

Nazwa przedmiotu/modułu:		Psychologia					
Nazwa angielska:		Psychology					
Kierunek studiów:		Filologia o profilu: filologia angielska nauczycielska z modułem biznesowym					
Poziom studiów:		Stacjonarne, I-go stopnia – licencjackie					
Profil studiów		Praktyczny					
Jednostka prowadząca:		Karkonoska Państwowa Szkoła Wyższa w Jeleniej Górze, Wydział Nauk Humanistycznych i Społecznych, Zakład Pedagogiki					
Prowadzący przedmiot:		dr Beata Miedzińska					
I Formy zajęć, liczba godzin							
Semestr	W	C	L	WR	Inne*	Łącznie	ECTS
Semestr II	15	30	-	-	-	45	4
II Cel przedmiotu							
C 1 – zdobycie wiedzy z zakresu psychologii różnic indywidualnych C 2 – zdobycie wiedzy na temat procesów poznawczych C 3 – zrozumienie znaczenia procesów społecznych w działaniach biznesowych C 4 – zdobycie umiejętności skutecznej komunikacji interpersonalnej							
III Wymagania wstępne w kategoriach wiedzy, umiejętności i innych kompetencji:							
IV Oczekiwane efekty uczenia się							
EU 1 – Student posiada wiedzę dotyczącą osobowościowych różnic indywidualnych w relacjach intra i interpersonalnych. EU 2 - Student rozumie mechanizm działania procesów poznawczych, zna sposoby ich badania i rozwijania. EU 3 - Student posiada wiedzę z zakresu psychologii społecznej, potrafi wykorzystać ją w praktyce i ma świadomość wpływu społecznego. EU 4 – Student potrafi komunikować się bez przemocy i zna zasady asertywnego zachowania							
V Treści programowe:							
Forma zajęć: wykład, semestr II							Liczba godzin
Wykl. 1	Omówienie celów zajęć, wymagań i formy zaliczenia przedmiotu. Zapoznanie z literaturą. Wprowadzenie w tematykę wykładów. Wprowadzenie do psychologii. Psychologia jako nauka. Cele, zadania i						2

	dziedziny psychologii. Psychologia stosowana. Diagnoza i psychoterapia.	
Wykl.2	Procesy emocjonalne. Rodzaje i cechy emocji. Warunkowanie klasyczne i generalizacja – mechanizmy odpowiedzialne za uruchamianie reakcji lękowych.	2
Wykl.3	Procesy motywacyjne. Komponenty procesu motywacyjnego. Rodzaje motywacji. Potrzeba jako motyw. Rodzaje potrzeb.	2
Wykl.4	Wywieranie wpływu przez grupy. Konformizm. Facylitacja społeczna. Próżniactwo społeczne. Deindywidualizacja. Polaryzacja grupy. Myślenie grupowe. Informacyjny wpływ społeczny. Społeczny dowód słuszności.	2
Wykl. 5	Spostrzeganie społeczne. Wyznaczniki atrakcyjności interpersonalnej. Efekt aureoli.. Ukryte teorie osobowości. Atrybucja przyczyn.	2
Wykl. 6	Stereotypy, uprzedzenia i dyskryminacja. Rodzaje uprzedzeń. Funkcje stereotypów. Zjawisko samospełniającej się przepowiedni. Negatywna stygmatyzacja.	2
Wykl.7	Zachowania biznesowe w paradygmacie różnic kulturowych. Kultury propartnerskie i protransakcyjne. Kultury ceremonialne i nieceremonialne. Kultury ekspresyjne i nieekspresyjne. Kultury czasu linearnego, elastycznego i cyklicznego. Komunikacja niewerbalna	3
Forma zajęć- ćwiczenia		Liczba godzin
Ćw. 1	Omówienie celów zajęć, wymagań i formy zaliczenia przedmiotu.	1
Ćw. 2	Cechy układu nerwowego, jako podstawa temperamentu. Temperament, a sprawność działania. Reaktywność i aktywność. Czasowe parametry reagowania. Diagnoza temperamentu.	2
Ćw . 3	Sterowanie dynamiką emocji. Wykorzystywanie emocji w branding. Radzenie sobie ze stresem. Wtórna analiza poznawcza.	2
Ćw. 4	Inteligencja emocjonalna. Diagnozowanie inteligencji emocjonalnej. Techniki rozwijania inteligencji emocjonalnej.	3
Ćw. 5	Jak motywować? Rodzaje demotywatorów	2
Ćw. 6	Percepcja. Zasady organizowania pola spostrzeżeniowego. Złudzenia optyczne. Poziomy spostrzegania. Uwaga. Cechy uwagi.	2
Ćw. 7	Procesy i rodzaje pamięci. Mnemotechniki.	2
Ćw. 9	Style autoprezentacji. Analiza skuteczności różnych stylów autoprezentacji w zależności od rodzaju sytuacji i typu audytorium.	2
Ćw . 10	Przykłady wykorzystania reguły wzajemności, zaangażowania, konsekwencji i dostępności w biznesie.	2

Ćw. 11	Zasady porozumiewania się bez przemocy. Komunikaty typu „TY” i typu „JA”. Zasady udzielania informacji zwrotnych bez oceny i krytyki.	2
Ćw. 12	Sztuka słuchania. Przyczyny niesłuchania. Słuchanie aktywne. Parafrazowanie. Odzwierciedlanie uczuć.	3
Ćw. 13	Zadawanie pytań. Zasady czystej komunikacji.	3
Ćw. 14	Asertywność. Asertywna odmowa. Asertywne wyrażanie własnych opinii.	3
Ćw. 8	Podsumowanie. Zaliczenie.	1
Suma godzin		45
VI Narzędzia dydaktyczne		
1.	Podręczniki i teksty przedmiotowo – dydaktyczne, metody badań psychologicznych	
2.	Prezentacje multimedialne, materiały audio-wizualne	
3.	Urządzenia interkomunikacyjne (tablica interaktywna, rzutnik multimedialny) oraz komputery.	
VII Metody dydaktyczne		
Podające – 1) wykład, 2) opis, 3) wyjaśnienie, 4) opowiadanie		
Problemowe, praktyczne :1) pokaz, 2) ćwiczenie, 3) dyskusja, 4) instruktaż 5) film		
VIII Sposoby oceny (F – formująca, P – podsumowująca)		
P1	Test składający się z pytań otwartych i zamkniętych jednokrotnego i wielokrotnego wyboru.	
F 1	Ocena udziału i zaangażowania w zadaniach wykonywanych w podgrupach	
P 2	Pisemna lub multimedialna prezentacja wybranego przez siebie zadania związanego z zagadnieniami realizowanymi na ćwiczeniach.	
IX Obciążenie pracą studenta		
Forma aktywności		Łączna i średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe z nauczycielem (w trakcie zajęć)		W 15, Ćw. 30
Godziny kontaktowe z nauczycielem (w trakcie konsultacji, średnio na studenta)		W 10, Ćw.10
Przygotowanie się do zajęć		W 0 Ćw. 30
Przygotowanie indywidualne projektu, do testu, do egzaminu, wypowiedzi pisemnej		W 0 i Ćw.25
SUMA		120 h
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU		4
X Literatura podstawowa i uzupełniająca		
Literatura podstawowa:		

1. Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M. Psychologia społeczna. Zysk i S-ka. Poznań. 2003
2. Cialdini R. Wywieranie wpływu na ludzi. GWP. Gdańsk 1996
3. Matsumoto D. Juang L. Psychologia międzykulturowa. GWP. Gdańsk. 2007
4. Miedzińska B. Podstawy psychologii. KPSW. Jelenia Góra. 2010

Literatura uzupełniająca:

1. Argyle M. Psychologia stosunków międzyludzkich. PWN. Warszawa. 2002
2. Buss D.M. Psychologia ewolucyjna. GWP. Gdańsk. 2003
3. Macrae C.N. Stereotypy i uprzedzenia. GWP. Gdańsk 1999
4. Leary M. Wywieranie wrażenia na innych. GWP. Gdańsk 1999
5. Franken R.E. Psychologia motywacji. GWP. Gdańsk. 201

XI TABLICA POWIĄZAŃ EFEKTÓW PRZEDMIOTOWYCH I KIERUNKOWYCH Z CELAMI PRZEDMIOTU W ODNIESIENIU DO METOD ICH WERYFIKACJI

Efekty uczenia się	Odniesienie danego efektu do efektów zdefiniowanych dla całego programu (PEK)	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne	Metody dydaktyczne	Sposób oceny
EU 1	K_W01, K-U03, K-K01	C1, C3	W: 1,2,3 Ćw: 2,3,4,5	1,2, 3	1,2,3,4	P, F
EU 2	K_W08, K_U04, K-U15	C2	Ćw: 6,7	1, 2	1,2,3,4	P, F
EU 3	K_W08, K_W04 K_U09, K-U16	C3, C4	W: 4,5,6,7 Ćw: 9,10	1,3	1,2,3,4	P, F
EU 4	K_W01, K_U05, K-U11, K-K01, K-K02	C3, C4	W: 7 Ćw: 11,12,13,14	2,3	1,2,3,4	P, F

XII ZASADY WERYFIKACJI OCZEKIWANYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Brak

XIII DODATKOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE