

Psychologia społeczna - course description

General information	
Course name	Psychologia społeczna
Course ID	04.4-WZS-TiRP-PS
Faculty	Faculty of Biological Sciences
Field of study	tourism and entertainment
Education profile	practical
Level of studies	First-cycle studies leading to Bachelor's degree
Beginning semester	winter term 2021/2022

Course information	
Semester	2
ECTS credits to win	2
Course type	obligatory
Teaching language	polish
Author of syllabus	dr Agnieszka Gandecka

Classes forms					
The class form	Hours per semester (full-time)	Hours per week (full-time)	Hours per semester (part-time)	Hours per week (part-time)	Form of assignment
Lecture	15	1	9	0,6	Credit with grade
Class	15	1	9	0,6	Credit with grade

Aim of the course

Celem zajęć jest wprowadzenie studentów w świat psychologii społecznej, czyli nauki o tym „w jaki sposób rzeczywista, wyobrażona czy też założona obecność innych ludzi wpływa na myśli uczucia i zachowania pojedynczych osób”. Zajęcia obejmują zagadnienia psychologii stosunków międzygrupowych, teorii podejmowania decyzji, postaw, wpływu społecznego, procesów wewnątrzgrupowych, problematyki agresji i przemocy.

Prerequisites

Wiedza z zakresu funkcjonowania jednostki w społeczeństwie (socjologia).

Scope

WYKŁADY

1. Wprowadzenie do psychologii społecznej.
2. Rozumienie siebie i świata społecznego: dysonans poznawczy a potrzeba podtrzymywania samooceny; w jaki sposób myślimy o świecie społecznym (schematy i ich oddziaływanie, heurystyki wydawania sądów).
3. Spostrzeganie społeczne: jak dochodzimy do rozumienia innych ludzi.
4. Rozumienie siebie: w jaki sposób poznajemy samych siebie.
5. Konformizm: wpływanie na zachowanie (informacyjny wpływ społeczny, normatywny wpływ społeczny, posłuszeństwo autorytetowi).
6. Postawy i zmiany postaw – wpływanie na myśli i uczucia. Kiedy na podstawie postaw można przewidywać zachowania.
7. Procesy grupowe (grupy niespołeczne, grupy społeczne, interakcje w grupie: współpraca i konflikt).

ĆWICZENIA

1. Atrakcyjność interpersonalna: od pierwszego wrażenia do związków uczuciowych (teorie atrakcyjności interpersonalnej, rodzaje związków uczuciowych, przyczyny miłości).
2. Zachowanie prospołeczne: dlaczego ludzie pomagają innym?
3. Agresja: dlaczego raniemy innych ludzi?
4. Upředzenia: powszechne zjawisko społeczne, rola stereotypów wywoływaniu upředzeń.
5. Psychologia społeczna a biznes: zachowania konsumenckie, dobór pracowników, przywództwo i kierowanie.
6. Umysł społeczny: rola procesów poznawczych i motywacyjnych w autoprezentacji.

Teaching methods

Metody problemowe, w tym wykład problemowy połączony z wykładem konwersatoryjnym. Uzupełnienie stanowią metody eksponujące (analiza wybranych przykładów filmowych oraz obrazów).

W części ćwiczeniowej stosowane są metody aktywizujące (dyskusje związane z treściami przedstawianymi oraz case studies).

Learning outcomes and methods of theirs verification

Outcome description	Outcome symbols	Methods of verification	The class form
---------------------	-----------------	-------------------------	----------------

Outcome description	Outcome symbols	Methods of verification	The class form
Rozumie siebie i wie jak dochodzimy do rozumienia innych ludzi	K_W02 K_U03 K_K01	a multiple choice and open questions test	- Lecture - Class
Wie jak procesy poznawcze i motywacyjne wpływają na zachowania społeczne ludzi	K_W02	- a multiple choice and open questions test - activity during the classes	- Lecture - Class
Potrafi wykorzystać wiedzę z zakresu psychologii społecznej do przewidzenia skutków obserwowanych zjawisk	K_U01 K_U03 K_K01	- a discussion - a multiple choice and open questions test - activity during the classes	- Lecture - Class
Potrafi zaprojektować działania zmierzające do wystąpienia pożądanych zjawisk społecznych i ograniczenia wystąpienia zjawisk niepożądanych	K_U01 K_U08 K_U10 K_K02	- activity during the classes - an observation and evaluation of activities during the classes	- Lecture - Class
Aktywnie uczestniczy w pracy grupy przy realizacji zadań, ma świadomość znaczenia wpływu czynników zewnętrznych na zachowania jednostki	K_K01 K_K02	- a discussion - activity during the classes	- Lecture - Class

Assignment conditions

Uzyskanie pozytywnej oceny z kolokwium w formie testu, ocena zaangażowania w ćwiczeniach konwersatoryjnych, ocena udziału w efektach pracy grupowej.

Recommended reading

- Cialdini R., Wywieranie wpływu przez ludzi, GWP, Gdańsk 2013
- Aronson, E., Wilson, D. T., Akert, R. (1997), Psychologia społeczna. Serce i umysł. Poznań: Zysk i s-ka 1997.
- Wojciszke, B., Psychologia społeczna. Warszawa: Scholar 2011.

Further reading

Zimbardo, P. (2011), Psychologia i życie. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Notes

Modified by dr Agnieszka Gandecka (last modification: 07-06-2021 21:20)

Generated automatically from SylabUZ computer system