

Executive MBA PROGRAM
SYLABUS PRZEDMIOTU DO WYBORU
Rok akademicki 2018/2019

1.	Nazwa przedmiotu:	Wywieranie wpływu społecznego				
2.	Informacja ogólna:	Forma zajęć: <input checked="" type="checkbox"/> Wykład <input type="checkbox"/> Ćwiczenia <input checked="" type="checkbox"/> Warsztat	Semestr: 4	Forma zaliczenia: Zaliczenie na ocenę	Punkty ECTS: 3	L. godz. : 12
3.	Osoba oferująca przedmiot:	Tytuł/stopień naukowy: dr Imię: Adam Nazwisko: Suchodolski Instytucja: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu Wydział/Katedra: Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów / Katedra Zarządzania Kadrami Pokój/Budynek: 819 / Z Nr telefonu: 71 36 80 672 E-mail: adam.suchodolski@ue.wroc.pl				
4.	Wymagania wstępne: (Kompetencje, które student powinien posiadać, aby uczestniczyć w zajęciach)	Doświadczenie w kierowaniu zespołem pracowniczym				
5.	Ogólny opis przedmiotu (w kilku zdaniach):	Celem przedmiotu jest nabycie wiedzy i doskonalenie umiejętności w zakresie oddziaływania społecznego w środowisku pracy. W trakcie zajęć zostaną przekazane informacje o mechanizmach i zasadach warunkujących skuteczność wpływu społecznego. Uczestnicy w ramach prac warsztatowych będą ćwiczyć konstruowanie scenariuszy oddziaływania na ludzi. Poprzez odgrywanie ról w sytuacjach symulowanych uczestnicy będą mieć możliwość przećwiczenia zachowań wykorzystujących socjotechniki w pracy kierownika.				
6.	Metody nauczania:	Wykład, Dyskusja moderowana, Analiza przypadków, Próbki zadaniowe, Symulacje, Odgrywanie ról				
7.	Cele kształcenia dla przedmiotu:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poznanie mechanizmów i czynników wpływu społecznego 2. Poznanie socjotechnik i zasad skuteczności ich stosowania 3. Poznanie zasad konstruowania scenariuszy oddziaływania społecznego 4. Poznanie sposobów reagowania w sytuacji manipulacji 				
8.	Efekty kształcenia:	Wiedza <ol style="list-style-type: none"> 1. Student rozumie mechanizmy i zasady wpływu społecznego 2. Student zna socjotechniki 3. Student zna uwarunkowania skuteczności socjotechnik 				

		<p>4. Student zna sposoby reagowania w sytuacjach manipulacyjnych</p> <p>Umiejętności</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Student rozpoznaje sytuacje wpływu społecznego 2. Student potrafi analizować mechanizmy oddziaływania społecznego 3. Student potrafi konstruować scenariusze oddziaływania społecznego 4. Student potrafi stosować socjotechniki w sytuacji pracy <p>Kompetencje społeczne</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Student ma świadomość adekwatnie kulturowo i etycznego stosowania socjotechnik 2. Student stosuje socjotechniki z poszanowaniem norm społecznych i etycznych 3. Student potrafi wykorzystywać socjotechniki w usprawnianiu procesu kierowaniu podwładnymi 4. Student potrafi skutecznie reagować w sytuacji manipulacji
9.	Zasadnicze tematy zajęć:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Istota wywierania wpływu społecznego 2. Środki oddziaływania społecznego 3. Czynniki wpływające na skuteczność wywierania wpływu 4. Rozpoznawanie i analiza sytuacji wpływu społecznego 5. Klasyfikacja i charakterystyka socjotechnik 6. Wykorzystanie reguł życia społecznego w oddziaływaniu na ludzi 7. Konstruowanie scenariuszy sytuacji wpływu społecznego 8. Stosowanie socjotechnik i zachowania w sytuacji manipulacji
10.	Weryfikacja efektów: (Wymagania stanowiące o zaliczeniu przedmiotu)	Projekty grupowe i indywidualne, aktywność na zajęciach, wykorzystanie w działaniu wiedzy o socjotechnikach
11.	Literatura:	<p>Literatura podstawowa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańskie wydawnictwo psychologiczne, Gdańsk 2. Doliński D., Techniki wpływu społecznego, Scholar, Warszawa 3. Witkowski T., Psychomanipulacje, Biblioteka moderatora, Wrocław <p>Literatura uzupełniająca</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jay A., Machiavelli i zarządzanie, PWE, Warszawa 2. Kożusznik B., Wpływ społeczny w organizacji, PWE, Warszawa 3. Machiavelli N., Książe, PIW, Warszawa