

**Karta przedmiotu**

Nazwa i kod przedmiotu	Psychologia społeczna , PG_00199856						
Kierunek studiów	Ekonomia (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	niestacjonarne	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							
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	14.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14
	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	14		4.0		32.0	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 corobi 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
	[EKONL3_W01] ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, zna rolę nauk ekonomicznych w tym systemie i posługuje się uniwersalną terminologią ekonomiczną	Student posiada uporządkowaną wiedzę z zakresu psychologii społecznej jako dyscypliny nauk społecznych, rozumie jej miejsce w systemie nauk oraz potrafi wskazać powiązania między psychologią społeczną a naukami ekonomicznymi. Posługuje się podstawową terminologią z zakresu obu dziedzin w analizie zachowań jednostek i grup w kontekście ekonomicznym i społecznym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_K06] wykazuje gotowość do kierowania się w życiu zawodowym etyką biznesu i społeczną odpowiedzialnością biznesu, poszanowania dla innych oraz bycia lojalnym wobec pracodawcy	Student rozumie psychologiczne mechanizmy wpływające na zachowania jednostki i grup w kontekście pracy zawodowej oraz potrafi odnieść je do zasad etyki i społecznej odpowiedzialności biznesu. Wykazuje postawę szacunku wobec innych, potrafi identyfikować sytuacje wymagające lojalności i uczciwości wobec pracodawcy oraz jest gotów do podejmowania decyzji zgodnych z zasadami odpowiedzialności społecznej.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_U13] potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role	Student potrafi efektywnie współpracować w zespole, rozumiejąc psychologiczne mechanizmy funkcjonowania grupy oraz dynamikę ról społecznych. Wykazuje umiejętność adaptacji do różnych ról zespołowych, także w kontekście międzykulturowym, oraz potrafi wspierać efektywną komunikację i współdziałanie w grupie.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_U15] potrafi samodzielnie uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę oraz umiejętności z zakresu ekonomii, jest otwarty na nowe koncepcje i rozwiązania, wykazuje gotowość do uczenia się przez całe życie oraz do współpracy i wymiany wiedzy z innymi uczestnikami procesu uczenia się.	Student potrafi samodzielnie poszerzać wiedzę z zakresu psychologii społecznej oraz rozwijać umiejętności społeczne niezbędne w pracy zawodowej. Wykazuje otwartość na nowe koncepcje i techniki psychologiczne oraz aktywnie uczestniczy w procesie uczenia się, angażując się w wymianę wiedzy i doświadczeń z innymi uczestnikami zajęć.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_W05] ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach, zna dobrze motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka	Student posiada pogłębioną wiedzę na temat mechanizmów psychologicznych leżących u podstaw funkcjonowania jednostki w strukturach społecznych. Rozumie, w jaki sposób czynniki społeczne wpływają na ludzkie zachowania, decyzje i postawy – w tym również na wybory ekonomiczne podejmowane w środowisku społecznym i zawodowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONL3_U12] potrafi samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie	Student potrafi samodzielnie identyfikować własne potrzeby rozwojowe w obszarze psychologii społecznej oraz planować i realizować proces samokształcenia, ukierunkowany na doskonalenie kompetencji społecznych i zawodowych.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[EKONL3_W08] ma zaawansowaną wiedzę o procesach zmian elementów, przedsiębiorstw oraz całych struktur organizacji gospodarczych, a także o procesach zmian instytucji społecznych, wie jakie są ich przyczyny, przebieg, skala, konsekwencje i jaki jest na nie wpływ interesariuszy zewnętrznych	Student rozumie społeczne i psychologiczne mechanizmy towarzyszące zmianom zachodzącym w organizacjach gospodarczych i instytucjach społecznych. Zna przyczyny, przebieg i skutki tych zmian oraz potrafi wskazać rolę, jaką odgrywają czynniki wewnętrzne i zewnętrzni interesariusze w procesach adaptacji i transformacji organizacyjnej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
[EKONL3_K03] uczestniczy w przygotowaniu projektów ekonomiczno-społecznych, potrafiąc godzić wymagania prawne, ekonomiczne, ekologiczne, polityczne i społeczne	Student potrafi analizować mechanizmy psychologiczne wpływające na decyzje jednostek i grup społecznych w kontekście projektów ekonomiczno-społecznych, uwzględniając uwarunkowania prawne, ekonomiczne, ekologiczne, polityczne i społeczne.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
[EKONL3_W03] zna relacje między podmiotami gospodarczymi i organizacjami społecznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej	Student posiada zaawansowaną wiedzę na temat psychologicznych uwarunkowań relacji między podmiotami gospodarczymi i organizacjami społecznymi, funkcjonującymi w kontekście krajowym, międzynarodowym i międzykulturowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
[EKONL3_W07] ma zaawansowaną wiedzę o zasadach ekonomicznych i finansowych funkcjonowania oraz zarządzania podmiotami i organizacjami gospodarczymi, a także o normach i regułach prawnych, organizacyjnych, moralnych i etycznych funkcjonowania instytucji publicznych	Student rozumie psychologiczne aspekty funkcjonowania i zarządzania organizacjami, w tym wpływ norm prawnych, organizacyjnych, moralnych i etycznych na zachowania jednostek i grup w instytucjach publicznych i gospodarczych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny

Treści przedmiotu	<p>1. Psychologia społeczna jako nauka. Definicja i zakres psychologii społecznej; specyfika dziedziny (indywidualizm, pozytywizm metodologiczny, stały wzrost zakresu); podstawowe typy metod badawczych; główne reguły i przykłady zastosowań.</p> <p>2. Mechanizmy wpływu społecznego i główne techniki manipulacji społecznej. Zaangażowanie w działanie; reguła wzajemności, reguła niedostępności, reguła społecznego dowodu słuszności, reguła autorytetu; lubienie (maksymalizacja własnej atrakcyjności).</p> <p>3. Stereotypy i uprzedzenia. Geneza stereotypów i uprzedzeń; teorie akcentuacji i tożsamości społecznej; wpływ na spostrzeganie ludzi; poznawcze, emocjonalne i społeczne funkcje stereotypów.</p> <p>4. Spostrzeganie ludzi i ich zachowań. Wyznaczniki interpretacji i zachowań człowieka; podstawowa idea teorii atrybucji; różnica aktor - obserwator i jej wyjaśnienia; ukryte teorie osobowości.</p> <p>5. Ocenianie innych. Rola deskryptywnej treści informacji (moralność i sprawiedliwość); wpływ schematów na ocenianie.</p> <p>6. Atrakcyjność interpersonalna. 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.</p> <p>7. Zachowania prospołeczne. Główne teorie prospołeczności: koncepcje socjobiologiczne, model decyzyjny, koncepcje pobudzenia; podstawowe wyznaczniki prospołeczności.</p> <p>8. Teorie agresji - wyznaczniki i kontrola. Teoria agresji jako instynktu 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.</p> <p>9. Grupy społeczne. Struktura grupy; cele i normy grupowe; interakcje i komunikacja w grupie; zadaniowe funkcjonowanie grupy; syndrom myślenia grupowego.</p> <p>Wszelkie wątpliwości w zakresie poruszanych zagadnień będzie można rozwiązać podczas konsultacji.</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	egzamin pisemny	51.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>1. Wojciszke B. Psychologia społeczna, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2011.</p> <p>2. Doliński D, Grzyb T. Sto technik wpływu społecznego, Smak Słowa, Sopot, 2022.</p> <p>3. Cialdini, R. B. Wywieranie Wpływu na ludzi. Teoria i Praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2009.</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	<p>1. Stephan, W. G. i Stephan C. W. (1999) Wywieranie Wpływu Przez Grupy. Psychologia Relacji. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.</p> <p>2. Zimbardo P.G, R. J. Gerring, Psychologia i życie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2022.</p> <p>3. Crips R.J, Turner R.N. Psychologia społeczna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2023.</p>	
	Adresy eZasobów		

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.