

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Psychology Workshop, PG_00152973						
Kierunek studiów	International Business (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
	[IBMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę z dyscypliny ekonomia i finanse; rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii biznesu międzynarodowego	Student posiada pogłębioną wiedzę z zakresu psychologii ekonomicznej i organizacyjnej, umożliwiającą zrozumienie psychologicznych mechanizmów funkcjonowania rynków finansowych i procesów ekonomicznych, oraz rozumie jak różnice w percepcji, kulturze organizacyjnej i procesach decyzyjnych wpływają na kształtowanie się współczesnych nurtów teorii biznesu międzynarodowego	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_W02] zna i rozumie metody i narzędzia opisu zjawisk gospodarczych, w tym techniki pozyskiwania danych, które umożliwiają opisanie i analizę podmiotów gospodarczych funkcjonujących na rynku międzynarodowym oraz procesów i zjawisk zachodzących w nich i pomiędzy nimi	Student zna i rozumie psychologiczne metody i narzędzia opisu oraz analizy zachowań gospodarczych, w tym techniki pozyskiwania danych dotyczących czynników psychologicznych (motywacja, postawy, procesy decyzyjne), które umożliwiają opisanie i analizę psychologicznych uwarunkowań funkcjonowania podmiotów gospodarczych na rynku międzynarodowym oraz procesów behawioralnych zachodzących w tych podmiotach i w relacjach między nimi.	[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	Brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Egzamin	51.0%	5.0%
	Aktywny udział w debacie	51.0%	15.0%
	Indywidualna prezentacja przed grupą studentów	51.0%	80.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Materska, M. (2001). <i>Wstęp do psychologii z elementami historii psychologii: Skrypt dla początkujących [Introduction to Psychology with Elements of the History of Psychology: Course Book for Beginners]</i> . Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR. Gerrig, R. J., & Zimbardo, P. G. (2006). <i>Psychologia i życie [Psychology and Life]</i> . Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.	
	Uzupełniająca lista lektur	literature will be provided later	
	Adresy eZasobów		

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

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.