

**Karta przedmiotu**

Nazwa i kod przedmiotu	Psychologia kłamstwa i manipulacji - wykład, PG_00151214						
Kierunek studiów	Prawo w administracji i gospodarce (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2024/2025				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych				
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	1	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	Wydział Prawa i Administracji						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr hab. Andrzej Piotrowski					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach	Praca własna studenta	RAZEM		
	Liczba godzin pracy studenta	15	0.0	35.0	50		
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z technikami wpływu społecznego, metodami oddziaływań psychologicznych oraz sposobami rozpoznawania i przeciwdziałania im.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PAGMU2_UW01] potrafi wykorzystywać wiedzę teoretyczną z zakresu prawa, w tym związanego z funkcjonowaniem administracji, oraz gospodarki jak również powiązanych z nimi dyscyplin naukowych w celu wykonywania zadań w nieprzewidywalnych warunkach i formułowania oraz rozwiązywania złożonych i nietypowych problemów związanych ze studiowanym kierunkiem poprzez odpowiedni dobór informacji, ich analizę, interpretację i syntezę a następnie prezentację	Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - dyskutować o metodach wpływu społecznego, - troszczyć się o przestrzeganie zasad etycznych, - wykazywać odpowiedzialność za edukowanie otoczenie w przypadku zauważenia stosowanych technik i manipulacji, - podejmować działania w celu przeciwdziałania stosowaniu manipulacji, - pełnić funkcje edukacyjne w informowaniu otoczenia o zagrożeniach wynikających z uwikłania w oddziaływanie manipulacyjne.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PAGMU2_KR04] jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, rozwijania dorobku zawodowego, nieustannego dokształcania się, zdobywania kolejnych szczebli kariery zawodowej.	Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - dyskutować o metodach wpływu społecznego, - troszczyć się o przestrzeganie zasad etycznych, - wykazywać odpowiedzialność za edukowanie otoczenie w przypadku zauważenia stosowanych technik i manipulacji, - podejmować działania w celu przeciwdziałania stosowaniu manipulacji, - pełnić funkcje edukacyjne w informowaniu otoczenia o zagrożeniach wynikających z uwikłania w oddziaływanie manipulacyjne.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PAGMU2_KO03] jest gotów działać i myśleć w sposób przedsiębiorczy	Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - porównać techniki i metody wpływu społecznego, - przewidywać konsekwencje zastosowanych metod manipulacji, - analizować przyczyny uległości, - wykrywać metody wywieranego wpływu, - oceniać skuteczność zastosowanych technik.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PAGMU2_WG03] posiada uporządkowaną i podbudowaną teoretycznie wiedzę z kluczowych zagadnień będących przedmiotem regulacji poszczególnych gałęzi prawa związanych ze studiowanym kierunkiem	Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - porównać techniki i metody wpływu społecznego, - przewidywać konsekwencje zastosowanych metod manipulacji, - analizować przyczyny uległości, - wykrywać metody wywieranego wpływu, - oceniać skuteczność zastosowanych technik.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PAGMU2_UK05] potrafi prowadzić debatę na tematy ogólne i specjalistyczne związane z prawem, w szczególności związanym z funkcjonowaniem administracji i gospodarki, z poszanowaniem odmienności poglądów uczestników dyskursu.	Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - wymienić metody wpływu społecznego i manipulacji, - opisać zasady działania technik sekwencyjnych, - wy tłumaczyć zasady ulegania wpływowi społecznemu, - zilustrować na przykładach podstawowe techniki wpływu społecznego	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PAGMU2_WG02] zna i rozumie w stopniu pogłębionym terminologię oraz metody i teorie wyjaśniające zależności między prawem w administracji i gospodarce oraz naukami powiązanymi. Ma także pogłębioną wiedzę na temat metod i narzędzi modelowania procesów w organizacji w tym procesów podejmowania decyzji.	Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - wymienić metody wpływu społecznego i manipulacji, - opisać zasady działania technik sekwencyjnych, - wy tłumaczyć zasady ulegania wpływowi społecznemu, - zilustrować na przykładach podstawowe techniki wpływu społecznego	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny

Treści przedmiotu	Psychologia kłamstwa. Manipulacje w marketingu i reklamie. Manipulacje w mediach. Wykorzystanie sztuki w propagandzie. Manipulacje w negocjacjach. Analiza zachowań manipulacyjnych film. Manipulacje w sektach. Manipulowanie sondażami społecznymi. Osobowość a manipulacje.		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Egzamin pisemny: test.	51.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Cialdini, R. B. (2009). <i>Wywieranie wpływu na ludzi. teoria i praktyka</i> . Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.  Ekman, P. (2003). <i>Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie</i> . Wydawnictwo Naukowe PWN.  Doliński, D. (2003). <i>Psychologiczne mechanizmy reklamy</i> . Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.	
	Uzupelniająca lista lektur	Doliński, D. (2000). <i>Psychologia wpływu społecznego</i> . Wrocławska Drukarnia Naukowa PAN.  Doliński, D., Grzyb, T. (2022). <i>Sto technik wpływu społecznego: kiedy i dlaczego wywieranie wpływu na innych jest skuteczne</i> . Smak Słowa.  Pratkanis, A., Aronson, E. (2003). <i>Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień</i> . Wydawnictwo Naukowe PWN.  Tokarz, M. (2006). <i>Argumentacja perswazja manipulacja</i> . Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. Witkowski, T. (2000). <i>Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić</i> . Oficyna wydawnicza UNUS.	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Co to jest podstęp błędnego wnioskowania?  Na czym polega kłamstwo egotystyczne?		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.