

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Psychologia kłamstwa - wykład, PG_00134418						
Kierunek studiów	Kryminologia (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2028/2029		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	3	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	6	Liczba punktów ECTS			1.0		
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	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10
	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	10		0.0		15.0	25
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		
	[KRYML3_WG02] W zaawansowanym stopniu zna terminologię oraz kluczowe pojęcia z zakresu prawa, kryminologii oraz nauk pokrewnych, w tym z zakresu prawa, psychologii i socjologii, w zakresie związanym ze studiowanym kierunkiem		Zna terminologię używaną w psychologii oraz jej zastosowanie w dyscyplinach pokrewnych na poziomie rozszerzonym		[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny		
	[KRYML3_WG07] Zna metody i narzędzia badawcze, w tym techniki pozyskiwania danych i informacji, odpowiednie dla tego obszaru wiedzy		Posiada pogłębione umiejętności obserwowania, wyszukiwania i przetwarzania informacji na temat zjawisk społecznych rozmaitej natury, przy użyciu różnych źródeł oraz interpretowania ich z punktu widzenia problemów psychologicznych, zdrowotnych		[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny		
	[KRYML3_KK01] Ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, a także rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie oraz konieczności poszerzania kompetencji i kwalifikacji zawodowych, jak również doskonalenia umiejętności		Jest przekonany o konieczności i doniosłości zachowania się w sposób profesjonalny i przestrzega zasad etyki zawodowej; dostrzega i formułuje problemy moralne i dylematy etyczne związane z własną i cudzą pracą; poszukuje optymalnych rozwiązań i możliwości korygowania nieprawidłowych działań psychologicznych		[SK4] 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 osiągniętych 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> . Wrocławska Drukarnia Naukowa 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		
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.