

# Moduł FB5: Psychologia biznesu - opis przedmiotu

| Informacje ogólne   |                                       |
|---------------------|---------------------------------------|
| Nazwa przedmiotu    | Moduł FB5: Psychologia biznesu        |
| Kod przedmiotu      | 14.4-WH-CDFP-MPB                      |
| Wydział             | <a href="#">Wydział Humanistyczny</a> |
| Kierunek            | Coaching i doradztwo filozoficzne     |
| Profil              | ogólnoakademicki                      |
| Rodzaj studiów      | pierwszego stopnia z tyt. licencjata  |
| Semestr rozpoczęcia | semestr zimowy 2018/2019              |

| Informacje o przedmiocie        |                                                                     |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Semestr                         | 5                                                                   |
| Liczba punktów ECTS do zdobycia | 2                                                                   |
| Typ przedmiotu                  | obowiązkowy                                                         |
| Język nauczania                 | polski                                                              |
| Sylabus opracował               | <ul style="list-style-type: none"><li>mgr Maria Żochowska</li></ul> |

| 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

Celem przedmiotu jest przedstawienie studentom podstawowych pojęć związanych z psychologią biznesu i wskazanie możliwości zastosowania zdobytej wiedzy do lepszego zrozumienia działań biznesowych przedsiębiorstwa. Dzięki zajęciom z zakresu psychologii biznesu student będzie mógł zidentyfikować zarówno indywidualne zachowania człowieka jak i społeczne uwarunkowania mające wpływ i przełożenie na działania biznesowe.

## Wymagania wstępne

Brak

## Zakres tematyczny

Psychologia biznesu – podstawowe pojęcia i definicje. Psychologiczne czynniki wpływające na zachowania jednostki i grupy. Ocena i interpretacja zachowań w biznesie. Podstawy psychologii reklamy i psychologii ekonomicznej. Procesy decyzyjne i negocjacje w biznesie oraz rozwiązywanie problemów. Narzędzia wpływu wykorzystywane w biznesie.

## Metody kształcenia

Prezentacja, dyskusja, praca w grupach, praca z książką

## Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

| Opis efektu                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Symbole efektów                                                         | Metody weryfikacji                                                                               | Forma zajęć                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 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                                                                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"><li><a href="#">KF1_W03</a></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>dyskusja</li><li>kolokwium</li><li>praca pisemna</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>Ćwiczenia</li></ul> |
| ma rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, potrafi używać języka specjalistycznego i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych ze specjalistami z dziedzin będących podstawą dla doradztwa filozoficznego i coachingu, jak i z odbiorcami spoza grona specjalistów | <ul style="list-style-type: none"><li><a href="#">KF1_U08</a></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>dyskusja</li><li>kolokwium</li><li>praca pisemna</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>Ćwiczenia</li></ul> |
| efektywnie organizuje własną pracę i krytycznie ocenia jej stopień zaawansowania                                                                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"><li><a href="#">KF1_K04</a></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>bieżąca kontrola na zajęciach</li><li>dyskusja</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>Ćwiczenia</li></ul> |

## Warunki zaliczenia

Zaliczenie z oceną na podstawie ocen cząstkowych uzyskanych w wyniku sprawdzenia poziomu wiedzy teoretycznej studenta w formie kolokwium (z progami punktowymi 61-70% ocena dostateczna, 71%-85% ocena dobra, 86%-100% ocena bardzo dobra) oraz pracy pisemnej.

## Literatura podstawowa

1. Falkowski A., Tyszka T., Psychologia zachowań konsumenckich, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2009
2. Nęcki, Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo: ANTYKWA, Kraków, 2000
3. Ubertowski A., Psychologia biznesu. Wydawnictwo FA-art, Katowice 2011.

## Literatura uzupełniająca

1. R. B. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk 1994.
2. Chmiel N., Psychologia pracy i organizacji, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002.
3. Tyszka T., Psychologia ekonomiczna, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.

## Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Dariusz Sagan (ostatnia modyfikacja: 15-02-2021 20:19)

Wygenerowano automatycznie z systemu SyllabUZ