

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE

COLEGIUM WITELLONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH I HUMANISTYCZNYCH

Kierunek studiów:		Prawo						
Poziom studiów:		Jednolite studia magisterskie						
Profil studiów:		praktyczny						
Forma studiów:		stacjonarne						
Nazwa modułu:		Podstawy psychologii w biznesie						
Rodzaj modułu:		Moduł do wyboru						
Język wykładowy:		Język polski						
Rok studiów:	5	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:						
Semestr:	10	warsztaty	**	**	**	**	**	**
Liczba punktów ECTS ogółem:	3	30	S/N	S/N	S/N	S/N	S/N	S/N
Forma zaliczenia:		Zaliczenie na ocenę						
Wymagania wstępne:		brak						

II. CELE KSZTAŁCENIA

Cele kształcenia:

- Cel 1: Zapoznanie z podstawowymi koncepcjami z zakresu psychologii biznesu.
 Cel 2: Rozwinięcie umiejętności rozumienia i wykorzystania mechanizmów psychologicznych w kontekście praktyki prawniczej w środowisku biznesowym.
 Cel 3: Ukształtowanie postaw wspierających budowanie trwałych i satysfakcjonujących relacji biznesowych.

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	student zna i rozumie terminologię z zakresu psychologii biznesu i zarządzania	K3P_W05	Ocena zadania praktycznego
W02	student zna i rozumie psychologiczne uwarunkowania różnych rodzajów działalności zawodowej związanej z kierunkiem studiów, ma ugruntowaną wiedzę o możliwości wykorzystania posiadanej wiedzy psychologicznej do tworzenia form indywidualnej przedsiębiorczości.	K3P_W09	Ocena zadania praktycznego
umiejętności:			
U01	student potrafi komunikować się w stopniu umożliwiającym skuteczną komunikację społeczną, w tym także na tematy specjalistyczne ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców	K3P_U06	Ocena aktywności w przebiegu warsztatów
U02	student potrafi formułować własne opinie i krytycznie dobierać dane i metody analizy w obszarze funkcjonowania interpersonalnego oraz odnieść zdobytą wiedzę teoretyczną do zastosowania w praktyce	K3P_U07	Ocena aktywności w przebiegu warsztatów
kompetencji społecznych:			
K01	student jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych, ma świadomość zmienności w obrębie nauk społecznych i konieczności ciągłego zdobywania wiedzy	K3P_K02	Ocena postaw w przebiegu warsztatów
K02	student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, kreatywny i innowacyjny, do wypełniania zobowiązań społecznych i zawodowych	K3P_K04	Ocena postaw w przebiegu warsztatów
K03	student jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, samodzielnego planowania i działania na rzecz własnego rozwoju	K3P_K05	Ocena zadania praktycznego

K04	student posiada rozwiniętą umiejętność komunikacji interpersonalnej	K3P_K06	Ocena aktywności w przebiegu warsztatów
IV. TREŚCI PROGRAMOWE			
Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)			
WARSZTATY			
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin S/N	
WT1	Zajęcia wprowadzające Prezentowanie treści programowych przedmiotu, formy i kryteriów zaliczenia/oceniania. Rola i znaczenie psychologii w biznesie.	2	
WT2	Psychologia działania człowieka w środowisku zawodowym — podstawy, Motywy działania człowieka, decyzje ekonomiczne, psychologiczne mechanizmy zachowań profesjonalnych.	2	
WT3	Heurystyki, błędy poznawcze i decyzje biznesowe Skróty poznawcze, błędy ocen, rola emocji w decyzjach, ograniczona racjonalność.	2	
WT4 -WT5	Mechanizmy wpływu społecznego i manipulacji Reguły wpływu społecznego, perswazja i manipulacja, mindset stałości i zmienności, nadużycia zaufania.	4	
WT6-WT7	Komunikacja interpersonalna w praktyce zawodowej. Komunikacja werbalna i niewerbalna, aktywne słuchanie, pytania diagnostyczne, bariery komunikacyjne.	4	
WT8	Psychologia zaufania i współpracy Zaufanie społeczne, reputacja, uczciwość, strategie współpracy, model dylematu więźnia.	2	
WT9-WT10	Człowiek w organizacji. Praca i jej znaczenie psychologiczne. Kultura organizacji. Przedsiębiorczość jako postawa i zestaw kompetencji osobistych oraz społecznych.	4	
WT11-WT12	Człowiek w zespole. Role w zespole. Wady i zalety pracy w zespole. Dynamika kształtowania się grupy/zespołu. Synchronizacja zadaniowa i interpersonalna.	4	
WT13	Konflikt i negocjacje w środowisku biznesowym Źródła konfliktów, style reagowania, strategie negocjacyjne, regulacja emocji	2	
WT14	Zarządzanie i przywództwo w biznesie. Style zarządzania. Różnica między zarządzaniem a przywództwem. Przywództwo i rodzaje przywództwa. Przywódca a lider.	2	
WT15	Dobrostan człowieka a funkcjonowanie zawodowe. Zdrowie psychiczne jako fundament sprawnego działania w biznesie. Poczucie koherencji. Stres i wypalenie zawodowe. Radzenie sobie ze stresem. Mechanizmy obronne a samokontrola. Dobrostan a satysfakcja z pracy.	2	
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE			
1. Metody kształcenia: metoda problemowa, metoda ćwiczeniowa oparta na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, metoda projektu, dyskusja, praca grupowa, analiza tekstów źródłowych.			
2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: prezentacje multimedialne, Internet, rzutniki multimedialne, kwestionariusze, teksty źródłowe			
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU			
Forma zaliczenia modułu. Zaliczenie z oceną			
Kryteria oceny formującej***:			
1. Przygotowanie referatu na temat posiadanych kompetencji społecznych i przedsiębiorczych oraz obszarów do rozwoju rozpoznanych na podstawie realizowanych w trakcie zajęć ćwiczeń.			
Kryteria oceny zadania łącznie 15 pkt:			
0-3 pkt – wykorzystanie wiedzy o psychologii biznesu oraz odniesienie do teorii przedmiotu			
0-3 pkt – trafność i uzasadnienie proponowanego sposobu opisu			
0-3 pkt – praktyczne i logiczne propozycje wykorzystania			
0-3 pkt – refleksja nad kompetencjami społecznymi i etycznymi			
0-3 pkt – spójność i logika pracy			
2. Ocena aktywności i postaw studenta podczas warsztatów.			
Aktywność oraz postawa studenta jest poddawana obserwacji i ocenie w toku ćwiczeń, co stanowi główną metodę weryfikacji efektów uczenia się odnoszących się do kompetencji społecznych. Student może uzyskać punkty w toku zajęć za aktywne zachowania i postawy zgodne z pożądanymi kompetencjami społecznymi. Ocena dokonywana jest systematycznie podczas każdego zajęcia, a student może otrzymać maksymalnie 2 punkty za każde zajęcia w zależności od stopnia przejawiania aktywności i postaw. 10pkt			
Obserwacja i ocena aktywności i postaw studenta na podstawie:			

- a) zaangażowania w pracę grupy,
- b) zachowań i aktywności w trakcie zajęć,
- c) prowadzenia merytorycznej dyskusji,
- d) refleksyjność i otwartość na informację zwrotną
- e) rozumienie potrzeby ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego.

Kryteria oceny podsumowującej***

1. Liczba punktów za zadanie praktyczne

2. Liczba punktów z oceny aktywności i postaw

Suma punktów

Ocena podsumowująca*:**

1 punkt = 4% oceny końcowej

Kryteria oceny końcowej na podstawie łącznej liczby punktów (patrz: pkt 1 i 2):

51% - 60% - ocena dostateczna,

61% - 70% - ocena dostateczna plus,

71% - 80% - ocena dobra,

81% - 90% - ocena dobra plus,

91% - 100% - ocena bardzo dobra

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)	
Udział w warsztatach	30
Inne (jakie?)	-
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)	
Przygotowanie do warsztatu	25
Opracowanie referatu	20
Łączna liczba godzin	75
Punkty ECTS za moduł	3

VIII. ZALECANA LITERATURA

Literatura podstawowa:

1. Rożnowski B., Fortuna P., (2020). *Psychologia biznesu*. PWN.

2. Wojciszke B. (2021). *Psychologia społeczna*. Scholar. Rozdziały 2,3,4,5.

Literatura uzupełniająca:

1. Cialdini, R. (2009 lub nowsze). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. GWP.

2. Cialdini, R. (2016). *Pre-swazja. Jak w pełni wykorzystać techniki wpływu społecznego*. GWP.

3. Kowalczyk E., (2021). *Psychologia negocjacji. Między teorią a praktyką zarządzania*. PWN.