

Rok akademicki: 2019/2020

ID zajęć: 508983

ETAP: Semestr zimowy

Informacje ogólne:

Prowadzący: dr Michał Wiechetek

Organizator: Wydział Nauk Społecznych
Instytut Psychologii

Liczba godzin tygodni / semestr: 1 / 15

Jezyk wykładowy: Język polski

Kierunek studiów:

Lokalizacja w planach rocznych: Rok - Semestr

Punkty ECTS:

Forma zaliczenia: Nie sklasyfikowany

Cele przedmiotu:

Poznanie podstawowych zagadnień z zakresu wpływu społecznego, perswazji i manipulacji.
Zdobycie wiedzy, umiejętności, kompetencje niezbędne do oddziaływania na innych ludzi oraz do rozpoznawania i przeciwdziałania negatywnemu wpływowi ze strony otoczenia społecznego.

Wymagania wstępne:

Ukończenie zajęć z zakresu psychologii społecznej.
Udział w wykładzie z psychologii wpływu społecznego.

Efekty kształcenia dla przedmiotu:

WIEDZA

Student posiada wiedzę o przedmiocie i zakresie psychologii wpływu społecznego oraz o metodologii realizowania badań w tym obszarze;
Posiada wiedzę na temat reguł wpływu społecznego (np. wzajemności, zaangażowania i konsekwencji, autorytetu) oraz szczegółowych technik wpływu (np. stopa w drzwiach);
Student zna podstawowe badania na temat wpływu społecznego, wie w jaki sposób zostały one przeprowadzone.

UMIĘJĘTNOŚCI

Student nabył umiejętności w zakresie przekonywania innych, wpływania na inne osoby;
Student potrafi wykorzystać wiedzę teoretyczną z zakresu psychologii wpływu społecznego do analizowania i interpretowania ludzkich zachowań, potrafi wskazać i opisać uwarunkowania uległości
Student ma rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej; potrafi przygotować pracę pisemną, prezentację multimedialną i wystąpienie ustne dotyczące wpływu społecznego

KOMPETENCJE SPOŁECZNE (POSTAWY)

Student potrafi współpracować w grupie, podejmując aktywne role w zespole (w tym rolę lidera), inspirować i organizować uczenie się innych osób

Metody dydaktyczne:

Analiza tekstu, dyskusja, burza mózgów, praca w grupach, prezentacja multimedialna.

Kryteria oceny i sposoby weryfikacji zakładanych efektów kształcenia:

Warunki zaliczenia przedmiotu:

- obecność na zajęciach (dopuszczalna 1 nieobecność nieusprawiedliwiona);
- pozytywnie zaliczone kolokwium testowe (1 punkt za każde pytanie);
- przygotowanie i prezentacja na ćwiczeniach pracy zespołowej (7 pkt);
- aktywność na zajęciach (1 pkt za zajęcia).

Pozytywna ocena końcowa = 50% punktów +1

Opis zajęć: Psychologia wpływu społecznego (ćwiczenia)

Treści programowe przedmiotu:

1. Wprowadzenie (wpływ społeczny a manipulacja i perswazja) – zajęcia organizacyjne + Sześć podstawowych reguły wpływu społecznego w ujęciu R. Cialdiniego
2. Wybrane sekwencyjne techniki wpływu społecznego cz. 1 („stopa w drzwiach”)
3. Wybrane sekwencyjne techniki wpływu społecznego cz. 2 („drzwiami zatrzaśnięte przed nosem”, „niska piłka”, „karate”)
4. Metafory we wpływie społecznym
5. Wpływ społeczny w organizacji (rola przywództwa)
6. Praktyczne wykorzystanie wybranych technik wpływu społecznego – analiza prac zespołowych

Literatura:

LITERATURA PODSTAWOWA

- Beauvois J. L., Joule R. V. (2006). Gra w manipulację Wywieranie wpływu dla uczciwych. Gdańsk: GWP
- Bohner, G., Wänke M. (2004). Postawy i zmiana postaw. Gdańsk: GWP
- Cialdini R. (2009). Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka. Gdańsk: GWP
- Cialdini R. (2011). Zasady wywierania wpływu na ludzi Szkoła Cialdiniego. Gdańsk: GWP
- Doliński, D. (2011) Techniki wpływu społecznego. Warszawa: Scholar
- Doliński, D., Maciuszek, J., Polczyk, R. (red.). (2012). Wokół wpływu społecznego. Kraków: Wydawnictwo UJ.
- Kożusznik, B (2005). Wpływ społeczny w organizacji. Warszawa: PWE

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA/ ŹRÓDŁA UZUPEŁNIAJĄCE

- Grzywa A. (2011). Manipulacja czyli poznaj mechanizmy psychologiczne wywierania wpływu. Kraśnik: MAD GRAF
- Hesketh P. (2011). Jak wywierać wpływ na ludzi. Gliwice: Wydawnictwo Helion
- Kenrick, D., Neuberg, S., Cialdini, R., (2002) Psychologia społeczna. Rozwiązane tajemnice. Gdańsk: GWP.
- Wojciszke, B. (2011) Psychologia społeczna. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.