

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Psychologia społeczna**

Nazwa w języku angielskim: **Social psychology**

Karta przedmiotu ważna od roku akademickiego: **2023/2024**

Kierunek studiów: **Psychologia**

Poziom studiów: **Jednolite studia magisterskie**

Forma studiów: **Niestacjonarna**

Profil: **Praktyczny**

Specjalność: **Psychologia dziecka i rodziny**

Język wykładowy: **Polski**

Jednostka prowadząca: **Wydział Nauk Społecznych i Technicznych**

Prowadzący: **dr Renata Socha, mgr Natalia Skrzyczewska**

OBCIĄŻENIE STUDENTA

	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium	Projekt	Laboratorium
Liczba godzin zajęć dydaktycznych organizowanych przez Uczelnię	18	12			
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta	75	50			
Forma zaliczenia	Egzamin	Zaliczenie na ocenę			
Liczba punktów ECTS	3	2			

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

Wiedza z zakresu wprowadzenia do psychologii

CELE PRZEDMIOTU

C1.	Zapoznanie z przedmiotem i zakresem psychologii społecznej; poznanie specyfik i kierunków jej rozwoju oraz wybranych metod i narzędzi opisu, w tym techniki pozyskiwania danych, analizowania zjawisk społecznych oraz rządzących nimi prawidłowości.
C2.	Poznanie ogólnych i szczegółowych mechanizmów wywierania wpływu na zachowania społeczne; poszerzenie wiedzy o człowieku jako jednostce działającej w strukturach społecznych i organizacyjnych.
C3.	Nabycie umiejętności posługiwania się specjalistyczną terminologią psychologiczną, obserwacji, interpretacji oraz umiejętności wyjaśniania zjawisk społecznych.
C4.	Nabycie umiejętności samodzielnego rozpoznawania i interpretacji zachowań człowieka, formułowania własnych opinii na ten temat, stawiania hipotez badawczych i ich weryfikowania.

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ – PEU	
Z zakresu wiedzy:	
PEU_W01	Zna teorie i podstawowe koncepcje postaw społecznych. Zna podstawowe mechanizmy wpływu społecznego i perswazji. Zna psychologiczne podłoże zasad działania technik wpływu społecznego i perswazji. Zna problematykę poznania społecznego, heurystyk sądzenia i innych sposobów „dróg na skróty”.
PEU_W02	Zna zależności pomiędzy postawami a zachowaniem człowieka, zna mechanizmy zmiany postaw. Zna podstawowe założenia języka komunikatu perswazyjnego, zna zasady skutecznej komunikacji. Zna podstawowe teorie konfliktu oraz skuteczne konstruktywne metody jego rozwiązywania, zna założenia podstawowych teorii negocjacji. Zna sytuacyjne uwarunkowania agresji, rozumie istotę trójkąta stereotypu, uprzedzeń i dyskryminacji.
Z zakresu umiejętności:	
PEU_U01	Potrafi identyfikować techniki i narzędzia wywierania wpływu, radzić sobie z manipulacją. Rozpoznaje i wykorzystuje heurystyki sądzenia, unika podstawowych błędów atrybucji.
PEU_U02	Potrafi używać podstawowych narzędzi skutecznej komunikacji – parafrazy, komunikatu JA, rozpoznawania i nazywania uczuć.
PEU_U03	Potrafi wykorzystywać podstawowe założenia skutecznej komunikacji i konstruktywnego rozwiązywania konfliktów w procesach negocjacji i mediacji.
Z zakresu kompetencji społecznych:	
PEU_K01	Jest gotów przekonywać do własnych racji, potrafi skutecznie wpływać na zmianę postaw

TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć – WYKŁAD		Liczba godzin
W1	Wprowadzenie do przedmiotu.	0,5
	Przedmiot i zadania psychologii społecznej. Zależności zachodzące pomiędzy psychologią społeczną i dyscyplinami pokrewnymi. Kontekst indywidualny i społeczny w wyjaśnianiu działań podmiotu. Mechanizmy wpływu społecznego. Konformizm, naśladownictwo i modelowanie a indywidualne uwarunkowania działania podmiotu.	1,5
W2	Psychologiczne reguły wywierania wpływu (konceptcja R. Cialdiniego). Spostrzeganie własnej osoby a spostrzeganie innych osób. Indywidualne i społeczne mechanizmy kształtowania się obrazu własnej osoby i struktury Ja (looking-glassself) – kontrowersje dotyczące źródeł pochodzenia podstawowych elementów struktury ja.	2
W3	Teoria dysonansu poznawczego. Postawy jako element struktury osobowości. Strukturalne składniki postawy: informacje, emocje i zachowanie. Metody pomiaru postaw.	2
W4	Atrakcyjność interpersonalna i jej uwarunkowania. Teorie atrakcyjności interpersonalnej: teoria wymiany i teoria równości. Atrakcyjność interpersonalna i jej wpływ na relacje społeczne jednostki.	2
W5	Relacje interpersonalne w grupie społecznej. Kryteria definicyjne grupy społecznej. Grupy społeczne i zbiorowiska nie będące grupami. Podejmowanie decyzji: interakcja w grupie.	2
W6	Struktura procesu komunikowania. Modelowe interpretacje procesu komunikowania. Klasyczne i współczesne modele procesu komunikowania się. Elementy sytuacji procesu komunikowania. Klasyczne interpretacje struktury procesu komunikowania (nadawca, przekaz, kanał, odbiorca).	2
W7	Charakterystyka ograniczeń w procesie komunikowania. Uwarunkowania osobowościowe i kulturowe procesu komunikowania. Postawy, przekonania i stereotypy. Znaczenie kontekstu	2

	w procesie komunikowania. Uprzedzenia i dysonans poznawczy w relacjach społecznych.	
W8	Konflikty społeczne Konflikt interpersonalny. Istota konfliktu. Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktu. Podstawowe umiejętności interpersonalne. Charakterystyka umiejętności nawiązywania kontaktu: analiza modelu M. Bubera.	2
W9	Altruizm. Teorie i mechanizmy zachowań prospołecznych. Konfrontacja w relacjach społecznych. Rozwiązania twórcze a manipulowanie w sytuacjach społecznych. Integracja i makiawelizm a proces komunikowania. Zagadnienia psychologii społecznej polityki. Agresja i zachowania prospołeczne w relacjach interpersonalnych. Mechanizmy kształtowania zachowań społecznych, aspołecznych i antyspołecznych. Mechanizmy nabywania agresji: koncepcje natywistyczne i koncepcje uczenia się.	2
Razem		18
Forma zajęć – ĆWICZENIA		Liczba godzin
Ćw1	Wprowadzenie do przedmiotu	0,5
	Wpływ sytuacji społecznych na osiągnięcia w działaniach jednostki (facylitacja społeczna, efekt audytorium, inhibicja.). Społeczne uwarunkowania zaspokajania potrzeb. Kulturowa i społeczna modyfikacja procesów motywacyjnych potrzeby, realizacja celów, dominacja, rywalizacja. Mechanizm atrybucji – atrybucja dyspozycyjna i sytuacyjna. Błąd atrybucji i inne błędy w spostrzeganiu ludzi.	1,5
Ćw2	Schematy poznawcze i stosowanie skrótów poznawczych podczas dokonywania atrybucji. Heurystyki: dostępności, zakotwiczenia, symulacji, reprezentatywności. Zależność sądów społecznych od procesów afektywnych. Skale postaw – budowa, zastosowanie, pomiary Postawy a zachowanie jednostki. Postawy deklarowane a postawy okazywane w zachowaniu. Mechanizmy zmian postaw. Elementy skutecznej perswazji i analiza działań propagandowych. Warunki skuteczności wpływu na zmianę postaw. Język komunikatu perswazyjnego.	2
Ćw3	Mechanizmy wpływu reklamy Zgodność postaw a atrakcyjność interpersonalna. Komunikacja werbalna i niewerbalna a atrakcyjność interpersonalna. Sympatia i antypatia. Przyjaźń i otwartość w relacjach interpersonalnych. Miłość i małżeństwo. Psychologia małżeństwa. Mechanizmy współpracy i konfliktu. Interpretacja „dylematu więźnia”	2
Ćw4	Struktura i dynamika grupy. Podejmowanie ról grupowych. Proces grupowy. Grupy wsparcia i samopomocy. Właściwości nadawcy, warunki skuteczności przekazu, charakterystyka komunikowania werbalnego i przekazów niewerbalnych. Interpretacja zmian tur w procesie konwersacji. Warunki płynności przebiegu komunikowania w diadzie i innych grupach. Bariery komunikacyjne i metody skutecznej komunikacji.	2
Ćw5	Kontekst językowy, kontekst interpersonalny, kontekst zadaniowy (instrumentalny), kontekst kulturowy. Wpływ kontekstu na poziom efektywności komunikowania. Wiedza i sądy o świecie społecznym. Schematy i skrypty. Naiwne i potoczne koncepcje świata i natury ludzkiej. Stereotypy a uprzedzenia. Sytuacyjne uwarunkowania agresji: frustracja a agresja; mass-media a agresja. Metody korygowania zachowań agresywnych. Natywistyczne i empiryczne interpretacje zachowań prospołecznych. Indywidualne i sytuacyjne determinanty zachowań prospołecznych.	2
Ćw6	Zaliczenie przedmiotu	2
Razem		12

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	
1.	Prezentacja treści z wykorzystaniem multimediów
2.	Dyskusja, filmy, grafiki
3.	Praca w grupach, praca indywidualna, przygotowanie prezentacji

METODY I FORMY OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Formy oceny (F lub P)*	Numer efektu uczenia się (przedmiotowego)	Metody oceny osiągnięcia efektu uczenia się
F	PEU_W01 PEU_W02	obserwacja aktywności studenta w czasie zajęć; ocena przygotowania i udziału w dyskusji, praca w grupach;
F	PEU_U01, PEU_U02, PEU_U03, PEU_K01	udział w dyskusji, praca w grupach, ocena zadania grupowego
P	PEU_W01 PEU_W02, PEU_U01, PEU_U02, PEU_U03, PEU_K01	egzamin pisemny w formie pisemnej i/lub ustnej

*F – ocena formująca (w trakcie semestru), P – ocena podsumowująca (na koniec semestru)

KRYTERIA OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Nr PEU	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
PEU_W01	Zna podst. teorie postaw; zna podst. mech. wpływu społecznego i perswazji; zna psychologiczne mechanizmy wywierania wpływu oraz koncepcje zmiany postaw.	Zna podst. teorie postaw, zna konstrukcje skal postaw; zna podst. mech. wpływu społecznego i perswazji, prawidłowo definiuje rodzaje reakcji na wpływ społeczny; zna psychologiczne mechanizmy wywierania wpływu oraz koncepcje zmiany postaw; zna psychologiczne podłoże reguł wywierania wpływu.	Zna podst. teorie postaw, zna konstrukcje skal postaw; zna podst. mech. wpływu społecznego i perswazji, prawidłowo definiuje rodzaje reakcji na wpływ społeczny oraz kategorie wpływu społecznego; zna psychologiczne mechanizmy wywierania wpływu oraz koncepcje zmiany postaw, zna psychologiczne podłoże reguł wywierania wpływu, zna podstawowe techniki wpływu społecznego i potrafi wyprowadzić ich istotę z psychologicznych reguł wywierania wpływu.
PEU_W02	Potrafi wymienić i scharakteryzować podstawowe procesy poznania społecznego; charakteryzuje podstawowe zależności pomiędzy postawami a zachowaniem człowieka; zna i potrafi wykorzystać język komunikatu perswazyjnego dla konstrukcji prostych perswazji; rozumie istotę psychologicznego podłoża konfliktu, wymienia klasyczne i współczesne teorie negocjacji; zna podstawowe teorie agresji, potrafi scharakteryzować stereotyp, dyskryminację i uprzedzenia.	Potrafi wymienić i scharakteryzować podstawowe procesy poznania społecznego, zna podstawowe „drogi na skróty” w percepcji świata zewnętrznego; charakteryzuje podstawowe zależności pomiędzy postawami a zachowaniem człowieka, zna podstawowe mechanizmy zmiany postaw; zna i potrafi wykorzystać język komunikatu perswazyjnego dla konstrukcji prostych perswazji, zna narzędzia skutecznej komunikacji; zna konstruktywne zasady rozwiązywania konfliktu, potrafi	Potrafi wymienić i scharakteryzować podstawowe procesy poznania społecznego, zna podstawowe „drogi na skróty” w percepcji świata zewnętrznego, scharakteryzuje podstawowe heurystyki poznawcze; zna i potrafi wykorzystać język komunikatu perswazyjnego dla konstrukcji prostych perswazji, zna narzędzia skutecznej komunikacji, rozróżnia podstawowe schematy komunikacyjne; zna istotę i zasady negocjacji harwardzkich; potrafi scharakteryzować związki

		scharakteryzować podstawowe sposoby zachowań w sytuacji konfliktowej; zna podstawowe teorie agresji, potrafi scharakteryzować stereotyp, dyskryminację i uprzedzenia i wskazać związek pomiędzy nimi.	pomiędzy zachowaniami agresywnymi a rolą wychowania w rodzinie i rolą mass mediów.
PEU_U01	Potrafi wymienić narzędzia wywierania wpływu.	Zna sekwencyjne narzędzia wywierania wpływu oraz podstawowe techniki psychomanipulacyjne.	Zna sekwencyjne narzędzia wywierania wpływu oraz podstawowe techniki psychomanipulacyjne i potrafi im przeciwdziałać.
PEU_U02	Wymienia i charakteryzuje podstawowe heurystyki, potrafi zdefiniować podstawowy błąd atrybucji.	Wymienia i charakteryzuje podstawowe heurystyki, potrafi zdefiniować podstawowe błędy spostrzegania.	Potrafi wykorzystać heurystyki sądzenia w działaniach perswazyjnych.
PEU_U03	Potrafi zastosować parafrazę, komunikat ja i nazywanie uczuć w skutecznym porozumieniu się z otoczeniem.	Stosuje skutecznie narzędzia komunikowania się w zachowaniu dobrych relacji z otoczeniem.	Zna inne niż wymienione wcześniej narzędzia i techniki skutecznej komunikacji i potrafi ich używać.
PEU_K01	Zna zasady budowy komunikatu perswazyjnego.	Zna zasady budowy komunikatu perswazyjnego, potrafi planować działania służące do zmian postaw.	Zna zasady budowy komunikatu perswazyjnego, potrafi planować i realizować działania służące do zmian postaw.

LITERATURA PODSTAWOWA

Aronson E., Aronson J., Człowiek – istota społeczna. Wydanie nowe Warszawa, PWN, 2020
Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, teoria i praktyka przekł., B. Wojciszke, Gdańsk., GWP, wyd. 2022

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

Doliński D., Techniki wpływu społecznego, WN Scholar, Warszawa, 2005

ŹRÓDŁA ELEKTRONICZNE

Portale branżowe

MACIERZ POWIĄZANIA

EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA PRZEDMIOTU PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA Z EFEKTAMI UCZENIA SIĘ NA KIERUNKU PSYCHOLOGIA

Przedmiotowy efekt uczenia się	Odniesienie przedmiotowego efektu do efektów uczenia się zdefiniowanych dla kierunku studiów i specjalności	Cele przedmiotu	Treści programowe	Numer narzędzia dydaktycznego
PEU_W01	K_WI01, K_WI02	C1	W1, W2, W3	1-3
PEU_W02	K_WI11, K_WI12	C1, C2	W4, W5, W6	1-3
PEU_U01	K_U02, K_U03, K_U05	C2, C3	W7, W8, W9, Ć1	1-3
PEU_U02	K_U06, K_U07, K_U08	C3, C4	Ć2, Ć3, Ć4	1-3
PEU_U03	K_U11, K_U13, K_U14	C4	Ć4, Ć5	1-3
PEU_K01	K_K06	C4	Ć5, Ć6	1-3