



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia społeczna

Przedmiot

Kierunek studiów

Elektrotechnika

Studia w zakresie (specjalność)

Poziom studiów

drugiego stopnia

Forma studiów

stacjonarne

Rok/semestr

1/2

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

30

Laboratoria

Inne (np. online)

Ćwiczenia

Projekty/seminaria

Liczba punktów ECTS

2

Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Paulina Siemieniak

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

WIZ, ul. J. Rychlewskiego 2, p. 345

tel 61 665 34 15

paulina.siemieniak@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



Student zna mechanizmy wpływu społecznego oraz tworzenie relacji pomiędzy jednostką a grupą [K2_W20]

Umiejętności

Student potrafi pozyskać informacje z literatury, baz danych i innych źródeł, dokonywać ich interpretacji, oceny, krytycznej analizy i syntezy, a także wyciągać wnioski oraz formułować i wyczerpująco uzasadniać opinie [K2_U01]

Kompetencje społeczne

Student ma świadomość potrzeby rozwijania dorobku zawodowego i przestrzegania zasad etyki zawodowej, wypełniania zobowiązań społecznych, inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego [K2_K02]

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: uzyskanie powyżej 50 % punktów.

Treści programowe

- 1. Psychologia, psychologia społeczna – obszar zainteresowań, geneza. Główne nurty psychologii: psychoanaliza, behawioryzm, psychologia humanistyczna.
- 2. Natura człowieka- osobowość, temperament, inteligencja emocjonalna, płęć mózgu, teoria specjalizacji półkul mózgowych. Neuroplastyczność mózgu. Neurony lustrzane a tworzenie więzi społecznych.
- 3. Zniekształcenia w postrzeganiu społecznym- stereotypy, uprzedzenia, dyskryminacja i sposoby zapobiegania. Mechanizmy powstawania stereotypów. Wykluczenie i stres mniejszościowy. Efekt działania stereotypów płci.
- 4. Procesy grupowe- mechanizmy regulujące zachowania zespołów, role zespołowe, fazy rozwoju zespołu. Syndrom grupowego myślenia- zagrożenie związane z pracą zespołów. Konformizm- informacyjny i normatywny; eksperyment Ascha. Psychologia tłumu.
- 5. Wpływ społeczny. Posłuszeństwo autorytetowi; eksperyment Milgrama. 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. Mechanizmy zwiększające niezgodę. Asertywność w sytuacji konfliktu interpersonalnego. Wybrane techniki



negocjacyjne i ich zastosowanie (m.in. zasada konkurencji, technika ograniczonych kompetencji, technika "próbny balon", technika "nagroda w raju", technika "polityka czynów dokonanych")

- 7. Komunikacja interpersonalna z perspektywy procesów emocjonalnych i psychologii poznawczej. Ekspresja i odczytywanie ludzkich emocji a przystosowanie jednostki. Argumentacja i perswazja. Teoria reaktancji. Style i taktyki autoprezentacji (sposoby wywierania „dobrego wrażenia”). Efekt pierwszeństwa i efekt świeżości w profesjonalnej prezentacji danych.
- 9. Motywacja i motywowanie. Wybrane teorie motywacji. Założenia skutecznej motywacji. Test zdolności samokontroli. Intencja implementacyjna. Symulacja mentalna w osiąganiu celów. Mechanizm zaangażowania i konsekwencji. Facylitacja i próżniactwo społeczne.
- 10. Stres zawodowy i sposoby zapobiegania jego negatywnym skutkom. Przegląd koncepcji stresu, zależność pomiędzy stresem a efektywnością. Dystres i eustres, proaktywność. Style radzenia sobie ze stresem. Stres a aktywność mózgu; ciało migdałowe. Ćwiczenia umożliwiające skuteczne radzenie sobie ze stresem.

Metody dydaktyczne

1. Wykład, wykład problemowy, prezentacja ilustrowana przykładami
2. Dyskusja, praca w zespole, pokaz multimedialny, warsztaty, analiza materiału filmowego

Literatura

Podstawowa

Aronson E. (2005) "Człowiek- istota społeczna", Warszawa, PWN

Cialdini R. (2010) "Wywieranie wpływu na ludzi", Gdańsk, GWP

Myers D. G. (2003) "Psychologia społeczna", Poznań, Wyd. Zys i S-ka

Tarniowa- Bagieńska M. Siemieniak P. (2010) "Psychologia w zarządzaniu", Poznań Wyd. Politechniki Poznańskie

Uzupełniająca

Berne E. (2008) "W co grają ludzie? Psychologia stosunków międzyludzkich", Warszawa, PWN

Kożusznik B. (2005) "Wpływ społeczny w organizacji", Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne

Siemieniak P. (2011) „Self-presentation dilemmas of women on managerial positions in the context of gender stereotypes” - Poznan : Publ. House of Poznan University of Technology

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	30	1,0
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do kolokwium) ¹	20	1,0

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności