

Moduł FB3: Zachowania organizacyjne - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Moduł FB3: Zachowania organizacyjne
Kod przedmiotu	14.4-WH-CDFP-FZO-S16
Wydział	Wydział Humanistyczny
Kierunek	Coaching i doradztwo filozoficzne
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. licencjata
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2018/2019

Informacje o przedmiocie	
Semestr	3
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr inż. Anna Góralewska-Słońska

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Ćwiczenia	30	2	18	1,2	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Przekazanie studentom wiedzy z podstaw psychologii społecznej, psychologii, socjologii, politologii i antropologii, na których bazują zachowania organizacyjne, jako interdyscyplinarna dziedzina wiedzy, w zakresie wykorzystania jej w praktyce do sprawniejszego komunikowania się, zrozumienia jednostek i grup a w konsekwencji efektywniejszego kierowania ludźmi w organizacji. Celem jest także nakłonienie studentów do wykorzystania mechanizmów wpływu społecznego, do osiągnięcia zamierzonych celów. Wykorzystanie wiedzy z zakresu spostrzegania i autoprezentacji do skutecznego tworzenia wizerunku własnej osoby.

Wymagania wstępne

Brak

Zakres tematyczny

Wprowadzenie do zachowań organizacyjnych. Indywidualne, grupowe i systemowe determinanty zachowań organizacyjnych. Problematyka wpływu społecznego, perswazji, autoprezentacji. Problematyka rozpoznawania postaw i czynników determinujących postawy w miejscu pracy, zagadnienia dotyczące procesu percepcji i spostrzegania społecznego Wywieranie wpływu na grupę – skuteczna autoprezentacja. Asertywność, kreatywność, samoocena – problematyka budowania motywacji. Psychologiczne role w zespole, kształtowanie działań proefektywnościowych.

Metody kształcenia

wykład konwersatoryjny, praca indywidualna, praca w grupie, studium przypadku

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student ma wiedzę o normach konstytuujących i regulujących struktury i instytucje społeczne oraz o źródłach tych norm, ich naturze, zmianach i drogach wpływania na ludzkie zachowania.	KCDE1_W03	- aktywność w trakcie zajęć - dyskusja - test z pytaniami zamkniętymi i otwartymi	Ćwiczenia
Student potrafi dokonać analizy typowych zachowań uczestników organizacji, na gruncie relacji wpływu społecznego, motywacji i organizacji pracy.	KCDE1_U06	- aktywność w trakcie zajęć - bieżąca kontrola na zajęciach - analiza studium przypadku	Ćwiczenia
Student dysponuje wiedzą na temat psychologicznych i społecznych determinantów zachowania człowieka w organizacji.	KCDE1_W07	- aktywność w trakcie zajęć - dyskusja - test z pytaniami zamkniętymi i otwartymi	Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi zrozumieć znaczenie etycznego działania w obszarze pracy z człowiekiem, rozumie znaczenie relacji społecznych, wpływu społecznego i zasad działania grupy i zespołu. Rozumie znaczenie uczciwości i uważności na drugiego człowieka w procesie treningu i mentoringu.	KCDE1_K05	- aktywność w trakcie zajęć - bieżąca kontrola na zajęciach - dyskusja	Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Obecność na zajęciach, aktywność w czasie ćwiczeń indywidualnych i grupowych oraz zaliczenie na ocenę pozytywną testu końcowego zawierającego pytania otwarte i zamknięte zawierające materiał z treści ćwiczeń i literatury podstawowej. (test składa się w 20% z pytań otwartych i 80% pytań zamkniętych).

Literatura podstawowa

1. Aronson E., Wilson T., Akert R.: Psychologia społeczna. Serce i umysł. Zysk i S – ka, Poznań 1997;
2. Kożusznik B.: Zachowania człowieka w organizacji. PWE, Warszawa 2007;
3. Potocki A. (red.), Zachowania organizacyjne, Difin, Warszawa 2005;
4. Robbins S.: Zachowania w organizacji. PWE, Warszawa 2004;
5. Sikorski C., Zachowania ludzi w organizacji, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1999;

Literatura uzupełniająca

1. Kenrick D., Neuberg S., Cialdini R., Psychologia społeczna Rozwiązane tajemnice, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006.
2. Doliński D., Techniki wpływu społecznego, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2006.
3. Cialdinii R., Wywieranie wpływu na ludzi Teoria i praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2008.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Dariusz Sagan (ostatnia modyfikacja: 30-05-2018 14:52)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ