|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nazwa jednostki prowadzącej kierunek:** | | **AKADEMIA NAUK SPOŁECZNYCH I MEDYCZNYCH**  **W LUBLINIE**  **AKADEMIA NAUK STOSOWANYCH**  WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH | | | |
| **Nazwa kierunku:** | | **PSYCHOLOGIA** | | | |
| **Poziom kształcenia:** | | pierwszy | | | |
| **Profil kształcenia:** | | praktyczny | | | |
| **Moduły wprowadzające / wymagania wstępne:** | | Psychologia procesów poznawczych, Psychologia osobowości | | | |
| **Nazwa modułu (przedmiot lub grupa przedmiotów):** | | **MANIPULACJA A WSPÓŁDZIAŁANIE** | | | |
| **Osoby prowadzące:** | | **dr Anna Skiert** | | | |
| **Ogólna liczba punktów ECTS (zajęcia teoretyczne + zajęcia praktyczne):** | | **5 (2,5 + 2,5)** | | | |
| **Forma studiów**  **/liczba godzin/liczba punktów ECTS z uwzględnieniem form pracy studenta:** | | studia stacjonarne | liczba punktów ECTS | studia niestacjonarne | liczba punktów ECTS |
| Zajęcia teoretyczne – zajęcia zorganizowane | | **30** | **1,2** | **15** | **0,6** |
| Praca własna studenta | | **32,5** | **1,3** | **47,5** | **1,9** |
| Zajęcia praktyczne – zajęcia zorganizowane | | **30** | **1,2** | **15** | **0,6** |
| Praca własna studenta: | | **32,5** | **1,3** | **47,5** | **1,9** |
| **Cele modułu:** | Celem modułu jest wprowadzenie studentów w tematykę z zakresu manipulacji i jej wpływu na funkcjonowanie człowieka w ujęciu współdziałania i podejmowania decyzji, przedstawienie wiedzy na temat funkcji psychologii manipulacji w komunikacji, nabycie przez studentów umiejętności formułowania komunikatów z zastosowaniem technik psychologicznych. | | | | |
| **Efekty kształcenia:** |  | | | | |
| Wiedza: Student posiada wiedzę z zakresu technik i metod wywierania wpływu na drugiego człowieka, wymienia i opisuje pozytywne aspekty wywierania wpływu na ludzi, identyfikuje zaburzenia zachowania u osób poddanych nadmiernej perswazji, definiuje niekontrolowane korzystanie z wywierania wpływu na innych.  Umiejętności: Student poprawnie wybiera metody psychologiczne 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.  Kompetencje społeczne: Student odróżnia skutki manipulacji, ma świadomość negatywnego wpływu manipulacji na funkcjonowanie człowieka, chętnie nawiązuje kontakty interpersonalne, jest wrażliwy na potrzeby i problemy osób z zaburzeniami zachowania wynikające z niepoprawnego budowania relacji. | | | | | |
| **Forma zajęć/metody dydaktyczne:** |  | | | | |
| Zajęcia teoretyczne (wykład klasyczny z elementami dyskusji), zajęcia praktyczne (ćwiczenia, studium przypadku) | | | | | |
| **Forma i warunki zaliczenia przedmiotu w odniesieniu do efektów kształcenia:**  Wiedza: zaliczenie pisemne  Umiejętności: ocena na podstawie prezentacji na wybrany temat  Kompetencje społeczne: ocena na podstawie prezentacji, udziału w dyskusjach | | | | | |
| **Treści programowe:** |  | | | | |
| 1. Strategie negocjacyjne, podstawowe techniki manipulacji w negocjacjach. 2. Analiza mechanizmów manipulacji społecznej w relacjach międzyludzkich. 3. Sposoby przeciwdziałania manipulacji. 4. Zjawiska grupowe występujące w organizacjach społecznych i miejscu pracy. 5. Komunikowanie się jako „gra” – kiedy transakcja w relacjach międzyludzkich jest udana”. 6. Świadome wpływanie na feed back w relacji interpersonalnej. 7. Rozpoznawanie typu psychicznego rozmówcy i jego strategii komunikacyjnych. 8. Rozpoznawanie znaczenia komunikatów niewerbalnych rozmówcy. 9. Świadome operowanie własną „mową ciała”. 10. Eliminowanie barier komunikacyjnych. 11. Technika aktywnego słuchania. 12. Podstawowe techniki asertywności. 13. Podstawy perswazji – manipulacje w relacjach międzyludzkich. 14. Podstawy perswazji – strategie, techniki wywierania wpływu na ludzi. 15. Manipulacje w relacjach międzyludzkich. 16. Psychologiczne mechanizmy dominacji i manipulacji w kierowaniu ludźmi. 17. Negocjacje jako typ perswazji i rozwiązywania sporów. 18. Style negocjowania. 19. Schemat czynników perswazji. 20. Przygotowanie negocjacji i wybór stylu. 21. Rozpoznawanie psychomanipulacji oraz chwytów erystycznych. 22. Skutki psychomanipulacji. | | | | | |
| **Literatura podstawowa:** |  | | | | |
| 1. Błaut R., *Skuteczne negocjacje*. Warszawa 2004, CM. 2. Berne E., *W co grają ludzie*. Warszawa 2004, Wydawnictwo Jacek Santorski. 3. Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk 1996, GWP 4. Hogan K., *Psychologia perswazji. Strategie i techniki wywierania wpływu na ludzi*. Warszawa 2005, Jacek Santorski Co Agencja Wydawnicza. 5. Sujak E., *ABC psychologii komunikacji*. Kraków 2006, Znak. | | | | | |
| **Literatura uzupełniająca:** |  | | | | |
| 1. Aronson E., *Człowiek – istota społeczna*. Warszawa 1996, PWN. 2. Schulz von Thyn F., *Sztuka rozmawiania*. Kraków 2003, WAM. 3. Tyszka T., *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk 1999, GWP 4. Głodowski W., *Komunikacja niewerbalna*. Gdańsk 2000, GWP. 5. Stankiewicz J., *Komunikowanie się w organizacji*. Wrocław 1999, Astrum. | | | | | |