



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

Ćwiczenia

Laboratoria

Projekty/seminaria

Inne (np. online)

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 opisuje obszar zainteresowań i główne nurty psychologii społecznej, włączając genezę i przedstawicieli tych nurtów [P6S_WG_03]

Student definiuje pojęcia związane z psychologią społeczną, takie jak osobowość, temperament, inteligencja emocjonalna, stereotypy, uprzedzenia, konformizm, posłuszeństwo autorytetowi i asertywność [P6S_WK_01]

Umiejętności

Student rozpoznaje i analizuje procesy poznawcze, takie jak schematy poznawcze i ukryte teorie osobowości oraz wyjaśnia ich wpływ na postrzeganie społeczne [P6S_UW_06]

Student interpretuje i analizuje mechanizmy regulujące zachowania grup, włączając siłę ról społecznych, grupowe podejmowanie decyzji i syndrom grupowego myślenia [P6S_UW_07]

Student rozpoznaje i opisuje różne rodzaje wpływu społecznego, takie jak konformizm, posłuszeństwo autorytetowi i atrakcyjność interpersonalna oraz rozumie reguły i techniki wpływu społecznego [P6S_UW_05]

Student planuje i wykorzystuje różne techniki negocjacyjne oraz style rozwiązywania konfliktów interesów [P6S_UU_01]

Kompetencje społeczne

Student potrafi wyszukiwać ośrodki edukacyjne i szkoleniowe w celu doskonalenia wiedzy i umiejętności z zakresu psychologii społecznej oraz komunikacji interpersonalnej [P6S_KK_01]

Student ma świadomość ważności zachowania się profesjonalnie, przestrzegania zasad etyki zawodowej, poszanowania różnorodności poglądów i kultur, a także dba 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. Wzbudzanie 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.

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 stosunków międzyludzkich, PWN, Warszawa, 2008.
2. Kożusznik 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 Moderatora, Taszów, 2006.

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) ¹	34	1,5

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności