia/konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Praktyki	Ko	Egzamin / zaliczenie	Suma godzin	Ogółem ECTS
Studia stacjonarne	14	28			14			4	6	66	4
Studia niestacjonarne	8	18			10			2	4	42	4

III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH

Formy zajęć	Metody dydaktyczne (właściwe podkreślić)
<u>Wykład</u> / <u>Ćwiczenia</u> / <u>Warsztat</u> / <u>Projekt</u> / Laboratorium	<u>Wykład z dyskusją ukierunkowaną</u> <u>wykład z prezentacją multimedialną</u> <u>case study,</u> metoda sytuacyjna, <u>metoda projektów,</u> <u>dyskusja dydaktyczna,</u> Ćwiczenia rachunkowe Ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi informatycznych - edukacyjna gra Gra symulacyjna Drama Inne: zajęcia projektowe, warsztaty

IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKU

Lp.	Opis przedmiotowych efektów uczenia się	Odniesienie do efektu kierunkowego symbol
-----	---	---

Wiedza:		
P_W01	Student posiada wiedzę z zakresu technik i metod wywierania wpływu na drugiego człowieka, definiuje niekontrolowane korzystanie z wywierania wpływu na innych.	K2P_W01, K2P_W06
P_W02	Zna i rozumie pozytywne aspekty wywierania wpływu na ludzi	K2P_W06, K2P_W07
P_W03	Zna i rozumie zaburzenia zachowania u osób poddanych nadmiernej perswazji	K2P_W06, K2P_W07
Umiejętności:		
P_U01	Student poprawnie wybiera metody pozwalające na zdiagnozowanie wywieranie wpływu na człowieka, rozróżnia i opisuje pozytywne i negatywne skutki manipulacji, poddaje krytycznej ocenie nadmierną perswazję i manipulację, której poddawana jest dana jednostka, orientuje się w ofercie organizacji udzielających pomocy i wsparcia osobom dotkniętym manipulacją.	K2P_U04
Kompetencje społeczne:		
P_K01	Student rozumie znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów praktycznych.	K2P_K06
V. TREŚCI KSZTAŁCENIA		
Lp.	Wykład:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
W1	Strategie negocjacyjne, podstawowe techniki manipulacji w negocjacjach. Analiza mechanizmów manipulacji społecznej w relacjach międzyludzkich	P_W01-P_W03
W2	Sposoby przeciwdziałania manipulacji. Zjawiska grupowe występujące w organizacjach społecznych i miejscu pracy.	P_W01-P_W03
W3	Komunikowanie się jako „gra” – kiedy transakcja w relacjach międzyludzkich jest udana”. Świadome wpływanie na feed back w relacji interpersonalnej	P_W01-P_W03
W4	Rozpoznawanie typu psychicznego rozmówcy i jego strategii komunikacyjnych. Rozpoznawanie znaczenia komunikatów niewerbalnych rozmówcy. Świadome operowanie własną „mową ciała”. Eliminowanie barier komunikacyjnych.	P_W01_P-W03, PU01, P_K01
Lp.	Ćwiczenia/projekt	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
Ćw1	Technika aktywnego słuchania. Podstawowe techniki asertywności.	P_W01_P-W03, PU01, P_K01
Ćw 2	Podstawy perswazji – manipulacje w relacjach międzyludzkich. Podstawy perswazji – strategię, techniki wywierania wpływu na ludzi.	P_W01_P-W03, PU01, P_K01
Ćw 3	Manipulacje w relacjach międzyludzkich. Psychologiczne mechanizmy dominacji i manipulacji w kierowaniu ludźmi.	P_W01_P-W03, PU01, P_K01
Ćw 4	Negocjacje jako typ perswazji i rozwiązywania sporów. Style negocjowania. Schemat czynników perswazji. Przygotowanie negocjacji i wybór stylu.	P_W01_P-W03, PU01, P_K01
P1	Rozpoznawanie psychomanipulacji oraz chwytów erystycznych. Skutki psychomanipulacji.	P_W01_P-W03, PU01, P_K01
VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ		
Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EU	Metoda weryfikacji (WŁAŚCIWE WYBRAĆ) Egzamin pisemny, egzamin ustny, kolokwium, projekt, prezentacja, referat, esej inne	Kategoria weryfikowanych efektów uczenia się:

		wiedza, umiejętności, kompetencje społeczne WŁAŚCIWE WYBRAĆ
Wykład	Test wiedzy	P_W01-P_W03, PU01, P_K01
Ćwiczenia	Praca pisemna. Zadanie praktyczne	P_W01-P_W03, PU01, P_K01
Projekt	Obserwacja i ocena realizacji zadania praktycznego	P_W01-P_W03, PU01, P_K01
WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU wskazać właściwe		
	Zaliczenie wszystkich form zajęć przedmiotu (Ćwiczeń, projektu, laboratorium, pozytywna ocena egzaminu, INNE	
Wykład	Pozytywnie zaliczony test wiedzy	P_W01-P_W03, PU01, P_K01
Ćwiczenia	Pozytywnie zaliczona praca pisemna i zadanie praktyczne	P_W01-P_W03, PU01, P_K01
Projekt	Pozytywna ocena projektu, pozytywna ocena aktywności na zajęciach	P_W01-P_W03, PU01, P_K01
VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS		
Rodzaj aktywności ECTS	Obciążenie studenta	
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
1. Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) – SUMA godzin – z punktu II	66	42
W tym		
1.1. Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów	42	26
1.2. Egzaminy/zaliczenia - liczba godzin	6	4
1.3. Zajęcia projektowe	14	10
1.4. Udział w konsultacjach - liczba godzin	4	2
2. Indywidualna praca własna studenta - liczba godzin – Projekt / esej / studium przypadku / zadanie praktyczne, samodzielne przygotowanie się do zajęć, egzaminów, zaliczeń	34	58
Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin i ECTS	100/4	100/4
IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE		
Literatura podstawowa przedmiotu:		
– Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Gdańsk 2022 GWP		
– Hogan K., Psychologia perswazji. Strategie i techniki wywierania wpływu na ludzi. Warszawa 2005, Jacek Santorski Co Agencja Wydawnicza		
Literatura uzupełniająca przedmiotu:		
– Aronson E., Człowiek – istota społeczna. Warszawa 1996, PWN.		
– Schulz von Thyn F., Sztuka rozmawiania. Kraków 2003, WAM.		
– Berne E., W co grają ludzie. Warszawa 2004, Wydawnictwo Jacek Santorski.		
– Tyszka T., Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji. Gdańsk 1999, GWP		
– Głodowski W., Komunikacja niewerbalna. Gdańsk 2000, GWP.		
– Sujak E., ABC psychologii komunikacji. Kraków 2006, Znak		
– Stankiewicz J., Komunikowanie się w organizacji. Wrocław 1999, Astrum.		
Inne materiały dydaktyczne:		
–		