



WYDZIAŁ HUMANISTYCZNY
AGH bo za każdą technologią
stoi człowiek

15 lat!

Program kształcenia

z planem studiów podyplomowych i

wykazem wykładowców

Wydziału Humanistycznego

Akademii Górniczo Hutniczej w Krakowie

Praktyczna psychologia kierowania i negocjacji
Practical psychology of management and negotiations

14 edycja rok
akademicki 2020/21
inauguracja 21 XI 2020

SPIS TREŚCI

1.	Ogólna charakterystyka studiów	3
2.	Warunki rekrutacji na studia podyplomowe	3
3.	Efekty kształcenia i sylwetka absolwenta	3
4.	Język wykładowy (polski)	3
5.	Plan studiów	3 – 4
6.	Program studiów	5
7.	Wykaz wykładowców	5
8.	Dane biograficzne wykładowców	6 - 13
8.1.	dr Andrzej Augustynek	6
8.2.	dr Łucja Kaprańska	7
8.3.	dr Seweryn Rudnicki	8
8.4.	dr Ewa Matłosz-Mamak	9
8.5.	dr Piotr Wroński	10
8.6.	mgr Dorota Tomaszewska	11
8.7.	mgr Jolanta Gibas	12
8.8.	mgr Maciej Pasowicz	13
9.	Ramowe treści kształcenia z poszczególnych przedmiotów	14 - 28
9.1.	Psychologia Kierowania	14
9.2.	Przywództwo	15
9.3.	Budowanie Zespołu	16
9.4.	Psychologia Biznesu	17
9.5.	Wywieranie wpływu (negocjacje, mediacja, manipulacja)	18
9.6.	Psychologia Negocjacji	19
9.7.	Komunikacja Interpersonalna	20
9.8.	Autoprezentacja	21
9.9.	Kreowanie wizerunku	22
9.10.	Prezentacje Biznesowe	23
9.11.	Integracja	24
9.12.	Asertywność	25
9.13.	Psychopatologia człowieka dorosłego	26
9.14.	Metody i Techniki Public Relations	27
9.15.	Seminarium dyplomowe	28
10.	Zasady studiowania i warunki ukończenia studiów.	29

Ogólna charakterystyka studiów

Zapraszamy na **pasjonujące i przydatne zawodowo studia podyplomowe - 14 edycję jednorocznych studiów podyplomowych Praktyczna psychologia kierowania i negocjacji**. Są one adresowane do menedżerów, przedsiębiorców, konsultantów, handlowców a także osób budujących swoją karierę zawodową.

1. Warunki rekrutacji na studia podyplomowe

W studiach mogą uczestniczyć absolwenci wszystkich typów i stopni szkół wyższych. Zgłoszenia przyjmujemy do wyczerpania limitu 54 miejsc lub do **15 listopada 2020 roku**. O przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

Dokumenty wymagane do zapisu są do ściągnięcia ze strony internetowej studiów po ich wypełnieniu proszę je wysłać **elektronicznie na adres: aaugust@agh.edu.pl**.

- **Zgłoszenia w języku polskim, angielskim i uzupełniające;**
- **kopia dyplomu ukończenia studiów wyższych;**
- **dowód wpłaty 1 raty za studia podyplomowe dokonanej nie później niż do 15 XI 2020**
- **Podpisanie oświadczenie o zapoznaniu się z regulaminem studiów podyplomowych w AGH.**

2. Efekty kształcenia na studiach podyplomowych:

Słuchacze na studiach zdobędą wiedzę oraz praktyczne umiejętności z zakresu kierowania, negocjowania, komunikowania, asertywności, rozwiązywania konfliktów, kreowania wizerunku, organizowania kariery zawodowej, rozpoznawania problemów i zaburzeń psychicznych współpracowników. Udokumentowaniem zdobytej wiedzy i umiejętności będzie przygotowanie prac zaliczeniowych opartych o doświadczenia słuchacza jak i pracy dyplomowej tematycznie związanej z tematyką studiów.

3. Sylwetka absolwenta

Menedżer, który posiada wiedzę psychologiczną, ma podstawy ku temu, by odnieść znaczący sukces zawodowy i społeczny w sposób niekolidujący z interesami jego rodziny oraz osobistymi zainteresowaniami pozazawodowymi. Chcemy pomóc osobom na kierowniczych stanowiskach lub pragnących je zdobyć zastosować osiągnięcia współczesnej psychologii w codziennych działaniach. Słuchacze po ukończeniu Studiów będą posiadać wiedzę teoretyczną oraz praktyczne umiejętności na temat kierowania, negocjowania, komunikowania, argumentowania, motywowania i bronienia się przed manipulacją. Przekazywana wiedza stanowi element szeroko rozumianych kompetencji psychologicznych, związanych z umiejętnością pracy w zespole, rozwiązywania konfliktów, komunikowania się z ludźmi, korzystnego prezentowania własnej osoby, dbania o swoje interesy w sposób skuteczny, ale niezagrażający innym, pełniejszego wykorzystywania swoich możliwości intelektualnych. Studia te dają, więc możliwość nabywania i doskonalenia umiejętności przydatnych w funkcjonowaniu zawodowym i życiu codziennym.

4. Język wykładowy – polski.

5. Plan studiów obejmuje **210 godzin dydaktycznych (45 minutowych) w tym 50 godzin wykładów i 160 godzin warsztatów**. Początkowo zajęcia odbędą się w trybie online na platformie MS Teams w dniach **29 listopada, 12 – 13 XII, 16 – 17 I 2021 od godz. 10 00**. Następne zajęcia planujemy odbyć w trybie **stacjonarnym** w soboty i niedziele od godz. 9 00 do 17 00 w salach 129 i 131 przy ul. Gramatyka 8a (D – 13) **6 – 7 II, 6 – 7 III, 27 – 28 III, 10 - 11 IV, 24 - 25 IV, 15 - 16 V, 30 – 31 V, 19 – 20 VI**. **W przypadku**

dalszej niemożności poprowadzenia zajęć stacjonarnych ze względu na zagrożenie epidemiczne, w trybie online odbędą się wykłady oraz seminarium dyplomowe, natomiast wszystkie zajęcia warsztatowe zostaną przesunięte na kolejne terminy by mogły być zrealizowane stacjonarnie.

6. Uczestnicy otrzymają świadectwa w języku polskim i angielskim. Koszt udziału wynosi 4 000 zł. Wpłat można dokonać jednorazowo lub w maksymalnie 3 nieoprocentowanych ratach, przy czym pierwsza rata musi wynosić min. 50% opłaty semestralnej czyli w tym przypadku 1 000 zł. Wpłat proszę dokonywać na konto AGH nr: 96 1240 4722 1111 0000 4858 2922 z adnotacją: PPKiN XIV 6393. Do udzielania informacji i przyjmowania zapisów uprawnieni są:

- Koordynator studiów **dr Andrzej Augustynek** (tel. 605 676 011; e-mail. aaugust@agh.edu.pl).
- Administrator płatnych form kształcenia **mgr Walotek Paulina** (D - 13 p. 25, tel. 12 617 43 57, e-mail: pwalotek@agh.edu.pl).

Informacje o studiach można uzyskać także na stronie Internetowej: http://wh.agh.edu.pl/?page_id=730

7. Program studiów podyplomowych Praktyczna psychologia kierowania i negocjacji – 14 edycja.

Psychologia Kierowania

x	Przedmiot	Prowadzący	Wykład	Zajęcia warsztatowe	Forma zaliczenia	ECTS
1	Psychologia kierowania	dr Andrzej Augustynek	5	10	praca zaliczeniowa	3
2	Przywództwo	mgr Dorota Tomaszewska	-	20	aktywny udział w zajęciach	2
3	Budowanie zespołu	dr Piotr Wiroński	-	10	aktywny udział w zajęciach	1
4	Psychologia biznesu	dr Piotr Wiroński	-	10	aktywny udział w zajęciach	1

Negocjacje, wywieranie wpływu

x	Przedmiot	Prowadzący	Wykład	Zajęcia warsztatowe	Forma zaliczenia	ECTS
5	Wywieranie wpływu	dr Andrzej Augustynek	10	-	aktywny udział w zajęciach	1
6	Psychologia negocjacji	dr Ewa Matłosz - Mamak	-	30	aktywny udział w zajęciach	2

Komunikacja

x	Przedmiot	Prowadzący	Wykład	Zajęcia warsztatowe	Forma zaliczenia	ECTS
7	Komunikacja interpersonalna	dr Andrzej Augustynek – wykład; mgr Jolanta Gibas – warsztaty	5	- 10	aktywny udział w zajęciach	2

Rozwój możliwości własnych na współczesnym rynku pracy

x	Przedmiot	Prowadzący	Wykład	Zajęcia warsztatowe	Forma zaliczenia	ECTS
8	Autoprezentacja	dr Andrzej Augustynek	5	10	praca zaliczeniowa	3
9	Kreowanie wizerunku	dr Andrzej Augustynek	5	10	praca zaliczeniowa	3
10	Prezentacje biznesowe	mgr Dorota Tomaszewska	-	10	aktywny udział w zajęciach	1

Przedmioty uzupełniające

x	Przedmiot	Prowadzący	Wykład	Zajęcia warsztatowe	Forma zaliczenia	ECTS
11	Integracja	dr Ewa Matłosz - Mamak	-	10	aktywny udział w zajęciach	1

12	Asertywność	dr Seweryn Rudnicki	-	5	aktywny udział w zajęciach	1
13	Psychopatologia	dr Andrzej Augustynek	10	-	aktywny udział w zajęciach	1
14	Metody i techniki PR	dr Łucja Kaprańska	10	5	aktywny udział w zajęciach	2
15	Seminarium dyplomowe	dr Andrzej Augustynek	-	20	obrona pracy dyplomowej	6
Łącznie godzin			50	160	Łącznie punktów	30

Wykaz wykładowców 14 edycji SP WH AGH z PPKiN

1. **dr Andrzej Augustynek**, AGH – aaugust@agh.edu.pl
2. **dr Łucja Kaprańska**, AGH – lucja.kapranska@gmail.com
3. **dr Seweryn Rudnicki**, AGH - sew.rudnicki@gmail.com
4. **dr Ewa Matłosz – Mamak**, Gabinet psychoterapii SENS - ewamatlosz@poczta.fm
5. **dr Piotr Wiroński** – Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIKS - wironp@poczta.onet.pl
6. **mgr Dorota Tomaszewska**, Prezes Zarządu Fundacji New Players, firma szkoleniowa EIKON - d.tomaszewska@newplayers.pl
7. **mgr Jolanta Gibas**, aktorka, główny specjalista UM w Krakowie – jola.gibas@gmail.com
8. **mgr Maciej Pasowicz**, psycholog, psychoterapeuta i coach, nauczyciel akademicki UJ.

Dane biograficzne wykładowców

8.1. dr Andrzej Augustynek – psycholog, psychoterapeuta, nauczyciel akademicki

Wykształcenie:

Psychologia - Uniwersytet Jagielloński (1972).

Doktorat z psychologii klinicznej - Uniwersytet Jagielloński (1977).

Przebieg pracy zawodowej:

1972 - 1987 adiunkt Instytutu Psychologii Uniwersytetu Jagiellońskiego.

1988 - 1992 adiunkt Instytutu Psychologii Uniwersytetu Szczecińskiego.

1992 – **nadal** wykładowca Akademii Górniczo - Hutniczej w Krakowie

1993 – 1998 adiunkt AWF w Krakowie

2005 – 2017 wykładowca psychologii lotniczej Politechnika Rzeszowska

Zainteresowania naukowe i pozanaukowe:

Hipnoza, sugestia, psychoterapia, uzależnienia, pamięć, negocjacje, szybownictwo, art-rock, fantastyka, narty, eksploracja raf koralowych, koszykówka, tenis stołowy.

Dorobek Naukowy.

- 10 samodzielnych monografii
- współautorstwo 3 podręczników
- 48 recenzowane publikacje naukowe

Dodatkowe informacje

Od 1980 roku jest biegłym sądowym. W 1982 założył Ośrodek Psychologiczno Psychiatryczny, w którym prowadzi hipnoterapię uzależnień i nerwic. Od 2006 roku współpracuje z Matanoja Institute of London, jako superwizor ich psychoterapeutów działających w Polsce.

8.2. dr Lucja Kaprańska - socjolog

Adiunkt w Katedrze Socjologii Ogólnej i Antropologii Kulturowej Wydziału Humanistycznego Akademii Górniczo – Hutniczej w Krakowie.

Jej **zainteresowania naukowe** dotyczą etniczności i ostatnio społecznego świata Internetu. Jest autorką książki *Pluralizm kulturowy i etniczny a odrębność regionalna kresów południowo – wschodnich w II RP* (wyd. NOMOS, Kraków 2000) oraz około 50 publikacji, głównie z zakresu problematyki etnicznej i socjologii Internetu.

Interesuje się przemianami, jakie zachodzą w społeczeństwie pod wpływem Internetu oraz zbiorowościami zaistniałymi na styku świata realnego i wirtualnego.

Drugi obszar jej zainteresowań to komunikacja w biznesie, zwłaszcza *Public Relations*. Jest autorką artykułów dotyczących tego zagadnienia, prowadzi wykłady ćwiczenia i warsztaty z tego przedmiotu.

W czasie **zajęć dydaktycznych** kładzie nacisk na stronę praktyczną zagadnienia. Pomocą w tym są doświadczenia nabyte w czasie prowadzenia firmy badawczej *Badania socjologiczne, badania marketingowe, sondaże* robiącej badania rynku (1998- 2002) oraz sprawowania funkcji dyrektora biura organizacyjnego „Stowarzyszenia Sezony Teatralne i Baletowe” w Krakowie, zajmującego się organizacją corocznych festiwali teatralnych (2003 - 2006).

Inne działania - od października 2002 do 2008 (dwie kadencje) – jest członkiem Rady Wydziału Nauk Społecznych Stosowanych AGH, od października 2002- 2005 członek Senatu Akademii Górniczo – Hutniczej. W chwili obecnej dr Kaprańska (od 2006 roku) jest kierownikiem Studium Zarządzania Funduszami Unii Europejskiej. Współautorka wniosku AGH *Fabryka Inżynierów*, który wygrał konkurs wniosków Europejskiego Funduszu Społecznego MNiSZW.

8.3. dr Seweryn Rudnicki – socjolog

Działalność zawodowa i naukowa

- Adiunkt Wydziału Humanistycznego AGH
- Wykładowca Instytutu Socjologii UJ
- Wykładowca Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. Józefa Tischnera.
- Wykładowca Universitat Bremen (Niemcy)
- Wykładowca Marmara University (Turcja)
- Współtwórca Between the Signs – badania semiotyczne i analiza kontekstu kulturowego dla dużych klientów biznesowych.
- Od 2004 uczestniczy w badaniach z product development i UX.
- Realizował projekty badawcze m.in. dla PZU, Tesco, VML, S4, Schulz, TNS Polska, Union Investment, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Krakowski Park Technologiczny.

Zainteresowania naukowe:

Metodyka pracy nad innowacyjnymi produktami i zastosowaniem wiedzy naukowej w praktyce

Dorobek Naukowy.

Kilkadziesiąt publikacji naukowych i branżowych.

8.4. dr Ewa Matłosz-Mamak - psycholog, psychoterapeuta Gestalt

Wykształcenie:

Mgr Psychologii UJ – 1983

Doktorat z psychologii klinicznej - UMCS Lublin wydział Pedagogiki i Psychologii - 1998.

Inne kwalifikacje:

- Certyfikowany psychoterapeuta Gestalt od 1997
- Certyfikowany trener Gestalt od 1997, uznany przez FORGE – International Federation of Gestalt Training Organizations, oraz EAGT – European Association for Gestalt Therapy (1997)
- Superwizor kontraktowy ITG (2002)
- Paryska Szkoła Gestalt (L'école Parisienne de Gestalt - międzynarodowy staż we Francji (1999)

Działalność zawodowa:

AWF: 1992 – 2014 (wykładowca)

UJ: 2000 – 2008 (asystent, kierownik modułu specjalizacyjnego)

AGH: 1995 - nadal (wykładowca)

Instytut Terapii Gestalt: 1997 – 2003 (prowadzenie terapii indywidualnej i grupowej, edukacja w zakresie psychoterapii) oraz działalność redakcyjna w czasopiśmie Gestalt 1999- nadal (własna działalność w zakresie psychoterapii i psychoedukacji)

Członek towarzystw i organizacji naukowych i społecznych:

- Polskie Towarzystwo Psychologiczne
- Polskie Stowarzyszenie Psychologów Praktyków
- Polskie Stowarzyszenie Trenerów i Psychoterapeutów Gestalt
- Polska Federacja Psychoterapii
- European Association for Psychotherapy.

8.4. dr Piotr Wiroński- filolog polski, trener zarządzania

Wykształcenie

- Uniwersytet Jagielloński 1966 – 2001 (mgr filologii polskiej)
- Uniwersytet Jagielloński 2007 – doktor nauk humanistycznych **Kwalifikacje:**
- międzynarodowy trener zarządzania (z zakresu komunikacji interpersonalnej oraz zarządzania zespołem)
- prowadzenie szkoleń z zakresu autoprezentacji, debat, kształtowania osobowości, relacji pracowniczych, motywowania zespołu, negocjacji, organizacji i prowadzenie zebrań, posiedzeń, sesji a także prowadzenie dokumentacji **Spis ważniejszych publikacji.**
- „Komunikacja interpersonalna w placówce oświatowej” („Hejnał Oświatowy” nr 3/61) – wrzesień 2004.
- „Partnerstwo ograniczone” („Hejnał Oświatowy” nr 4/62) – grudzień 2004. □ „Zmysł udziału” („Hejnał Oświatowy” nr 2/64) – czerwiec 2005.
- „Spór o pryncypia” („Hejnał Oświatowy” nr 3/65) – wrzesień 2005.
- „Śmierć sklepów cynamonowych” („Hejnał Oświatowy nr 1/67) – marzec 2006. □ „Wiek bez słów” („Hejnał Oświatowy nr 2/68) – czerwiec 2006.
- „Demoralizujący efekt >>kłucza<<” [w:] „Jaka matura pisemna z języka polskiego. Materiały z ogólnopolskiej debaty polonistów, Kraków dn. 8 kwietnia 2006 r.” – lipiec 2006
- „Przewaga przeciętności” („Hejnał Oświatowy” nr 4/70) – grudzień 2006.
- „Cztery ważne słowa” („Hejnał Oświatowy” nr 1/71) – marzec 2007.
- „Na rozdrożach definicji” („Hejnał Oświatowy” nr 2/72) – czerwiec 2007. □ „Zarządzanie czasem podczas rozmowy oceniającej” („Infor – gazeta samorządu i administracji” nr 19(245)) – wrzesień 2007.
- „Model uniwersalny” („Hejnał Oświatowy” nr 3/73) – wrzesień 2007.
- „Pływanie poza siecią godzin” („Hejnał Oświatowy” nr 4/74) – grudzień 2007.
- „Edukacja obywatelska” („Hejnał Oświatowy” nr 3/77) – wrzesień 2008. □ „Rzeczpospolita Kompetentna”, wyd. AVALON – sierpień 2008
- „Wysokie kompetencje nauczycieli” – wyd. Avalon - październik 2009
- „Wbrew, pomimo i dlatego” (analiza i interpretacja twórczości Jacka Kaczmarskiego), wyd. Księgarnia Akademicka – listopad 2011

8.5. **mgr Dorota Tomaszewska** – trener, konsultant, coach

Wykształcenie

Pedagogika UJ

Dodatkowe Szkolenia

- Studium Terapii Pedagogicznej
- Studium Socjoterapii
- Szkoła Trenerów i Terapeutów w Instytucie Terapii Gestalt
- The Art and Science of Coaching akredytowana przez Międzynarodową Federację Coachów ICF

Doświadczenie zawodowe

Prezes Zarządu w firmie New Players Poland Sp. z o.o., trener, coach. Certyfikowany trener Extended DISC Personal Analysis oraz Extended DISC Team Analysis; Extended DISC Polska. Specjalizuje się w szkoleniach i konsultacjach z zakresu zarządzania, coachingu, negocjacji, prezentacji, sprzedaży, obsługi klienta. Szkolenia zrealizowała dla wielu czołowych polskich firm i międzynarodowych korporacji, w tym także banków. Współtwórcą gier poszkoleniowych – narzędzi służących wzmacnianiu efektów szkoleń. Od 1998 r. jako wykładowca współpracuje z AGH.

8.6. **mgr Jolanta Gibas** – aktorka, główny specjalista UM w Krakowie

Wykształcenie

Państwowa Wyższa Szkoła Teatralna im. Ludwika Solskiego w Krakowie (1988- 1992)

Dodatkowe Szkolenia

2010 Międzynarodowe Centrum Partnerstwa „Partners Network” – szkolenie „Komunikacja społeczna czyli budowanie efektywnych grup zadaniowych do konsultacji społecznych”

2009 Wenecja Sp. z o.o. – szkolenie „Konsultacje społeczne przy inwestycjach i projektach miejskich”

2009 Międzynarodowe Centrum Partnerstwa „Partners Network” – szkolenie „Komunikacja społeczna, mediacje, asertywność”

2009 Stowarzyszenie Promocji Przedsiębiorczości – szkolenie „Komunikacja i autoprezentacja”

2008 Krakowski Holding Komunalny S.A. – warsztaty „Dialog społeczny w praktyce”

2007 ESKADRA Szkolenia i seminaria – szkolenie „Doskonalenie umiejętności telemarketingowych

2007 Alert Media Communications Sp. z o.o. Warszawa – warsztaty pisarskie

2007 Alert Media Communications Sp. z o.o. Warszawa - Szkolenie medialne I stopnia

2002/2003 Powiatowy Ośrodek Doskonalenia Nauczycieli w Krakowie – Kurs kwalifikacyjny pedagogiczny dla nauczycieli

Doświadczenie zawodowe

- 03.2008 – nadal Urząd Miasta Krakowa – Główny Specjalista
- 11.2006 – 03.2008 Grupa Eskadra Sp. z o.o. – samodzielny menadżer projektu
- 09.2000 – 08.2008 MDK im. K.I. Gałczyńskiego w Krakowie – nauczyciel zajęć teatralnych
- 01.1995 – 08.2000 Teatr Ludowy w Krakowie – aktorka
- 09.1992 – 12.1995 Państwowy Teatr Satyry „Maszkaron” w Krakowie – aktorka

Zainteresowania

- Poezja – wiersz klasyczny 13-to zgłoskowiec, Leśmian
- Skoki spadochronowe
- Taniec – klasyczny, bachata, bollywood, ludowy.

Mgr Maciej Pasowicz – psycholog, psychoterapeuta i coach, nauczyciel akademicki

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

2018 – obecnie // Psychoterapeuta, coach, trener i właściciel w firmie Pełnia Życia

2015 – obecnie // Nauczyciel akademicki i doktorant w Instytucie Psychologii Stosowanej Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie

2013 – 2015 // Wolontariusz i coach w fundacji Innovators' Bridge

2013 // Stażysta w firmie Inspiring People

WYKSZTAŁCENIE

2018 – obecnie // Studia podyplomowe psychoterapii w Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie

2014 – 2015 // Studia zawodowe coachingu w Instytucie dr Ewy Mukoid w Krakowie

2010 – 2015 // Studia magisterskie z psychologii stosowanej na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie

- W grudniu 2020 mam zaplanowaną obronę pracy doktorskiej.

ZAINTERESOWANIA

Na Uniwersytecie Jagiellońskim prowadzę jedno z pierwszych na świecie badań na temat coachingu osób z fizyczną niepełnosprawnością. Moje zainteresowania naukowe obejmują także psychologię pozytywną, psychologię przywództwa i zarządzania oraz psychoterapię.

Jako właściciel firmy Pełnia Życia prowadzę indywidualną psychoterapię oraz coaching dla klientów indywidualnych oraz firm. Moją misją jest pomagać klientom w dążeniu do życia pełnią życia. Prowadzę także blog oraz podcast „Pełni Życia” razem z moją narzeczoną.

W wolnych chwilach lubię spędzać czas z najbliższymi, uprawiać sport (szczególnie pływanie), oglądać filmy i czytać książki, a także podróżować. Coraz lepiej wychodzi mi także granie na gitarze basowej.

PUBLIKACJE NAUKOWE

Do tej pory opublikowałem dwa anglojęzyczne artykuły przedstawiające stworzony przeze mnie w ramach badań doktorskich Kwestionariusz Zasobów Rozwoju („Introduction to the Growth Resources Model” oraz „Pilot Test of the Growth Resources Questionnaire”), a także dwa polskojęzyczne artykuły poświęcone coachingowi osób z niepełnosprawnościami („Idea coachingu osób z fizyczną niepełnosprawnością” oraz „Coaching osób z fizyczną niepełnosprawnością. Studium przypadku”).

9. Ramowe treści kształcenia z poszczególnych przedmiotów

9.1. Psychologia Kierowania

Osoby prowadzące zajęcia	dr Andrzej Augustynek			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	15	5	10	4
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA Uczestnicy otrzymają zaawansowaną wiedzę przydatną w kierowaniu personelem, oraz organizowaniu własnej kariery zawodowej UMIEJĘTNOŚCI Zastosowania osiągnięć współczesnej psychologii kierowania w codziennych działaniach z zakresu Zarządzania Zasobami Ludzkimi. KOMPETENCJE SPOŁECZNE Samodzielnie podejmuje się rozwiązania postawionych przed nim zadań praktycznych i teoretycznych w ramach kierowania personelem.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
<p>W ramach zajęć omówione zostaną zagadnienia teoretyczne i praktyczne z zakresu Psychologii Kierowania Zasobami Ludzkimi zarówno od strony menedżerów i pracowników. Omówione zostaną główne teorie i trendy w tej dziedzinie. Ponadto przedstawione będą zagadnienia teorii motywacji i jej zastosowań praktycznych.</p>				
Forma zaliczenia przedmiotu	Praca zaliczeniowa (krytyczna analiza polityki kadrowej na przykładzie wybranej firmy)			
Program wykładów				
<ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe teorie i kierunki w Psychologii Kierowania. • Awans, przeniesienia, degradacja. • Ścieżki kariery zawodowej. • Szkolenie menedżerów i specjalistów różnych szczebli hierarchii organizacyjnej □ Zarządzanie talentami. • Rola menedżera, jego cechy i osobiste kwalifikacje. • Motywowanie pracowników. 				
Program warsztatów				
<ul style="list-style-type: none"> • Relacja człowiek – stanowisko pracy (opis stanowiska pracy, analiza potrzeb kadrowych, preferowany profil psychofizyczny pracownika). • Adaptacja pracownika nowozatrudnionego • Międzypokoleniowe zarządzanie • Elastyczne formy zatrudnienia • Rekrutacja pracowników i jej metody (m. innymi: nabór wewnętrzny i zewnętrzny, metoda Assessment Centre, rola konsultantów). 				
Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana				
Augustynek A. Wprowadzenie do psychologii. Difin 2018 Armstrong M. Zarządzanie ludźmi. Rebis 2007				

9.2. Przywództwo

Osoby prowadzące zajęcia		mgr Dorota Tomaszewska		
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć Liczba godzin	Suma	Wykłady	Warsztaty	ECTS
	20	-	20	2
Cel przedmiotu - zdobyte umiejętności i kompetencje; efekty kształcenia				
<p>WIEDZA Słuchacze otrzymają kompendium wiedzy na temat kierowania zespołem ludzi i kształtowania cech przywódcy.</p> <p>UMIĘJĘTNOŚCI Suchacze poznają skuteczne metody zarządzania pracownikami oraz dopasowywania stylu zarządzania do poziomu kompetencji pracownika i kształtowania empatii u przywódcy.</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE Zarządzanie sytuacyjne; nauka diagnozowania etapów rozwoju pracownika i stylu kierowania; zarządzanie zmianą - analiza etapów wprowadzania zmiany i czynników wywołujących opór społeczny.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
<p>Podczas warsztatów omawiane będą następujące zagadnienia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Skuteczne zarządzanie pracownikami • Rozwijanie umiejętności dopasowywania stylu zarządzania do poziomu kompetencji pracownika □ Motywowanie oraz zarządzanie zmianą 				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obecność na zajęciach			
Program warsztatów				
<ul style="list-style-type: none"> • Dobry szef – czynniki wpływające na efektywność • Obszary odpowiedzialności lidera • Model usprawniania działania – cykl Deminga, Kolba • Zarządzanie sytuacyjne - Style kierowania, etapy rozwoju pracownika • Delegowanie zadań • Czynniki motywujące i demotywujące – teoria Herzberga • Poziomy motywowania wg Kelmana • Etapy wprowadzania zmiany • Fazy reakcji na zmianę • Przyczyny oporu wobec zmiany 				

9.3. Budowanie zespołu

Osoby prowadzące zajęcia	dr Piotr Wiroński			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykład	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	10	-	10	1
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA Warsztat daje możliwość poznania podstawowych zasad budowania zespołu UMIEJĘTNOŚCI świadomego uczestnictwa w kreowaniu zespołu i prac grupowych KOMPETENCJE SPOŁECZNE skutecznie zarządzać zespołem (grupą podwładnych, współpracowników).</p>				
Streszczenie przedmiotu				
Uczestnicy będą mieli możliwość sprawdzenia w praktyce swoich umiejętności w tworzeniu relacji zespołowych oraz poznania ról grupowych. Metody przewidziane w trakcie zajęć: case study, test, ćwiczenia, mini wykłady, gra zespołowa.				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obecność			
Program warsztatów				
<ul style="list-style-type: none"> • cechy skutecznego zespołu; • preferencje w zespole: role grupowe – ich świadome wykorzystanie; • osobowość członków zespołu • zespół a grupa robocza; • procedury podejmowania decyzji grupowych; • zarządzanie zespołem – style kierownicze; rola lidera • kryzys w zespole i jego przełamywanie 				

9.4. Psychologia biznesu

Osoba prowadząca zajęcia	dr Piotr Wiroński			
Wydział	Humanistyczny AGH			
szkolenie	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykład	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	10	-	10	1
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA Uczestnicy otrzymają zaawansowaną wiedzę na temat psychologii handlu, reklamy, typologii klientów</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI współpracy z klientem, zarządzania komunikacją w sytuacji konfliktowej</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE poznanie typów „trudnego klienta” i odpowiedzi na pytanie jak sobie z nim radzić zarządzaniu komunikacją w sytuacji konfliktowej</p>				
Streszczenie przedmiotu				
<p>Na zajęciach podchodzimy to powszechnego problemu trudnej komunikacji, czyli tych wszystkich sytuacji, kiedy zachowanie, wypowiedzi i postawa drugiej strony w rozmowie z nami nie prowadzi do konstruktywnego realizowania celu (wyjaśnienia, ustalenia itd.), ale powoduje u nas niepożądane stany (złość, przykrość, niezręczność, frustrację a nawet poczucie poniżenia). To tzw. „trudni klienci”. Analizujemy zatem ich typy i szukamy optymalnych zachowań mogących niwelować w/w postawy. Odpowiadamy też na pytania, jak zarządzić komunikacją w konflikcie, gdzie czynnik emocji w naturalny sposób odgrywa istotną rolę.</p>				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obecność			
Program warsztatów				
<ul style="list-style-type: none"> komunikacja w konflikcie typy zachowań trudnych u klientów wewnętrznych i zewnętrznych □ tzw. postawa asertywna – co to po prostu sztuka mówienie „nie”? 				
Chcesz wiedzieć więcej - literatura zalecana				
Mattson D. 2014 Zasady Sandlera. 49 ponadczasowych zasad sprzedaży, Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer				

9.5. Wywieranie wpływu

Osoby prowadzące zajęcia	dr Andrzej Augustynek			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	10	10	-	1
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA Słuchacze zdobędą wiedzę teoretyczną oraz praktyczne umiejętności w zakresie manipulacji i obrony przed nią.</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI Odkrywania manipulacji i bronięcia się przed nią.</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE Samodzielnie podejmuje poszukiwania w zakresie rozwiązywania problemów wywierania skutecznego wpływu.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
<p>W trakcie zajęć studenci zapoznają się z następującymi zagadnieniami: Co to jest manipulacja, stopnie manipulacji – uzyskiwanie uległości, zmiana postaw i poglądów, „pranie mózgu”, efekt placebo. Obrona przed manipulacją. Narkoanaliza, oddziaływanie podprogowe, wpływ infradźwięków, manipulacja własnym ciałem, manipulacja elektroniczna. Reguły i zasady wywierania wpływu w kierowaniu ludźmi i handlu</p>				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obecność na zajęciach			
Program wykładów				
<ul style="list-style-type: none"> • Co to jest manipulacja • Stopnie manipulacji ○ uzyskiwanie uległości ○ zmiana postaw i poglądów ○ „pranie mózgu”, efekt placebo. • Obrona przed manipulacją • Narkoanaliza • Oddziaływanie podprogowe • Wpływ infradźwięków • Manipulacja własnym ciałem • Manipulacja elektroniczna • Reguły i zasady wywierania wpływu w kierowaniu ludźmi i handlu □ Efekt placebo - rola sugestii w leczeniu. 				
<p>Augustynek A. Wprowadzenie do psychologii. Difin 2018 Augustynek A. Sugestia, manipulacja, hipnoza Difin 2009</p>				

9.6. Psychologia negocjacji

Osoby prowadzące zajęcia	dr Ewa Matłosz-Mamak			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	30	-	30	3
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA czym jest konflikt, a na czym polega współpraca w negocjowaniu, a także, jaki jest wpływ emocji na efektywność procesu komunikacji</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI Skutecznego prowadzenia negocjacji handlowych, rozwiązywania konfliktów</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE Uświadomienie własnych zasobów i ograniczeń w procesie negocjacji.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
Uczestnicy poznają zasady, techniki i taktyki efektywnych negocjacji. Stosują podstawowe strategie – podziału i wspólnego poszukiwania rozwiązań. Rozpoznają własny styl negocjowania oraz budowania dobrego klimatu i porozumienia. Uczą się przeciwdziałać manipulacji.				
Forma zaliczenia przedmiotu	Ocena aktywności na zajęciach			
Program warsztatów				
<ol style="list-style-type: none"> Skuteczne rozwiązywanie konfliktów Subiektywizacja doświadczeń – otwartość wobec odmiennych postaw Reguły i zasady negocjacyjne Podstawy komunikacji werbalnej i niewerbalnej – ćwiczenia z wykorzystaniem wiedzy o zasadach i barierach komunikacyjnych Proces negocjacji – poznawanie strategii, taktyk i faz procesu negocjacji, umiejętność wyznaczania BATNY 6. Negocjowanie zadanych problemów				

9.7. Komunikacja Interpersonalna

Osoby prowadzące zajęcia	dr Andrzej Augustynek – wykłady, mgr Jolanta Gibas – warsztaty			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	15	5	10	2
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA Uczestnicy zajęć otrzymają zaawansowaną wiedzę z zakresu skutecznej komunikacji interpersonalnej werbalnej i niewerbalnej</p> <p>UMIĘTNOŚCI rozwiniecie ich sprawności w zakresie autoprezentacji, kreowania wizerunku i wywierania wpływu na innych</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE Przekazywana wiedza stanowi element szeroko rozumianych kompetencji w zakresie komunikowania się z ludźmi oraz korzystnego prezentowania własnej osoby.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
<p>Słuchacze zdobywają wiedzę z zakresu stylów, technik oraz zasad komunikowania i komunikowania się. Omówione zostaną zagadnienia barier komunikacyjnych i ich uwarunkowań społeczno kulturowych. Istotnym elementem tej problematyki jest komunikacja niewerbalna. Słuchacze uzyskają wiedzę i umiejętności z:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kontrolowania komunikacji niewerbalnej w trakcie występu publicznego (pantomimika, ekspresja mimiczna, postawa ciała, zachowania przestrzenne, paralingwistyka, kontakt wzrokowy, wygląd, dotyk) • efektywnego przekazywania komunikatów – czyli „jak mówić aby być zrozumianym i wysłuchanym” • znaczenia komunikacji niejęzykowej w interakcjach międzyludzkich 				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obecność na zajęciach			
Program wykładów				
<ul style="list-style-type: none"> • Wprowadzenie do komunikacji interpersonalnej • Modele komunikacji: tradycyjny a współczesne modele • Komunikacja międzykulturowa i jej rodzaje • Komunikacja werbalna i niewerbalna (proksemika – badania nad używaniem przestrzeni, kinestyka – przedmiot jej poznania: gesty, język ciała, wyraz twarzy, niewerbalne elementy interakcji) • Bariery na drodze komunikacji 				
Program warsztatów				
<ul style="list-style-type: none"> • Typologia kodów niewerbalnych – mimika, pantomimika, wokalizacja. A. Wygląd fizyczny i postawa. B. Co mówią ręce? C. Kontakt wzrokowy i dotyk. D. Zachowania parawerbalne. E. Ciało jako komunikat. □ Funkcje i sposoby efektywnego komunikowania w ujęciu mowy niewerbalnej □ Środowisko komunikacji, przestrzeń i terytorialność. • Funkcje kodów niewerbalnych w komunikacji. • Zasady analizy komunikacji niewerbalnej. • Zachowania niewerbalne a płeć i rola społeczna (znaczenie komunikacji niewerbalnej w komunikacji międzyludzkiej) □ Zachowania niewerbalne a autoprezentacja. 				
Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana				
<ul style="list-style-type: none"> • Stewart J. Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej. Warszawa Wydawnictwo Naukowe PWN 2006. • Griffin E. Podstawy komunikacji społecznej. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2010. • Pease B. Mowa ciała. Rebis Poznań 2011 				

9.8. Autoprezentacja

Osoby prowadzące zajęcia	dr Andrzej Augustynek			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	15	5	10	4

Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi

WIEDZA: słuchacze zostaną zapoznani technikami autoprezentacji, metodami kierowania własną karierą.

UMIEJĘTNOŚCI: autoprezentacji, kierowania karierą,

KOMPETENCJE SPOŁECZNE: poznanie możliwości i ograniczeń w kierowaniu karierą zawodową własną i personelu na różnych jej etapach rozwoju.

Streszczenie przedmiotu

Podczas zajęć studenci zapoznają się z nowymi metodami technikami autoprezentacji, przejdą badanie testami psychologicznymi stosowanymi w selekcji zawodowej i rekrutacji do pracy. Przygotują też osobistą aplikację (życiorys). Przećwiczą autoprezentację podczas symulowanego procesu rekrutacji.

Forma zaliczenia przedmiotu

Praca zaliczeniowa

Program warsztatów

- Badanie testami: inteligencji, zakresu wiedzy, preferencji zawodowych, cech osobowości.
- Przygotowanie aplikacji osobistych w sposób zwiększający szanse na sukces podczas rekrutacji zawodowej.
- Zachowanie podczas rozmowy kwalifikacyjnej.
- Określenie swoich mocnych i słabych stron.
- Najczęściej popełniane błędy podczas autoprezentacji.

Chcesz wiedzieć więcej - literatura zalecana

1. Augustynek A. Wprowadzenie do psychologii. Difin 2018.
2. Leary M. Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2007.

9.9. Kreowanie wizerunku

Osoba prowadząca zajęcia	dr Andrzej Augustynek			
Wydział	Humanistyczny AGH			
Studia Podyplomowe – 2 semestry	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykład	Warsztat	Punkty ECTS
Liczba godzin i punktów ECTS	15	5	10	5
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA: słuchacze zostaną zapoznani z psychologicznymi aspektami pracy nad wizerunkiem osób (personal branding) instytucji (company's image) a także umiejętności kontaktów z mediami w procesie kreowania wizerunku.</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI: kreowania wizerunku osoby oraz marki i ich pozytywnego wizerunku na rynku a także budowania polityki informacyjnej.</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: świadome i efektywne tworzenie skutecznego, przynoszącego szeroko rozumiane zyski wizerunku.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
<ul style="list-style-type: none"> Psychologiczne uwarunkowania wizerunku Techniki wywierania wpływu Kształtowanie wizerunku jednostki, instytucji i produktów (lustrzanego, pożądanego i optymalnego) Kreowanie wizerunku osób, produktów i instytucji w telewizji, radio i Internecie 				
Forma zaliczenia przedmiotu	Praca zaliczeniowa			
Program zajęć				
<p>KREOWANIE WIZERUNKU OSOBISTEGO i MEDIALNEGO OSOBY (Polityka, Szefa, Specjalisty, Eksperta, Managera, Konsultanta)</p> <ul style="list-style-type: none"> Cel i zasady kreowania wizerunku (awans, zdobycie pracy, pozycja społeczna, itp.). Określenie swoich mocnych i słabych stron Najczęściej popełniane błędy podczas autoprezentacji * Jak zbudować wizerunek w sieci? Dobór treści, zdjęć, filmów, multiprezentacji do aplikacji dostosowanej do cech indywidualnych osoby i typu jej kariery zawodowej. <p>KSZTAŁTOWANIE WIZERUNKU:</p> <ul style="list-style-type: none"> marki produktu grupy wyrobów firmy (pracodawcy) organizacji <p>RODZAJE WIZERUNKU</p> <ul style="list-style-type: none"> Zwykły Lustrzany Pożyczony 				
Chcesz wiedzieć więcej - literatura zalecana				
<p>1. Gałązka W. (2007) Gotowych Faktów nie ma. Kreowanie informacji oraz wizerunku publicznego i medialnego, Wydawnictwo Naukowe DSW</p>				

9.10. Prezentacje biznesowe

Osoby prowadzące zajęcia	mgr Dorota Tomaszewska			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	10	-	10	1
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA: słuchacze zostaną zapoznani z psychologicznymi aspektami pracy nad prezentacją i kształtowaniem wizerunku osób (personal branding) instytucji (company's image) a także umiejętności kontaktów z mediami w procesie kreowania wizerunku.</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI: autoprezentacji, kreowania wizerunku osoby oraz marki i ich pozytywnego wizerunku na rynku a także budowania polityki informacyjnej.</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI</p> <p>Konstruowania skutecznych prezentacji biznesowych</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE wygłaszanie prezentacji przekonywujących i przykuwających uwagę</p>				
Streszczenie przedmiotu				
Słuchacze zdobędą wiedzę na temat zasad, rodzajów i techniki prezentacji biznesowych. W tym czego unikać, czyli najczęściej popełniane błędy w prezentacjach.				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obecność			
Program warsztatów				
<ul style="list-style-type: none"> • Określanie celu prezentacji i adekwatne dopasowanie treści • Zasady konstruowania prezentacji, informacje, jakie elementy powinny zawierać jej poszczególne części; □ Kolejność podawania informacji • Dostosowanie języka prezentacji do poziomu wiedzy odbiorcy • Kształtowanie właściwej postawy, tonacji, siły i barwy głosu, precyzyjnego wyrażania myśli. • Kierowanie uwagą uczestników, czyli jak sprawić aby uczestnicy zapamiętali to co z punktu widzenia prezentera jest najbardziej istotne. 				
Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana				
<ul style="list-style-type: none"> • Mark Leary „Wywieranie wrażenia na innych” Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 1999 • Suzy Siddons "Prezentacje" Petit 1998 • Sonya Hamlin "Jak mówić, żeby nas słuchali" Petit 1997 				

9.11. Integracja (w grupach warsztatowych)

Osoby prowadzące zajęcia	dr Ewa Matłosz-Mamak			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Poddyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	10	-	10	1
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA Poznanie i rozumienia zasad dynamiki procesów grupowych oraz roli podmiotu w zespole UMIEJĘTNOŚCI Integrowania się z nimi, wpływanie na dynamikę procesów grupowych, tworzenie prawidłowych relacji w grupie</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE Tworzenie prawidłowych relacji wewnątrz grupowych a także klimatu zaufania i bezpieczeństwa uczestników.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
<p>Słuchacze określają oni swoje cele i proponują zasady sprzyjające ich realizacji. Uczą się podstawowych umiejętności interpersonalnych i otwierają na doświadczenia innych członków grupy. Uaktywnienie refleksji u każdej z osób na temat jej dynamicznego funkcjonowania i rozwoju w zakresie: a) Intrapsychnym b) Interpersonalnym c) Relacji wobec grupy i siebie samego</p>				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obecność			
Program warsztatów				
<ul style="list-style-type: none"> • Wzajemne poznanie – ćwiczenia w parach, prezentacja partnera, określanie osobistych celów szkolenia • Zasady pozwalające budować klimat zaufania i bezpieczeństwa • Przełamywanie barier i budowanie empatii (ćwiczenia werbalne i niewerbalne) • Samopoznanie oraz pogłębianie wzajemnego poznania 				

Asertywność

Osoby prowadzące zajęcia	dr Seweryn Rudnicki			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	5	-	5	1
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA: uczestnicy poznają koncepcję asertywności oraz nauczą się technik asertywnej komunikacji, w tym pełnej ekspresji i asertywnego przyjmowania krytyki.</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI: asertywnego komunikowania się</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: zdobyta wiedza i umiejętności będą przydatne na wielu polach w życiu prywatnym i zawodowym.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
Zajęcia będą miały formę warsztatową. Krótkie fragmenty wykłady będą dotyczyły samej koncepcji asertywności oraz przedstawienia technik asertywnej komunikacji. Większość czasu zajęć będą stanowiły ćwiczenia polegające na doskonaleniu asertywnych reakcji w konkretnych sytuacjach prywatnych i zawodowych – wykonywane w parach i podgrupach oraz omawiane na forum całej grupy.				
Forma zaliczenia przedmiotu	Forma zaliczenia przedmiotu			
Program zajęć				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zachowania agresywne i uległe a zachowania asertywne. 2. Przykłady asertywnych komunikatów. 3. Technika pełnej ekspresji (zasady i ćwiczenie). 4. Technika zdartej płyty (zasady i ćwiczenie). 5. Techniki asertywnej reakcji na krytykę (zasady i ćwiczenie). 6. Podsumowanie zajęć. 				
Chcesz wiedzieć więcej - literatura zalecana				
1. Alberti R., Emmons M. Asertywność – sięgaj po co chcesz, nie ranią innych. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. 2014.				

9.12. Psychopatologia

Osoby prowadzące zajęcia	dr Andrzej Augustynek			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	10	10	-	1
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA W oparciu o najnowsze prace z tego zakresu poznanie problematyki zaburzeń psychicznych i patologii organizacyjnych.</p> <p>UMIĘTNOŚCI Rozpoznawania i interpretowania objawów zaburzeń psychicznych i patologii organizacyjnych. KOMPETENCJE</p> <p>SPOŁECZNE Prawidłowe reagowanie na objawy patologii organizacyjnych a także zaburzeń psychicznych.</p>				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obecność			
Program wykładów				
<ul style="list-style-type: none"> • Przyczyny zaburzeń psychicznych • Objawy zaburzeń psychicznych • Rozpoznawanie objawów zaburzeń psychicznych wśród najbliższych i współpracowników. • Zaburzenia kontroli impulsu (psychopatia) • Zaburzenia lękowe (nerwice): etiologia, ich objawy, przebieg oraz leczenie • Zespoły dwubiegunowe (maniakalno – depresyjne) • Świat obłądu i szaleństwa (psychozy, schizofrenia) • Uzależnienia od substancji psychoaktywnych (narkomania, lekomania, alkoholizm) • Uzależnienia czynnościowe (hazard, nadmierne użycie komputera i Internetu) • Zaburzenia odżywiania (anoreksja i bulimia) i ich psychospołeczna etiologia • Patologie organizacyjne (mobbing, dyskryminacja, upokarzanie, zastraszanie, izolacja, molestowanie, wypalenie zawodowe, itp.). 				
Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana				
<ul style="list-style-type: none"> • Seligman M. Psychopatologia. Zysk i S-ka 2017 • Augustynek A. (2015) Psychopatologia człowieka dorosłego. Difin 2015. 				

9.13. Metody i techniki Public Relations

Osoby prowadzące zajęcia	dr Łucja Kaprańska			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	15	10	5	2
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA Wie, jakie są różnice między PR a innymi sposobami komunikacji publicznej i organizacyjnej. Zaznajomił się z historią PR, problemami definicyjnymi, relacjami pomiędzy PR a innymi sposobami komunikacji publicznej i organizacyjnej.</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI Student potrafi skonstruować narzędzia PR przeznaczone do publikacji w różnych rodzajach mediów (np. komunikat prasowy, sprostowanie itp.). Umie zaplanować i przeprowadzić kampanie RR</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE Student samodzielnie poszukuje propozycji rozwiązań sytuacji kryzysowych symulowanych podczas zajęć.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
Przedstawiony zostanie alfabet pojęć związanych z PR oraz podstawowe zadania tego rodzaju aktywności, w tym kreowanie wizerunku firmy, jako główny cel działań PR.				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obecność			
Program wykładów				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Istota PR, historia, definicje, cele - 1 2. Public Relations szczególnym typem komunikowania publicznego - 1 3. PR a inne sposoby oddziaływania na otoczenie (reklama, publicity, lobbying, marketing i Human Relations i inne,) - 2 4. Identyfikacja grup otoczenia organizacji, otoczenie wewnętrzne i oraz sposoby oddziaływania na nie - 2 5. Otoczenie zewnętrzne PR, media, jako ważna grupa otoczenia - 2 6. Czym jest tożsamość organizacji, czyli jak wyróżnić firmę z otoczenia? - 2 7. Kreowanie wizerunku firmy, jako najważniejszy cel PR - 1 8. Tworzenie kampanii PR - 2 9. PR kryzysowe – 2 				
Program warsztatów				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Prezentacje w PR - 1 2. Przygotowanie kampanii PR – modelowanie procesu - 2 3. Analiza przypadku PR kryzysowego - 2 				
Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana				
Krystyna Wójcik, Public Relations A do Z, t 1-2, Warszawa 2000, wyd., Placet				

9.14. Seminarium dyplomowe

Osoby prowadzące zajęcia	dr Andrzej Augustynek			
Wydział	Humanistyczny			
Kierunek	Praktyczna Psychologia Kierowania i Negocjacji			
Rodzaj studiów	Podyplomowe			
Rodzaje zajęć	Suma	Wykłady	Warsztaty	Punkty ECTS
Liczba godzin	20	-	20	5
Student, który zaliczył przedmiot wie/umie/potrafi				
<p>WIEDZA Sformułowanie tematu, zebranie literatury zagadnienia, przeprowadzenie prawidłowych pod względem zasad metodologii badań naukowych, ich opracowanie i przygotowanie końcowej wersji pracy.</p> <p>UMIĘJĘTNOŚCI Opracowanie, zaprezentowanie i obrona pracy dyplomowej z zakresu własnych doświadczeń i zainteresowań zawodowych w formie prezentacji przedstawianej podczas seminarium</p> <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE Transfer wiedzy i doświadczeń naukowych pomiędzy słuchaczami ludźmi.</p>				
Streszczenie przedmiotu				
Przygotowanie, złożenie obrona prac dyplomowych.				
Forma zaliczenia przedmiotu	Obrona pracy dyplomowej.			
Zasada wystawiania oceny końcowej Studiów Podyplomowych	Zgodnie z regulaminem Studiów Podyplomowych AGH: średnia arytmetyczna ocen uzyskanych z egzaminów z wagą 0,6 oraz ocena pracy końcowej/projektu, egzaminu końcowego z łączną wagą 0,4			
Program seminarium				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Założenie metodologiczne pracy dyplomowej 2. Tematyka i zakres prac. 3. Literatura zagadnienia 4. Badania empiryczne 5. Opracowanie wyników 6. Przygotowanie końcowej wersji pracy 7. Obrona pracy w formie prezentacji pracy podczas seminarium 				
Literatura zalecana				
Indywidualnie dobierana do tematu pracy przez słuchacza i promotora.				

10. Zasady studiowania i warunki ukończenia studiów podyplomowych.

Studia podyplomowe odbywają się w cyklu semestralnym i trwają dwa semestry. Na początku zajęć słuchaczom studiów podyplomowych podaje się zasady zaliczania zajęć i zasady zdawania egzaminów. Przy zaliczeniach i egzaminach stosuje się następującą skalę ocen:

- bardzo dobry 5,0
- plus dobry 4,5
- dobry 4,0
- plus dostateczny 3,5
- dostateczny 3,0
- niedostateczny 2,0
- zaliczenie bez oceny (zal).

Warunkiem ukończenia studiów podyplomowych jest:

A. Uzyskanie zaliczeń i zdanie z wynikiem co najmniej dostatecznym egzaminów przewidzianych w planie studiów oraz pozytywna ocena pracy końcowej,

B. Słuchacz ma prawo dwukrotnie przystąpić do zaliczenia lub egzaminu poprawkowego. W przypadku uzyskania oceny niedostatecznej z egzaminu końcowego słuchaczowi przysługuje prawo do co najwyżej dwukrotnego powtórnego przystąpienia do egzaminu poprawkowego w ciągu 3 miesięcy od daty pierwszego egzaminu. Terminy egzaminów wyznacza w uzgodnieniu ze słuchaczami kierownik studiów podyplomowych. W przypadku nie zaliczenia studiów podyplomowych w terminie do 30 czerwca następnego roku akademickiego student zostaje skreślony z listy studentów. Na ewentualną reaktywację zgodę wyraża kierownik studiów.

C. Na ocenę wyniku końcowego studiów podyplomowych składają się średnia arytmetyczna ocen uzyskanych z egzaminów z wagą 0,6 oraz ocena pracy końcowej z łączną wagą 0,4.

W świadectwie ukończenia studiów podyplomowych wpisuje się ostateczny wynik studiów podyplomowych ustalany do dwóch miejsc po przecinku według następujących zasad:

- od 4,71 bardzo dobry
- od 4,21 plus dobry
- od 3,71 dobry
- od 3,21 plus dostateczny □ od 3,00 dostateczny.