

OPIS PRZEDMIOTU		
Nazwa przedmiotu	Psychologia społeczna	
Kod przedmiotu	1100-PS35PS-SJ	
Wydział	Wydział Pedagogiki i Psychologii	
Instytut/Katedra	Instytut Psychologii	
Kierunek	Psychologia	
Specjalizacja/specjalność		
Poziom organizacyjny studiów	jednolite studia magisterskie	
System studiów	stacjonarne	
Rok/semestr	III	5
Tytuł i/lub stopień naukowy/tytuł zawodowy, imię i nazwisko prowadzącego/prowadzących przedmiot	Dr hab. Hanna Liberska, prof. nadzw.	
Liczba godzin dydaktycznych	wykład – 45 h	
Liczba punktów ECTS	2	
Opisywana forma zajęć	Wykład	
Rygor	Egzamin	
Typ przedmiotu	przedmiot kierunkowy	
Język wykładowy	język polski	
Przedmioty wprowadzające i wymagania wstępne	Brak	
Założenia i cele przedmiotu (w formie efektów kształcenia)	- potrafi wskazać przedmiot psychologii społecznej - potrafi scharakteryzować główne metody badań psychologii społecznej - potrafi omówić kluczowe teorie psychologii społecznej - potrafi wyjaśnić mechanizmy funkcjonowania człowieka w jego otoczeniu - potrafi wskazać i objaśnić badania empiryczne, których wyniki są przydatne w zrozumieniu i wyjaśnieniu zjawisk i procesów społecznych takich, jak: wiedza i sądy o świecie społecznym, samowiedza, postawy i zmiana postaw, wpływ społeczny, atrakcyjność interpersonalna, altruizm, agresja, oraz procesy wewnątrz- i międzygrupowe - potrafi zastosować wiedzę o mechanizmach funkcjonowania społecznego do rozwiązywania praktycznych problemów związanych ze społecznym funkcjonowaniem jednostek i grup;	

Treści programowe przedmiotu	Przedmiot psychologii społecznej. Historia psychologii społecznej. Związki psychologii społecznej z innymi dyscyplinami nauki i subdyscyplinami psychologii. Sytuacja społeczna. Teoretyczne podstawy interpretacji zjawisk społecznych. Psychologiczne mechanizmy funkcjonowania człowieka w sytuacjach społecznych. Metody badań psychologii społecznej. Aspekty etyczne badań psychologii społecznej. Koncepcje dotyczące natury ludzkiej. Wiodące teorie psychologii społecznej (teoria atrybucji, dysonansu poznawczego, społecznego uczenia się i modelowania). Możliwości wykorzystania dorobku psychologii społecznej w praktyce.
Metody dydaktyczne	wykład, dyskusja, pogadanka, debata, antytemat, krytyczna ocena i analiza, analiza dokumentów, prezentacje multimedialne,
Forma i warunki zaliczenia przedmiotu – wymagania i system oceniania	aktywność podczas zajęć, i pozytywny wynik testu egzaminacyjnego (0%-50% - 2; 51%-60% - 3; 61% - 65% - 3,5; 66% - 75% - 4; 76% - 80% - 4,5; 81% - 100% - 5).
Literatura podstawowa	Aronson E., Wilson T., Akert R. (2006). Psychologia społeczna. Serce i umysł. Poznań: Zysk i S-ka. Cialdini R. (1994). Wywieranie wpływu społecznego. Gdańsk: GWP. Wojciszke B. (2002). Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej. Warszawa: Scholar.
Literatura uzupełniająca (w tym portale internetowe)	Griffin E. (2003). Podstawy komunikacji społecznej. Gdańsk: GWP Leary M. (2003). Wywieranie wrażenia na innych: o sztuce autoprezentacji. Gdańsk: GWP Meyers M. (2004). Psychologia społeczna. Poznań: Zysk i S-ka. Nęcki Z. (2000). Komunikacja międzyludzka. Kluczbork: Antykwa
30.09.2012 data podpis prowadzącego przedmiot/ koordynatora przedmiotu*	

PROGRAM NAUCZANIA PRZEDMIOTU	
Nazwa przedmiotu	Psychologia społeczna
Opisywana forma zajęć	Wykład
Liczba godzin dydaktycznych	45 h
Tytuł i/lub stopień naukowy/tytuł zawodowy, imię i nazwisko prowadzącego/ prowadzącego dana formę zajęć	Dr hab. Hanna Liberska, prof. nadzw.
Szczegółowa tematyka zajęć	
Przedmiot psychologii społecznej. Metody badań psychologii społecznej – analiza krytyczna. Problemy etyczne w badaniach psychologii społecznej. Wpływ społeczny na zachowanie ludzi: zasięg, przykłady badań nad wpływem społecznym. Podstawowe podejścia teoretyczne w psychologii społecznej: poznawcze, motywacyjne, wynikające z teorii uczenia, ewolucjonistyczne i kulturowe. Podstawowe teorie psychologii społecznej, z uwzględnieniem teorii atrybucji, dysonansu poznawczego, spostrzegania społecznego, atrybucji, społecznego uczenia się i modelowania. Postawa jako ważna kategoria psychologii społecznej. Techniki zmiany postaw. Wpływ społeczny i jego rodzaje (uleganie, manipulacja, perswazja, propaganda). Komunikacja społeczna: werbalna i pozawerbalna. Grupa społeczna – struktura, normy, cele. Wpływ grupy na zachowanie jednostki. Konformizm i nonkonformizm. Efekt audytorium i facylitacja. Próżniactwo społeczne. Konflikty grupowe i możliwości ich rozwiązywania. Teorie agresji . Geneza agresji i możliwości jej ograniczenia, niwelowania i zapobiegania. Zachowania prospołeczne. Schematy poznawcze, stereotypy i uprzedzenia, heurystyki – ich powstawanie, użyteczność i jej ograniczenia. Atrakcyjność interpersonalna. Związki uczuciowe. Autopercepcja : źródła i geneza samowiedzy. Autoprezentacja: motywy, strategie, techniki i funkcje.	
Forma i warunki zaliczenia przedmiotu – wymagania i system oceniania	- aktywność podczas wykładu - pozytywny wynik testu egzaminacyjnego egzaminacyjnego (0%-50% - 2; 51%-60% - 3; 61% - 65% - 3,5; 66% - 75% - 4; 76% - 80% - 4,5; 81% - 100% - 5).
Literatura podstawowa	Aronson E., Wilson T., Akert R. (2006). Psychologia społeczna. Serce i umysł. Poznań: Zysk i S-ka. Cialdini R. (1994). Wywieranie wpływu społecznego. Gdańsk: GWP. Wojciszke B. (2002). Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej. Warszawa: Scholar.
Literatura uzupełniająca (w tym portale internetowe)	Griffin E. (2003). Podstawy komunikacji społecznej. Gdańsk: GWP Leary M. (2003). Wywieranie wrażenia na innych: o sztuce autoprezentacji. Gdańsk: GWP Meyers M. (2004). Psychologia społeczna. Poznań: Zysk i S-ka. Nęcki Z. (2000). Komunikacja międzyludzka. Kluczbork: Antykwa

30.09.2012 data	 podpis prowadzącego daną formę zajęć
30.09.2012 data	 podpis koordynatora przedmiotu