

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Psychologia społeczna (Wykład), PG_00083646						
Kierunek studiów	Ekonomia (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			egzamin		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Bożena Klusek-Wojciszke				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	30		0.0		0.0	30
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta z zagadnieniami z psychologii społecznej koncentrującymi wokół problematyki wywierania wpływu społecznego. Inaczej mówiąc pozwalającymi na udzielenie odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób to co robi myśli i czuje jeden człowiek wpływa na to co robi, myśli i czuje drugi człowiek?						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONL3_U13] potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role	Student potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_U15] potrafi samodzielnie uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę i umiejętności ekonomiczne, jest otwarty na nowe pomysły i techniki, ma skłonność do nauki każdą metodą oraz skłonność do interakcji z innymi uczestnikami procesu uczenia się	Student potrafi samodzielnie uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę i umiejętności psychologii społecznej, jest otwarty na nowe pomysły i techniki, ma skłonność do nauki każdą metodą oraz skłonność do interakcji z innymi uczestnikami procesu uczenia się	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_K06] jest gotów do kierowania się w życiu zawodowym etyką biznesu i społeczną odpowiedzialnością biznesu, poszanowania dla innych oraz bycia lojalnym wobec pracodawcy	Student jest gotów do kierowania się w życiu zawodowym etyką biznesu i społeczną odpowiedzialnością biznesu, poszanowania dla innych oraz bycia lojalnym wobec pracodawcy.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_W03] ma zaawansowaną wiedzę o relacjach między podmiotami gospodarczymi i organizacjami społecznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej	Student ma zaawansowaną wiedzę o relacjach między podmiotami gospodarczymi i organizacjami społecznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowe	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_W05] ma zaawansowaną wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach, zna dobrze motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka	Student ma zaawansowaną wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach, zna dobrze motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_W07] ma wiedzę o podstawowych zasadach ekonomicznych i finansowych funkcjonowania oraz zarządzania podmiotami i organizacjami gospodarczymi, a także o normach i regulacjach prawnych, organizacyjnych, moralnych i etycznych funkcjonowania instytucji publicznych	Student ma wiedzę o podstawowych zasadach ekonomicznych i finansowych funkcjonowania oraz zarządzania podmiotami i organizacjami gospodarczymi, a także o normach i regulacjach prawnych, organizacyjnych, moralnych i etycznych funkcjonowania instytucji publicznych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_W01] ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, zna rolę nauk ekonomicznych w tym systemie i posługuje się uniwersalną terminologią ekonomiczną	Student ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, zna rolę nauk ekonomicznych w tym systemie i posługuje się uniwersalną terminologią psychologii społecznej	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_K03] uczestniczy w przygotowaniu projektów ekonomiczno-społecznych, potrafiąc godzić wymagania prawne, ekonomiczne, ekologiczne, polityczne i społeczne	Student uczestniczy w przygotowaniu projektów ekonomiczno-społecznych, potrafiąc godzić wymagania prawne, ekonomiczne, ekologiczne, polityczne i społeczne	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_U12] potrafi samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie	Student potrafi samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_W08] ma wiedzę o procesach zmian elementów, przedsiębiorstw oraz całych struktur organizacji gospodarczych, a także o procesach zmian instytucji społecznych, wie jakie są ich przyczyny, przebieg, skala, konsekwencje i jaki jest na nie wpływ interesariuszy zewnętrznych	Student ma wiedzę o procesach zmian elementów, przedsiębiorstw oraz całych struktur organizacji gospodarczych, a także o procesach zmian instytucji społecznych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny

Treści przedmiotu	<p>1. Psychologia społeczna jako nauka. Definicja i zakres psychologii społecznej; specyfika dziedziny (indywidualizm, pozytywizm metodologiczny, stały wzrost zakresu); podstawowe typy metod badawczych; główne reguły i przykłady zastosowań.</p> <p>2. Mechanizmy wpływu społecznego i główne techniki manipulacji społecznej. Zaangażowanie w działanie; reguła wzajemności, reguła niedostępności, reguła społecznego dowodu słuszności, reguła autorytetu; lubienie (maksymalizacja własnej atrakcyjności).</p> <p>3. Stereotypy i uprzedzenia. Geneza stereotypów i uprzedzeń; teorie akcentuacji i tożsamości społecznej; wpływ na spostrzeganie ludzi; poznawcze, emocjonalne i społeczne funkcje stereotypów.</p> <p>4. Spostrzeganie ludzi i ich zachowań. Wyznaczniki interpretacji i zachowań człowieka; podstawowa idea teorii atrybucji; różnica aktor - obserwator i jej wyjaśnienia; ukryte teorie osobowości.</p> <p>5. Ocenianie innych. Rola deskryptywnej treści informacji (moralność i sprawiedliwość); wpływ schematów na ocenianie.</p> <p>6. Atrakcyjność interpersonalna. Teorie atrakcyjności interpersonalnej; wyznaczniki atrakcyjności: wygląd (wrodzone i kulturowe wyznaczniki atrakcyjności fizycznej), zalety, podobieństwo, przysługi, komplementy, kooperacja; mechanizmy oddziaływania atrakcyjności: reguła skojarzenia i zjawisko pławienia się w cudzej chwale.</p> <p>7. Zachowania prospołeczne. Główne teorie prospołeczności: koncepcje socjobiologiczne, model decyzyjny, koncepcje pobudzenia; podstawowe wyznaczniki prospołeczności.</p> <p>8. Teorie agresji - wyznaczniki i kontrola. Teoria agresji jako instynktu i jej ograniczenia; hipoteza frustracji - agresji jej ograniczenia i ewolucja; teoria społecznego uczenia się agresji i modelowanie; empiryczna trafność teorii agresji w świetle współczesnych badań; podstawowe wyznaczniki agresji.</p> <p>9. Grupy społeczne. Struktura grupy; cele i normy grupowe; interakcje i komunikacja w grupie; zadaniowe funkcjonowanie grupy; syndrom myślenia grupowego</p>								
Wymagania wstępne i dodatkowe									
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Sposób oceniania (składowe)</th> <th>Próg zaliczeniowy</th> <th>Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>egzamin pisemny</td> <td>52.0%</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	egzamin pisemny	52.0%	100.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej							
egzamin pisemny	52.0%	100.0%							
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>1. Wojciszke B. Psychologia społeczna, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2011.</p> <p>2. Doliński D, Grzyb T. Sto technik wpływu społecznego, Smak Słowa, Sopot, 2022.</p> <p>3. Cialdini, R. B. Wywieranie Wpływu na ludzi. Teoria i Praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2009.</p>							
	Uzupełniająca lista lektur	<p>1. Stephan, W. G. i Stephan C. W. (1999) Wywieranie Wpływu Przez Grupy. Psychologia Relacji. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.</p> <p>2. Zimbardo P.G, R. J. Gerring, Psychologia i życie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2022.</p> <p>3. Crips R.J, Turner R.N. Psychologia społeczna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2023.</p>							
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:							
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania									

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.