

Psychologia społeczna - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Psychologia społeczna
Kod przedmiotu	14.4-WP-SOCP-PSSP
Wydział	Wydział Nauk Społecznych
Kierunek	Socjologia
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. licencjata
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2020/2021

Informacje o przedmiocie	
Semestr	1
Liczba punktów ECTS do zdobycia	6
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr Dorota Bazuń

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
Wykład	15	1	-	-	Zaliczenie na ocenę
Ćwiczenia	30	2	-	-	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Zamierzeniem prowadzącego jest przekazanie studentom wiedzy dotyczącej problematyki, teorii oraz wyników badań psychologii społecznej, tak aby mogli część tej wiedzy zastosować w praktyce społecznej.

Wymagania wstępne

brak

Zakres tematyczny

Zakres tematyczny wykładów:

1. Psychologia społeczna jako nauka.
2. Psychologia społeczna a psychologia potoczna.
3. Jak wyglądają badania psychologii społecznej?
4. Wiedza o świecie społecznym. "Ja" w kontekście społecznym. (poczucie "ja", sprawstwo, stronniczość, autoprezentacja).
5. Postawy i ich zmiana.
6. Uprzedzenia. Rasizm, rasizm niewidzialny inne formy uprzedzeń. Dyskryminacja.
7. Wpływ społeczny: konformizm, ślepe posłuszeństwo wobec autorytetu, hiperuległość, perswazja.
8. Relacje społeczne: stereotypy, uprzedzenia, agresja wobec innych, altruizm.
9. Zachowania prospołeczne.
10. Psychologia pozytywna i możliwość jej wykorzystania.

Zakres tematyczny ćwiczeń:

1. Uprzedzenia i dyskryminacja - przyczyny i środki zaradcze.
2. Reguły w procesie oceniania społecznego.
3. Poznawcza psychologia społeczna o motywach ludzkiego działania.
4. Wpływ społeczny a manipulacja.
5. Atrakcyjność interpersonalna i autoprezentacja.
6. Emocje w życiu społecznym.
7. Kultura narzekania, zyski i straty.
8. Konflikt, rodzaje konfliktów, zasady rozwiązywania konfliktu.
9. Komunikacja i jej sprawność.
10. Asertywność jako umiejętność interpersonalna.

Metody kształcenia

Wykład: konwencjonalny, problemowy, konwersatoryjny, wykorzystanie multimedialnych form przekazu treści.

ćwiczenia: aktywne metody, elementy pracy warsztatowej i grupowej, dyskusja, analiza przypadków.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi skutecznie współpracować w grupie.	K_K01	praca grupowa	Ćwiczenia
Student potrafi formułować sądy w języku polskim i/lub w języku obcym na temat motywów ludzkiego działania	K_U03	praca pisemna	Ćwiczenia
Student posiada podstawową wiedzę na temat mechanizmów dynamiki grupy społecznej oraz obustronnych zależności między grupą a jednostką.	K_W05	praca pisemna	Ćwiczenia
Student ma uporządkowaną wiedzę o roli i miejscu psychologii społecznej w naukach społecznych i jej relacjach z socjologią.	K_W01	egzamin - ustny, opisowy, testowy i inne	Wykład

Warunki zaliczenia

Zaliczenie wykładów

Forma zaliczenia wykładu	UWAGI
Zaliczenie na ocenę.	Tak
Odpowiedź ustna	W formie trzech pytań otwartych. Minimalny próg wymagań uzyskanie 50% punktów.
Zakres materiału dotyczący egzaminu.	Zgodnie z przedstawionym na pierwszych zajęciach Sylabusem (wykład).
Zasady uzyskania oceny końcowej z wykładu.	Ocena z odpowiedzi ustnej jest oceną z wykładu.

Zaliczenie ćwiczeń

Forma zaliczenia ćwiczeń	UWAGI
Zaliczenie na ocenę.	Tak
Praca pisemna	Praca pisemna - esej napisany na jeden spośród kilkunastu tematów zaproponowanych przez prowadzącego zajęcia, lista tematów do wyboru zostanie przedstawiona na pierwszych zajęciach. (praca może być napisana indywidualnie lub w małych zespołach 2-3 osobowych, wymagania zostaną przedstawione podczas pierwszych zajęć).
Praca grupowa	Współpraca w ramach zadań realizowanych podczas zajęć a także w ramach prac przygotowujących poza zajęciami.
Proporcje zadań i ich wpływ na ocenę końcową z ćwiczeń	Ocena z ćwiczeń stanowić będzie średnią arytmetyczną ocen z pracy pisemnej (50%) i pracy grupowej (50%).

Literatura podstawowa

Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M., Psychologia społeczna: serce i umysł, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2006.

Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 1995.

Drogosz D., Jak Polacy wygrywają, jak Polacy przegrywają, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 2005.

Farnicka M., Liberska H., Niewiedział D., Psychologia agresji. Wybrane problemy, Warszawa 2016

Lewicka M. (red.), Jednostka i Społeczeństwo. Podejście psychologiczne, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 2001.

Literatura uzupełniająca

Aronson E., Człowiek – istota społeczna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Domachowski W., Przewodnik po psychologii społecznej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.

Farnicka M., Między wyborem a przymusem: Rodzina a sposób radzenia sobie w różnych sytuacjach życiowych, Warszawa, 2013

Forsterling F., Atrybucja: podstawowe teorie, badania i zastosowania, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 2005.

Hammer H., Psychologia społeczna: teoria i praktyka, Wydawnictwo Delfin, Warszawa 2005.

Hock R.R. (red.), 40 prac badawczych, które zmieniły oblicze psychologii. Fascynująca podróż w krain nauki, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 2003.

Janiszewska-Nieścioruk Z., Herberger J., Grzegorzewska I., Mróz A., Grunt-Mejer K., Niewiedział D.,

Farnicka M., Gembara U., Człowiek wobec wyzwań i zagrożeń współczesności. Rozwój - rodzina – edukacja, Zielona Góra 2015.

Krahe B., Agresja, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 2005.

Kofta M., Szustrowa T., Złudzenia, które pozwalają, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Lachowicz-Tabaczek K., Potoczne koncepcje wiata i natury ludzkiej, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 2004.

Leary M., Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 1999.

Nelson T.D., Psychologia uprzedzeń, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 2003.

Stephan W.G., Stephan C.W., Wywieranie wpływu przez grupy. Psychologia relacji, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 1999.

Zimbardo Ph.G., Efekt Lucyfera: dlaczego dobrzy ludzie czynią zło?, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008

Zimbardo Ph.G., Leippe M.R., Psychologia zmiany postawy i wpływu, Wydawnictwo Zys i S-ka, Pozna 2004

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Dorota Bazuń (ostatnia modyfikacja: 19-04-2020 19:22)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ