

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE

COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA FILIA WE WROCAWIU

Kierunek studiów:	Prawo							
Poziom studiów:	studia pierwszego stopnia							
Profil studiów:	praktyczny							
Forma studiów:	stacjonarne							
Nazwa modułu:	Podstawy psychologii w biznesie							
Rodzaj modułu:	Obowiązkowy							
Język wykładowy:	Język polski							
Rok studiów:	I	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:						
Semestr:	II	Wykład	Ćwiczenia	Seminarium	Konwersatorium	Lektorat	Laboratorium	Warsztat
Liczba punktów ECTS ogółem:	3	30	-	-	-	-	-	-
Forma zaliczenia:	Zaliczenie na ocenę							
Wymagania wstępne:	brak							

II. CELE KSZTAŁCENIA

Cele kształcenia:

- Cel 1: Zapoznanie studentów z podstawowymi koncepcjami psychologicznymi w biznesie
 Cel 2: Przekazanie studentom wiedzy na temat psychologicznych mechanizmów zachodzących w biznesie
 Cel 3: Ukształtowanie umiejętności oceny relacji interpersonalnych w biznesie

III. EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH ORAZ METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW

Efekt	Student, który zaliczył moduł w zakresie:	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji
wiedzy:			
W01	Zna i rozumie terminologię z zakresu biznesu, ekonomii i zarządzania w aspekcie prawnym, mawiedzę o podstawie komunikowania się językiem prawnymi prawniczym.	K3P_W05	Test wiedzy
W02	Zna i rozumie ekonomiczne, prawne, etyczne uwarunkowania różnych rodzajów działalności zawodowej związanej z kierunkiem studiów ma ugruntowaną wiedzę o możliwości wykorzystania posiadanej wiedzy z zakresu dyscyplin naukowych właściwych dla studiowanego kierunku studiów, do tworzenia form indywidualnej przedsiębiorczości.	K3P_W09	Test wiedzy
umiejętności:			
U01	Potrafi komunikować się posługując się językiem biznesowym w stopniu umożliwiającym skuteczną komunikację społeczną, komunikować się na tematy specjalistyczne ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców.	K3P_U06	przygotowanie i przedstawienie prezentacji w kilkusobowych grupach
U02	Ma umiejętności pozwalające na podjęcie samodzielnej pracy w zawodach prawniczych nie wymagających podjęcia aplikacji prawniczej, potrafi formułować własne opinie i krytycznie dobierać dane i metody analizy, odnieść zdobytą wiedzę teoretyczną do zastosowania w praktyce,	K3P_U07	przygotowanie i przedstawienie prezentacji w kilkusobowych grupach
kompetencji społecznych:			

K01	Jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych, ma świadomość konieczności ciągłego zdobywania wiedzy.	K3P_K02	Obserwacja i ocena postaw studenta
K02	Jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, kreatywny i innowacyjny, do wypełniania zobowiązań społecznych i zawodowych, do organizowania i uczestniczenia w przygotowaniu projektów społecznych.	K3P_K04	Obserwacja i ocena postaw studenta
K03	Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, samodzielnego planowania i działania na rzecz własnego rozwoju.	K3P_K05	Obserwacja i ocena postaw studenta
K04	Posiada rozwiniętą umiejętność komunikacji interpersonalnej, ze szczególnym uwzględnieniem procesu podejmowania decyzji, potrafi przedstawić sposoby rozwiązania dowolnego konfliktu społecznego.	K3P_K06	Obserwacja i ocena postaw studenta
K05	Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych i przyjęcia odpowiedzialności osobistej i etycznej zapożyczając samodzielnie decyzje.	K3P_K08	Obserwacja i ocena postaw studenta

IV. TREŚCI PROGRAMOWE

Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)

Wykład

Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin
W1	Psychologia w biznesie - zagadnienie wstępne. Miejsce wśród innych nauk.	2
W2	Podstawowe koncepcje człowieka w psychologii.	2
W3	Znaczenie emocji w biznesie.	2
W4	Motywacja i motywowanie do pracy.	2
W5	Komunikowanie interpersonalne w biznesie.	2
W6	Zarządzanie konfliktami.	2
W7	Negocjacje w biznesie.	3
W8	Kierowanie ludźmi i przywództwo.	2
W9	Rekrutacja i selekcja pracowników.	2
W10	Mechanizmy wywieranie wpływu na ludzi.	2
W11	Reklama.	2
W12	Zachowania konsumenckie i marketing.	2
W13	Spółeczna odpowiedzialność biznesu.	2
W14	Zarządzanie stresem.	2
W15	Test zaliczeniowy.	1

V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

1. Metody kształcenia: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład problemowy, studium przypadku, dyskusja, **2. Narzędzia (środki) dydaktyczne:** prezentacje multimedialne, Internet

VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU

Forma zaliczenia modułu.

Kryteria oceny formującej:

1. Wykład - test pisemny - kryteria oceny:

Posiada wiedzę o psychospołecznych mechanizmach wpływających na podejmowanie decyzji w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem.

Posiada wiedzę na temat metod analizy zjawisk i procesów psychospołecznych w otoczeniu przedsiębiorstwa (w tym istniejących

skryptów poznawczych oraz norm i reguł warunkujących zachowania jednostki i grup społecznych), w kontekście ich wpływu na jego sytuację.

- posiada podstawowe informacje na temat psychologii w biznesie - ocena dostateczna,
- posiada podstawowe informacje na temat psychologii w biznesie i potrafi ją umieścić wśród innych interdyscyplin współczesnych procesów biznesowych - ocena dostateczna plus,
- ma rozbudowaną wiedzę na temat psychologii biznesu, w tym miejsca ich występowania oraz procesów zachodzących w grupie - ocena dobra,
- potrafi wskazać determinanty psychospołeczne wpływające na podejmowanie decyzji w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem i ma wiedzę na temat metod analizy zjawisk i procesów psychospołecznych w otoczeniu przedsiębiorstwa (w tym istniejących skryptów poznawczych oraz norm i reguł warunkujących zachowania jednostki i grup społecznych), w kontekście ich wpływu na jego sytuację - ocena dobra plus,
- ma rozbudowaną wiedzę teoretyczną, którą potrafi wykorzystać w sposób praktyczny wskazując determinanty psychologiczne przebiegu wybranych procesów i zjawisk społecznych w otoczeniu przedsiębiorstwa - ocena bardzo dobra.

2. Przygotowanie prezentacji i/lub pisemny test wiedzy.

Przygotowanie prezentacji:

- **3,0 (dostateczny)** - przygotowanie i prezentacja na forum grupy,
- **3,5 (dostateczny plus)** - przygotowanie i prezentacja na forum prezentacji oraz znajomość literatury źródłowej,
- **4,0 (dobry)** - przygotowanie i prezentacja na forum prezentacji oraz znajomość literatury źródłowej, umiejętność analizy i syntezy treści źródłowych,
- **4,5 (dobry plus)** - przygotowanie i prezentacja na forum prezentacji oraz znajomość literatury źródłowej, umiejętność analizy i syntezy treści źródłowych, poprawność wnioskowania,
- **5,0 (bardzo dobry)** - przygotowanie i prezentacja na forum prezentacji oraz znajomość literatury źródłowej, umiejętność analizy i syntezy treści źródłowych, poprawność wnioskowania, pomysłowość proponowanych rozwiązań.

Test wiedzy:

- 51% -60% -ocena dostateczna,
- 61% -70% -ocena dostateczna plus,
- 71% -80% -ocena dobra,
- 81% -90% -ocena dobra plus,
- 91% - 100% - ocena bardzo dobra.

3. Obserwacja i ocena postaw studenta wynikających z:

- realizacji zadań przygotowanych w ramach warsztatów,
- zaangażowania w pracę grupy,
- zachowań i aktywności w trakcie wykładów i warsztatów,
- prowadzenia merytorycznej dyskusji,
- potrzeby ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego.

Kryteria oceny podsumowującej

średnia ocen formujących z poszczególnych form zaliczenia

Ocena podsumowująca:

średnia ocen formujących z wykładów i warsztatów

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta S/N
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)	30
Udział w wykładach	30
Udział w innych formach zajęć (warsztatach)	
Inne (jakie?)	
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)	45
Przygotowanie do wykładu	1
Przygotowanie do innych form zajęć (warsztatów)	

Przygotowanie do egzaminu	
Przygotowanie do zaliczenia wykładu	15
Inne (np. gromadzenie materiałów do projektu, kwerenda internetowa, opracowanie prezentacji multimedialnej itp.)	15
Łączna liczba godzin	75
Punkty ECTS za moduł	3

VIII. ZALECANA LITERATURA

Literatura podstawowa:

1. Wojciszke B., *Psychologia społeczna*, Scholar 2021.
2. Cialdini R. (wydanie zaktualizowane), *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, GWP, Gdańsk 2023.
3. Rożnowski B., Fortuna P., *Psychologia biznesu*, PWN 2020.
4. Gitling M., *Człowiek w organizacji*, Difin 2013.

Literatura uzupełniająca:

1. Jachnis A., *Psychologia organizacji*, Difin 2008.
2. Falkowski A., Tyszka T., *Psychologia zachowań konsumenckich*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2009.
3. Kraczkla M., *Stres w pracy menadżera*, CeDeWu 2020.
4. Ratajczak Z., *Psychologia pracy i organizacji*, PWN 2023.
5. Kowalczyk E., *Psychologia negocjacji. Między teorią a praktyką zarządzania*, PWN 2021.