

KARTA PRZEDMIOTU**I. Dane podstawowe**

Nazwa przedmiot	Zasoby osobowe i ich wpływ na efektywne funkcjonowanie w relacjach
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Personal resources and their impact on functioning in relationships
Kierunek studiów	Psychologia
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	5-letnie jednolite magisterskie
Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne)	Stacjonarne
Dyscyplina	Psychologia
Język wykładowy	Język polski

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	dr Andrzej Januszewski
---	------------------------

Forma zajęć (<i>katalog zamknięty ze słownika</i>)	Liczba godzin	Semestr	Punkty ECTS
konwersatorium	30	Rok III, semestr VI	2

Wymagania wstępne	<ul style="list-style-type: none"> Znajomość współczesnej wiedzy w zakresie psychologii: (a) ogólnej, (b) rozwoju człowieka, (c) osobowości, (d) psychologii zdrowia, (e) psychologii resocjalizacji, (f) psychologii klinicznej. Otwartość na przekrojowe pogłębianie umiejętności i kompetencji społecznych z zakresu psychologii: interakcje społeczne, podstawowe pojęcia, prawidłowości psychologiczne, procesy orientacji i regulacji psychologicznej, zdrowie i zaburzenia psychiczne.
-------------------	---

II. Cele kształcenia dla przedmiotu

1.	Treści zajęć obejmują zagadnienia dotyczące identyfikacji czynników leżących u źródeł poprawnych relacji interpersonalnych vs konfliktów.
2.	Studenci mają możliwość zapoznania się, przeanalizowania i poddania kontroli czynników mających związek jakością relacji interpersonalnych w różnych środowiskach i tłach społecznego odniesienia: rodzina, praca, polityka, media, kultura.
3.	Studenci nabywają umiejętność przygotowania się do zreferowania zagadnienia zgodnie z aktualnym stanem wiedzy, a także poszerzenia jej w oparciu o prowadzony dyskurs „na temat...”.

III. Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
WIEDZA		
W_01	Student rozpoznaje związki między klasycznymi systemami filozoficznymi oraz ich implikacjami do psychologii; zwłaszcza w odniesieniu do tych, które mają związek z adaptacją i rozwojem, a	K_W03

	wtórnie mają związek z jakością funkcjonowania człowieka.	
W_02	Student charakteryzuje i wskazuje na związki w zakresie komunikowania interpersonalnego i społecznego a czynnikami osobowościowymi, które je warunkują; zwłaszcza w aspektach kształtowania się prawidłowych vs zaburzonych postaw oraz mających związek z wpływem społecznym.	K_W06
W_03	Student, w nawiązaniu do wiedzy z psychologii rozwoju człowieka analizuje oraz identyfikuje powiązania osobowości z jakością funkcjonowania w kluczowych aspektach i dziedzinach życia (nauka, praca, relacje interpersonalne, adaptacja i rozwój).	K_W09
UMIEJĘTNOŚCI		
U_01	Student potrafi efektywnie współdziałać w grupie, np. przygotowując pracę pisemną, prezentację multimedialną, współdziałać w układach ról; również pozyskiwać wiedzę specjalistyczną, ekspercką; a finalnie potrafi wykorzystywać ją adekwatnie do istoty podejmowanego problemu.	K_U03
U_02	Student dobiera wiedzę adekwatnie do podjętego problemu; porządkuje ją, w zależności od grup procesów orientacji oraz regulacji psychicznej, wskazując na ważne kryteria używane do diagnozy różnicowej (norma vs patologia).	K_U07
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01	Student wykazuje inicjatywę w identyfikowaniu i wyjaśnianiu podstawowych walorów narzędzi diagnostycznych. Dysponuje podstawowymi kompetencjami niezbędnymi do oceny stosowanych metod badawczych.	K_K01

III. Opis przedmiotu/ treści programowe

<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategie negocjacyjne, podstawowe techniki manipulacji w negocjacjach oraz metody przeciwdziałania im. 2. Analiza i przeciwdziałanie manipulacji społecznej w relacjach międzyludzkich (organizacje społeczne, miejsce pracy, media, polityka). 3. Zjawiska grupowe występujące w organizacjach społecznych i miejscu pracy (konformizm, dyfuzja odpowiedzialności, facylitacja, grupowe myślenie). 4. Komunikowanie się jako „gra” – kiedy transakcja w relacjach międzyludzkich jest udana. 5. Świadome wpływanie na <i>feed back</i> w relacji interpersonalnej: rozpoznawanie typu psychicznego rozmówcy i jego strategii komunikacyjnych. 6. Rozpoznawanie znaczenia komunikatów niewerbalnych rozmówcy oraz świadome operowanie własną „mową ciała”; eliminowanie barier komunikacyjnych; stosowanie technik aktywnego słuchania. 7. Asertywność, kiedy jest uzasadniona; podstawowe techniki asertywności. 8. Perswazja; strategie, techniki konstruktywnego vs destruktywnego wywierania wpływu na ludzi. 9. Negocjacje jako typ perswazji. Style negocjowania. 10. Schemat czynników perswazji – udział automatyzmów społecznych w perswazji. 11. Psychologiczne mechanizmy dominacji i manipulacji w kierowaniu ludźmi. 12. Rozpoznawanie psychomanipulacji oraz chwytów erystycznych. 13. Czynniki psychologiczne w przeciwdziałaniu manipulacji. 14. Przygotowanie negocjacji i wybór stylu – stosowanie zasad propozycji i ustępstw negocjacyjnych.

15. Manipulacja a współdziałanie w sytuacjach kontraktowych oraz związkach uczuciowych.

IV. Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody dydaktyczne	Metody weryfikacji	Sposoby dokumentacji
WIEDZA			
W_01	Analiza tekstu Praca z tekstem	Opracowanie prezentacji	Prezentacja w formie elektronicznej, Sprawozdanie z zajęć
W_02	Analiza tekstu Praca z tekstem	Opracowanie prezentacji	Prezentacja w formie elektronicznej, Sprawozdanie z zajęć
W_03	Analiza tekstu Praca z tekstem	Opracowanie prezentacji	Prezentacja w formie elektronicznej, Sprawozdanie z zajęć
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	Analiza tekstu Dyskusja	Opracowanie prezentacji	Ocena prezentacji Ocena aktywności
U_02	Analiza tekstu Dyskusja	Opracowanie prezentacji	Ocena prezentacji Ocena aktywności
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	Praca w grupie, Udział w odegraniu roli, Dyskusja	Przedstawienie prezentacji, Przedstawienie scenki	Ocena prezentacji, Bonus za merytoryczny wkład do dyskusji

V. Kryteria oceny, wagi

1. Wymagana aktywna obecność na wszystkich zajęciach.
2. **Przygotowanie i zaprezentowanie na zajęciach dwóch wybranych tematów** w zespołach 2-3 osobowych (forma prezentacji, z odwołaniami do źródeł naukowych); może być jeden temat + jedna odegrana scenka.

Ważne: uniwersalną podstawą dla opracowanego tematu powinna być perspektywa teoretyczna „behawioralno-poznawcza”, np. Alberta Bandury, dodatkowo według uznania można sięgać także do innych przymatów teoretycznych;

Praca pisemna na wybrany temat = prezentacja:

- **Ocena** porównawcza treści prezentacji (**studenci**, z wyłączeniem prezentujących); składnik oceny 50%
- **Ocena** pracy pisemnej przez **prowadzącego** (aspekty merytoryczne i formalne); składnik oceny 50%

Scenka:

- Odgrywanie scenek – z rolami, np. stron, klientów, petentów, mediatora; składnik oceny przez studentów 50%
- jw. ocena przez prowadzącego (aspekty merytoryczne i formalne); składnik oceny 50%

Przedmiotem oceny przez studentów jest - Twórcze opracowanie obranego tematu. Obrona prezentowanych tez. Pozytywna ocena prezentacji przez uczestników zajęć (z wyłączeniem autorów wystąpienia) wg kryteriów (na skali procentowej, od 0 do 100%):

1. Adekwatność merytoryczna treści w stosunku do tytułu referatu
2. Atrakcyjność formy przekazu (aspekt techniczny)
3. Poprawność językowa (szlachetność, płynność) prezentacji
4. Jakość merytoryczna odpowiedzi udzielonych na pytania problemowe
5. Bogactwo przedstawionej treści (istota, przykłady, przesłania do wyobraźni)

Ocena na zaliczenie: średnia arytmetyczna uzyskana z ww dwóch pozycji, np. dwie prezentacje lub prezentacja plus scenka; (ocena pozytywna 3.0, min 50% oczekiwanego standardu)

Ocena	Kryteria oceny	
bardzo dobra (5)	student realizuje zakładane efekty kształcenia w stopniu bardzo dobrym	wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 91-100 %
ponad dobra (4,5)	student realizuje zakładane efekty kształcenia w stopniu ponad dobrym	wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 81-90 %
dobra (4)	student realizuje zakładane efekty kształcenia w stopniu dobrym	wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 71-80%
dość dobra (3,5)	student realizuje zakładane efekty kształcenia w stopniu dość dobrym	wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 61-70%
dostateczna (3)	student realizuje zakładane efekty kształcenia w stopniu dostatecznym	wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 51-60%
niedostateczna (2)	student realizuje zakładane efekty kształcenia w stopniu niedostatecznym	wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie ≤ 50%

Oraz dodatkowo bonusy za inne aktywności:

- Twórczy i merytoryczny udział w dyskusji (bonus); 3 x bonus = +0,5 oceny w górę
 - Poprawne merytorycznie sprawozdanie z zajęć (1-2 osoby) = +0,5 oceny w górę
 - Wywiązywanie się z roli starosty grupy (zadania...) = +0,5 oceny w górę
 - Za 3 nieusprawiedliwione nieobecności na zajęciach, ocena końcowa = -0,5 w dół
- Materiał dokumentacyjny (ww. 1-5) jest zbierany po każdym wystąpieniu przez studenta odpowiedzialnego za sprawozdanie.
 - Gotową pracę w formie pisemnej należy dostarczyć w ciągu dwóch tygodni do starosty grupowego w formie elektronicznej.
 - Gotowe sprawozdanie z odbytych zajęć należy dostarczyć w ciągu tygodnia do starosty grupowego w formie elektronicznej.

Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	30
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	30

VI. Literatura

Literatura podstawowa
<ol style="list-style-type: none"> 1. Berne, E. (2004). W co grają ludzie. Warszawa: Wydawnictwo Jacek Santorski. 2. Cialdini, R. (2023). Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka. Gdańsk: GWP. 3. Głódowski, W. (2000). Komunikacja niewerbalna. Gdańsk: GWP. 4. Rosenberg, M. B. (2003). Porozumienie bez przemocy. Warszawa: Wydawnictwo Jacek Santorski. 5. Schulz von Thyn, F. (2003). Sztuka rozmawiania. Kraków: WAM. 6. Sujak, E. (2006). ABC psychologii komunikacji. Kraków: Znak. 7. Hogan, K. (2005). Psychologia perswazji. Strategie i techniki wywierania wpływu na ludzi. Warszawa: Jacek Santorski Co Agencja Wydawnicza. 8. Moore Ch., (2009). Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów. Warszawa: Wolters Kluwer.
Literatura uzupełniająca
<ol style="list-style-type: none"> 1. Blikle A. J. (2017). Doktryna jakości. Rzecz o skutecznym zarządzaniu. Warszawa: Onepress. 2. Goffman, E. (1981). Człowiek w teatrze życia codziennego. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy. 3. Kennedy, G. (1998). Negocjator. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA. 4. Kochan, M. (2005). Pojedynek na słowa. Kraków: Znak. 5. Morreale, S.P., Spitzberg, B. H., Barge, J.K. (2007). Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN. 6. Mulak I., Seroczyńska M.(2007). Jak uczyć pracowników (prawników) dobrej komunikacji. Warszawa. PWN. 7. Uchnast, Z. (red.). (2012). Synergia a dobro wspólne. Wybrane zagadnienia z psychologii kierowania. Lublin – Nowy Sącz: TN KUL JP II i WSB-NLU.