

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Psychologia kłamstwa i manipulacji - wykład, PG_00151220						
Kierunek studiów	Podatki i doradztwo podatkowe (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> 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	14.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14
	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	14		0.0		36.0	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		
	[PiDPMU2_WK04] rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji, w tym zwłaszcza związane z finansami publicznymi		Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - wymienić metody wpływu społecznego i manipulacji, - opisać zasady działania technik sekwencyjnych, - wytłumaczyć 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	<p>Cialdini, R. B. (2009). <i>Wywieranie wpływu na ludzi. teoria i praktyka</i>. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.</p> <p>Ekman, P. (2003). <i>Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie</i>. Wydawnictwo Naukowe PWN.</p> <p>Doliński, D. (2003). <i>Psychologiczne mechanizmy reklamy</i>. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.</p>
	Uzupełniająca lista lektur	<p>Doliński, D. (2000). <i>Psychologia wpływu społecznego</i>. Wrocławska Drukarnia Naukowa PAN.</p> <p>Doliński, D., Grzyb, T. (2022). <i>Sto technik wpływu społecznego: kiedy i dlaczego wywieranie wpływu na innych jest skuteczne</i>. Smak Słowa.</p> <p>Pratkanis, A., Aronson, E. (2003). <i>Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień</i>. Wydawnictwo Naukowe PWN.</p> <p>Tokarz, M. (2006). <i>Argumentacja perswazja manipulacja</i>. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.</p> <p>Witkowski, T. (2000). <i>Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić</i>. Oficyna wydawnicza UNUS.</p>
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Co to jest podstęp błędnego wnioskowania?</p> <p>Na czym polega kłamstwo egotystyczne?</p>	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.