



Detaljni izvedbeni plan

Akadska godina: 2023/2024	Semestar: Zimski
Studij: Psihologija (R) (izborni)	Godina studija: 2

I. OSNOVNI PODACI O KOLEGIJU

Naziv kolegija: Psihologija bliskih odnosa

Status kolegija: Obvezni	ECTS bodovi: 4	Šifra kolegija: 237092
------------------------------------	-----------------------	-------------------------------

Ukupno opterećenje kolegija

Vrsta nastave	Ukupno sati
Predavanje	15
Seminar	30

Mjesto i vrijeme održavanja nastave: HKS – prema objavljenom rasporedu

II. NASTAVNO OSOBLJE

Nositelj kolegija

Ime i prezime: Batinić Lana

Akademski stupanj/naziv:

Kontakt e-mail: lane.batinic@unicath.hr	Telefon:
--	-----------------

Konzultacije: Prema objavljenom rasporedu

Suradnici na kolegiju

III. DETALJNI PODACI O KOLEGIJU

Jezik na kojem se nastava održava: Hrvatski

Opis kolegija

Cilj kolegija je povezivanje teorijskih pristupa i procesa u psihologiji bliskih odnosa. Preispitati iskustva i očekivanja od bliskih odnosa s obzirom na znanstveno utemeljene spoznaje. Sadržaj predmeta: Važnost bliskih odnosa te njihovo razumijevanje unutar teorijskih okvira. Privlačnost i odabir partnera. Važnost osobnih odrednica u uspostavljanju i održavanju bliskih veza. Komunikacija u bliskim odnosima. Kognitivni procesi važni za održavanje bliskih odnosa. Roditeljstvo kao dio intimnih odnosa. Nestabilnost intimnih odnosa i budućnost braka.

Očekivani ishodi učenja na razini kolegija	Utvrđiti faktore važne za uspješno održavanje dugoročnih bliskih odnosa na temelju rezultata znanstvenih istraživanja. Preispitati različite kognitivne i emocionalne procese, kao i socijalni kontekst važan za održavanje bliskih odnosa. Prezentirati glavne nalaze dobivene na temelju intervjua. Osmisliti praktične intervencije s ciljem povećanja kvalitete bliskih odnosa i prevencije razvoda, rukovodeći se etičkim načelima rada psihologa.
Obveze studenta	
<i>Literatura</i>	
Obavezna	Bradbury, T. N. i Karney, B. R. (2010). <i>Intimate relationships</i>. W.W. Norton & Company. Čudina-Obradović, M. i Obradović, J. (2006). <i>Psihologija braka i obitelji</i>. Golden marketing – Tehnička knjiga. Miller, R.S. (2015). <i>Intimate relationships</i>. McGraw-Hill Education. Stangor, C., Jhangiani, R., & Tarry, H. (2022). Close relationships: Liking and loving over the long Term. U: R.Jhangiani, & H. Tarry (ur.), <i>Principles of social psychology</i> (str. 336-375). 1st International H5P Edition.
Dopunska	Fletcher, G. J., & Clark, M. S. (Eds.). (2008). <i>Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes</i>. John Wiley & Sons. Rubin, K. H., Bukowski, W. M., & Laursen, B. (Eds.). (2011). <i>Handbook of peer interactions, relationships, and groups</i>. Guilford Press. Znanstveni i stručni časopisi, domaći i strani, iz područja suvremene psihologije Tijekom nastave studenti će biti upućeni na ostalu dopunsku literaturu po potrebi
<i>Način ispitivanja i ocjenjivanja</i>	
Preduvjeti za dobivanje potpisa i polaganje završnog ispita	Redovito pohađanje nastave (prisutnost na najmanje 70% svakog oblika nastave) Stjecanje minimalno 35% bodova (od ukupno 100 bodova) tijekom nastave (kolokviji, seminarski rad)
Način polaganja ispita	Način stjecanja bodova: 1. Nastavne aktivnosti – 70% ocjene: • seminarski rad – 30% • 1. kolokvij – 20% • 2. kolokvij – 20% 2. Završni pismeni ispit - 30% ocjene Brojčana ljestvica ocjenjivanja studentskog rada: izvrstan (5) – 90 do 100% bodova vrlo dobar (4) – 80 do 89,9% bodova dobar (3) – 65 do 79,9% bodova dovoljan (2) – 50 do 64,9% bodova nedovoljan (1) – 0 do 49,9 % bodova
Način ocjenjivanja	Kontinuirano vrednovanje studentskog rada kroz nastavne aktivnosti; Završni pismeni ispit (minimum za prolaz na pismenom ispitu je 50% točne riješenosti).
Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava za prijenos bodova	

VRSTA AKTIVNOSTI	ECTS BODOVI	UDIO OCJENE (%)
Pohađanje nastave	0.6	0
Seminarsko izlaganje	1.2	30
Kolokvij 1	0.7	20
Kolokvij 2	0.7	20
Ukupno tijekom nastave	3.2	70
Završni ispit	0.8	30
UKUPNO	4	100

Datumi kolokvija:

Datumi ispitnih rokova:

IV. TJEDNI PLAN NASTAVE