

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Psychology workshop, PG_00202538						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O), International Business (O), Logistics and Mobility (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		angielski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Elektronicznej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Jacek Winiarski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	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		95.0	125
Cel przedmiotu	Celem wykładów z Psychology Workshop na kierunku ekonomia jest rozwijanie wiedzy na temat psychologicznych mechanizmów wpływających na decyzje ekonomiczne, zachowania konsumentów i funkcjonowanie organizacji, z naciskiem na zastosowanie tej wiedzy w analizie i rozwiązywaniu problemów ekonomicznych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGL3_W01] ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii i jej miejsca w systemie nauk, w tym w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych	Ma zaawansowaną wiedzę z zakresu psychologii jako dyscypliny naukowej osadzonej w szerszym systemie nauk społecznych, ze szczególnym uwzględnieniem jej miejsca w obrębie pokrewnych dyscyplin, takich jak ekonomia behawioralna, neuroekononomia, socjologia ekonomiczna i nauki o zarządzaniu; potrafi wykorzystać tę interdyscyplinarną wiedzę do pogłębionej analizy psychologicznych podstaw zjawisk ekonomicznych będących przedmiotem warsztatu.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGL3_W05] zna i rozumie podstawowe zasady tworzenia oraz rozwoju różnych form przedsiębiorczości	Zna i rozumie podstawowe zasady tworzenia oraz rozwoju różnych form przedsiębiorczości w powiązaniu z psychologicznymi mechanizmami leżącymi u podstaw zachowań przedsiębiorczych; rozumie, w jaki sposób cechy osobowości, myślenie kreatywne, tolerancja niepewności oraz zdolność do budowania relacji interpersonalnych wpływają na procesy zakładania i rozwijania przedsiębiorstw w zróżnicowanych kontekstach społecznych i gospodarczych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W05] posiada pogłębioną wiedzę na temat gospodarki światowej, zasad funkcjonowania rynku globalnego i międzynarodowych stosunków finansowych oraz procesu ich ewolucji, rozumie przyczyny, prawidłowości i konsekwencje zachodzących zmian	Posiada pogłębioną wiedzę na temat psychologicznych uwarunkowań funkcjonowania gospodarki i rynków, rozumie mechanizmy poznawcze i emocjonalne leżące u podstaw decyzji ekonomicznych jednostek i zbiorowości; rozumie przyczyny, prawidłowości i konsekwencje zmian w zachowaniach ludzkich zachodzących pod wpływem przekształceń społecznych, technologicznych i gospodarczych we współczesnym świecie.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W01] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii, jej miejsca w systemie nauk, relacji z innymi naukami i dziedzinami wiedzy	Ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę z zakresu psychologii jako dyscypliny naukowej, rozumie jej miejsce w systemie nauk społecznych oraz relacje z pokrewnymi dziedzinami wiedzy, takimi jak ekonomia behawioralna, socjologia, neurobiologia i nauki o zarządzaniu; potrafi wykorzystać tę interdyscyplinarną perspektywę do analizy zjawisk gospodarczych i społecznych będących przedmiotem warsztatu.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBL3_W05] zna i rozumie podstawowe zasady zakładania i rozwijania różnych form przedsiębiorczości	Zna i rozumie podstawowe zasady zakładania i rozwijania różnych form przedsiębiorczości w kontekście psychologicznych uwarunkowań zachowań przedsiębiorczych; rozumie rolę motywacji, odporności psychicznej, skłonności do ryzyka oraz kompetencji społecznych w procesie tworzenia i rozwijania przedsiębiorstw, a także potrafi zastosować wiedzę psychologiczną do analizy czynników sukcesu i niepowodzenia w działalności gospodarczej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[IBL3_W01] posiada wiedzę z zakresu ekonomii i finansów, obejmującą krytyczne zrozumienie teorii biznesu międzynarodowego	Posiada wiedzę z zakresu ekonomii i finansów wzbogaconą o psychologiczne rozumienie procesów decyzyjnych w biznesie międzynarodowym; obejmuje krytyczne zrozumienie teorii biznesu międzynarodowego z perspektywy psychologii międzykulturowej, w tym wpływu różnic kulturowych na negocjacje, przywództwo, motywację pracowników i zachowania konsumentów na rynkach globalnych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONL3_W05] ma 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	Ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach; dogłębnie zna motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka, rozumie rolę procesów poznawczych, emocji, heurystyk i błędów poznawczych w kształtowaniu zachowań ekonomicznych, co stanowi centralny przedmiot rozważań warsztatowych osadzonych w nurcie psychologii ekonomicznej i behawioralnej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSG3L3_W03] ma zaawansowaną i uporządkowaną wiedzę o gospodarce światowej oraz międzynarodowych stosunkach gospodarczych, rozumie proces ich ewolucji, w tym jej przyczyny i konsekwencje	Ma zaawansowaną i uporządkowaną wiedzę o psychologicznych uwarunkowaniach funkcjonowania gospodarki światowej i międzynarodowych stosunków gospodarczych; rozumie proces ich ewolucji przez pryzmat zmieniających się postaw, wartości i zachowań społecznych, w tym wpływu globalnych kryzysów, migracji kulturowych i transformacji cyfrowej na psychologię zbiorową uczestników rynków międzynarodowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBL3_W03] zna i rozumie wybrane metody i narzędzia badawcze, w tym narzędzia informatyczne i techniki pozyskiwania danych, które są stosowane w zagadnieniach biznesu międzynarodowego	Zna i rozumie wybrane metody i narzędzia badawcze stosowane w psychologii, w tym narzędzia informatyczne i techniki pozyskiwania danych psychologicznych, takie jak eksperymenty, obserwacje, techniki projekcyjne, kwestionariusze i wywiady pogłębione; potrafi zastosować je do diagnozowania postaw, motywacji i zachowań uczestników rynku oraz do analizy psychologicznych uwarunkowań decyzji gospodarczych w kontekście działań warsztatowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_W05] zna i rozumie w stopniu pogłębionym dylematy międzynarodowego biznesu związane z globalizacją, integracją, internacjonalizacją i zrównoważonym rozwojem	Zna i rozumie w stopniu pogłębionym psychologiczne wymiary dylematów współczesnego biznesu międzynarodowego związanych z globalizacją, integracją rynków, internacjonalizacją i zrównoważonym rozwojem; rozumie, w jaki sposób procesy te kształtują tożsamość kulturową, postawy wobec zmian, poczucie niepewności i zachowania prosumenckie, oraz potrafi analizować psychologiczne bariery i motywy towarzyszące transformacjom gospodarczym i społecznym w skali globalnej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[LMMU2_W05] ma fundamentalną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumencie oraz wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych	Ma fundamentalną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumencie, rozumie psychologiczne mechanizmy kształtujące jego aktywność gospodarczą po obu stronach rynku; zna rolę człowieka jako twórcy kultury i struktur społecznych, rozumie, w jaki sposób procesy psychologiczne - takie jak potrzeby, wartości, normy społeczne i mechanizmy identyfikacji grupowej - leżą u podstaw tworzenia i reprodukcji wzorców kulturowych i instytucji społecznych będących przedmiotem analizy warsztatowej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_W05] ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumencie i poszerzoną wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych	Ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumencie, obejmującą zaawansowane rozumienie psychologicznych, społecznych i kulturowych uwarunkowań jego aktywności gospodarczej; posiada poszerzoną wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych, rozumie złożone zależności między procesami psychologicznymi a kształtowaniem instytucji, norm i wzorców kulturowych, co pozwala na wielowymiarową analizę zachowań ludzkich w kontekście warsztatowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W03] zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym	Zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz psychologiczne prawidłowości rządzące ich kształtowaniem i podtrzymywaniem; rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym przez pryzmat psychologii ekonomicznej, ze szczególnym uwzględnieniem roli zaufania, reciprociti, norm społecznych i emocji w regulowaniu wymiany gospodarczej i kształtowaniu zachowań rynkowych uczestników na różnych poziomach agregacji.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, rozumie różnice między współczesnymi nurtami myśli ekonomicznej, zna twierdzenia współczesnych teorii ekonomicznych	Ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych i miejscu psychologii w ich systemie; rozumie różnice między współczesnymi nurtami myśli ekonomicznej i psychologicznej, w tym podejściami neoklasycznymi, behawioralnymi i ewolucyjnymi, oraz zna twierdzenia współczesnych teorii ekonomicznych i psychologicznych wyjaśniających mechanizmy podejmowania decyzji, kształtowania preferencji i oceny ryzyka przez jednostki i grupy w warunkach niepewności gospodarczej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONMU2_W03] ma wiedzę o relacjach między zjawiskami, podmiotami i organizacjami gospodarczymi oraz instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej	Ma wiedzę o relacjach między zjawiskami, podmiotami i organizacjami gospodarczymi oraz instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; rozumie psychologiczne mechanizmy kształtujące te relacje, w tym procesy atrybucji, zaufania instytucjonalnego, konformizmu społecznego i wpływu władzy, oraz potrafi analizować, w jaki sposób uwarunkowania psychologiczne jednostek i grup przekładają się na funkcjonowanie struktur gospodarczych i instytucjonalnych w zróżnicowanych kulturowo kontekstach.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[LMMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii logistyki i mobilności	Ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych i miejscu psychologii w ich systemie; rozumie różnice między współczesnymi nurtami psychologii - w tym podejściem poznawczym, behawioralnym, ewolucyjnym i społecznym - oraz potrafi krytycznie ocenić ich przydatność do wyjaśniania zjawisk ekonomicznych, organizacyjnych i społecznych będących przedmiotem warsztatu.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę z dyscypliny ekonomia i finanse; rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii biznesu międzynarodowego	Ma pogłębioną wiedzę z dyscypliny ekonomia i finanse wzbogaconą o perspektywę psychologiczną; rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii biznesu międzynarodowego i potrafi je analizować przez pryzmat psychologii decyzji, ekonomii behawioralnej oraz psychologii międzykulturowej, dostrzegając w jaki sposób czynniki poznawcze, emocjonalne i kulturowe kształtują strategie i zachowania podmiotów gospodarczych na rynkach globalnych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_W03] zna zaawansowaną terminologię z zakresu biznesu międzynarodowego, ekonomii międzynarodowej i stosunków finansowych oraz dyscyplin uzupełniających;	Zna zaawansowaną terminologię z zakresu psychologii społecznej i ekonomicznej oraz dyscyplin uzupełniających, takich jak ekonomia behawioralna, psychologia organizacji i psychologia międzykulturowa; swobodnie posługuje się tą terminologią w analizie psychologicznych uwarunkowań zjawisk gospodarczych i społecznych, zarówno w kontekście krajowym, jak i międzynarodowym, co pozwala na precyzyjne formułowanie wniosków i rekomendacji w ramach działań warsztatowych	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[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	Ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych i miejscu psychologii w ich systemie; zna rolę nauk ekonomicznych jako kontekstu teoretycznego dla psychologii gospodarczej i społecznej, swobodnie posługuje się uniwersalną terminologią psychologiczną i ekonomiczną, stosując ją precyzyjnie w analizie zjawisk behawioralnych, poznawczych i emocjonalnych leżących u podstaw decyzji i działań gospodarczych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[LMMU2_W03] ma wiedzę na temat relacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi i organizacjami funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; rozumie znaczenie logistyki i mobilności dla ich funkcjonowania	Ma wiedzę na temat relacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi i organizacjami funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; rozumie psychologiczne podstawy tych relacji, w tym mechanizmy zaufania, współpracy, negocjacji i rozwiązywania konfliktów, oraz potrafi analizować, w jaki sposób uwarunkowania kulturowe i społeczne wpływają na zachowania organizacyjne i decyzje gospodarcze w zróżnicowanych środowiskach.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONL3_W03] zna relacje między podmiotami gospodarczymi i organizacjami społecznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej	Zna relacje między jednostkami, grupami społecznymi i organizacjami funkcjonującymi w zróżnicowanych kulturowo środowiskach krajowych i międzynarodowych; rozumie psychologiczne mechanizmy kształtujące te relacje, takie jak dynamika grupowa, wpływ społeczny, stereotypy i uprzedzenia kulturowe, oraz potrafi analizować ich konsekwencje dla zachowań ekonomicznych i społecznych w kontekście wielokulturowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
Treści przedmiot	1. Wprowadzenie do psychologii biznesu. Kluczowe pojęcia, zastosowania i znaczenie psychologii w środowisku biznesowym. 2. Procesy decyzyjne w biznesie. Mechanizmy psychologiczne wpływające na podejmowanie decyzji ekonomicznych. 3. Psychologia zespołów i liderów. Dynamika grupowa, role zespołowe i skuteczne przywództwo. 4. Motywacja w środowisku pracy. Teorie motywacji i ich zastosowanie w zarządzaniu zespołami. 5. Komunikacja interpersonalna w biznesie. Budowanie relacji, efektywne negocjacje i rozwiązywanie konfliktów. 6. Zarządzanie stresem i odporność psychiczna. Strategie radzenia sobie ze stresem i budowanie odporności w środowisku biznesowym. 7. Psychologia innowacji i kreatywności. Czynniki sprzyjające kreatywności oraz sposoby wspierania innowacyjności. 8. Psychologia klienta. Analiza zachowań konsumenckich i budowanie relacji z klientem. 9. Etyka w psychologii biznesu. Dylematy etyczne w podejmowaniu decyzji i budowaniu kultury organizacyjnej. 10. Psychologia konfliktu i mediacji. Identyfikacja konfliktów i skuteczne strategie ich rozwiązywania. 11. Rola emocji w biznesie. Wpływ emocji na decyzje, relacje i efektywność pracy. 12. Psychologia zmiany w organizacjach. Reakcje pracowników na zmiany i zarządzanie procesami transformacyjnymi. 13. Psychologia różnorodności kulturowej. Wyzwania i korzyści wynikające z pracy w międzynarodowych zespołach. 14. Psychologia ryzyka i podejmowania decyzji w warunkach niepewności. Jak ludzie oceniają ryzyko i podejmują decyzje w trudnych sytuacjach. 15. Podsumowanie i zastosowania praktyczne. Warsztatowa analiza przypadków z psychologii biznesu.		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Indywidualna prezentacja przed grupą studentów	50.0%	80.0%
	Aktywny udział w debacie	0.0%	15.0%
	Egzamin	50.0%	5.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Materska, M. (2001). <i>Wstęp do psychologii z elementami historii psychologii: Skrypt dla początkujących</i> [Introduction to Psychology with Elements of the History of Psychology: Course Book for Beginners]. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR. Gerrig, R. J., & Zimbardo, P. G. (2006). <i>Psychologia i życie</i> [Psychology and Life]. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.	
	Uzupełniająca lista lektur	literature will be provided later	
	Adresy eZasobów		

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Wyjaśnij, jak teoria inteligencji emocjonalnej Daniela Golemana może być zastosowana w pracy zespołowej. Podaj konkretne przykłady narzędzi lub strategii, które menedżer może wykorzystać, aby rozwijać inteligencję emocjonalną wśród członków swojego zespołu. 2. W trakcie warsztatów prowadzonych dla zespołu projektowego zauważasz, że jeden z uczestników konsekwentnie unika aktywnego udziału i krytykuje innych. Jakie techniki psychologiczne możesz zastosować, aby zmotywować tego uczestnika do zaangażowania i poprawić atmosferę w grupie? Uzasadnij swoje wybory. 3. Przeanalizuj poniższy scenariusz: Zespół sprzedażowy w firmie XYZ zgłasza spadek motywacji i wzrost liczby konfliktów interpersonalnych. Jako psycholog warsztatowy zostałeś poproszony o opracowanie planu działania. Jakie kroki podejmiesz, aby zidentyfikować przyczyny problemów i zaproponować skuteczne rozwiązania? Odpowiedź uzasadnij w oparciu o konkretne teorie psychologiczne.
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.