

Przedmiot społeczny: Psychologia społeczna - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Przedmiot społeczny: Psychologia społeczna
Kod przedmiotu	08.3-WH-E-WP-PS/2-S16
Wydział	Wydział Humanistyczny
Kierunek	Filologia / Filologia francuska z drugim językiem romańskim
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2017/2018

Informacje o przedmiocie	
Semestr	1
Liczba punktów ECTS do zdobycia	5
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	<ul style="list-style-type: none">• dr Piotr Łukomski• dr Tomasz Banaszak

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
Konwersatorium	30	2	-	-	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Zaznajomienie z podstawami psychologii społecznej, pozwalające na wyjaśnienie, w jaki sposób ludzie myślą, czują, zachowują się i działają. Główny nacisk położono na ukazanie zintegrowanego podejścia do tej dyscypliny, zrozumienie wzajemnych powiązań i konsekwencji zachowań społecznych oraz prześledzenie praktycznych zastosowań psychologii społecznej w życiu społecznym.

Wymagania wstępne

Brak

Zakres tematyczny

1. Psychologia społeczna – jej istota i główne podejścia teoretyczne (perspektywy: społeczno-kulturowa, społeczno-poznawcza, ewolucyjna, społecznego uczenia się, fenomenologiczna). Różnice spojrzeń na osobę i sytuację oraz interakcje między nimi w poszczególnych ujęciach badawczych.

Metody badawcze wykorzystywane w psychologii społecznej: opisowe, obserwacyjne, korelacyjne, eksperymentalne oraz z udziałem modeli zwierzęcych i komputerowych.

2. Relacje psychologii społecznej z pozostałymi działami psychologii: psychologią rozwojową, psychologią różnic indywidualnych, psychologią osobowości, psychologią zdrowia, psychologią poznawczą, psychologią ekonomiczną, psychologią środowiskową, psychologią polityczną, psychologią kliniczną, oraz z psychofizjologią.

Miejsce psychologii społecznej wśród innych dziedzin wiedzy i jej powiązanie z naukami stosowanymi: edukacją, ekonomią, ekologią, inżynierią, medycyną, prawem, socjologią i politologią.

3. Wzajemność psychologii społecznej i jej związki z: teorią systemów dynamicznych, kognitywistyką, nauką o mózgu, nauką o zachowaniu człowieka, psychologią ewolucyjną.

Udział psychologii społecznej jako nauki empirycznej w rozwiązywaniu problemów społecznych, konfliktów społecznych, paradoksów społecznych oraz rozstrzygnięciu dylematów społecznych i wyzwani przyszłości.

4. Poznawanie świata społecznego. Wiedza o świecie społecznym: struktury wiedzy – funkcjonowanie wiedzy – regulacja zachowań ludzkich. Strategie poznawcze. Podstawy myślenia społecznego. Formułowanie przekonań, poglądów, opinii, sądów, wniosków i ocen społecznych.

Poznanie i rozumienie siebie samych i innych ludzi. Pojmowanie współzależności społecznej. Psychologiczne aspekty prawidłowego i zaburzonego spostrzegania społecznego oraz funkcjonowania człowieka w życiu społecznym.

5. Kobiety, mężczyźni i społeczeństwo. Płeć biologiczna, a płeć kulturowa. Teorie wyjaśniające różnicowanie płci. Typy pryzmatów rodzaju: androcentryzm, esencjalizm biologiczny i polaryzacja rodzajów. Stereotypy płci i kwestia nierówności płciowej. Modele wymiany społecznej – relacje: wspólnotowe, hierarchiczne, równości i bilansu.

Atrakcyjność – afiliacja- miłość. Teorie i wyznaczniki atrakcyjności. Uwarunkowania motywacji afiliacyjnej i cele zachowań afiliacyjnych. Składowe i typy miłości. Fazy rozwoju związku miłosnego.

6. Postawy a zachowania (I). Definicja, struktura, funkcje, wyznaczniki i konsekwencje postaw. Elementy systemu postawy. Wpływ postaw na zachowania ludzkie. Wartość jako szczególny rodzaj postaw. Charakterystyka eufunkcyjnych i dysfunkcyjnych postaw społecznych.

Teorie zmiany postaw. Zmianowanie postaw za pomocą oddziaływań perswazyjnych. Etapy procesu perswazyjnego i cele ulegania wpływowi perswazyjnego. Zmiana postaw

poprzez określone zachowania przy udziale procesów wywołanych przez dysonans poznawczy.

7. Postawy a zachowania (II). Określenie pojęcia „zachowanie” oraz podział na zachowania werbalne i pozawerbalne. Fundamentalne zasady i mechanizmy regulacji zachowań społecznych. Teoria atrybucji, atrybucje wewnętrzne i zewnętrzne oraz podstawowy błąd atrybucji.

Teorie i metody bezpośredniego wpływania na zachowanie (bez uprzedniej zmiany postaw, przekonań czy uczuć) oraz wpływu na drodze pośredniej. Zmianianie zachowań za pomocą: bodźców sytuacyjnych, aprobaty/dezaprobaty społecznej, konformizmu, posłuszeństwa autorytetowi/władzy, heurystyk sądenia, reguły wzajemności i technik manipulacyjnych.

8. Prospołeczność – pomocność – altruizm. Opis i typy zachowań prospołecznych. Wyznaczniki prospołeczności i główne cele działań prospołecznych. Teorie pomocności wyjaśniające skłonności ludzkie do pomagania innym. Czynniki wpływające na tryb reagowania biorcy na pomaganie. Zachowania altruistyczne jako szczególny rodzaj zachowania pomocnego. Model empatii – altruizmu Batsona i odmiany współczesnego altruizmu.

9. Agresja – próby jej zdefiniowania. Rodzaje agresji. Teorie agresji: teoria instynktów, teoria frustracji – agresji (wersja oryginalna i poprawiona przez Berkowitza) i teoria społecznego uczenia się. Czynniki wyznaczające siłę agresji i zasadnicze funkcje pełnione przez agresję.

Zjawisko przemieszczania agresji i zmiany jej postaci. Specyfika kultury przemocy. Metody przeciwdziałania, hamowania i eliminacji zachowań agresywnych.

10. Grupy społeczne (I). Kontinuum grupowości: niegrupy przypadkowe zbiorowości rzeczywiste grupy. Wyznaczniki grupowości (współzależność, tożsamość grupowa, struktura grupy). Natura grupy. Cele, którym służy przynależność do grupy. Grupy jako systemy dynamiczne. Omówienie zjawisk: facylitacji społecznej, deindywidualizacji, próżniactwa społecznego, polaryzacji grupowej i syndromu grupowego myślenia.

Interakcje w grupie. Liderzy grup i podstawy ich władzy przywódczej. Specyfika relacji: lider grupy – członkowie grupy oraz „lider formalny - lider nieformalny”

11. Grupy społeczne (II). Rodzaje grup społecznych. Charakterystyka grup wsparcia społecznego (informacyjnego i emocjonalnego) i grup nacisku społecznego. Metody i techniki wywierania wpływu na grupy i poprzez grupy.

Współpraca grupowa. Konflikty wewnątrz – i międzygrupowe. Negocjacje grupowe. Grupowe podejmowanie decyzji. Kierowanie zespołowe. Różnice pomiędzy grupą a zespołem. Role zespołowe.

Opis i przykłady funkcjonowania małych i dużych grup społecznych.

12. Stereotypy i uprzedzenia (I). Stereotypy jako reprezentacje indywidualne i zbiorowe. Definicje i funkcje stereotypów oraz ich wpływ na spostrzeganie społeczne. Kategoryzacja – podstawą tworzenia stereotypów. Mechanizmy uczestniczące w powstawaniu stereotypów: poznawcze, afektywne, społeczno – motywacyjne, kulturowe. Struktura stereotypu (model sieci stereotypowej) i model przetwarzania informacji stereotypowej. Stereotypizacja w podejściu ekologicznym i kontekście grupowym.

Zjawisko tendencyjnego etykietowania i krańcowy błąd atrybucji. Język a stereotypizacja. Zmianianie stereotypów poprzez modyfikację elementów stereotypowej sieci skojarzeń. Współczesne badania nad stereotypami i techniki ich pomiaru.

13. Stereotypy i uprzedzenia (II). Uprzedzenia jako produkt uboczny funkcjonowania systemu społecznego. Wyjaśnianie różnic pomiędzy uprzedzeniem, dyskryminacją i rasizmem. Tradycyjne i współczesne podejście do uprzedzeń: ujęcie psychodynamiczne, teorie socjokulturowe i teoria rzeczywistego konfliktu grupowego.

Nowy typ uprzedzeń – ukryty rasizm. Teorie tłumaczące zjawisko ukrytego rasizmu: teoria nasilenia reakcji, teoria rasizmu awersyjnego, teoria rasizmu symbolicznego i teoria skruchy. Sposoby zapobiegania powstawaniu uprzedzeń i zwalczania bądź osłabiania już istniejących.

14. Wpływ społeczny. Teoria wpływu społecznego Latané. Reguły wpływu społecznego Cialdini. Rudymentarne kategorie wpływu społecznego: konformizm (informacyjny, normatywny, urojeniowy), uległość (wraz z hiperuległością) i posłuszeństwo (eksperymenty Miligrama). Cele wpływu społecznego. Kwestia doświadczenia wpływu: wpływ uświadomiony i nieświadomiony. Typologia wpływu społecznego.

Procesy ulegania wpływowi społecznemu i jego odpierania. Metody pokonywania oporu psychologicznego i otwierania umysłu. Przegląd ważniejszych technik wywierania wpływu społecznego. Etyczna strona wpływu.

15. Wpływ manipulacyjny. Manipulacje społeczne – wyjaśnienie mechanizmów psychologicznych: manipulacje skoncentrowane na samoocenie, manipulacje wykorzystujące dysonans poznawczy, manipulacje emocjami, manipulacje poczuciem kontroli, manipulacje bazujące na wrodzonych automatyzmach i manipulacyjne kontrowersje (pranie mózgu, hipnoza manipulacyjna, perswazja podprogowa). Psychomanipulacje w sektach.

Głębokość ingerencji zabiegów manipulacyjnych w psychikę ludzką. Kontinuum technik manipulacyjnych: edukacja reklama propaganda indoktrynacja kontrola umysłu. Metody radzenia sobie z manipulacjami: naturalna obrona i techniki wyuczone.

Metody kształcenia

Wykład konwersatoryjny, praca w grupach, burza mózgów.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Zna zależności pomiędzy głównymi subdyscyplinami psychologii, rozumie interdyscyplinarność tej dziedziny wiedzy jako nauki humanistycznej.	<ul style="list-style-type: none">• KN1_W11	<ul style="list-style-type: none">• bieżąca kontrola na zajęciach• dyskusja• odpowiedź ustna• praca pisemna• zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne	<ul style="list-style-type: none">• Konwersatorium

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Posiada umiejętności integrowania wiedzy z różnych dyscyplin w zakresie nauk humanistycznych oraz jej zastosowania w nietypowych sytuacjach profesjonalnych.	<ul style="list-style-type: none"> • KN1_U10 	<ul style="list-style-type: none"> • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • odpowiedź ustna • praca pisemna • zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne 	<ul style="list-style-type: none"> • Konwersatorium
Jest otwarty na nowe idee i gotów do zmiany opinii w świetle dostępnych danych i argumentów.	<ul style="list-style-type: none"> • KN1_K01 • KN1_K04 	<ul style="list-style-type: none"> • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • odpowiedź ustna • zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne 	<ul style="list-style-type: none"> • Konwersatorium
Zna podstawową terminologię z zakresu psychologii społecznej w języku polskim oraz kongresowym.	<ul style="list-style-type: none"> • KN1_W08 	<ul style="list-style-type: none"> • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • kolokwium • odpowiedź ustna • praca pisemna • zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne 	<ul style="list-style-type: none"> • Konwersatorium
Potrąfi wykorzystywać specjalistyczną wiedzę psychologiczną do organizowania działań związanych w wybraną specjalnością.	<ul style="list-style-type: none"> • KN1_U03 	<ul style="list-style-type: none"> • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • odpowiedź ustna • praca pisemna • zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne 	<ul style="list-style-type: none"> • Konwersatorium
Rozumie różnice konwencjonalne i merytoryczne pomiędzy różnymi źródłami wiedzy.	<ul style="list-style-type: none"> • KN1_U04 • KN1_U11 • KN1_U15 	<ul style="list-style-type: none"> • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • odpowiedź ustna • praca pisemna • zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne 	<ul style="list-style-type: none"> • Konwersatorium
Ma podstawową wiedzę o charakterze nauk psychologicznych oraz znaczeniu psychologii społecznej w systemie nauk i relacjach do innych nauk.	<ul style="list-style-type: none"> • KN1_W03 	<ul style="list-style-type: none"> • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • odpowiedź ustna • praca pisemna • zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne 	<ul style="list-style-type: none"> • Konwersatorium
Zna i rozumie główne kierunki i stanowiska we współczesnych naukach humanistycznych, w szczególności w zakresie psychologii społecznej.	<ul style="list-style-type: none"> • KN1_W01 • KN1_W03 	<ul style="list-style-type: none"> • dyskusja • odpowiedź ustna • praca pisemna • zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne 	<ul style="list-style-type: none"> • Konwersatorium

Warunki zaliczenia

Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest zaliczenie pracy pisemnej oraz kolokwium ustnego, tj. udzielenie prawidłowej odpowiedzi na 3 pytania (70% wartości oceny końcowej) oraz aktywne uczestniczenie w zajęciach (30%).

Literatura podstawowa

1. ARONSON E., *Człowiek istota społeczna*, WN PWN, Warszawa 2001.
2. ARONSON E., WILSON T. D., AKERT R. M., *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka, Poznań 1997.
3. KENRICK D. T., NEUBERG S. L., CIALDINI R. B., *Psychologia społeczna*, GWP, Gdańsk 2002.
4. LACHOWICZ – TABACZEK K. (red.), *Psychologia społeczna w zastosowaniach. Od teorii do praktyki*, Atla 2, Wrocław 2001.
5. LEWICKA M., GRZELAK J. (red.), *Jednostka i społeczeństwo. Podejście psychologiczne*, GWP, Gdańsk 2002.
6. MIKA S., *Psychologia społeczna*, WN PWN, Warszawa 1982.

7. MYERS D. G., *Psychologia społeczna*, Zysk i S-ka, Poznań 2003.
8. TAVRIS C., WADE C., *Psychologia. Podejścia oraz koncepcje*, Zysk i S-ka, Poznań 1999.
9. WOJCISZKE B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Scholar, Warszawa 2002.
10. ZIMBARDO P. G., *Psychologia i życie*, WN PWN, Warszawa 1999.

Literatura uzupełniająca

1. BERNE E., *W co grają ludzie?*, WN PWN, Warszawa 1997.
2. CIALDINI R. B., *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, GWP, Gdańsk 2009.
3. DOLIŃSKI D., *Psychologia wpływu społecznego*, Ossolineum, Wrocław 2000.
4. GOLEMAN D., *Inteligencja społeczna*, Rebis, Poznań 2007.
5. GRZELAK J. K., *Problemy współzależności społecznej*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1989.
6. JARYMOWICZ M., WOJCISZKE B. (red.), *Psychologia spostrzegania społecznego*, Wyd. Instytutu Psychologii PAN, Warszawa 1999.
7. MACRAE C. N., STANGOR C., HEWSTONE M. (red.), *Stereotypy i uprzedzenia. Najnowsze ujęcie*, GWP, Gdańsk 1999.
8. RENZETTI C. M., CURRAN D. J., *Kobiety, mężczyźni i społeczeństwo*, WN PWN, Warszawa 2005.
9. WITKOWSKI T., *Psychomanipulacje*, UNUS, Wrocław 2000.
10. ZIMBARDO P. G., LEIPPE M. R., *Psychologia zmiany postaw i wpływu społecznego*, Zysk i S-ka, Poznań 2004.

Uwagi

Brak

Zmodyfikowane przez dr Witold Kowalski (ostatnia modyfikacja: 01-05-2019 17:25)

Wygenerowano automatycznie z systemu SyllabUZ