|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **KARTA PRZEDMIOTU** | | | | |
| **Kod przedmiotu** | | **FM/POUW1** | | |
| **Nazwa przedmiotu** | | w języku polskim | | **Wykład fakultatywny do wyboru ogólnouczelniany – Psychologia biznesu** |
| w języku angielskim | | **Departmental elective – a specialized lecture: Business Psychology** |
| **USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW** | | | | |
| **Kierunek studiów** | Filologia | | | |
| **Forma studiów** | stacjonarne | | | |
| **Poziom studiów** | studia drugiego stopnia | | | |
| **Profil studiów** | praktyczny | | | |
| **Specjalność** | Filologia angielska | | | |
| **Jednostka prowadząca przedmiot** | Wydział Nauk Humanistycznych i Informatyki | | | |
| **Osoba odpowiedzialna za przedmiot- koordynator przedmiotu** | Imię i nazwisko  Adres email | | Dr Izabela Lis-Lemańska  i.lis-lemanska@mazowiecka.edu.pl | |
| **Miejsce odbywania się zajęć** | zajęcia w pomieszczeniach dydaktycznych  Wydziału Nauk Humanistycznych i Informatyki | | | |
| **Semestr(y), na którym(ych) realizowany jest przedmiot** | Semestr II | | | |
| **Forma zajęć** | Wykład | | | |
| **Liczba godzin** | **30** | | | |
| **Przedmioty powiązane** | Przedmioty modułu przedmiotów do wyboru | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU** | |
| **Przynależność przedmiotu do modułu** | Moduł przedmiotów do wyboru |
| **Język wykładowy** | angielski |
| **Wymagania wstępne** | znajomość języka angielskiego na poziomie B2 |

|  |  |
| --- | --- |
| **FORMY, SPOSOBY I METODY PROWADZENIA ZAJĘĆ** | |
| **Sposób realizacji zajęć** | Wykład |
| **Sposób zaliczenia zajęć** | Zaliczenie na ocenę |
| **Metody dydaktyczne** | - podające: elementy wykładu z prezentacją multimedialną,  - analiza wybranych tekstów z dyskusją |
| **Wykaz Literatury** | Podstawowa:   * Rathus, S.A. (2004) *Psychologia współczesna,* Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk * Strelau, J. (2000) *Psychologia. Podręcznik akademicki.,* Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk |
| Uzupełniająca:   * Czarkowska, L.D. (2015) *Business-coaching jako dźwignia rozwoju przedsiębiorczości,* Wydawnictwo Poltext, Warszawa * Fortuna, P. (2014) *Subiektywna psychologia biznesu,* Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk * Kapcewicz, B. (2013) *Networking w karierze. Jak odnieść sukces dzięki sieci kontaktów,* Wyd. Edgard, Seria Wydawnicza Samo Sedno, Warszawa * Lieberman, D.J. (2011) *Mechanizmy władzy w biznesie. Psychologia na wysokim stanowisku.,* Wyd. Helion, Gliwice * Pawlikowska-Olszta, M. (2015) *Skuteczny menedżer. Czego nie uczą w szkole o zarządzaniu ludźmi,* Wyd. Edgard, Seria Wydawnicza Samo Sedno, Warszawa * Rzepka, B. (2013) *Efektywna komunikacja w zespole,* Wyd. Edgard, Seria Wydawnicza Samo Sedno, Warszawa * Tyszka, T. (2000) *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji,* Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk * Tyszka, T., Falkowski, A. (2009) *Psychologia zachowań konsumenckich,* Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk * Ubertowski, A. (2015) *Psychologia biznesu,* Wyd. Oficynka, Gdańsk * Zawadzka, M. (2010) *Psychologia zarządzania w organizacji,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CELE, TREŚCI I EFEKTY UCZENIA SIĘ** | | | | |
| **Cele przedmiotu**  **(ogólne, szczegółowe)** | | | Ogólne:  C1 – Przedstawienie studentom podstawowych pojęć z zakresu psychologii mających praktyczne zastosowanie w zarządzaniu w biznesie (prowadzeniu własnej firmy, projektu czy też innego biznesowego przedsięwzięcia) | |
| Szczegółowe:  C2- Omówienie zagadnień z zakresu psychologii organizacji i zarządzania zespołami ludzkimi  C3- Wyczulenie studentów na psychologiczne aspekty zachowań konsumenckich i procesu podejmowania decyzji  C4- Zapoznanie studentów z zagadnieniami z zakresu psychologii uczenia się organizacji i rozwoju (szkolenia, coaching, mentoring, action learning) | |
| **Treści programowe** | | | | |
| **Efekty uczenia się (kody)** | **Forma zajęć** | **Temat** | | **Liczba godzin** |
| **Studia stacjonarne** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Wprowadzenie do psychologii – podstawowe zagadnienia i aparat pojęciowy z zakresu psychologii ogólnej i społecznej | | **4** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Podstawowe zagadnienia związane z psychologią organizacji i zarządzania zasobami ludzkimi | | **2** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Tworzenie strategii biznesowej w organizacji | | **2** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Psychologia małych i dużych grup | | **2** |
| W01  W02  U01  U02  K01  K02 | Wykład z elementami dyskusji | Wykorzystanie narzędzi psychologicznych w procesie rekrutacyjnym | | **6** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Potencjał psychologiczny i planowanie indywidualnej ścieżki rozwoju | | **2** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Psychologiczne aspekty zaangażowania i motywowania pracowników | | **2** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Procesy szkoleniowe, coaching i mentoring w organizacji | | **2** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Psychologiczne aspekty procesów związanych z zarządzaniem zasobami ludzkimi i zarządzaniem różnorodnością w organizacji | | **2** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Budowanie własnej odporności psychicznej, trening komunikacji i asertywności | | **2** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Psychologia podejmowania decyzji i zachowań konsumenckich | | **2** |
| W01  W02  U01  U02  K01 | Wykład z elementami dyskusji | Podsumowanie zajęć. Zaliczenie przedmiotu. | | **2** |
| **Razem** | | | | **30** |

|  |
| --- |
| **Efekty uczenia się** |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Kod** | **Student, który zaliczył przedmiot** | **Odniesienie do efektów uczenia się** | | **w zakresie WIEDZY**  zna i rozumie w pogłębionym stopniu | dla kierunku | | W01 | podstawową terminologię związaną z psychologią biznesu zorientowaną na zastosowania praktyczne | K\_W3 | | W02 | zastosowania praktyczne wiedzy z zakresu psychologii biznesu w działalności gospodarczej oraz zasady ochrony własności intelektualnej i prawa autorskiego | K\_W9 | | **w zakresie UMIEJĘTNOŚCI**  potrafi | | | | U01 | wykorzystywać posiadaną wiedzę z zakresu psychologii biznesu, rozwiązywać złożone problemy zawodowe, w sposób innowacyjny wykonywać zadania korzystając z rzetelnych źródeł informacji odpowiednio przez siebie dobranych i poddanych wcześniejszej krytycznej analizie | K\_U2 | | U02 | wykorzystywać uzyskane specjalistyczne umiejętności z zakresu psychologii biznesu zarówno w formie współdziałania zespołowego i kolektywnego rozwiązywania problemów, jak i w przypadku samodzielnej ich realizacji oraz samodzielnego podejmowania decyzji | K\_U9 | | **w zakresie KOMPETENCJI**  jest gotów do | | | | K01 | korzystania w celach zawodowych z relacji zachodzących pomiędzy wiedzą i nabytymi umiejętnościami filologicznymi w rozwiązywaniu poznawczych i praktycznych problemów zawodowych, a w szczególności zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym zrozumieniem i rozwiązaniem problemu w pracy zawodowej | K\_K3 | | K02 | świadomego i ustawicznego kształtowania, pielęgnowania oraz praktycznego wykorzystanie wiedzy i umiejętności z zakresu psychologii biznesu, potrafiąc je spożytkować w pracy zawodowej oraz na potrzeby rozwoju osobistego | K\_K5 | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kryteria oceny osiągniętych efektów** | | | | | | | | | | | | |
| **na ocenę 3** | | **na ocenę 3,5** | | | **na ocenę 4** | | | **na ocenę 4,5** | | **na ocenę 5** | | |
| Uzyskanie od 60% - 65% łącznej liczby pkt. możliwych do uzyskania. | | Uzyskanie od 66% - 75% łącznej liczby pkt. możliwych do uzyskania. | | | Uzyskanie od 76% - 85% łącznej liczby pkt. możliwych do uzyskania. | | | Uzyskanie od 86% - 95% łącznej liczby pkt. możliwych do uzyskania. | | Uzyskanie od 96% - 100% łącznej liczby pkt. możliwych do uzyskania. | | |
| **Metody oceny (F- formułująca, P- podsumowująca)**  *Ocena formułująca odnosi się do procesu uczenia się tj. formułowana jest w trakcie trwania semestru. Student otrzymuje informację zwrotną, nad czym musi jeszcze popracować, co uzupełnić a co poprawić.*  *Ocena podsumowująca odnosi się natomiast do efektu końcowego, produktu procesu uczenia się.* | | | | | | | | | | | | |
|  | Egzamin ustny | | Egzamin pisemny | Projekt | | Kolokwium | Zadania domowe | | Referat/  Prezentacja | | Sprawozdanie | Dyskusje |
| **F** |  | |  |  | |  |  | |  | |  | + |
| **P** |  | |  |  | | + |  | |  | |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Metody weryfikacji efektów uczenia się** | | | | | | | | |
|  | Egzamin ustny | Egzamin pisemny | Projekt | Kolokwium | Zadanie domowe | Referat/  prezentacja | Sprawozdanie | Dyskusje |
| **Efekty uczenia się (kody)** |  |  |  | W01  W02  U01  U02  K01  K02 |  |  |  | W01  W02  U01  U02  K01  K02 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Punkty ECTS** | | | |
| **Forma aktywności** | | | **Obciążenie studenta** |
| **Studia stacjonarne** |
| **Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:** | | | |
| **Forma zajęć** | **Wykład** | **30** | |
| **Ćwiczenia** |  | |
| **Konwersatorium** |  | |
| **Seminarium** |  | |
| Konsultacje przedmiotowe: | | **2** | |
| **Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta,  w tym**: | | | |
| Przygotowanie się do egzaminu/zdawanie egzaminu | | |  |
| Przygotowanie się do kolokwium zaliczeniowego | | | 10 |
| Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury | | | 18 |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji | | |  |
| **Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu wynikająca z całego nakładu pracy studenta** | | | 60 |
| **PUNKTY ECTS ZA PRZEDMIOT** | | | 2 |