



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia społeczna

### Przedmiot

Kierunek studiów

Inżynieria Zarządzania

Studia w zakresie (specjalność)

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Forma studiów

niestacjonarne

Rok/semestr

1/2

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

### Liczba godzin

Wykład

16

Laboratoria

Inne (np. online)

Ćwiczenia

Projekty/seminaria

### Liczba punktów ECTS

2

### Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Paulina Siemieniak

email: paulina.siemieniak@put.poznan.pl

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

Wydział Inżynierii Zarządzania

ul. J. Rychlewskiego 2, 60-965 Poznań

### Wymagania wstępne

Student rozpoczynający ten przedmiot powinien znać podstawowe pojęcia związane z mechanizmami zachowań społecznych, posiadać umiejętność dostrzegania, kojarzenia i interpretowania podstawowych zjawisk zachodzących w relacjach społecznych, mieć świadomość znaczenia mechanizmów psychologicznych w życiu zawodowym i prywatnym.

### Cel przedmiotu

Celem jest rozwijanie umiejętności: wyjaśniania i przewidywania zachowań społecznych, m.in. kształtowania i przewodzenia zespołom; opierania się wpływowi grupy; perswazji i kształtowania postaw; motywowania; kształtowania pożądanych relacji społecznych.

### Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza



Student ma uporządkowaną i podbudowaną teoretycznie wiedzę w zakresie zachowań, norm społecznych i organizacyjnych, rozumie znaczenie społecznych w kreowaniu organizacji [P6S\_WG\_03]

Student ma wiedzę o normach społecznych, ich źródłach, naturze, zmianach i sposobach oddziaływania na organizacje [P6S\_WK\_01]

#### Umiejętności

Student potrafi wykorzystać podstawową wiedzę teoretyczną i pozyskiwać dane do analizowania konkretnych procesów i zjawisk społecznych w zakresie zarządzania [P6S\_UW\_01]

Student posiada umiejętność rozumienia i analizowania zjawisk społecznych [P6S\_UW\_05]

Student potrafi prawidłowo interpretować zjawiska społeczne w zakresie zarządzania [P6S\_UW\_06]

Student potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg konkretnych procesów i zjawisk społecznych w zakresie zarządzania [P6S\_UW\_07]

Student potrafi zidentyfikować potrzebę i wykorzystać możliwości ciągłego dokształcania się (studia drugiego i trzeciego stopnia, studia podyplomowe, kursy) - podnoszenia kompetencji zawodowych, osobistych i społecznych [P6S\_UU\_01]

#### Kompetencje społeczne

Student potrafi wyszukiwać i dobrać ośrodki edukacyjne i szkoleniowe w celu uzupełniania i doskonalenia wiedzy i umiejętności [P6S\_KK\_01]

Student ma świadomość ważności zachowania w sposób profesjonalny, przestrzegania zasad etyki zawodowej i poszanowania różnorodności poglądów i kultur oraz dbałości o tradycje zawodu menedżera [P6S\_KR\_02]

#### Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Ocena formująca: Pytania podsumowujące poszczególne zagadnienia, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta; zadania pisemne sprawdzające stopień opanowania bieżącego materiału. Uzyskane w ten sposób punkty dopisywane są do punktów z testu końcowego.

Ocena podsumowująca: Kolokwium pisemne z przedmiotu, test pytań zamkniętych. Ocena pozytywna-powyżej 50 % poprawnych odpowiedzi.

#### Treści programowe

- 1. Psychologia, psychologia społeczna – obszar zainteresowań, geneza, główne nurty
- 2. Natura człowieka- osobowość, temperament, inteligencja emocjonalna, płęć mózgu, teoria specjalizacji półkul mózgowych
- 3. Zniekształcenia w postrzeganiu społecznym- stereotypy, uprzedzenia, dyskryminacja i sposoby zapobiegania



- 4. Procesy grupowe- mechanizmy regulujące zachowania zespołów, role zespołowe, fazy rozwoju zespołu. Facylitacja i próżniactwo społeczne, syndrom grupowego myślenia- zagrożenie związane z pracą grup i zespołów
- 5. Wpływ społeczny. Konformizm- informacyjny i normatywny wpływ społeczny, posłuszeństwo autorytetowi. Reguły i techniki wpływu społecznego wg Cialdiniego, wpływ a manipulacja, sposoby przeciwdziałania manipulacji. Atrakcyjność interpersonalna- zasady. Kształtowanie postaw
- 6. Konflikty i negocjacje- style i sposoby rozwiązywania konfliktów interesów, wybrane techniki negocjacyjne (m.in. zasada konkurencji, technika ograniczonych kompetencji, technika próbnego balonu, technika nagroda w rajach, technika polityka czynów dokonanych)
- 7. Komunikacja interpersonalna i komunikacja biznesowa- komunikacja werbalna, niewerbalna, argumentacja, style i taktyki autoprezentacji (sposoby wywierania „dobrego wrażenia”), Zasady profesjonalnej prezentacji danych

### **Metody dydaktyczne**

Wykład problemowy, wykład z elementami konwersatorium, prezentacja ilustrowana przykładami

### **Literatura**

#### Podstawowa

1. Aronson E. (2005) Człowiek- istota społeczna, Warszawa, PWN
2. Cialdini R. (2010) Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, GWP
3. Myers D. G. (2003) Psychologia społeczna, Poznań, Wyd. Zysk i S-ka
4. Tarniowa- Bagieńska M. Siemieniak P. (2010) Psychologia w zarządzaniu, Poznań Wyd. Politechniki Poznańskiej

#### Uzupełniająca

1. Aronson E., Wilson T. D, Akert R.M., (2006) Psychologia społeczna, Poznań Wyd. Zysk i S-ka
2. Berne E. (2008): W co grają ludzie? Psychologia stosunków międzyludzkich, Warszawa, PWN
2. Kożusznik B. (2005) Wpływ społeczny w organizacji, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
3. Witkowski T. (2006) Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić, Taszów, Wyd. Biblioteka Moderatora



**Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta**

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	16	0,5
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć, przygotowanie do kolokwium) <sup>1</sup>	34	1,5

<sup>1</sup> niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności