

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Psychologia kłamstwa i manipulacji - wykład, PG_00151215						
Kierunek studiów	Prawo (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027		
Poziom kształcenia	jednolite magisterskie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	1	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	2	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	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	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	15		0.0		35.0	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
	[PRAWOJ5_W01] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę na temat nauk prawnych oraz zna terminologię i pojęcia z zakresu prawa i dziedzin z nim powiązanych	[KRYML3_UW01] Potrafi dokonać obserwacji i interpretacji zjawisk społecznych, analizuje ich powiązania z różnymi obszarami wiedzy. [KRYML3_KK01] Ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, a także rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PRAWOJ5_U01] potrafi przygotować wystąpienie ustne i pracę pisemną w języku polskim i języku obcym w zakresie prawa i nauk pokrewnych	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.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PRAWOJ5_K07] zachowuje się w sposób etyczny i profesjonalny, postępuje zgodnie z zasadami etyki	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.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PRAWOJ5_W05] w pogłębionym stopniu identyfikuje różnorodne formy życia społecznego, w tym prawa i obowiązki jednostek w różnych kontekstach, ze szczególnym uwzględnieniem zjawisk naruszania prawa i ich konsekwencji	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	Brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	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.