

Rok akademicki: 2019/2020

ID zajęć: 510121

ETAP: Semestr letni

**Informacje ogólne:****Prowadzący:** dr Andrzej Januszewski**Organizator:** Wydział Nauk Społecznych  
Instytut Psychologii**Liczba godzin tygodni / semestr:** 2 / 30**Język wykładowy:** Język polski**Kierunek studiów:****Lokalizacja w planach rocznych:** Rok - Semestr**Punkty ECTS:****Forma zaliczenia:** Nie sklasyfikowany**Cele przedmiotu:**

Cele przedmiotu

Celem konwersatorium jest analiza psychologiczna wpływu manipulacji na funkcjonowanie człowieka.

Poszerzenia wiedzy na temat rodzaju, przyczyn i uwarunkowań zaburzeń zachowania wynikających z manipulacji człowiekiem.

C 1. Zaznajomienie z podstawami psychologii manipulacji i komunikowania jako niezbędnego dla współdziałania w interakcjach międzyludzkimi.

C 2. Zaznajomienie z formami i funkcjami psychologii manipulacji, np. w mediach.

C 3. Rozumienie zastosowań teorii psychologicznych w wyjaśnianiu manipulacji.

C 4. Umiejętność tworzenia komunikatów z zastosowaniem reguł psychologicznych. Znajomość uzasadnień psychologicznych dla uwarunkowań prawnych komunikowania społecznego.

**Wymagania wstępne:**

W 1. Wypracowanie podstawowych umiejętności w zakresie diagnozowania zespołów psychopatologicznych z perspektywy psychologicznej powstałych wyniku nieprawidłowego stosowania mechanizmów manipulacji człowiekiem.

W 2. Uświadomienie studentom o wpływie manipulacji na funkcjonowanie człowieka.

W 3. Merytoryczne przygotowanie studenta psychologii do współpracy z personelem zarządzającym jednostkami ludzkimi.

W 4. Wskazanie na skutki nadmiernego stosowania perswazji - jej strategii oraz techniki wywierania wpływu na ludzi.

Znajomość podstaw w zakresie psychologii: (a) ogólnej, (b) rozwoju człowieka, (c) psychologii biznesu, (d) psychologii społecznej

**Efekty kształcenia dla przedmiotu:****WIEDZA**

K\_W06 - Ma wiedzę nt.: społeczno-kulturowych podstaw zachowania człowieka w aspekcie postaw, wpływu społecznego i procesów komunikowania;

K\_W08 - procesów poznawczych, emocjonalnych i motywacyjnych;

K\_W12 - psychologicznych aspektów pracy organizacji i zarządzania;

K\_W15 - zna i rozumie zasady etyki zawodowej psychologa

**UMIEJĘTNOŚCI**

K\_U06 - Wskazuje i proponuje kierunki i sposoby podnoszenia jakości życia jednostki, optymalizacji funkcjonowania grup społecznych i organizacji

**KOMPETENCJE**

K\_K02 - Jest świadomy znaczenia zasad etycznych i uczciwości intelektualnej, szczególnie w praktyce zawodowej psychologa;

K\_K04 - posiada przekonanie o potrzebie wspierania jednostek i grup w aspekcie ich kompetencji psychospołecznych

**Ponadto**

1. Posiada szczegółową wiedzę na temat rodzaju, przyczyn i uwarunkowań zaburzeń zachowania u osób funkcjonujących pod wpływem nadmiernej perswazji.

2. Zna podstawowe patomechanizmy powstawania zaburzeń: klasyfikację, zakres leczenia i formy pomocy psychologicznej- powstałą w wyniku nadmiernego manipulowania jednostką ludzką.

3. Posiada wiedzę dotyczącą rozpoznawania zwiastunów pracy z człowiekiem (werbalne i niewerbalne komunikaty).

4. Zna podstawy teoretyczne i praktyczne w zakresie szczegółowych zagadnień z wywierania wpływu na ludzi.

5. Zna podstawowe systemy diagnostyczne i współczesne standardy wykorzystania psychologii perswazji na funkcjonowanie jednostek.

6. Posiada wiedzę na temat etiologii zaburzeń zachowania oraz roli niekontrolowanego korzystania z wywierania wpływu na ludzi.

## Opis zajęć: Manipulacja a współdziałanie (PBIP) (konwersatorium)

7. Posiada szeroką wiedzę na temat pozytywnej roli wywierania wpływu na ludzi.
  8. Potrafi adekwatnie ocenić znaczenie wizualizacji w programach oferowanych przez psychologię manipulacji.
1. Posiada umiejętności z zakresu skutecznej współpracy i kierowania ludźmi w oparciu o wiedzę psychologiczną
  2. Posiada umiejętność wyboru właściwych metod diagnozowania oraz właściwego wyboru technik wywierania wpływu na ludzi.
  3. Różnicuje oraz właściwie rozpoznaje czynniki ryzyka, jak i trudności funkcjonowania osób nadmiernie manipulowanych przez inne jednostki ludzkie.
  4. Posiada świadomość dopasowywania negatywnych prezentacji programów do manipulowania ludźmi, której konsekwencją jest zaburzenia zachowania.
  5. Krytycznie analizuje nadmierną perswazję i manipulację skierowaną wobec jednostek ludzkich.
  6. Posiada umiejętność projektowania scenariuszy postępowania terapeutycznego w sytuacji nieadekwatnie wykorzystanych strategii i technik manipulacji.
  7. Potrafi orientować się w ofercie placówek udzielających pomocy i wsparcia (np. stowarzyszenia, organizacje pozarządowe itp.).
1. Potrafi zaplanować postępowanie terapeutyczne pozwalające ocenić stopień zaburzenia zachowania wynikłego z powodu braku kontroli nad wywieraniem wpływu na ludzi.
  2. Potrafi odnieść wiedzę z zakresu psychologii manipulacji, zaprojektować kierunek postępowania korekcyjno-terapeutycznego.
  3. Potrafi odróżnić poszczególne konsekwencje stosowania manipulacji wobec ludzki.
  4. Ma adekwatne kompetencje z zakresu wpływu manipulacji i psychologii perwersji na funkcjonowanie człowieka.
  5. Potrafi posługiwać się kryteriami wyboru właściwego programu pracy z ludźmi.
  6. Potrafi opisać i szczegółowo scharakteryzować psychologiczne następstwa zaburzeń zachowania powstałą w wyniku niewłaściwego kierowania ludźmi
  7. Posiada krytyczną oraz obiektywną wiedzę i postawę wobec psychologii perswazji
  8. Posiada umiejętności bycia osobą uważliwą na problemy i potrzeby osób z zaburzeniami zachowania wynikające z nieprawidłowego korzystania wiedzy o komunikowaniu się z ludźmi.
  9. Posiada kompetencje w zakresie nawiązywania kontaktu interpersonalnego, dysponuje elementarnymi technikami budowania zaufania i współdziałania
  10. Posiada kompetencje związane z orientacją w ofercie placówek udzielających pomocy i wsparcia (np. stowarzyszenia, organizacje)

### Metody dydaktyczne:

Konwersatorium jest prowadzone z wykorzystaniem metod aktywizujących studenta. Samodzielne opracowanie tematów przez 2-3-osobowe grupy studentów. Wyniki prezentowane z wykorzystaniem projektora multimedialnego klasy HD, z opcją audio. Dyskusja studentów stanowi podstawę do sformułowania oceny jakościowej przedstawionego tematu.

### Kryteria oceny i sposoby weryfikacji zakładanych efektów kształcenia:

Twórcze opracowanie obranego tematu. Obrona prezentowanych tez. Pozytywna ocena prezentacji przez wszystkich uczestników zajęć wg kryteriów:

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)

Zaliczenie na ocenę dostateczną od 50% oczekiwanego poziomu (max)

W ocenie końcowej uwzględnia się także obecność na konwersatorium.

### Treści programowe przedmiotu:

Zagadnienia uniwersalne"

- a/ Strategie negocjacyjne, podstawowe techniki manipulacji w negocjacjach.
- b/ Analiza i przeciwdziałanie manipulacji społecznej w relacjach międzyludzkich (organizacje społeczne, miejsce pracy).
- c/ Zjawiska grupowe występujące w organizacjach społecznych i miejscu pracy (konformizm, dyfuzja odpowiedzialności, facylitacja, grupowe myślenie).
- d/ Komunikowanie się jako „gra” – kiedy transakcja w relacjach międzyludzkich jest udana.
- e/ Świadome wpływanie na feed back w relacji interpersonalnej: rozpoznawanie typu psychicznego rozmówcy i jego strategii komunikacyjnych.
- f/ Rozpoznawanie znaczenia komunikatów niewerbalnych rozmówcy oraz świadome operowanie własną „mową ciała”; eliminowanie barier komunikacyjnych; stosowanie technik aktywnego słuchania.
- g/ Podstawowe techniki asertywności.
- h/ Podstawy perswazji – manipulacje w relacjach międzyludzkich.
- i/ Podstawy perswazji – strategie, techniki wywierania wpływu na ludzi.
- j/ Manipulacje w relacjach międzyludzkich. Psychologiczne mechanizmy dominacji i manipulacji w kierowaniu ludźmi.
- k/ Negocjacje jako typ perswazji i rozwiązywania sporów. Style negocjowania.
- l/ Schemat czynników perswazji – udział automatyzmów społecznych w perswazji.

l/ Przygotowanie negocjacji i wybór stylu – stosowanie zasad propozycji i ustępstw negocjacyjnych.  
m/ Rozpoznawanie psychomanipulacji oraz chwytów erystycznych.  
n/ Skutki psychomanipulacji.

Tematy szczegółowe w roku akad. 2016-17:

- 1/ Manipulacja w reklamie - marketing szeptany
- 2/ Wybrane strategie negocjacyjne w firmach handlowych
- 3/ Muzyka jako środek manipulacji emocjami
- 4/ Manipulowanie wizerunkiem kobiety w reklamie
- 5/ Budowanie wizerunku polityka na przykładzie Baracka Obamy
- 6/ Manipulacja - wzbudzanie kontrowersji poprzez media
- 7/ Manipulacja w bliskich związkach - szantaż emocjonalny
- 8/ Techniki manipulacyjne w rodzinach dotkniętych problemem alkoholowym
- 9/ Techniki manipulacji w miejscu pracy - relacje pracownik-pracodawca
- 10/ Wpływ reklam internetowych na nieracjonalne zachowanie konsumenta

#### Literatura:

Literatura podstawowa:

1. Berne, E. (2004). *W co grają ludzie*. Warszawa: Wydawnictwo Jacek Santorski.
2. Błaut, R. (2004). *Skuteczne negocjacje*. Warszawa: CM.
3. Chęłpa, S., Witkowski, T. (1995). *Psychologia konfliktów*. Wrocław: Biblioteka Moderatora.
4. Cialdini, R. (1996). *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk: GWP.
5. Głodowski, W. (2000). *Komunikacja niewerbalna*. Gdańsk: GWP.
6. Goffman, E. (1981). *Człowiek w teatrze życia codziennego*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
7. Kennedy, G. (1998). *Negocjator*. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
8. Kochan, M. (2005). *Pojedynek na słowa*. Kraków: Znak.
9. Rosenberg, M. B. (2003). *Porozumienie bez przemocy*. Warszawa: Wydawnictwo Jacek Santorski.
10. Schulz von Thyn, F. (2003). *Sztuka rozmawiania*. Kraków: WAM.
11. Sujak, E. (2006). *ABC psychologii komunikacji*. Kraków: Znak.
12. Uchnast, Z. (red.). (2012). *Synergia a dobro wspólne. Wybrane zagadnienia z psychologii kierowania*. Lublin – Nowy Sącz: TN KUL JP II i WSB-NLU.

Literatura uzupełniająca:

1. Aronson, E. (1996). *Człowiek – istota społeczna*. Warszawa: PWN.
3. Cooper, C., Payne, R. (1987). *Stres w pracy*. Warszawa: PWN.
4. Hogan, K. (2005). *Psychologia perswazji. Strategie i techniki wywierania wpływu na ludzi*. Warszawa: Jacek Santorski Co Agencja Wydawnicza.
5. Katz, D., Kahn, R.L. (1979). *Spółeczna psychologia organizacji*. Warszawa: PWN.
6. Kożusznik, B. (1994). *Psychologia w pracy menedżera*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
7. Nęcka, E. (1998). *Trening twórczości*. Kraków: Wydawnictwo Impuls.
8. Stankiewicz, J. (1999). *Komunikowanie się w organizacji*. Wrocław: Astrum.
9. Tyszką, T. (1999). *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk: GWP.