

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:	Przywództwo w biznesie
Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe)	Podstawowy / kierunkowy/ <u>specjalnościowy</u> /obowiązkowy/ fakultatywny
Rok / Semestr:	II/3
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)
Wykład/Ćwiczenia/Warsztat/Projekt/ 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
-----	---	---

<b>Wiedza:</b>		
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
<b>Umiejętności:</b>		
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
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
P_K01	Student rozumie znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów praktycznych.	K2P_K06
<b>V. TREŚCI KSZTAŁCENIA</b>		
<b>Lp.</b>	<b>Wykład/warsztaty/projekt:</b>	<b>Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się</b>
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
Wr1	Technika aktywnego słuchania. Podstawowe techniki asertywności.	P_W01_P-W03, PU01, P_K01
Wr2	Podstawy perswazji – manipulacje w relacjach międzyludzkich. Podstawy perswazji – strategie, techniki wywierania wpływu na ludzi.	P_W01_P-W03, PU01, P_K01
Wr3	Manipulacje w relacjach międzyludzkich. Psychologiczne mechanizmy dominacji i manipulacji w kierowaniu ludźmi.	P_W01_P-W03, PU01, P_K01
Wr4	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
<b>VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b>		
<b>Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EU</b>	<b>Metoda weryfikacji (WŁAŚCIWE WYBRAĆ)</b> <b>Egzamin pisemny, egzamin ustny, kolokwium, projekt, prezentacja, referat, esej inne</b>	<b>Kategoria weryfikowanych efektów uczenia się:</b> <b>wiedza, umiejętności, kompetencje społeczne</b> <b>WŁAŚCIWE WYBRAĆ</b>
Wykład	Test wiedzy	P_W01-P_W03, PU01, P_K01
Warsztaty	Praca pisemna	P_W01_P-W03, PU01, P_K01

Projekt	Case study - obserwacja i ocena realizacji zadania praktycznego	P_W01_P-W03, PU01, P_K01	
<b>WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU wskazać właściwe</b>			
	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	P_W01-P_W03, PU01, P_K01	
Projekt	Pozytywnie zaliczony projekt	P_W01-P_W03, PU01, P_K01	
<b>VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS</b>			
<b>Rodzaj aktywności ECTS</b>		<b>Obciążenie studenta</b>	
		<b>Studia stacjonarne</b>	<b>Studia niestacjonarne</b>
1. Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) – <b>SUMA godzin</b> – 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
<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin i ECTS</b>		<b>100/4</b>	<b>100/4</b>
<b>IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE</b>			
<b>Literatura podstawowa przedmiotu:</b>			
– 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			
<b>Literatura uzupełniająca przedmiotu:</b>			
– 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.			
<b>Inne materiały dydaktyczne:</b>			