

## KARTA KURSU

Nazwa	<b>PERSWAZJE I MANIPULACJE</b>
Nazwa w j. ang.	Persuasion and manipulation

Koordinator	dr Dorota Czakon-Tralski	Zespół dydaktyczny
Punktacja ECTS*	3	

## Opis kursu (cele kształcenia):

Celem kursu jest przygotowanie studentów w zakresie teoretycznych (wprowadzenie pojęć) i praktycznych umiejętności dotyczących wpływu społecznego. Celem jest nie tylko zapoznanie studentów z problematyką perswazji, ale także uświadomienie, iż takie same techniki wpływu społecznego mogą być użyte w celach manipulacyjnych. Założeniem kursu jest analiza różnych form wpływu społecznego, w różnych dziedzinach życia codziennego: w marketingu, polityce, w małych grupach przyjaciół i pracowniczych. Celem jest również umiejętność obrony przed wpływem manipulacyjnym.

## Warunki wstępne:

Wiedza	Podstawowa wiedza z zakresu nauk społecznych.
Umiejętności	Podstawowe umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej, dotyczące formułowania wypowiedzi na tematy ogólne.
Kursy	Komunikacja społeczna, psychologia społeczna

## Efekty kształcenia:

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01 Ma wiedzę odnośnie do procesów zachodzących w społeczeństwie, szczególnie posiada wiedzę o wpływie przekazu logicznego i emocjonalnego na zachowania pojedynczych osób i całych populacji.	K_W04
	W02 Ma wiedzę dotyczącą norm i wartości społecznie obowiązujących o charakterze moralnym i prawnym, uwzględnia je stosując techniki wpływu społecznego.	K_W05

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01 Potrafi formułować i analizować problemy badawcze i zawodowe związane z pozytywnym i negatywnym wpływem społecznym.	K_U01
	U02 Potrafi samodzielnie rozwijać, pogłębiać i wykorzystywać swoją wiedzę z zakresu wpływu społecznego, posługiwać się właściwymi technikami perswazji uwzględniając właściwe postawy moralne.	K_U02
	U03 Potrafi jasno i przejrzyście przedstawiać swoje stanowisko, argumentować i dyskutować w celu przekonania odbiorcy do swoich racji. Potrafi obronić się przed perswazją innych, jeżeli uzna je za manipulację.	K_U04

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K01 Dbą o precyzyjne i racjonalne formułowanie własnego stanowiska i przekonań oraz ich uzasadnienie, bez stosowania i ulegania wpływom uznanym za manipulacyjne.	K_K01
	K02 Jest przekonany o konieczności stosowania się do zasad etyki zawodowej; techniki wpływu społecznego stosuje w pozytywnym kontekście. Wystrzega się wpływu manipulacyjnego.	K_K03

**studia stacjonarne**

		Organizacja									
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach									
		A		K		L		S		P	E
Liczba godzin		20									

**studia niestacjonarne**

		Organizacja									
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach									
		A		K		L		S		P	E
Liczba godzin		10									

**Opis metod prowadzenia zajęć – studia stacjonarne:**

Dyskusja z wykorzystaniem tekstów źródłowych, prezentacja referatów i projektów zespołowych i/lub indywidualnych. Analiza i dyskusja dotycząca przykładów z życia codziennego, w których studenci dostrzegają reguły i techniki wpływu społecznego.

**Opis metod prowadzenia zajęć – studia niestacjonarne:**

Dyskusja z wykorzystaniem tekstów źródłowych, prezentacja referatów i projektów zespołowych i/lub indywidualnych. Analiza i dyskusja dotycząca przykładów z życia codziennego, w których studenci dostrzegają reguły i techniki wpływu społecznego.

Formy sprawdzania efektów kształcenia – **studia stacjonarne**:

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01								X		X			
W02								X		X			
U01								X		X			
U02								X		X			
U03								X		X			
K01								X		X			
K02								X		X			

Formy sprawdzania efektów kształcenia – **studia niestacjonarne**:

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01								X		X			
W02								X		X			
U01								X		X			
U02								X		X			
U03								X		X			
K01								X		X			
K02								X		X			

**studia stacjonarne**

Kryteria oceny	<p>Zaliczenie na ocenę, średnia z:</p> <p>(1.) aktywności na zajęciach i referatu (5 „Aktywności” – 5,0, 4A – 4,0, 3A – 3,0, 0-2A -2,0)</p> <p>(2.) pracy pisemnej (temat: Użycie reguł Mortensena i/lub Cialdiniego i technik wpływu społecznego w aktualnych przekazach medialnych (reklamach, wystąpieniach polityków) lub na innych przykładach z życia codziennego (w relacjach rodzinnych, sąsiedzkich lub zawodowych). W pracy chodzi o wskazanie oryginalnych, aktualnych przykładów (a nie standardowych, z analizowanych podręczników).</p> <p>Stoień z pracy:</p> <p>3,0 użycie 4 – 6 reguł Mortensena i/lub Cialdiniego i 2-3 technik wpływu społecznego.</p> <p>4,0 użycie 8 – 10 reguł Mortensena i/lub Cialdiniego i 4-5 technik wpływu społecznego.</p> <p>5,0 Użycie 12 reguł Mortensena i/lub Cialdiniego i 6 technik wpływu społecznego.</p> <p>Obecność obowiązkowa (dopuszczalna 1 nieobecność bez konsekwencji, pozostałe do zaliczenia na dyżurze).</p>
----------------	--

**studia niestacjonarne**

Kryteria oceny	<p>Zaliczenie na ocenę, średnia z:</p> <p>(1.) aktywności na zajęciach i referatu</p> <p>1 obecność bez aktywności: 3,0</p> <p>2 obecności bez aktywności: 3,5</p> <p>1 obecność i 1 aktywność: 4,0</p> <p>2 obecności i 1 aktywność: 4,5</p> <p>2 obecności i 2 aktywności: 5,0</p> <p>(2.) pracy pisemnej (temat: Użycie reguł Mortensena i technik wpływu społecznego w</p>
----------------	--

	<p>aktualnych przekazach medialnych (reklamach, wystąpieniach polityków) lub na innych przykładach z życia codziennego (w relacjach rodzinnych lub zawodowych). W pracy chodzi o wskazanie oryginalnych, aktualnych przykładów (a nie standardowych, z analizowanych podręczników).</p> <p>3,0 opisać prawa Mortensena: o co w nich chodzi (w "dwóch zdaniach" o każdym)</p> <p>3,5 opisać prawa Mortensena: o co w nich chodzi (w "dwóch zdaniach" o każdym) i 3 techniki wpływu społecznego</p> <p>4,0 opisać prawa Mortensena: o co w nich chodzi (w "dwóch zdaniach" o każdym) i dla połowy dodatkowo: gdzie je dostrzegam i minimum 3 techniki wpływu społecznego</p> <p>4,5 opisać prawa Mortensena: o co w nich chodzi (w "dwóch zdaniach" o każdym) i dla połowy dodatkowo: gdzie je dostrzegam i minimum 6 technik wpływu społecznego</p> <p>5,0 Użycie wszystkich reguł Mortensena w aktualnych przekazach medialnych (reklamach, wystąpieniach polityków) lub na innych przykładach z życia codziennego i minimum 6 technik wpływu społecznego.</p> <p>Obecność obowiązkowa (nieobecność na zajęciach obniża stopień).</p>
--	---

Uwagi	
-------	--

**Treści merytoryczne (wykaz tematów):**

1. Wprowadzenie do przedmiotu: omówienie zasad zaliczenia. Test na znajomość technik manipulacyjnych.
2. Sposoby wywierania wpływu na innych. Reguły Roberta B. Cialdini’ego.
3. 12 praw skutecznej perswazji Kurta W. Mortensena.
4. Techniki wpływu społecznego.
5. Obrona przed propagandą i manipulacją. Techniki radzenia sobie z manipulacjami.

**Wykaz literatury podstawowej:**

Robert Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 1996 i inne wydania.  
 Dariusz Doliński, Psychologia wpływu społecznego, Towarzystwo przyjaciół Ossolineum, Wrocław 2000.  
 Dariusz Doliński, Techniki wpływu społecznego, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005.  
 Kurt Mortensen: Sztuka wywierania wpływu na ludzi. Dwanaście uniwersalnych prawd skutecznej perswazji, Wydawnictwo UJ, Kraków 2006.  
 Tomasz Witkowski, Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić, Oficyna Wydawnicza UNUS 2000.

**Wykaz literatury uzupełniającej:**

Marek Skąła, Manipulacja odczarowana! 777 skutecznych technik wpływu, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2015.  
 Anna Grzywa, Manipulacja czyli poznaj mechanizmy psychologiczne wywierania wpływu, Wydawnictwo Psychologia Sukcesu, Kraśnik 2010.

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia stacjonarne :

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	20
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	5
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	20
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	20
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	10
Ogółem bilans czasu pracy		75
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		3

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia niestacjonarne :

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	10
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	5
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	20
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	20
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	20
Ogółem bilans czasu pracy		75
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		3