



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia społeczna

Przedmiot

Kierunek studiów

Zarządzanie i Inżynieria Produkcji

Studia w zakresie (specjalność)

Poziom studiów

pierwszego 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

3

Wykładowcy

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

dr Paulina Siemieniak

Odpowiedzialny za przedmiot/wykładowca:

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

tel. +48 61 665 34 15

Wydział Inżynierii Zarządzania

ul. Prof. J. Rychlewskiego 2, 61-131 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 pożądaných 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:

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

- 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”), 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 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.

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	3,0
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	38	1,5
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć, przygotowanie do kolokwium) ¹	37	1,5

¹ niepotrzebne skreślić lub dopisać inne czynności