

Nazwa przedmiotu:	WYWIERANIE WPŁYWU SPOŁECZNEGO			
Forma: Ćwiczenia	Godzin: 15 Semestr: 4 Rok: 2	Forma zaliczenie: zal. na ocenę	ECTS	
Wydział: ZIF	Kierunek: Zarządzanie	Tryb: stacjonarny Rodzaj: II stopień		
Specjalność: Kompetencje interpersonalne menedżera				
Tytuł, stopień	Imię i nazwisko lub nazwa katedry	e-mail	telefon	Pok/bud
dr	Adam Suchodolski	adam.suchodolski@ue.wroc.pl	0713680673	817/ZZ

1. Wymagania wstępne

Koncepcje zarządzania

2. Program przedmiotu

Istota działania socjotechnik

Warunki wykorzystania socjotechnik

Charakterystyka najczęściej spotykanych socjotechnik

Skuteczność stosowania socjotechnik

Czynniki wpływające na podatność oddziaływaniom socjotechnicznym

Obrona przed manipulacjami

Wykorzystanie socjotechnik w życiu pozazawodowym

3. Metodyka zajęć

Ćwiczenia warsztatowe, odgrywanie ról i analizy przypadków

4. Cel dydaktyczny przedmiotu

Zdobycie wiedzy i umiejętności trafnego rozpoznawania sytuacji wywierania wpływu na ludzi, wykorzystywania narzędzi oddziaływania społecznego, obrony i zachowań w sytuacjach manipulacyjnych

Wykaz literatury podstawowej (do 4 pozycji)

Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, GWP, Gdańsk 1996

Jay A., Machiavelli i zarządzanie, PWE, Warszawa 1996.

Machiavelli N., Księżę, PIW, Warszawa 1987.

Witkowski T., Psychomanipulacje, Biblioteka moderatora, Wrocław 2000

Wykaz literatury uzupełniającej (do 4 pozycji)

Chełpa S, Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Terra, Poznań 2000

Doliński D., Techniki wpływu społecznego, Scholar, Warszawa 2005

Kozusznik B., Wpływ społeczny w organizacji, PWE, Warszawa 2005

Witkowski T., Inteligencja makiawelistyczna, Moderator, Wrocław 2005