

## KARTA PRZEDMIOTU

**Stopień studiów: I**

**Kierunek studiów:**  
**Psychologia w biznesie**  
**letni nabór**

**Semestr: III**

**Status przedmiotu: Obligatoryjny**

**Forma studiów: Stacjonarne / Niestacjonarne**

**Język wykładowy: polski**

**Kod przedmiotu: PSB1\_KO\_PWW**

**Profil: praktyczny**

**Nazwa przedmiotu:**  
**Psychospołeczne**  
**wywieranie wpływu**

**Forma zajęć/ liczba**  
**godzin zajęć**

**Forma zaliczenia**

**Punkty ECTS**

**Stac.**

**Niestac.**

Stacjonarne:  
Wykład: 20h  
Ćwiczenia: 20h  
Zajęcia Projektowe: 10h

Niestacjonarne:  
Wykład: 16h  
Ćwiczenia: 12h  
Zajęcia Projektowe: 10h

Egzamin, zaliczenie z  
oceną

**Ogółem dla przedmiotu**

**3.0**

**3.0**

**Zajęcia**  
**wymagające**  
**bezpośredniego**  
**udziału**  
**prowadzącego**

**Punkty za**  
**wykład**

**0.8**

**0.6**

**Punkty za**  
**ćwiczenia/**  
**lektoraty/**  
**laboratoria/**  
**seminarium**

**0.8**

**0.5**

**Ćwiczenia terenowe**

**Projekt**

**0.4**

**0.4**

**E-learning**

**Praca własna studenta**

**1**

**1.4**

**Koordynator przedmiotu: dr Magdalena Zubiel-Kasprowicz**

**Prowadzący: dr Magdalena Zubiel-Kasprowicz, dr Alina Matlakiewicz, mgr Piotr Ratajczak**

### 1. Wymagania wstępne

1. Student powinien posiadać wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne wynikające z realizacji przedmiotów: Wprowadzenie do psychologii, Psychologia społeczna
2. Osiągnięcie efektów wynikających z realizacji kursów:

### 2. Założenia i cele kształcenia

Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawowymi zagadnieniami wywierania wpływu i manipulacji, opartymi o czynniki i procesy psychospołeczne. Studenci pozyskają wiedzę, jak odkryć mechanizmy perswazyjne i manipulacyjne występujące w trakcie relacji interpersonalnych oraz umiejętności związane z obroną przed nimi. Wśród podstawowych założeń przedmiotu jest ukazanie strategii wywierania wpływu w kontekście poszczególnych obszarów życia społecznego, a zwłaszcza wyprofilowanie technik perswazji w sektorze biznesowym.

### 3. Szczegółowe efekty uczenia się:

#### WIEDZA

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Nazwa efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
PSB1_KO_PWW_W1	Student opisuje procesy wywierania wpływu: przez grupę, w marketingu, w otoczeniu społecznym i biznesowym.	PSB_I_W08
PSB1_KO_PWW_W2	Student definiuje narzędzia wywierania wpływu, manipulacji oraz perswazji wykorzystywane w kreowaniu marki/produktu/osoby/firmy.	PSB_I_W19, PSB_I_W20
PSB1_KO_PWW_W3	Student rozróżnia perswazję od manipulacji.	PSB_I_W20

#### UMIEJĘTNOŚCI

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Nazwa efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
PSB1_KO_PWW_U1	Student przeprowadza obserwacje zjawisk zachodzących w człowieku, organizacji i otoczeniu oraz wstępnie je analizuje i ocenia.	PSB_I_U02, PSB_I_U12
PSB1_KO_PWW_U2	Student analizuje zjawiska manipulacji wykorzystujących dysonans poznawczy, bazujących na poczuciu kontroli, skoncentrowanych na samoocenie, opartych na wrodzonych automatyzmach	PSB_I_U07
PSB1_KO_PWW_U3	Student współpracuje w zespole w zakresie przygotowanych symulacji (scenek) na temat manipulacji.	PSB_I_U16

#### KOMPETENCJE SPOŁECZNE

Przedmiotowy kod efektu uczenia się	Nazwa efektu uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
PSB1_KO_PWW_K1	Student jest przygotowany do przeciwstawienia się manipulacji.	PSB_I_K05

### 4. Szczegółowy program zajęć

Nr	Treści programowe	Przedmiotowy kod efektu uczenia się
<b>WYKŁAD</b>		
1.	Wywieranie wpływu przez grupę (uleganie, identyfikacja, internalizacja plus próżniactwo społeczne, facylitacja społeczna, polaryzacja grupowa)	PSB1_KO_PWW_W1, PSB1_KO_PWW_W2, PSB1_KO_PWW_U2
2.	Wywieranie wpływu w marketingu (uwaga selektywna, skojarzenia, wrażliwość zmysłowa – próg bodźca, próg różnicy, upsizing, downsizing oraz przekazy perswazyjne)	PSB1_KO_PWW_W1, PSB1_KO_PWW_W3, PSB1_KO_PWW_U1
3.	Wywieranie wpływu w otoczeniu biznesowym – CSR oraz budowanie kapitału społecznego (dylemat społeczny rolników, dylemat brakującego bohatera, tragedia wspólnej łąki).	PSB1_KO_PWW_W1, PSB1_KO_PWW_W2, PSB1_KO_PWW_U2

4.	Narzędzia wpływu ukazane z perspektywy psychologii ewolucyjnej, perspektywy neuronauk oraz ekonomiki działań.	PSB1_KO_PWW_W1, PSB1_KO_PWW_W2, PSB1_KO_PWW_U2
5.	Manipulacje wykorzystujące dysonans poznawczy.	PSB1_KO_PWW_W1, PSB1_KO_PWW_W3, PSB1_KO_PWW_U1
<b>ĆWICZENIA</b>		
1.	Test umiejętności przewidywania zachowań ludzi w sytuacjach manipulacyjnych - autodiagnoza, omówienie wyników, dyskusja	PSB1_KO_PWW_U1, PSB1_KO_PWW_U3
2.	Manipulacje skoncentrowane na samoocenie - zreferowanie, przedstawienie przykładów, scenki, dyskusja	PSB1_KO_PWW_U1, PSB1_KO_PWW_U2
3.	Manipulacje wykorzystujące dysonans poznawczy - zreferowanie, przedstawienie przykładów, scenki, dyskusja	PSB1_KO_PWW_U1, PSB1_KO_PWW_U2, PSB1_KO_PWW_U3, PSB1_KO_PWW_K1
4.	Manipulacje poczuciem kontroli - zreferowanie, przedstawienie przykładów, scenki, dyskusja	PSB1_KO_PWW_U1, PSB1_KO_PWW_U2, PSB1_KO_PWW_K2
5.	Manipulacje oparte na wrodzonych automatyzmach - zreferowanie, przedstawienie przykładów, scenki, dyskusja	PSB1_KO_PWW_U1, PSB1_KO_PWW_U2, PSB1_KO_PWW_K2
6.	Manipulacje kontrowersyjne - zreferowanie, przedstawienie przykładów, scenki, dyskusja	PSB1_KO_PWW_U1, PSB1_KO_PWW_U2, PSB1_KO_PWW_K2
7.	Psychologia przeciwstawienia się manipulacjom - zreferowanie, przedstawienie przykładów, scenki, dyskusja	PSB1_KO_PWW_U1, PSB1_KO_PWW_U2, PSB1_KO_PWW_K2
<b>ZAJĘCIA PROJEKTOWE</b>		
1.	<p>Eksperymenty związane z wykorzystaniem reguł wywierania wpływu w rzeczywistości biznesowej i społecznej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• reguła kontrastu i kontekstu – zmiana kolejności prezentacji, przedstawienie propozycji wśród innych</li> <li>• wpływ imienia na wybór drogi życiowej, miejsca zamieszkania</li> <li>• społeczny dowód słuszności – płacenie podatków w terminie</li> <li>• zaangażowanie i konsekwencja – dotrzymywanie słowa (umówione wizyty)</li> <li>• reguła wzajemności – wdzięczność jako inwestycja w przyszłość</li> <li>• wpływ otoczenia na zachowanie i podejmowane decyzje</li> </ul>	PSB1_KO_PWW_W1, PSB1_KO_PWW_W2, PSB1_KO_PWW_W3, PSB1_KO_PWW_U1, PSB1_KO_PWW_U2

## 5. Metody dydaktyczne

- Wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej;
- Gry dydaktyczne;
- Dyskusja dydaktyczna;
- Projekty;

## 6. Praca własna studenta

Studenci przygotowują projekt polegający na zaprezentowaniu wybranego obszaru mechanizmów manipulacyjnych. Celem przygotowania projektu dokonują studiów literaturowych z wybranego obszaru, poszukują praktycznych zastosowań mechanizmów w życiu społecznym, ekonomicznym itd. – np. w czasopiśmie, innych źródłach, opracowują sposób zaprezentowania tematu przed publicznością – omówienie, scenki, nagrane wcześniej krótkie filmy, przykłady itd.,

## 7. Literatura obowiązkowa/podstawowa

Batko A.: Sztuka perswazji, Wyd. Helion, Gliwice 2005., , .

Cialdini R.: Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2007., , .

Doliński D.: Techniki wpływu społecznego, Scholar, Warszawa 2008., , .

Witkowski T. : Psychomanipulacje, Biblioteka Moderadora, Taszów 2006., , .

## 8. Literatura uzupełniająca

Barnes K.: Wywieranie wpływu. Ćwiczenia, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005., , .

Cialdini R.: Mała wielka zmiana, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2016., , .

Dent B.: Wywieranie wpływu: umiejętności i techniki przydatne do osiągnięcia sukcesu w biznesie, Kraków: Wyd. UJ, 2009., , .

Edmuller A.: Techniki manipulacji, Wyd. Flashbook, Warszawa 2008., , .

Hogan K.: Psychologia perswazji: strategie i techniki wywierania wpływu na ludzi, Warszawa: Jacek Santorski & CO – Agencja Wydawnicza, 2005., , .

Regard J.: Stop manipulacji, Wyd. JK, Łódź 2006., , .

Wren K.: Wpływ społeczny, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005., , .

## 9. Opis sposobu sprawdzenia osiągnięcia efektów uczenia się:

Przedmiot owy kod efektu uczenia się	Egzami n	Kolokwium	Projekt	Aktywność na zajęciach
PSB1_KO_ PWW_W1	+			
PSB1_KO_ PWW_W2	+		+	
PSB1_KO_ PWW_W3	+		+	
PSB1_KO_ PWW_U1		+	+	+
PSB1_KO_ PWW_U2		+	+	+
PSB1_KO_ PWW_U3			+	+
PSB1_KO_ PWW_K1			+	+

## 10. Sposób zaliczenia

Elementy wchodzące w skład zaliczenia przedmiotu	Liczba punktów	Procenty
--	----------------	----------

WYKŁAD

<b>Egzamin pisemny</b>	<i>0 pkt</i>	<i>100%</i>
	<b>Suma punktów: 0</b>	

**ĆWICZENIA I POZOSTAŁE**

<b>Aktywność</b>	<i>30 pkt</i>	<i>30%</i>
<b>Projekt</b>	<i>70 pkt</i>	<i>70%</i>
	<b>Suma punktów: 100</b>	

**11. Skala oceniania**

<b>Bardzo dobry</b>	<b>91% - 100%</b>
<b>Dobry +</b>	<b>81% - 90%</b>
<b>Dobry</b>	<b>71% - 80%</b>
<b>Dostateczny +</b>	<b>61% - 70%</b>
<b>Dostateczny</b>	<b>51% - 60%</b>
<b>Niedostateczny</b>	<b>Poniżej 51%</b>