



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia społeczna

Przedmiot

Kierunek studiów

Logistyka

Studia w zakresie (specjalność)

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Forma studiów

niestacjonarne

Rok/semestr

3/5

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polskim

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

16

Ćwiczenia

Laboratoria

Projekty/seminaria

Inne (np. online)

Liczba punktów ECTS

2

Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr hab. inż. Ewa Więcek-Janka, prof. PP

e-mail: ewa.wiecek-janka@put.poznan.pl

Wydział Inżynierii Zarządzania

ul. J. Rychlewskiego 2, 60-965 Poznań

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Paulina Siemieniak

e-mail: paulina.siemieniak@put.poznan.pl

tel: 61 665 34 15

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

1. Student zna podstawowe zagadnienia z zakresu psychologii społecznej, zna klasyczne eksperymenty z psychologii społecznej [P6S_WG_08]

Umiejętności

1. Student potrafi dostrzegać w zadaniach inżynierskich aspekty systemowe i pozatechniczne, a także społeczno-techniczne [P6S_UW_04]
2. Student potrafi dobrać właściwe narzędzia i metody rozwiązania problemu mieszczącego się w ramach logistyki i zarządzania łańcuchem dostaw, a także skutecznie się nimi posługiwać [P6S_UO_02]
3. Student potrafi identyfikować zmiany wymagań, standardów i rzeczywistości rynku pracy, i na ich podstawie określać potrzeby uzupełniania wiedzy [P6S_UU_01]

Kompetencje społeczne

1. Student ma świadomość inicjowania działań związanych z formułowaniem i przekazywaniem informacji oraz współdziałaniem w społeczeństwie w obszarze logistyki [P6S_KO_02]
2. Student ma świadomość odpowiedzialnego wypełniania, prawidłowego identyfikowania i rozstrzygnięcia dylematów związanych z wykonywaniem zawodu logistyka [P6S_KR_01]
3. Student ma świadomość współdziałania i pracy w grupie nad rozwiązywaniem problemów mieszczących się w ramach logistyki i zarządzania łańcuchem dostaw [P6S_KR_02]

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wykład: 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 (ostatnie zajęcia w semestrze), forma: test pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru. Próg zaliczeniowy (pierwszy i drugi termin): powyżej 50 % poprawnych odpowiedzi.

Treści programowe



Psychologia, psychologia społeczna – obszar zainteresowań, geneza, główne nurty, przedstawiciele. Natura człowieka- osobowość, temperament, inteligencja emocjonalna, płeć 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 balon, technika nagroda w raj, 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 osiągania 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. Neuroplastyczność mózgu w radzeniu sobie ze stresem.

Metody dydaktyczne

Wykład problemowy, wykład z elementami konwersatorium, prezentacja multimedialna ilustrowana przykładami.

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, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań, 2003.
4. Tarniowa-Bagieńska M., Siemieniak P., Psychologia w zarządzaniu, WPP, Poznań, 2010.

Uzupełniająca

1. Aronson E., Wilson T. D., Akert R.M., Psychologia społeczna, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań, 2006.
2. Berne E., W co grają ludzie? Psychologia stosunków międzyludzkich, PWN, Warszawa, 2008.



3. Kożusznik B., Wpływ społeczny w organizacji, PWE, Warszawa, 2005.
4. Siemieniak P., Demand for Educating Future Engineers in the Field of Social Subjects, Proceedings of the 36th International Business Information Management Association Conference (IBIMA), 4-5 November 2020, Granada, Spain. Soliman K.S. (red.), Sustainable Economic Development and Advancing Education Excellence in the era of Global Pandemic, International Business Information Management Association, IBIMA, 2020, s. 5721-5730.
5. Witkowski T., Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić?, Wydawnictwo Biblioteka Moderatora, Taszów, 2006.

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

| | Godzin | ECTS |
|--|--------|------|
| Łączny nakład pracy | 50 | 2,0 |
| Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem | 16 | 1,0 |
| Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do kolokwium) ¹ | 34 | 1,0 |

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności