

Sylabus przedmiotu

Przedmiot:	Socjotechniki
Kierunek:	Europeistyka, II stopień [4 sem], stacjonarny, ogólnoakademicki, rozpoczęty w: 2012
Rok/Semestr:	I/2
Liczba godzin:	45,0
Nauczyciel:	Misztal Wojciech, dr hab.
Forma zajęć:	konwersatorium
Rodzaj zaliczenia:	zaliczenie na ocenę
Poziom trudności:	średnio zaawansowany
Wstępne wymagania:	<p>Elementami zaliczenia są:</p> <ul style="list-style-type: none">- Aktywność na zajęciach (udział w dyskusji, wykonywanie ćwiczeń)- Kolokwium- Przygotowanie projektu, na który składa się (do wyboru) analiza konkretnej kampanii politycznej, społecznej lub gospodarczej. Wykonanie projektu, który:<ul style="list-style-type: none">• bazuje na możliwie szerokim zestawie źródeł (odnosi się do różnych form komunikacji społecznej),• omawia socjotechniki wykorzystane przez głównych aktorów gry,• identyfikuje wykorzystaną retorykę, rozpoznaje wpływ kampanii na zachowania zbiorowe,• (o ile to możliwe) formułuje rekomendacje dot. zmian w życiu społecznym. <p>W trakcie przygotowywania projektu studenci uczestniczą w konsultacjach z prowadzącym.</p>
Metody dydaktyczne:	<ul style="list-style-type: none">• dyskusja dydaktyczna• konsultacje• metoda projektów• objaśnienie lub wyjaśnienie• pokaz• warsztaty grupowe

1. ZAJĘCIA ORGANIZACYJNE
2. PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY WYWIERANIA WPŁYWU. SPOŁECZNY DOWÓD SŁUSZNOŚCI.
3. WYWIERANIE WPŁYWU W KOMUNIKACJI WERBALNEJ. SPOSOBY ARGUMENTACJI.
4. WYWIERANIE WPŁYWU W KOMUNIKACJI NIEWERBALNEJ. TECHNIKI AUTOPREZENTACYJNE
5. KONFLIKT I JEGO ROZWIĄZYWANIE - KONSULTACJE, NEGOCJACJE I MEDIACJE.
6. UTOPIE SPOŁECZNE.
7. PRZESTRZEŃ I ARCHITEKTURA JAKO NARZĘDZIA KSZTAŁTOWANIA RELACJI SPOŁECZNYCH.
8. SYSTEM EDUKACYJNY JAKO NARZĘDZIE SOCJOTECHNICZNE.
9. NOWE MEDIA I KSZTAŁTOWANIE RELACJI SPOŁECZNYCH. EDUKACJA MEDIALNA.
10. PROPAGANDA.
11. MARKETING SPOŁECZNY I KAMPANIE SPOŁECZNE.
12. ZACHOWANIA KONSUMENCKIE I PUBLIC RELATIONS.
13. FIZJOLOGICZNE I KOGNITYWNE ASPEKTY WYWIERANIA WPŁYWU. KSZTAŁTOWANIE RELACJI SPOŁECZNYCH POPRZEZ ZMYSŁY
14. WYWIERANIE WPŁYWU POPRZEZ PRZEDMIOTY I KULTURĘ MATERIALNĄ.
15. KOŁOKWIUM ZALICZENIOWE

SZCZEGÓŁOWY PLAN ZAJĘĆ I ZALECANA LITERATURA

ZAJĘCIA ORGANIZACYJNE. POJĘCIE SOCJOTECHNIKI.

PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY WYWIERANIA WPŁYWU. SPOŁECZNY DOWÓD SŁUSZNOŚCI.

Cialdini Robert B., „Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka”, Gdańsk 2010, s. 133-184.

Cialdini Robert B., „Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka”, Gdańsk 2010, pozostałe rozdziały.

Aronson Elliott, „Człowiek istota społeczna”, Warszawa 2000.

WYWIERANIE WPŁYWU W KOMUNIKACJI WERBALNEJ. SPOSOBY ARGUMENTACJI.

Schopenhauer Arthur „Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów”, Kraków 1976 (lub nowsze), cała książka.

Lemmermann Heinz, „Szkola dyskusowania. Techniki argumentacji, dyskusje, dialogi”, Wrocław 1997.

Vrij Aldert, „Wykrywanie kłamstw i oszukiwania”, Kraków 2009.

4. WYWIERANIE WPŁYWU W KOMUNIKACJI NIEWERBALNEJ. TECHNIKI AUTOPREZENTACYJNE.

• Leathers Dale G., „Komunikacja niewerbalna. Zasady i zastosowania”, Warszawa 2009, s. 161-190.

• Pease Allan, Pease Barbara, „Mowa ciała”, Poznań 2007.

KONFLIKT I JEGO ROZWIĄZYWANIE - NEGOCJACJE I MEDIACJE.

Nordhelle Grethe, „Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów”, Gdańsk 2010, s. 123-141

Rządca Robert A., Wujec Paweł, „Negocjacje”, Warszawa 1999.

Stephan Walter G, Stephan Cookie W., „Wywieranie wpływu przez grupy. Psychologia relacji”, Gdańsk 1999.

UTOPIE SPOŁECZNE.

Szacki Jerzy, „Spotkania z utopią”, Warszawa 1980, s. 10-40.

More Tomasz, „Utopia”, Warszawa 2001.

Lem Stanisław, „Fantastyka i futurologia, t. 2”, Warszawa 1996.

Jałowiecki Bogdan, „Socjotechnika a idealne koncepcje organizacji przestrzennego życia społecznego”, [w:]

„Socjotechnika. Jak oddziaływać skutecznie?”, A. Podgórecki (red.), Warszawa 1970, s. 444-488.

PRZESTRZEŃ I ARCHITEKTURA JAKO NARZĘDZIA KSZTAŁTOWANIA RELACJI SPOŁECZNYCH.

Yi-Fu Tuan, „Przestrzeń i miejsce”, Warszawa 1987, s. 51-70, 132-151.

Hall Edward, „Ukryty wymiar”, Warszawa 2001.

Zakres tematów:

Hall Edward, „Czwarty wymiar w architekturze”, Warszawa 2001.

Wołyński Piotr (red.), „Formy zamieszkiwania”, Poznań 2010.

8. SYSTEM EDUKACYJNY JAKO NARZĘDZIE SOCJOTECHNICZNE.

• Film

• Bourdieu Pierre, Passeron Jean-Claude, „Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania”, Warszawa 2006.

9. NOWE MEDIA I KSZTAŁTOWANIE RELACJI SPOŁECZNYCH. EDUKACJA MEDIALNA.

• Pater- Ejgierd Natalia, „Kultura wizualna a edukacja”, Poznań 2010, s. 159-177, 213-224.

Forma oceniania:

- obecność na zajęciach
- ocena ciągła (bieżące przygotowanie do zajęć i aktywność)
- projekt
- realizacja projektu

ABGRALL JEAN-MARIE

SEKTY : manipulacja psychologiczna / Jean-Marie Abgrall; przeł. [z fr.] Wiesława Dzieśa. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 2005. - s. 108-8: Perswazja przymuszająca s. 226-239: Patologie wywołane manipulacją

ALMEIDA FABRICE D'

MANIPULACJA w polityce, w reklamie, w miłości / Fabrice d' Almeida; przeł. [z fr.] Marian

Leon Kalinowski. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 2005

2328, 4735 - 4737

BERNE ERIC

W co grają ludzie? : psychologia stosunków międzyludzkich / Eric Berne ; [przeł. z ang. Paweł Izdebski]. - Warszawa : Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1987

. - [Wyd. 3]. - Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997

BERNES KIM WYWIERANIE wpływu : ćwiczenia / Kim Barnes; przeł. [z ang.] Łukasz Tuszyński. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 2005

BERNES KIM WYWIERANIE wpływu : podstawowe techniki / Kim Barnes; przeł. [z ang.] Łukasz Tuszyński. - [Wyd. 2]. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 2007.

BORKOWSKA STANISŁAWA NEGOCJACJE zbiorowe / Stanisława Borkowska. - Warszawa : Polskie Wydaw. Ekonomiczne, 199. - s. 213-223 : Negocjacje manipulacyjne

CIALDINI ROBERT B. WYWIERANIE wpływu na ludzi : teoria i praktyka / Robert B. Cialdini; przeł. [z ang.] Bogdan Wojciszke. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 1994. - [Wyd. 4]. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, cop. 2001. - Wyd. [4] nowe uzupełn. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 2002. . . - [Wyd. 4 nowe uzupełn., dodr.]. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne.

Dobek-Ostrowska Bogusława, „Komunikowanie polityczne i publiczne”, Warszawa 2007, s. 202-235.

CZAPÓW CZESŁAW KSZTAŁTOWANIE motywacji i postaw : socjotechniczne problemy działalności ideowo - wychowawczej / wybór i wstęp Czesław Czapów. - Warszawa : "Książka i Wiedza", 1976

DOLIŃSKI DARIUSZ PSYCHOLOGIA wpływu społecznego / Dariusz Doliński. - Wrocław : Towarzystwo Przyjaciół Ossolineum, 2000.

DOLIŃSKI DARIUSZ TECHNIKI wpływu społecznego / Dariusz Doliński. - Warszawa : "Scholar", cop. 2005.

DOLIŃSKI DARIUSZ UKRYTE sensory zachowania : rozmowy o wywieraniu wpływu i reklamie / Dariusz Doliński, Bogusława Błoch. - Kraków : "Znak", 2006

DYONIZIAK RYSZARD Sondáže a manipulowanie społeczeństwem / Ryszard Dyoniziak. - [Wyd. 1]. - Kraków : "Universitas", cop. 1997.

FORWARD SUSAN SZANTAŻ emocjonalny : [jak się obronić przed manipulacją i wykorzystaniem] / Susan Forward, Donna Frazier; przeł. [z ang.] Małgorzata Majchrzak. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 1999.

FRANK JEROME D. PERSWAZJA i uzdrawianie : analiza porównawcza psychoterapii / Jerome D. Frank, Julia B. Frank; przeł. [z ang.] Helena Grzegołowska-Klarkowska. - Warszawa : Instytut Psychologii Zdrowia. Polskie Towarzystwo Psychologiczne, 2005.

HASSAN STEPHEN PSYCHOMANIPULACJA w sektach / Stephen Hassan; przeł. [z ang.] Ewa Bładowska, Maciej Dynkowski. - Łódź : "Ravi", 1997.

HOGAN KEVIN PSYCHOLOGIA perswazji : strategie i techniki wywierania wpływu na ludzi / Kevin Hogan; przeł. [z ang.] Anna Dziuban. - [Wyd. 2]. - Warszawa : Jacek Santorski CO Wydaw., 2001. - [Wyd. 3]. - Warszawa : Jacek Santorski CO Agencja Wydawnicza, 2005

JABŁOŃSKI WOJCIECH KREOWANIE informacji : media relations / Wojciech Jabłoński. - Warszawa : Wydaw. Naukowe PWN, 2006

JANUSZEK HENRYK SOCJOLOGIA pracy / Henryk Januszek, Jan Sikora. - [Wyd. 2 rozsz.]. - Poznań : Akademia Ekonomiczna, 1998 - Wyd. 3 rozsz. - Poznań : Akademia Ekonomiczna, 2000

JOULE ROBERT-VINCENT GRA w manipulacji : wywieranie wpływu dla uczciwych / Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvois; przeł. [z fr.] ElŜbieta Urscheler. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 2006

KARWAT MIROSLAW TEORIA prowokacji : analiza politologiczna / Mirosław Karwat. - Warszawa : Wydaw. Naukowe PWN, 2007

KARWAT MIROSLAW O złośliwej dyskredytacji : manipulowanie wizerunkiem przeciwnika / Mirosław Karwat. - Warszawa : Wydaw. Naukowe PWN, 2006

KENRICK DOUGLAS T. PSYCHOLOGIA społeczna / Douglas T. Kenrick, Steven L. Neuberg, Robert B. Cialdini; przeł. [z ang.] Annieszka Nowak: [i in]. - Gdańsk : Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 2002. - [Wyd.

Dodatkowe informacje:	<p>Obowiązkiem KAŻDEGO studenta jest przygotowanie do zajęć, polegające na przeczytaniu wyznaczonych na dany dzień tekstów obowiązkowych. Teksty obowiązkowe przekazywane są przez wykładowcę przynajmniej tydzień przed terminem zajęć. Wykładowca ma prawo do przeprowadzania kolokwium sprawdzających znajomość tekstów. Niezaliczenie jest równoznaczne z koniecznością odbycia konsultacji i zaliczenia tekstu. Kolokwia sprawdzające będą przeprowadzane szczególnie w przypadkach, gdy znaczna część grupy nie będzie przygotowana do poprzednich zajęć.</p> <p>Osoby studiujące według indywidualnej organizacji studiów są zobowiązane do poinformowania o tym prowadzącego, najpóźniej podczas 3. zajęć w ciągu semestru. IOS zwalnia z obowiązku uczestnictwa w zajęciach, student musi jednak w tych przypadkach odrobić wszystkie nieobecności podczas dyżurów prowadzącego (odrabianie powinno odbywać się w częściach, przynajmniej raz w miesiącu, a nie całościowo pod koniec semestru).</p> <p>Studenci odznaczający się znaczną aktywnością podczas zajęć (rozumianą jako SENSOWNE uczestnictwo w dyskusji) mogą liczyć na podwyższenie oceny na zaliczeniu.</p> <p>Plan zajęć został oparty na koncepcji programu Socjotechnika autorstwa Dr. Łukasza Rogowskiego (za wiedzą i zgodą autora)</p>
-----------------------	--