



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia społeczna

Przedmiot

Kierunek studiów

Zarządzania i Inżynieria Produkcji

Studia w zakresie (specjalność)

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Forma studiów

niestacjonarne

Rok/semestr

2/3

Profil studiów

ogólnoakademicki

Język oferowanego przedmiotu

polski

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

12

Ćwiczenia

8

Laboratoria

Projekty/seminaria

Inne (np. online)

Liczba punktów ECTS

3

Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Paulina Siemieniak

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

tel. +48 61 665 34 15

Wydział Inżynierii Zarządzania

Ul. J. Rychlewskiego 2, 61-131 Poznań

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

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. 2 kształtowania i przewodzenia zespołom; opierania się wpływowi grupy; perswazji i kształtowania postaw; motywowania; kształtowania pożądanych relacji społecznych.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza

Student ma podstawową wiedzę niezbędną do rozumienia społecznych i pozatechnicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej.

Umiejętności

Student przy formułowaniu i rozwiązywaniu zadań inżynierskich potrafi dostrzegać ich aspekty pozatechniczne.

Kompetencje społeczne

Student ma świadomość ważności i rozumienia pozatechnicznych aspektów i skutków działalności inżynierskiej.

Student potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując różne role.

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wykłady:

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.

Ćwiczenia:

Punkty za zadania sprawdzające przyswojenie bieżącego materiału.

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
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 próbnego balonu, technika nagrody w rajach, technika polityki czynów dokonanych)
7. Komunikacja interpersonalna i komunikacja biznesowa- komunikacja werbalna, niewerbalna, argumentacja, style i taktyki autoprezentacji (sposoby wywierania „dobrego wrażenia”)
8. Postawy i zmiany postaw. Składowe postaw, opieranie się komunikatom perswazyjnym
9. Motywacja i motywowanie- wyznaczanie i sposoby osiągnięcia 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. Stres z perspektywy neuropsychologii.

Metody dydaktyczne

Wykład problemowy, wykład z elementami konwersatorium, prezentacja ilustrowana przykładami, analiza tekstu i materiałów filmowych

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. Kozusznik 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	3,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1,5
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwίων/egzaminu, wykonanie zadań) ¹	45	1,5

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności