

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Psychologia kłamstwa i manipulacji - wykład, PG_00151220						
Kierunek studiów	Podatki i doradztwo podatkowe (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Prawa i Administracji						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Andrzej Piotrowski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	14.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	14		0.0		36.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z technikami wpływu społecznego, metodami oddziaływań psychologicznych oraz sposobami rozpoznawania i przeciwdziałania im.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PiDPMU2_U08] potrafi samodzielnie planować i realizować potrzebę uczenia się przez całe życie		Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - porównać techniki i metody wpływu społecznego, - przewidywać konsekwencje zastosowanych metod manipulacji, - analizować przyczyny uległości, - wykrywać metody wywieranego wpływu, - oceniać skuteczność zastosowanych technik.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PiDPMU2_U01] potrafi wykorzystać posiadaną wiedzę teoretyczną z zakresu prawa podatkowego i rachunkowości oraz powiązanych z nimi dyscyplin naukowych w celu sformułowania i rozwiązywania złożonych i nietypowych problemów mogących występować w tymże zakresie, zwłaszcza złożonych problemów walidacyjnych i interpretacyjnych w zakresie prawa podatkowego oraz problemów analizy podatkowej i rachunkowości		Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - wymienić metody wpływu społecznego i manipulacji, - opisać zasady działania technik sekwencyjnych, - wytłumaczyć zasady ulegania wpływowi społecznemu, - zilustrować na przykładach podstawowe techniki wpływu społecznego	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PiDPMU2_K01] rozumie złożoność problemów występujących w zakresie prawa podatkowego, finansów i rachunkowości oraz dyscyplin powiązanych i w związku z tym jest gotów do krytycznej oceny posiadanej w tym zakresie wiedzy i odbieranych treści rozumie znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych oraz – w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu – zasięgania opinii ekspertów zajmujących się prawem podatkowym, finansami, rachunkowością i dyscyplinami powiązanymi (zwłaszcza naukowców, doświadczonych doradców podatkowych, prawników zajmujących się dyscyplinami innymi niż prawo podatkowe i bilansowe), a w razie konieczności także biegłych specjalistów z zakresu dyscyplin innych niż nauki prawne i ekonomiczne		Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - dyskutować o metodach wpływu społecznego, - troszczyć się o przestrzeganie zasad etycznych, - wykazywać odpowiedzialność za edukowanie otoczenie w przypadku zauważenia stosowanych technik i manipulacji, - podejmować działania w celu przeciwdziałania stosowaniu manipulacji, - pełnić funkcje edukacyjne w informowaniu otoczenia o zagrożeniach wynikających z uwikłania w oddziaływanie manipulacyjne.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PiDPMU2_W04] ma rozszerzoną wiedzę oraz zna pojęcia opisujące najważniejsze zjawiska ekonomiczne i społeczne, rozumie podstawowe procesy zachodzące w gospodarce rynkowej, rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji		Po ukończeniu przedmiotu student potrafi: - wymienić metody wpływu społecznego i manipulacji, - opisać zasady działania technik sekwencyjnych, - wytłumaczyć zasady ulegania wpływowi społecznemu, - zilustrować na przykładach podstawowe techniki wpływu społecznego	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
Treści przedmiotu	Psychologia kłamstwa. Manipulacje w marketingu i reklamie. Manipulacje w mediach. Wykorzystanie sztuki w propagandzie. Manipulacje w negocjacjach. Analiza zachowań manipulacyjnych film. Manipulacje w sektach. Manipulowanie sondażami społecznymi. Osobowość a manipulacje.			
Wymagania wstępne i dodatkowe				
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy		Składowa oceny końcowej
	Egzamin pisemny: test.	51.0%		100.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Cialdini, R. B. (2009). <i>Wywieranie wpływu na ludzi. teoria i praktyka</i>. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. Ekman, P. (2003). <i>Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie</i>. Wydawnictwo Naukowe PWN. Doliński, D. (2003). <i>Psychologiczne mechanizmy reklamy</i>. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
	Uzupełniająca lista lektur	Doliński, D. (2000). <i>Psychologia wpływu społecznego</i>. Wrocławskie Wydawnictwo Naukowe PAN. Doliński, D., Grzyb, T. (2022). <i>Sto technik wpływu społecznego: kiedy i dlaczego wywieranie wpływu na innych jest skuteczne</i>. Smak Słowa. Pratkanis, A., Aronson, E. (2003). <i>Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień</i>. Wydawnictwo Naukowe PWN. Tokarz, M. (2006). <i>Argumentacja perswazja manipulacja</i>. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. Witkowski, T. (2000). <i>Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić</i>. Oficyna wydawnicza UNUS.
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Co to jest podstęp błędnego wnioskowania? Na czym polega kłamstwo egotystyczne?	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.