

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Psychology Workshop, PG_00152973						
Kierunek studiów	Logistics and Mobility (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć				
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		angielski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Elektronicznej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Jacek Winiarski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr hab. Jacek Winiarski				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	30		0.0		0.0	30
Cel przedmiotu	Celem wykładów z Psychology Workshop na kierunku ekonomia jest rozwijanie wiedzy na temat psychologicznych mechanizmów wpływających na decyzje ekonomiczne, zachowania konsumentów i funkcjonowanie organizacji, z naciskiem na zastosowanie tej wiedzy w analizie i rozwiązywaniu problemów ekonomicznych.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[LMMU2_W02] ma pogłębioną wiedzę na temat różnego rodzaju podmiotów gospodarczych i organizacji, które wymagają wsparcia logistycznego lub świadczą usługi logistyczne, a także rozszerzoną wiedzę na temat instytucji publicznych		Student ma pogłębioną wiedzę na temat struktury i funkcjonowania różnych podmiotów gospodarczych oraz organizacji wymagających wsparcia logistycznego, dostawców usług logistycznych, a także instytucji publicznych uczestniczących w procesach logistycznych		[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport		
	[LMMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii logistyki i mobilności		Student ma pogłębioną wiedzę o psychologii jako nauce społecznej, rozumie jej miejsce w systemie nauk oraz potrafi wyjaśnić psychologiczne uwarunkowania różnych nurtów teorii logistyki i mobilności, ze szczególnym uwzględnieniem zachowań ludzkich w systemach transportowych i łańcuchach dostaw		[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport		

Treści przedmiotu	1. Wprowadzenie do psychologii biznesu. Kluczowe pojęcia, zastosowania i znaczenie psychologii w środowisku biznesowym. 2. Procesy decyzyjne w biznesie. Mechanizmy psychologiczne wpływające na podejmowanie decyzji ekonomicznych. 3. Psychologia zespołów i liderów. Dynamika grupowa, role zespołowe i skuteczne przywództwo. 4. Motywacja w środowisku pracy. Teorie motywacji i ich zastosowanie w zarządzaniu zespołami. 5. Komunikacja interpersonalna w biznesie. Budowanie relacji, efektywne negocjacje i rozwiązywanie konfliktów. 6. Zarządzanie stresem i odporność psychiczna. Strategie radzenia sobie ze stresem i budowanie odporności w środowisku biznesowym. 7. Psychologia innowacji i kreatywności. Czynniki sprzyjające kreatywności oraz sposoby wspierania innowacyjności. 8. Psychologia klienta. Analiza zachowań konsumenckich i budowanie relacji z klientem. 9. Etyka w psychologii biznesu. Dylematy etyczne w podejmowaniu decyzji i budowaniu kultury organizacyjnej. 10. Psychologia konfliktu i mediacji. Identyfikacja konfliktów i skuteczne strategie ich rozwiązywania. 11. Rola emocji w biznesie. Wpływ emocji na decyzje, relacje i efektywność pracy. 12. Psychologia zmiany w organizacjach. Reakcje pracowników na zmiany i zarządzanie procesami transformacyjnymi. 13. Psychologia różnorodności kulturowej. Wyzwania i korzyści wynikające z pracy w międzynarodowych zespołach. 14. Psychologia ryzyka i podejmowania decyzji w warunkach niepewności. Jak ludzie oceniają ryzyko i podejmują decyzje w trudnych sytuacjach. 15. Podsumowanie i zastosowania praktyczne. Warsztatowa analiza przypadków z psychologii biznesu.		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Wymagania wstępne: • Ukończenie przedmiotów z podstaw nauk społecznych lub wprowadzenia do ekonomii • Podstawowa znajomość terminologii z zakresu nauk społecznych • Umiejętność czytania ze zrozumieniem tekstów naukowych w języku polskim Wymagania dodatkowe: • Znajomość języka angielskiego na poziomie umożliwiającym korzystanie z literatury specjalistycznej (zalecana) • Podstawowa wiedza z zakresu statystyki (pomocna przy interpretacji badań psychologicznych)		
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe) Egzaminin Aktywny udział w debacie Indywidualna prezentacja przed grupą studentów	Próg zaliczeniowy 51.0% 51.0% 51.0%	Składowa oceny końcowej 5.0% 15.0% 80.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur Uzupełniająca lista lektur Adresy eZasobów	• Materska, M. (2001). <i>Wstęp do psychologii z elementami historii psychologii: Skrypt dla początkujących</i> [Introduction to Psychology with Elements of the History of Psychology: Course Book for Beginners]. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR. • Gerrig, R. J., & Zimbardo, P. G. (2006). <i>Psychologia i życie</i> [Psychology and Life]. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN. literature will be provided later	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Wyjaśnij, jak teoria inteligencji emocjonalnej Daniela Golemana może być zastosowana w pracy zespołowej. Podaj konkretne przykłady narzędzi lub strategii, które menedżer może wykorzystać, aby rozwijać inteligencję emocjonalną wśród członków swojego zespołu. 2. W trakcie warsztatów prowadzonych dla zespołu projektowego zauważasz, że jeden z uczestników konsekwentnie unika aktywnego udziału i krytykuje innych. Jakie techniki psychologiczne możesz zastosować, aby zmotywować tego uczestnika do zaangażowania i poprawić atmosferę w grupie? Uzasadnij swoje wybory. 3. Przeanalizuj poniższy scenariusz: Zespół sprzedażowy w firmie XYZ zgłasza spadek motywacji i wzrost liczby konfliktów interpersonalnych. Jako psycholog warsztatowy zostałeś poproszony o opracowanie planu działania. Jakie kroki podejmiesz, aby zidentyfikować przyczyny problemów i zaproponować skuteczne rozwiązania? Odpowiedź uzasadnij w oparciu o konkretne teorie psychologiczne.		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		