



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia społeczna [S1TOZ1>PS]

Przedmiot

Kierunek studiów

Technologie obiegu zamkniętego

Rok/Semestr

1/1

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

30

Laboratorium

0

Inne (np. online)

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

3,00

Koordynatorzy

dr Radosław Kot

radoslaw.kot@put.poznan.pl

Wykładowcy

dr Radosław Kot

radoslaw.kot@put.poznan.pl

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 pożądaných relacji społecznych.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości [k_w25].

Umiejętności:

ma umiejętność samokształcenia się, potrafi korzystać zgodnie z zasadami etyki z informacji źródłowych

w języku polskim i obcym, czyta ze zrozumieniem, prowadzi analizy, syntezy, podsumowania, krytyczne oceny i poprawne wnioskowanie [k_u04].
potrafi planować i organizować pracę indywidualną oraz w zespole [k_u08].

Kompetencje społeczne:

wykazuje samodzielność i inwencję w pracy indywidualnej, jak i efektywnie współdziała w zespole, pełniąc w nim różne role; obiektywnie ocenia efekty pracy własnej i członków zespołu [k_k02].
obiektywnie ocenia poziom swojej wiedzy oraz umiejętności, rozumie znaczenie podnoszenia kompetencji zawodowych i osobistych adekwatnie do zmieniających się uwarunkowań społecznych oraz postępu nauki [k_k05].

myśli i działa w sposób przedsiębiorczy [k_k06].

uczestniczy w dyskusjach i potrafi prowadzić dyskusje, jest otwarty na odmienne opinie i gotowy do asertywnego wyrażania uczuć i uwag krytycznych [k_k08].

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Zajęcie w formie stacjonarnej:

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 (zaliczenie powyżej 50% poprawnych odpowiedzi).

Zajęcia w formie zdalnej:

Ocena formująca: 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 na platformie ekursy.put.poznan.pl, test pytań zamkniętych (zaliczenie 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. Przywództwo.
- 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.
- 6. Konflikty i negocjacje - style i sposoby rozwiązywania konfliktów interesów, wybrane techniki negocjacyjne (m.in. zasada konkurencji, technika ograniczonych kompetencji, technika "próbny balon", technika "nagroda w raju", 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.
- 8. Postawy i zmiany postaw. Składowe postaw, opieranie się komunikatom perswazyjnym, uzasadnianie zachowań - teoria dysonansu poznawczego. Teoria reaktancji.
- 9. Motywacja i motywowanie - wyznaczanie i sposoby osiągania celów.
- 10. 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

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	75	3,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	38	1,50
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	37	1,50