



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia społeczna [N1Log2>PsSp]

Przedmiot

Kierunek studiów

Logistyka

Rok/Semestr

3/5

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

niestacjonarne

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

16

Laboratorium

0

Inne (np. online)

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

2,00

Koordynatorzy

dr Paulina Siemieniak

paulina.siemieniak@put.poznan.pl

Wykładowcy

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 rozstrzygania 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, płęć 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 Cialdinięgo. 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 balonu, technika nagroda w raję, 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 osiągnięcia 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.

Tematyka zajęć

1. Psychologia i Psychologia Społeczna: Obszary Zainteresowań, Geneza, Główne Nurty, Przedstawiciele
Zakres tematyczny:
Definicja i zakres psychologii oraz psychologii społecznej
Geneza i rozwój psychologii społecznej
Główne nurty i kierunki w psychologii
Kluczowi przedstawiciele psychologii i psychologii społecznej

Znaczenie badań psychologicznych w kontekście społecznym

Cele:

Poznanie historii i rozwoju psychologii jako nauki

Zrozumienie, jakie pytania badawcze podejmuje psychologia społeczna

Identyfikacja głównych nurtów i ich wpływu na rozwój psychologii

2. Natura Człowieka: Osobowość, Temperament, Inteligencja Emocjonalna, Płeć Mózgu

Zakres tematyczny:

Definicja i komponenty osobowości

Charakterystyka temperamentu i jego wpływ na zachowanie

Inteligencja emocjonalna: definicja i znaczenie

Płeć mózgu: różnice między płciami w kontekście mózgu

Teoria specjalizacji półkul mózgowych

Cele:

Poznanie różnic w strukturze i funkcjonowaniu mózgu w kontekście płci

Zrozumienie, jak temperament i osobowość wpływają na zachowania jednostki

Identyfikacja komponentów inteligencji emocjonalnej

3. Zniekształcenia w Postrzeganiu Społecznym i Schematy Poznawcze

Zakres tematyczny:

Rodzaje zniekształceń w postrzeganiu społecznym

Rola schematów poznawczych w przetwarzaniu informacji

Ukryte teorie osobowości: definicja i wpływ na postrzeganie innych

Stereotypy, uprzedzenia, dyskryminacja: skutki społeczne i sposoby zapobiegania

Cele:

Zrozumienie, jak schematy poznawcze wpływają na percepcję społeczną

Analiza skutków społecznych zniekształceń w postrzeganiu

Identyfikacja strategii przeciwdziałania stereotypom i dyskryminacji

4. Procesy Grupowe i Mechanizmy Regulujące Zachowania Grupowe

Zakres tematyczny:

Mechanizmy regulujące zachowania grup

Specyfika zespołów i siła ról społecznych

Grupowe podejmowanie decyzji i syndrom grupowego myślenia

Mechanizmy zachowania się tłumu i wpływ społeczny

Cele:

Poznanie mechanizmów, które wpływają na funkcjonowanie grup

Analiza wpływu ról społecznych na zachowanie jednostek w grupie

Zrozumienie, jak grupy podejmują decyzje i jakie są konsekwencje tych decyzji

5. Wpływ Społeczny, Konformizm i Posłuszeństwo Autorytetom

Zakres tematyczny:

Rodzaje wpływu społecznego: konformizm informacyjny i normatywny

Eksperymenty badające wpływ społeczny: eksperyment Ascha

Posłuszeństwo autorytetowi: eksperyment Milgrama

Wpływ a manipulacja: definicja i sposoby przeciwdziałania manipulacji

Cele:

Zrozumienie mechanizmów wpływu społecznego i ich efektów

Analiza wyników kluczowych eksperymentów w psychologii społecznej

Identyfikacja sposobów przeciwdziałania manipulacji

6. Konflikty, Negocjacje i Asertywność

Zakres tematyczny:

Style i sposoby rozwiązywania konfliktów interesów

Wybrane techniki negocjacyjne: zasada konkurencji, technika próbnego balonu, technika ograniczonych kompetencji

Asertywność: definicja i techniki

Komunikacja interpersonalna: werbalna i niewerbalna

Cele:

Poznanie różnych stylów rozwiązywania konfliktów i technik negocjacyjnych

Zrozumienie, jak asertywność wpływa na komunikację i relacje

Identyfikacja elementów skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej

7. Komunikacja Interpersonalna i Perswazja

Zakres tematyczny:

Składowe komunikacji werbalnej i niewerbalnej

Rodzaje sprzężeń zwrotnych

Funkcje komunikacji niewerbalnej: emblematy, ilustratory, adaptatory

Komunikacja z perspektywy procesów emocjonalnych

Cele:

Poznanie elementów i funkcji komunikacji werbalnej i niewerbalnej

Zrozumienie roli emocji w komunikacji

Identyfikacja technik perswazyjnych i argumentacji

8. Motywacja i Motywowanie: Mechanizmy i Techniki

Zakres tematyczny:

Wyznaczanie i sposoby osiągania celów

Facylitacja i próżniactwo społeczne: wpływ obecności innych na zachowanie jednostki

Wzbudzanie motywacji: reguła zaangażowania i konsekwencji, siła woli, symulacja mentalna

Cele:

Zrozumienie, jak różne mechanizmy wpływają na motywację

Analiza czynników, które mogą wzmacniać lub osłabiać motywację

Identyfikacja technik motywacyjnych

9. Stres i Zarządzanie Stresem

Zakres tematyczny:

Przegląd koncepcji stresu

Zależność pomiędzy stresem a efektywnością

Dystres i eustres: różnice i wpływ na zdrowie

Style radzenia sobie ze stresem i neuroplastyczność mózgu

Cele:

Poznanie różnych rodzajów stresu i ich wpływu na organizm

Zrozumienie, jak radzić sobie ze stresem w różnych kontekstach

Analiza wpływu neuroplastyczności na zarządzanie stresem

10. Techniki Prezentacji, Autoprezentacja i Wywieranie Wrażenia

Zakres tematyczny:

Style i taktyki autoprezentacji: sposoby wywierania dobrego wrażenia

Biznesowa prezentacja danych: efekt pierwszeństwa i efekt świeżości

Argumentacja i perswazja: rodzaje argumentów i komunikatów perswazyjnych

Postawy i wpływanie na zmiany postaw: opieranie się komunikatom perswazyjnym

Cele:

Zrozumienie, jak skutecznie prezentować dane i argumentować

Poznanie technik autoprezentacji i ich zastosowanie w kontekście biznesowym

Analiza metod wpływania na postawy i radzenia sobie z perswazyjnymi komunikatami

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

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	16	1,00
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwiiw/egzaminu, wykonanie projektu)	34	1,00