Rok akademicki:		Grupa przedmiotów		Numer katalogowy:	**EFL617**

Nazwa przedmiotu[1]:	**Psychologia biznesu**			ECTS [2]	**3**
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski[3]:	**Business psychology**				
Kierunek studiów[4]:	**Ekonomia**				
Koordynator przedmiotu[5]:	**dr Ewa Stawicka**				
Prowadzący zajęcia[6]:	**dr Ewa Stawicka**				
Jednostka realizująca[7]:	**Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa, Zakład Organizacji i Ekonomiki Edukacji**				
Wydział, dla którego przedmiot jest realizowany[8]:					
Status przedmiotu[9]:	a) przedmiot	b) stopień	c) rok	d) forma studiów	
	KW	**1**	**3**	**stacjonarne / niestacjonarne**	
Cykl dydaktyczny[10]:	a) semestr		b) Jęz. wykładowy[11]		
	6		**polski**		
Założenia i cele przedmiotu[12]:	Celem przedmiotu jest:				
	-poznanie zagadnień psychologicznych potrzebnych do skutecznego prowadzenia biznesu				
	-analiza procesu podejmowania decyzji w sferze poznawczej, motywacyjnej i emocjonalnej				
	-analiza zachowań ekonomicznych osób podejmujacych decyzje w biznesie				
	-				
Formy dydaktyczne, liczba godzin[13]:	a) forma dydaktyczna			b) liczba godzin (stacjonarne i niestacjonarne)	
	a1) wykład			20	12
	a2) ćwiczenia audytoryjne			10	4
	a3) ćwiczenia laboratoryjne				
	a4) seminaria				
Metody dydaktyczne[14]:	dyskusja	T	eksperyment		
	projekt badawczy		studium przypadku		
	rozwiazywanie problemu		gry symulacyjne		
	analiza i interpretacja tekstów źródłowych		indywidualne projekty studenckie		
	konsultacje	T	inne …		
	projekt grupowy/analiza przypadku	T	inne …		
	inne…		inne …		
Pełny opis przedmiotu[15]:	A. wykłady				
	Psychologia biznesu jako nauka o zachowaniu człowieka w kontaktach biznesowych. Psychologiczny aspekt postępowania człowieka.Psychologiczny aspekt podejmowania decyzji - podejmowanie decyzji w życiu codziennym i zawodowym.Ocena sytuacji, błędy w podejmowaniu decyzji – zachowanie człowieka, emocje, uczucia, wyobrażenia.Wyznaczanie celu i sposoby dochodzenia do celu, zagrożenia.Psychologiczny aspekt ryzyka, szacowanie ryzyka w życiu osobistym i zawodowym.Emocje, odczucia i wrażenia w przypadku manipulacji, perswazji, argumentacji - jak reagować i radzić sobie z nimi. Psychologia motywowania ludzi do działania. Znaczenie zachowania, uśmiechu i postawy w biznesie.Psychologiczne odczucia a budowanie wizerunku osobistego oraz wizerunku organizacji -kultura w organizacji. Aspekt savoir –vivre w biznesie (psychologiczne znaczenie taktu i nietaktu w kontaktach międzynarodowych). Psychologiczny aspekt autoprezentacji - kod ubioru i body language, nawiązywanie relacji z interesariuszami. Asertywność – sztuka poznawania siebie oraz źródeł swojej motywacji. Sztuka argumentacji.Psychologia pozytywna – optymizm.				
	B. ćwiczenia				
	Sylwetki psychologiczne ludzi biznesu, ocena i interpretacja zachowań. Cechy charakteru, preferncje, osobowość, temperament, cechy charakteru sprzyjajace osiaganiu sukcesu w biznesie.				
Wymagania formalne (przedmioty wprowadzające)[16]:					
Założenia wstępne[17]:					

Efekty kształcenia[18]: (z kolejnymi numerami, 01, 02, 03 itd.)	01 - student wymienia podstawowe pojecia		05 -student jest świadomy zjawisk psychologicznych i wrażliwy na różnorodność	
	02 -student definiuje pojecia		06 -	
	03 - student weryfikuje zjawiska psychologiczne w praktyce		07 -	
	04 -student analizuje cechy, zjawiska psychologiczne a rozwój kariery		08 -	
Sposób weryfikacji efektów kształcenia[19]:	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych		ocena wykonanie zadania projektowego na zdefiniowany temat	1,2,3,4
	praca pisemna przygotowywana w ramach pracy własnej studenta		ocena wynikająca z obserwacji w trakcie zajęć	5
	ocena eksperymentów wykonywanych w trakcie zajęć		przygotowanie zespołowej analizy zdefiniowanego problemu	
	ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć		obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)	
	egzamin pisemny		test komputerowy	
	egzamin ustny		inne..	
	inne…		inne..	
Forma dokumentacji osiągniętych efektów kształcenia [20]:	okresowe prace pisemne		imienne karty oceny studenta	
	złożone projekty	T	treść pytań egzaminacyjnych z oceną	
	inne…		inne..	
	inne…		inne..	
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową[21]:	Element oceny	Waga w %	Element oceny	Waga w %
	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych		ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat	60%
	praca pisemna przygotowywana w ramach pracy własnej studenta		ocena wynikająca z obserwacji w trakcie zajęć	40%
	ocena eksperymentów wykonywanych w trakcie zajęć		przygotowanie zespołowej analizy zdefiniowanego problemu	
	ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć		obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)	
	egzamin pisemny		test	
	egzamin ustny		inne..	
	inne…		inne..	
Miejsce realizacji zajęć22):	sala dydaktyczna			

Literatura podstawowa i uzupełniająca[23]:

a) podstawowa

1.Ventrella S. W. , Moc pozytywnego myslenia w biznesie. MT Biznes, warszawa 2008.
2.Buckingham M., Wykorzystaj swoje silne strony. MT Biznes, Warszawa 2008.

b) uzupełniająca

3.D.P. Schulz, S. E. Schulz, Psychologia a wyzwania dzisiejszej pracy. PWN, Warszawa 2002.
4.Harvard Business Press, Osobisty mentor, Zarzadzanie stresem, ONE Press 2008.
5.
6.
7.
8.

UWAGI[24]: