

Nazwa przedmiotu:	WYWIERANIE WPŁYWU SPOŁECZNEGO			
Forma: Wykład	Godzin: 15 Semestr: 4 Rok: 2	Forma zaliczenie: zal. na ocenę	ECTS 2	
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 wywierania wpływu społecznego

Uwarunkowania etyczne stosowania socjotechnik

Mechanizmy oddziaływania społecznego

Rozwój teorii wywierania wpływu społecznego

Makiawelizm

Zasady i reguły życia społecznego wykorzystywane w manipulowaniu

Manipulacje w biznesie i polityce

3. Metodyka zajęć

Wykład 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