

Karta przedmiotu

Wydział: Finansów
Kierunek: Prawo

I. Informacje podstawowe

| | | |
|------------------------------|------------------------|-------------|
| Nazwa przedmiotu | Psychologia | |
| Język prowadzenia przedmiotu | polski | |
| Profil przedmiotu | ogólnoakademicki | |
| Kategoria przedmiotu | wybieralny | |
| Typ studiów | jednolite magisterskie | |
| Liczba semestrów/semestr | 1/5 | |
| Liczba godzin | stacjonarne: | Wykłady: 30 |
| | niestacjonarne: | Wykłady: 18 |
| Liczba punktów ECTS | 3 | |

II. Wymagania wstępne

| Lp. | Opis |
|-----|-------------------------|
| 1. | Brak wymagań wstępnych. |

III. Cele przedmiotu

| Lp. | Opis |
|-----|--|
| 1. | Zdobycie wiedzy przez studenta z zakresu problematyki komunikacji interpersonalnej. Poznanie kompetencji komunikacyjnych nadawcy i odbiorcy w procesie porozumiewania się. Poznanie stylów komunikowania się oraz barier i sposobów ich pokonywania. |

| | |
|----|--|
| 2. | Rozwój wiedzy studentów w zakresie negocjowania, radzenia sobie z sytuacjami trudnymi podczas rozmów zawodowych. |
| 3. | Nabycie świadomości odpowiedzialnego prowadzenia rozmów biznesowych oraz negocjacji. |

IV. Realizowane efekty kształcenia

| Kod | Kat. | Opis | KEK |
|-----------|------------------------------|--|-------|
| E1 | Wiedza | Student posiada wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej. Znane mu są kompetencje komunikacyjne nadawcy i odbiorcy w procesie porozumiewania się. Potrafi scharakteryzować i odróżnić style komunikowania się. Posiada wiedzę na temat barier komunikowania się. Student posiada wiedzę z zakresu warunków prowadzenia skutecznych negocjacji. Znane mu są strategie stosowane w procesie negocjacyjnym. Student posiada wiedzę na temat autoprezentacji. | K_W16 |
| E2 | Umiejętności | Student rozumie i potrafi korzystać z nabytej wiedzy i umiejętności z zakresu problematyki komunikacji interpersonalnej oraz negocjacji. Posiada umiejętność autoprezentacji – budowania własnego wizerunku oraz wystąpień przed większą grupą odbiorców. | K_U07 |
| E3 | Kompetencje społeczne | Student ma świadomość problematyki efektywnej komunikacji interpersonalnej oraz odpowiedzialności w negocjacjach. | K_K06 |

V. Treści Kształcenia

Wykłady

| Lp. | Opis | D (30) | Z (18) |
|-----|---|--------|--------|
| W1 | Proces komunikowania. Modele komunikacji. | 3 | 2 |
| W2 | Kompetencje komunikacyjne nadawcy i odbiorcy w procesie porozumiewania się. Rola empatii w komunikowaniu się. | 3 | 2 |
| W3 | Style komunikowania. Istota postawy asertywnej. | 3 | 2 |
| W4 | Autoprezentacja – budowanie własnego wizerunku. | 3 | 2 |
| W5 | Model negocjacji, style negocjowania. | 3 | 2 |
| W6 | Strategie stosowane w negocjacjach w zależności od przebiegu rozmów. | 3 | 2 |

| | | | |
|----|---|---|---|
| W7 | Istota percepcji interpersonalnej w negocjacjach. | 3 | 2 |
| W8 | Sytuacje trudne w negocjacjach i strategie radzenia sobie z nimi. | 3 | 2 |
| W9 | Etyka w negocjacjach. | 3 | 2 |

VI. Metody prowadzenia zajęć

| | |
|---|---|
| | Opis |
| | Wykład audytoryjny |
| X | Konwersatorium |
| | Prezentacja |
| X | Dyskusja |
| X | Praca w grupach |
| | Symulacja |
| X | Analiza przypadku |
| X | Inscenizacja (odgrywanie ról) |
| | Ćwiczenia tablicowe |
| | Ćwiczenia terenowe |
| | E-learning |
| | Praca z podręcznikiem |
| | Ćwiczenia laboratoryjne |
| X | Nagrywanie kamerą wideo i analiza materiału |

VII. Sposoby oceny

Ocena z egzaminu (podsumowująca)

| | |
|---|--|
| | Opis |
| | Egzamin ustny |
| X | Egzamin pisemny |
| | Egzamin testowy |
| | Średnia ważona ocen cząstkowych z ćwiczeń i z egzaminu testowego |

Sposób obliczania oceny końcowej (zgodnie z §18 pkt. 5 Regulaminu studiów)

Średnia ważona sumy ocen z aktywności na zajęciach i egzaminu pisemnego.

VIII. Kryteria oceny

Efekt kształcenia **E1** waga: 50%

| | |
|--|---|
| Nie osiągnął założonego efektu (ocena 2.0) | Brak wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E1. Student nie posiada wiedzy z problematyki komunikowania się, negocjacji i autoprezentacji. |
| Osiągnął w stopniu dostatecznym (ocena 3.0) | Dostateczny poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E1. Student wymienia podstawowe pojęcia z zakresu komunikowania się i negocjacji oraz zasad autoprezentacji. |
| Osiągnął w stopniu dobrym (ocena 4.0) | Dobry poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E1. Student dobrze opanował wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej. Znane mu są kompetencje komunikacyjne nadawcy i odbiorcy w procesie porozumiewania się. Potrafi scharakteryzować i odróżnić style komunikowania się. Student posiada wiedzę z zakresu warunków prowadzenia skutecznych negocjacji. Znane mu są strategie stosowane w procesie negocjacyjnym. Student posiada dobrą wiedzę na temat autoprezentacji. |
| Osiągnął w stopniu bardzo dobrym (ocena 5.0) | Bardzo dobry poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E1. Student bardzo dobrze opanował wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej. Potrafi wymienić istotne różnice pomiędzy stylami komunikowania. Posiada wiedzę w stopniu bardzo dobrym z zakresu prezentowania postawy asertywnej w negocjacjach i autoprezentacji. |
| Osiągnął w stopniu celującym (ocena 5.5) | Wyróżniający się poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E1. Wiedza studenta wykracza poza zalecaną literaturę. |

Efekt kształcenia **E2** waga: 25%

| | |
|--|--|
| Nie osiągnął założonego efektu (ocena 2.0) | Brak wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E2. |
| Osiągnął w stopniu dostatecznym (ocena 3.0) | Dostateczny poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E2. |
| Osiągnął w stopniu dobrym (ocena 4.0) | Dobry poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E2. |
| Osiągnął w stopniu bardzo dobrym (ocena 5.0) | Bardzo dobry poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E2. |
| Osiągnął w stopniu celującym (ocena 5.5) | Wyróżniający się poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E2. Student używa wiedzy wykraczającej poza zakres przedmiotu i zalecaną literaturę. |

Efekt kształcenia **E3** waga: 25%

| | |
|--|---|
| Nie osiągnął założonego efektu (ocena 2.0) | Brak wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E3. Student nie wykazuje zainteresowania aktywnym udziałem w zajęciach. |
| Osiągnął w stopniu dostatecznym (ocena 3.0) | Dostateczny poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E3. Student przejawia chęć współpracy. |
| Osiągnął w stopniu dobrym (ocena 4.0) | Dobry poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E3. Student chętnie bierze udział w proponowanych ćwiczeniach. |
| Osiągnął w stopniu bardzo dobrym (ocena 5.0) | Bardzo dobry poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E3. Student pracuje z zaangażowaniem, chętnie współpracuje z innymi uczestnikami zajęć. |
| Osiągnął w stopniu celującym (ocena 5.5) | Wyróżniający się poziom wiedzy i umiejętności z zakresu realizacji efektu E3. Student zaangażowany w proces uczenia innych studentów. |

Uzyskanie przez Studenta pozytywnej oceny końcowej z przedmiotu możliwe jest w przypadku zrealizowania wszystkich efektów kształcenia w stopniu co najmniej dostatecznym. Ocena końcowa z przedmiotu wyliczana jest według następującej formuły:

50% * ocena z realizacji efektu **E1** + 25% * ocena z realizacji efektu **E2** + 25% * ocena z realizacji efektu **E3**

IX. Obciążenie pracą studenta

| Rodzaj aktywności | Liczba godzin | |
|---|---------------|----------------|
| | stacjonarne | niestacjonarne |
| Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim wynikające z planu studiów | 30 | 18 |
| Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim w ramach konsultacji (np. prezentacji, projektów) | 8 | 8 |
| Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim w ramach zaliczeń i egzaminów | 6 | 9 |
| Przygotowanie do zajęć (studiowanie literatury, odrabianie prac domowych itp.) | 8 | 10 |
| Zbieranie informacji, opracowanie wyników | 8 | 10 |
| Przygotowanie raportu, projektu, referatu, prezentacji, dyskusji | 7 | 10 |
| Przygotowanie do kolokwium, zaliczenia, egzaminu | 8 | 10 |
| Suma godzin | 75 | 75 |
| Liczba punktów ECTS | 3 | |

X. Literatura

Literatura podstawowa

| Lp. | Opis pozycji |
|-----|---|
| 1. | S.P. Morreale, Komunikacja między ludźmi. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008. |
| 2. | A.Winch, Negocjacje. Difin, Warszawa 2010. |

Literatura uzupełniająca

| Lp. | Opis pozycji |
|-----|---|
| 1. | A. Binsztok (red.), Sztuka skutecznego prowadzenia negocjacji i mediacji, Wydawnictwo MARINA, Wrocław 2013. |
| 2. | D. Leathers, Komunikacja niewerbalna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009. |
| 3. | M. Rosenberg, Porozumienie bez przemocy, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa 2010. |

XI. Informacja o nauczycielach

Osoby prowadzące przedmiot

| Lp. | Nauczyciel |
|-----|---------------------|
| 1. | dr Alicja Szczygieł |