



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia społeczna

### Przedmiot

Kierunek studiów

Inżynieria Zarządzania

Studia w zakresie (specjalność)

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Forma studiów

stacjonarne

Rok/semestr

1/2

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

### Liczba godzin

Wykład

30

Ćwiczenia

Laboratoria

Projekty/seminaria

Inne (np. online)

### Liczba punktów ECTS

2

### Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Paulina Siemieniak

e-mail: 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 dobierać 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



- Psychologia, psychologia społeczna – obszar zainteresowań, geneza, główne nurty, przedstawiciele.
- Natura człowieka- osobowość, temperament, inteligencja emocjonalna, płęć mózgu, teoria specjalizacji półkul mózgowych
- Zniekształcenia w postrzeganiu społecznym. Schematy poznawcze. Ukryte teorie osobowości. Stereotypy, uprzedzenia, dyskryminacja- skutki społeczne i sposoby zapobiegania.
- Procesy grupowe- mechanizmy regulujące zachowania grup. Specyfika zespołów. Siła ról społecznych. Grupowe podejmowania decyzji, syndrom grupowego myślenia. Mechanizmy zachowania się tłumu.
- Wpływ społeczny. Konformizm- informacyjny i normatywny wpływ społeczny; eksperyment Ascha. Posłuszeństwo autorytetowi; eksperyment Milgrama. Atrakcyjność interpersonalna. Reguły i techniki wpływu społecznego wg Cialdiniego. Wpływ a manipulacja, sposoby przeciwdziałania manipulacji.
- 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 raję, technika polityka czynów dokonanych). Asertywność.
- Komunikacja interpersonalna. Komunikacja werbalna i niewerbalna- składowe. Rodzaje sprzężeń zwrotnych. Funkcje komunikacji niewerbalnej: emblematy, ilustratory, adaptatory itp. Komunikacja z perspektywy procesów emocjonalnych (emocje podstawowe wg Ekmana; zaraźliwość emocjonalna itp.). Rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej w przenoszeniu znaczenia.
- Argumentacja i perswazja. Komunikaty perswazyjne. Rodzaje argumentów. Postawy i wpływanie na zmiany postaw. Opieranie się komunikatom perswazyjnym. Style i taktyki autoprezentacji (sposoby wywierania „dobrego wrażenia”). Biznesowa prezentacja danych: efekt pierwszeństwa i efekt świeżości.
- Motywacja i motywowanie- wyznaczanie i sposoby osiągnięcia celów. Facylitacja i próżniactwo społeczne- wpływ obecności innych ludzi na zachowanie jednostki. Wzbudzenie motywacji: reguła zaangażowania i konsekwencji, siła woli, intencja implementacyjna, symulacja mentalna.
- Stres zawodowy i sposoby zapobiegania jego negatywnym skutkom. Przegląd koncepcji stresu, zależność pomiędzy stresem a efektywnością. Dystres i eustres. Style radzenia sobie ze stresem. Neuroplastyczność mózgu w radzeniu sobie ze stresem.

### **Metody dydaktyczne**

Prezentacja multimedialna ilustrowana przykładami, wykład problemowy, wykład z elementami konwersatorium

### **Literatura**



Podstawowa

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

Uzupełniająca

1. Aronson E., Wilson T. D, Akert R.M., Psychologia społeczna, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań, 2006.
2. Berne E., W co grają ludzie? Psychologia sposobów międzyludzkich, PWN, Warszawa, 2008.
2. Kozusznik B., Wpływ społeczny w organizacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2005.
3. Siemieniak P., Demand for Educating Future Engineers in the Field of Social Subjects // W: Proceedings of the 36th International Business Information Management Association Conference (IBIMA), 4-5 November 2020, Granada, Spain. Sustainable Economic Development and Advancing Education Excellence in the era of Global Pandemic / red. Khalid S. Soliman: International Business Information Management Association, IBIMA, 2020 - s. 5721-5730
4. Witkowski T., Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić, Wyd. Biblioteka Moderadora, Taszów, 2006.

**Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta**

	Godzin	ECTS
łącznie nakład pracy	50	2,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1,0
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć, przygotowanie do kolokwium) <sup>1</sup>	20	1,0

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