



MAŁOPOLSKA WYŻSZA SZKOŁA EKONOMICZNA W TARNOWIE

## KARTA PROGRAMOWA

Moduł kształcenia	Psychologia społeczna	
Nazwa modułu kształcenia w języku angielskim	Psychology Science	
Kierunek studiów	Zarządzanie	
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	
Forma kształcenia	studia stacjonarne	
Poziom przedmiotu (podstawowy/specjalnościowy/ ogólnouczelniany/kierunkowy/praktyczny)	ogólnouczelniany	
Status przedmiotu (obowiązkowy/do wyboru)	do wyboru	
Poziom modułu kształcenia	studia I stopnia	
Język wykładowy	polski	
Semestr realizacji modułu	III/IV/V/VI	
Liczba punktów ECTS	4	
Liczba godzin	Forma modułu: wykład	Forma modułu: ćwiczenia
	30	-
Jednostka realizująca moduł	Katedra Nauk o Wychowaniu	
Moduły poprzedzające	Psychologia, Zarządzanie zasobami ludzkimi	

### Syntetyczna charakterystyka modułu

Moduł realizuje istotne w systemie kształcenia rozszerzanie wiedzy i umiejętności związanych z relacjami społecznymi, rozwiązywaniem sytuacji trudnych występujących w społeczeństwie. Dotyczy to zarówno sytuacji kierowania zespołem jak również wzmacniania kompetencji osobistych, radzenia sobie w sytuacjach trudnych, traumatycznych, rozwiązywania konfliktów i kontrolowania emocji.

### Cele modułu

Zapoznanie studentów z problematyką - w obszarze psychologii społecznej, z uwzględnieniem praktyki - z naciskiem na kształcenie zdolności rozumienia, dostrzegania, internalizowania treści i wiązania teoretycznych i praktycznych aspektów, także z obszaru dyscyplin pokrewnych. Budowanie kompetencji interpersonalnych i ich aplikacja w praktyce. Kreowanie zdolności do analizy/syntezy zjawisk społecznych i zachowań społecznych człowieka, ich uwarunkowań i dynamiki „odpowiedzialnego współuczestnictwa” w relacjach komunikacyjnych, sytuacjach: kryzysowych, obcych kulturowo, w obliczu nowych form/aspektów patologii społecznej. Kształtowanie adekwatnej samowiedzy i postaw prospołecznych. Internalizacja nowych zjawisk (na poziomie teoretycznym i praktycznym).

### Opis efektów kształcenia modułu

Symbol efektu kształcenia dla modułu	Osiągnięte efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku
	<b>Wiedza:</b>	
W_01	Wyjaśnia istotę i uwarunkowania zachowań jednostek ludzkich zarówno na poziomie zespołów jak też systemów organizacyjnych	K_W07+++
W_02	Wyjaśnia pojęcie kultury organizacji i ilustruje jej wpływ na sprawność działalności zespołowej	
	<b>Umiejętności:</b>	
U_01	Potrafi organizować pracę i podejmować trafne decyzje w warunkach ryzyka. Potrafi planować i zarządzać czasem własnym oraz w trakcie przedsięwzięć zespołowych	K_U04++ K_U12++
U_02	Potrafi w sposób klarowny i spójny wypowiadać się na tematy dotyczące wybranych zagadnień z zakresu zarządzania, z	

	wykorzystaniem podstawowych ujęć teoretycznych, w oparciu o różne źródła informacji i wiedzy psychologicznej	
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
K_01	Ma świadomość odpowiedzialności za pracę własną oraz gotowość do podporządkowania się zasadom pracy w zespole i ponoszenia odpowiedzialności za wspólnie realizowane zadania	K_K02+++ K_K04++

Treści kształcenia modułu	
Forma modułu: wykład	Forma modułu: ćwiczenia
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategie nawiązywania relacji (indywidualne-grupowe) i skutecznego komunikowania się. Mechanizm „Ja” w świecie społecznym. Spostrzeganie i ocenianie samego siebie. Samoocena – perspektywa rozwojowa. Norma/patologia. Relacje interpersonalne - klasyfikacja. Problem autoprezentacji. Wpływ społeczny a dyfuzja odpowiedzialności.</li> <li>2. Identyfikowanie wpływu społecznego.</li> <li>3. Dysonans poznawczy a zachowania ludzkie (stres). Sytuacje trudne/kryzysowe. Agresja/Przemoc. Błędy procesu atrybucji i ich konsekwencje. Atrakcyjność interpersonalna i jej społeczne konsekwencje, korelaty, uwarunkowania. Percepcja społeczna. Mechanizmy spostrzegania społecznego. Odmienność. Wrogość wobec „obcego”. Strategie i style komunikacyjne.</li> <li>4. Grupa i procesy, role, mechanizmy grupowe. Procesy decyzyjne. Myślenie grupowe. Facylitacja społeczna. „Totalitaryzm”. Przywództwo. Style kierowania grupą. Cechy przywódcy – typologia. Podstawy memetyki. Wzory zachowań. „Epidemie”. Internet.</li> <li>5. Stereotypy społeczne. Geneza, mechanizmy, granice adaptacji społeczno-kulturowej. Uprzedzenia. Dyskryminacja. Wrogość wobec odmienności. Wiek i płeć a zachowania społeczne.</li> <li>6. Autoprezentacja. Atrakcyjność interpersonalna. „Ego realne” i „ego idealne”. Inteligencja społeczna. Inteligencja moralna. Inteligencja zbiorowa.</li> <li>7. Rodzina – style komunikacji, nowe jakości/typy/aspekty więzi. Nowe modele rodziny a wpływy kulturowe. Rodzina a koncepcja „zasobów”. Planowanie życia. Kreatywność interpersonalna.</li> <li>8. „Odmowa społeczna” – walka czy ucieczka. Kryzys. Alienacja. Samobójstwo. Wpływ społeczny. Konformizm. Asertywność. Autorytet. Władza, zwierzchnictwo/konflikt. Strategie, techniki, wpływu społecznego.</li> <li>9. Postawy (indywidualne, grupowe, masowe). Perswazja i propaganda. Podatność na sugestię. Manipulacja, makiawelizm i ingracja.</li> <li>10. Komunikacja interpersonalna. Werbalna i niewerbalna i „formy trzecie”. Mowa ciała. Uwarunkowania kulturowe. Modyfikatory - facylitacja - inhibitory. Kompetencje interpersonalne. Zachowania prospołeczne.</li> <li>11. Agresja i przemoc (fizyczna, psychiczna, mentalna, religijna, indywidualna, grupowa, zbiorowa, masowa, medialna, technologiczna). Inwersja</li> </ol>	

<p>psychopedagogiczna. Mobbing. Mobning. Fala. Terroryzm. Uraz traumatyczny – konsekwencje. PTSD. Terytorium osobiste.</p> <p>12. Społeczna psychologia kliniczna. Stres: fizjologiczny, psychologiczny, społeczny. Norma a patologia społeczna. Psychologia społeczna a zdrowie. Uzależnienia: Alkoholizm, narkomania, "nowej generacji". Konsumeryzm - hedonizm. Roszczeniowość. Sterowanie medialne – warunki. Podatność na wpływ społeczny - uwarunkowania. Uzależnienia a przestępczość. Preferencje seksualne – „norma i patologia”. Nowe zjawiska - formy „życia rodzinnego”.</p> <p>13. Przekaz medialny – cechy, mechanizmy, strategie. Media - Internet - Tel. Komórkowy. Film/video i jego funkcje. Zagrożenia. Psychologia społeczna a zachowania konsumenta. Ukryte postawy konsumenckie. Negocjacje. Mechanizmy reklamy. Wywieranie wpływu. Zarządzenie zasobami ludzkimi (rodzina - szkoła - praca - kadry - społeczeństwo). PR "biały" i „czarny”. Propaganda. Psychologia polityczna.</p>	
--	--

<b>Literatura podstawowa</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cialdini R.B., <i>Wywieranie wpływu na ludzi; teoria i praktyka</i>, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2011.</li> <li>2. Wojciszke B., <i>Psychologia społeczna</i>, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2011.</li> </ol>
<b>Literatura uzupełniająca</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Collin, M.: <i>Odmienne Stany Świadomości, Historia kultury ecstazy i acidhouse</i>; Muza, Warszawa 2006.</li> <li>2. Mikułowski-Pomorski, J: <i>Jak narody porozumiewają się ze sobą w komunikacji międzykulturowej i komunikowaniu medialnym</i>, Universitas, Kraków 2006.</li> </ol>

<b>Metody dydaktyczne</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• wykład,</li> <li>• techniki konwersatoryjne</li> <li>• prezentacja materiałów audiowizualnych</li> </ul>	