



Uniwersytet
Ekonomiczny
we Wrocławiu

Sylabus przedmiotu: **Socjotechnika**

Specjalność: Wszystkie specjalności
Data wydruku: 31.01.2016
Dla rocznika: 2015/2016
Kierunek: Zarządzanie i inżynieria produkcji
Wydział: Inżynieryjno-Ekonomiczny

Opis przedmiotu

Zajęcia mają przybliżyć słuchaczom pojęcie socjotechniki i możliwości jej zastosowania w różnych obszarach działalności biznesowej. Przedstawione zostaną różne metody i narzędzia wywierania wpływu społecznego, za pomocą których kształtowane są (zgodnie z założeniami) postawy klientów, pracowników czy kontrahentów.

Dane podstawowe

Nazwa angielska:	Social engineering
Kod przedmiotu:	
Status przedmiotu:	Do wyboru
Autor:	Łukasz Jurek
Poziom studiów:	1
Semestr:	VII
Forma studiów:	Stacjonarne / Niestacjonarne
Słowa kluczowe:	wpływ społeczny, manipulacje, postawy społeczne

Forma zajęć	Liczba godzin	Semestr	Punkty ECTS
Wykłady	30/16	VII/VII	2.0/2.0
Ćwiczenia	0/0	-/-	
Laboratoria	0/0	-/-	
Seminarium	0/0	-/-	
Inne	0/0	-/-	

Forma zaliczenia: Zaliczenie

Wymagania wstępne

Osiągnięcie efektów wynikających z realizacji przedmiotów

Marketing,
Podstawy zarządzania

Efekty i cele

Cele kształcenia dla przedmiotu

Kod	Opis
C1	Poznanie zdolności socjotechnicznych jako ważnego elementu kompetencji społecznych menedżera
C2	Poznanie podstawowych metod i narzędzi wywierania wpływu na ludzi

Efekty kształcenia dla przedmiotu

Wiedza

Symbol	Opis	Efekty kierunkowe	Cele
W1	Wie czym jest socjotechnika i jaka jest jej rola w kreowaniu postaw społecznych	K_W16	C1
W2	Zna podstawowe metody i narzędzia wywierania wpływu na ludzi	K_W16	C2

Umiejętności

Symbol	Opis	Efekty kierunkowe	Cele
U1	Umie wykorzystywać narzędzia socjotechniczne w różnych obszarach działalności biznesowej	K_U09, K_U11, K_U13	C2
U2	Umie bronić się przed manipulacją ze strony innych ludzi	K_U09, K_U11, K_U13	C1, C2

Kompetencje społeczne

Symbol	Opis	Efekty kierunkowe	Cele
K1	Dążą do rozwoju swoich zdolności socjotechnicznych	K_K03, K_K04, K_K08	C1
K2	Wykorzystuje narzędzia socjotechniczne podczas realizacji działań zawodowych	K_K03, K_K04, K_K08	C2

Kryteria ocen

Efekty kształcenia	Na ocenę 2	Na ocenę 3 / 3,5	Na ocenę 4 / 4,5	Na ocenę 5
Wiedza				
W1	Studenci nie wiedzą czym jest socjotechnika i jaka jest jej rola w kreowaniu postaw społecznych	Studenci mają elementarną wiedzę na temat tego, czym jest socjotechnika i jaka jest jej rola w kreowaniu postaw społecznych	Studenci mają średnią wiedzę na temat tego, czym jest socjotechnika i jaka jest jej rola w kreowaniu postaw społecznych	Studenci doskonale wiedzą czym jest socjotechnika i jaka jest jej rola w kreowaniu postaw społecznych
W2	Studenci nie znają podstawowych metod i narzędzi wywierania wpływu na ludzi	Studenci znają metody i narzędzia wywierania wpływu na ludzi na poziomie podstawowym	Studenci znają metody i narzędzia wywierania wpływu na ludzi na średnim poziomie	Studenci znają metody i narzędzia wywierania wpływu na ludzi na wysokim poziomie
Umiejętności				
U1	Studenci nie umieją wykorzystywać narzędzia socjotechniczne w różnych obszarach działalności biznesowej	Studenci umieją wykorzystywać narzędzia socjotechniczne w różnych obszarach działalności biznesowej, ale w mocno ograniczonym zakresie	Studenci średnio umieją wykorzystywać narzędzia socjotechniczne w różnych obszarach działalności biznesowej	Studenci doskonale umieją wykorzystywać narzędzia socjotechniczne w różnych obszarach działalności biznesowej
U2	Studenci nie umieją bronić się przed manipulacją ze strony innych ludzi	Studenci umieją bronić się przed manipulacją ze strony innych ludzi, ale w mocno ograniczonym zakresie	Studenci średnio umieją bronić się przed manipulacją ze strony innych ludzi	Studenci doskonale umieją bronić się przed manipulacją ze strony innych ludzi
Kompetencje społeczne				
K1	Studenci nie dążą do rozwoju swoich zdolności socjotechnicznych	Studenci dążą do rozwoju swoich zdolności socjotechnicznych, ale w ograniczonym zakresie	Studenci dążą do rozwoju swoich zdolności socjotechnicznych, ale mają z tym drobne problemy	Studenci dążą do rozwoju swoich zdolności socjotechnicznych i nie mają z tym żadnych problemów
K2	Studenci nie wykorzystują narzędzi socjotechnicznych podczas realizacji działań zawodowych	Studenci wykorzystują narzędzia socjotechniczne podczas realizacji działań zawodowych w podstawowym zakresie	Studenci wykorzystują narzędzia socjotechniczne podczas realizacji działań zawodowych i mają z tym jedynie drobne problemy	Studenci chętnie wykorzystują narzędzia socjotechniczne podczas realizacji działań zawodowych i nie mają z tym żadnych problemów

Tematy zajęć

	Temat	Studia stacjonarne					Studia niestacjonarne					Cele	Efekty
		W	C	L	S	I	W	C	L	S	I		
1.	Socjotechnika i psychomanipulacja - istota i geneza	4	0	0	0	0	2	0	0	0	0	C1;C2	K1;K2;U1;U2;W1;W2
2.	Podstawowe "niesłowe" metody wywierania wpływu społecznego (preswazja, szantaż, kłamstwo, straszenie)	4	0	0	0	0	2	0	0	0	0	C1;C2	K1;U1;W2
3.	Manipulacja emocjami	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	C1;C2	U1;U2;W2

4.	Wywieranie wpływu społecznego poprzez kontrastowanie i relatywizowanie	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	C1;C2	K1;U1;U2;W2
5.	Reguła wzajemności- sposoby wzbudzania zobowiązania do odwzajemnienia się	4	0	0	0	0	2	0	0	0	0	C1;C2	K1;U2;W2
6.	Społeczny dowód słuszności i sposoby jego fabrykowania	4	0	0	0	0	2	0	0	0	0	C1;C2	K1;K2;U1;U2;W2
7.	Reguła zaangażowania i konsekwencji	4	0	0	0	0	2	0	0	0	0	C1;C2	K1;U1;W2
8.	Wywieranie wpływu społecznego poprzez regułę niedostępności.	2	0	0	0	0	2	0	0	0	0	C1;C2	K1;U2;W2
9.	Metody wzbudzania sympatii.	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	C1, C2	K2;U2;W2
10.	Rola autorytetu w kształtowaniu postaw i zachowań społecznych	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	C1;C2	K2;U1;U2;W2

	W	C	L	S	I	W	C	L	S	I
Suma	30	0	0	0	0	16	0	0	0	0
Łącznie godzin	30					16				

Tematy - praca własna

Temat	Stac.	Niestac.	Cele kształcenia	Efekty kształcenia
1. Przykłady zastosowania technik manipulacyjnych w działalności biznesowej (marketingu, sprzedaży, zarządzaniu kadrami)	15	15	C1, C2	W1, W2
2. Opracowanie sposobów obrony przed niepożądanym wpływem społecznym	15	15	C1, C2	K1, K2
Suma:	30	30		

Macierz kontrolna

Symbol	Tematy zajęć	Praca własna	Tematy zajęć	Praca własna	C1	C2	C3	C4	C5
W1					1	0	0	0	0
W2					0	1	0	0	0
U1					0	1	0	0	0
U2					1	1	0	0	0
K1					1	0	0	0	0
K2					0	1	0	0	0

Weryfikacja efektów kształcenia

Symbol	Opis	Egzamin	Praca kontrolna	Projekty	Aktywność na zajęciach	Praca własna
W1	Wie czym jest socjotechnika i jaka jest jej rola w kreowaniu postaw społecznych	-	+	-	-	-
W2	Zna podstawowe metody i narzędzia wywierania wpływu na ludzi	-	+	-	-	-
Symbol	Opis	Egzamin	Praca kontrolna	Projekty	Aktywność na zajęciach	Praca własna
U1	Umie wykorzystywać narzędzia socjotechniczne w różnych obszarach działalności biznesowej	-	-	-	-	+
U2	Umie bronić się przed manipulacją ze strony innych ludzi	-	-	-	-	+

Symbol	Opis	Egzamin	Praca kontrolna	Projekty	Aktywność na zajęciach	Praca własna		
K1	Dąży do rozwoju swoich zdolności socjotechnicznych	-	-	-	-	+		
K2	Wykorzystuje narzędzia socjotechniczne podczas realizacji działań zawodowych	-	-	-	-	+		
Waga w ogólnej weryfikacji efektów kształcenia w %		Łącznie:	100%	0%	90%	0%	0%	10%

Obciążenie studenta

Formy aktywności studenta	Stacjonarne	Niestacjonarne
Godziny zajęć dydaktycznych zgodnie z planem studiów	30	16
Praca własna studenta	30	30
Przygotowanie do prac kontrolnych	10	10
Suma:	70	56

	Stacjonarne		Niestacjonarne	
	min	max	min	max
Sugerowana liczba punktów ECTS dla przedmiotu (min-max)	2	2	1	2
Liczba punktów ECTS zgodnie z planem studiów	2		2	

Literatura podstawowa

Tytuł	Autorzy (nazwisko, inicjał imienia)	Wydawnictwo	Miejsce wydania	Rok wydania
Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka	Cialdini R.	GWP	Gdańsk	2009
Psychomanipulacje	Witkowski T.	Moderator	Gdańsk	2004

Literatura uzupełniająca

Tytuł	Autorzy (nazwisko, inicjał imienia)	Wydawnictwo	Miejsce wydania	Rok wydania
Socjotechnika	Trejderowski T.	ENETEIA	Warszawa	2009
Zasady socjotechniki	Podgórecki A.	Wiedza Powszechna	Warszawa	1966

Prowadzący

Tytuł naukowy	Imię	Nazwisko	Forma zajęć	Telefon	Email	Strona WWW	Budynek i pok	Jednostka organizacyjna
dr	Łukasz	Jurek	W	713680221	lukasz.jurek@ue.wroc.pl		208A	Katedra Socjologii i Polityki Społecznej