

**Karta przedmiotu**

Nazwa i kod przedmiotu	Psychologia społeczna , PG_00199192						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2027/2028		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			egzamin		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Globalnej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Bożena Klusek-Wojciszke				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
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		4.0		16.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta z zagadnieniami z psychologii społecznej koncentrującymi wokół problematyki wywierania wpływu społecznego. Inaczej mówiąc pozwalającymi na udzielenie odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób to co robi myśli i czuje jeden człowiek wpływa na to co robi, myśli i czuje drugi człowiek?						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[MSGL3_W09] ma wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności przedsiębiorstwach lub prowadzącej indywidualną działalność gospodarczą		Student rozumie psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji ekonomicznych przez jednostki funkcjonujące w strukturach społecznych i organizacyjnych, w tym w przedsiębiorstwach oraz w ramach indywidualnej działalności gospodarczej.			[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny	
	[MSGL3_W06] zna i rozumie relacje między podmiotami gospodarczymi i instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej		Student zna i rozumie psychologiczne uwarunkowania relacji między podmiotami gospodarczymi a instytucjami publicznymi w kontekście krajowym, międzynarodowym i międzykulturowym.			[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny	
	[MSGL3_W01] ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii i jej miejsca w systemie nauk, w tym w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych		Student posiada wiedzę na temat powiązań psychologii społecznej z naukami ekonomicznymi, w szczególności w zakresie wpływu czynników psychologicznych na zjawiska ekonomiczne oraz miejsca psychologii w systemie nauk pokrewnych.			[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny	

Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Psychologia społeczna jako nauka.</b> Definicja i zakres psychologii społecznej; specyfika dziedziny (indywidualizm, pozytywizm metodologiczny, stały wzrost zakresu); podstawowe typy metod badawczych; główne reguły i przykłady zastosowań.</li> <li>2. <b>Mechanizmy wpływu społecznego i główne techniki manipulacji społecznej.</b> Zaangażowanie w działanie; reguła wzajemności, reguła niedostępności, reguła społecznego dowodu słuszności, reguła autorytetu; lubienie (maksymalizacja własnej atrakcyjności).</li> <li>3. <b>Stereotypy i uprzedzenia.</b> Geneza stereotypów i uprzedzeń; teorie akcentuacji i tożsamości społecznej; wpływ na spostrzeganie ludzi; poznawcze, emocjonalne i społeczne funkcje stereotypów.</li> <li>4. <b>Spostrzeganie ludzi i ich zachowań.</b> Wyznaczniki interpretacji i zachowań człowieka; podstawowa idea teorii atrybucji; różnica aktor - obserwator i jej wyjaśnienia; ukryte teorie osobowości.</li> <li>5. <b>Ocenianie innych.</b> Rola deskryptywnej treści informacji (moralność i sprawiedliwość); wpływ schematów na ocenianie.</li> <li>6. <b>Atrakcyjność interpersonalna.</b> Teorie atrakcyjności interpersonalnej; wyznaczniki atrakcyjności: wygląd (wrodzone i kulturowe wyznaczniki atrakcyjności fizycznej), zalety, podobieństwo, przysługi, komplementy, kooperacja; mechanizmy oddziaływania atrakcyjności: reguła skojarzenia i zjawisko pławienia się w cudzej chwale.</li> <li>7. <b>Zachowania prospołeczne.</b> Główne teorie prospołeczności: koncepcje socjobiologiczne, model decyzyjny, koncepcje pobudzenia; podstawowe wyznaczniki prospołeczności.</li> <li>8. <b>Teorie agresji - wyznaczniki i kontrola.</b> Teoria agresji jako instynkty i jej ograniczenia; hipoteza frustracji - agresji jej ograniczenia i ewolucja; teoria społecznego uczenia się agresji i modelowanie; empiryczna trafność teorii agresji w świetle współczesnych badań; podstawowe wyznaczniki agresji.</li> <li>9. <b>Grupy społeczne.</b> Struktura grupy; cele i normy grupowe; interakcje i komunikacja w grupie; zadaniowe funkcjonowanie grupy; syndrom myślenia grupowego</li> </ol> <p>Student pogłębia wiedzę rozwiązując problemy i zadania poza zajęciami oraz konsultując się z prowadzącym.</p>								
Wymagania wstępne i dodatkowe									
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Sposób oceniania (składowe)</th> <th style="text-align: center;">Próg zaliczeniowy</th> <th style="text-align: center;">Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">egzamin pisemny</td> <td style="text-align: center;">51.0%</td> <td style="text-align: center;">100.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	egzamin pisemny	51.0%	100.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej							
egzamin pisemny	51.0%	100.0%							
Zalecana lista lektur	<p>Podstawowa lista lektur</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wojciszke B. Psychologia społeczna, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2011.</li> <li>2. Doliński D, Grzyb T. Sto technik wpływu społecznego, Smak Słowa, Sopot, 2022.</li> <li>3. Cialdini, R. B. Wywieranie Wpływu na ludzi. Teoria i Praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2009.</li> </ol>							
	<p>Uzupełniająca lista lektur</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stephan, W. G. i Stephan C. W. (1999) Wywieranie Wpływu Przez Grupy. Psychologia Relacji. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.</li> <li>2. Zimbardo P.G, R. J. Gerring, Psychologia i życie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2022.</li> <li>3. Crips R.J, Turner R.N. Psychologia społeczna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2023.</li> </ol>							
	<p>Adresy eZasobów</p>								
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania									
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	<p>Nie dotyczy</p>								

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.