

Rok akademicki: 2019/2020

ID zajęć: 508982

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: Psychologia (stacjonarne jednolite magisterskie)

Lokalizacja w planach rocznych: Rok III - Semestr 5

Punkty ECTS: 1

Forma zaliczenia: Egzamin

Cele przedmiotu:

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

Wymagania wstępne:

Ukończenie zajęć z zakresu psychologii społecznej

Efekty kształcenia dla przedmiotu:

WIEDZA

Student posiada wiedzę o przedmiocie i zakresie psychologii wpływu społecznego oraz o metodologii realizowania badań w tym obszarze.
Student potrafi definiować podstawowe pojęcia takie, jak wpływ, perswazja, manipulacja, konformizm.
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.

UMIEJĘTNOŚCI

Student potrafi wykorzystać wiedzę teoretyczną z zakresu psychologii wpływu społecznego do analizowania i interpretowania ludzkich zachowań, potrafi wskazać i opisać uwarunkowania uległości

KOMPETENCJE SPOŁECZNE (POSTAWY)

Student jest świadomy znaczenia zasad etycznych i uczciwości intelektualnej w działaniach naukowych oraz praktyce zawodowej psychologa

Metody dydaktyczne:

Wykład wspomagany prezentacją multimedialną

Kryteria oceny i sposoby weryfikacji zakładanych efektów kształcenia:

Egzamin pisemny (test jednokrotnego wyboru). Warunkiem otrzymania oceny pozytywnej jest zaznaczenie powyżej 50% poprawnych odpowiedzi.

Treści programowe przedmiotu:

Podstawowe pojęcia i definicje;
Historia badań nad wpływem społecznym i manipulacją;
Reguły wg Cialdiniego (wzajemności, konsekwencji, społecznego dowodu słuszności, lubienia, autorytetu oraz niedostępności);
Wybrane techniki sekwencyjne;
Rola emocji i bliskości we wpływie społecznym;
Perswazja i wyznaczniki jej ulegania;
Wybrane sposoby przeciwdziałania manipulacji.

Literatura:

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

Opis zajęć: Psychologia wpływu społecznego (wykład)

Doliński, D., Gamian-Wilk, M. (red.) (2014). Przestrzenie manipulacji społecznej.

Warszawa: PWN.

Doliński, D. (2005) Techniki wpływu społecznego. Warszawa: Scholar

Doliński, D., Maciuszek, J., Polczyk, R. (red.). (2012). Wokół wpływu społecznego. Kraków: Wydawnictwo UJ.

Literatura uzupełniająca:

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.