# **KARTA KURSU**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Socjotechnika  |
| Nazwa w j. ang. | Social engineering  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | Dr Aldona Guzik | Zespół dydaktyczny |
| Dr Aldona Guzik |
|  |  |
| Punktacja ECTS\* | 3 |

Opis kursu (cele kształcenia):

|  |
| --- |
| Celem zajęć jest zapoznanie studentów z podstawowymi przejawami manipulacji i perswazji, uświadomienie im jak unikać manipulacji w kontaktach społecznych, zarówno tworząc przekaz, jak i jak nie poddawać się manipulacji będąc odbiorcą przekazu. Podczas zajęć studenci poznają podstawowe techniki wywierania wpływu społecznego. Prezentowane będą zagadnienia związane z budową i funkcjonowaniem mózgu, działania bodziec – reakcja oraz zagadnienia związane z perswazją wizualną i werbalną. Wśród poruszanych zagadnień, które zapewnią uzyskanie efektów kształcenia będą: metody i techniki perswazji i manipulacji, zasady psychologii wykorzystywane w socjotechnice, zasady inżynierii społecznej oraz szeroko rozumiane czynniki ograniczające skuteczność perswazji i manipulacji. |

Warunki wstępne:

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza | Brak |
| Umiejętności | Brak |
| Kursy | Brak |

Efekty uczenia się:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| W01: Student zna aparat pojęciowy i narzędzia związane z socjotechniką. W02: Student zna zasady wywierania wpływu społecznego, socjotechniki oraz istotę działań perswazyjnych.W03: Student rozumie na czym polega inżynieria społeczna | K\_W02K\_W02K\_W02 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| U01: Student potrafi wykorzystać narzędzia do działań perswazyjnych, jednocześnie umie unikać sytuacji w której sam poddawany byłby manipulacji, analizuje wpływ innych osób, obrazów i treści na własne działania.U02: Student prawidłowo rozpoznaje rodzaje działań perswazyjnych różnych podmiotów politycznych, ekonomicznych, społecznych, rozumie specyfikę wykorzystania działań perswazyjnych w przestrzeni Internetu. | K\_U01, K\_U03K\_U01K\_U01 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| K01: Student rozumie znaczenie dyskusji jako podstawowego narzędzia poszukiwań intelektualnych, potrafi aktywnie w niej uczestniczyć;K02: Student umie formułować niezależne opinie, przy czym jest otwarty na opinie innych, potrafi się do nich krytycznie ustosunkować podczas dyskusji;K03: Student potrafi współpracować z innymi osobami przy realizacji zadań projektowych w kilkuosobowej grupie. | K\_K01K\_K01K\_K02 |

|  |
| --- |
| Organizacja |
| Forma zajęć | Wykład(W) | Ćwiczenia w grupach |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin | 15 | 15 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| Kurs obejmuje 15 godzin wykładu oraz 15 godzin konwersatorium. W ramach zajęć prezentowane są również materiały wizualne i dokumenty, które stanowią ilustrację dla omawianych treści merytorycznych i pozwalają na zaprezentowanie praktycznych aplikacji przedstawianych koncepcji. Metodą pomocniczą jest dyskusja, dla której impulsem jest wcześniejsza lektura tekstów źródłowych. |

Formy sprawdzania efektów uczenia się:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | E – learning | Gry dydaktyczne | Ćwiczenia w szkole | Zajęcia terenowe | Praca laboratoryjna | Projekt indywidualny | Projekt grupowy | Udział w dyskusji | Referat | Praca pisemna (esej) | Egzamin ustny | Egzamin pisemny | Inne |
| W01 |  |  |  |  |  | + | + | + |  |  |  |  |  |
| W02 |  |  |  |  |  | + | + | + |  |  |  |  |  |
| W03 |  |  |  |  |  | + | + | + |  |  |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  |  | + | + | + |  |  |  |  |  |
| U02 |  |  |  |  |  | + | + | + |  |  |  |  |  |
| K01 |  |  |  |  |  | + | + | + |  |  |  |  |  |
| K02 |  |  |  |  |  | + | + | + |  |  |  |  |  |
|  K03 |  |  |  |  |  | + | + | + |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | 25% obecność na zajęciach50% aktywność na zajęciach25% praca indywidualna/grupowa |

|  |  |
| --- | --- |
| Uwagi | - |

Treści merytoryczne (wykaz tematów):

|  |
| --- |
| 1. Socjotechnika – zagadnienia podstawowe; manipulacja, perswazja, propaganda jako elementy socjotechniki
2. Psychologiczne aspekty socjotechniki
3. Reguły socjotechniczne – techniki wywierania wpływu na ludzi cz.1, 2, 3
4. Autoprezentacja i występy publiczne – zasady i porady
5. Reklama społeczna a reguły socjotechniczne
6. Reklama komercyjna a reguły socjotechniczne
7. Opinia publiczna i sondaże opinii publicznej jako element socjotechniki
8. Socjotechniki w komunikowaniu politycznym
9. Socjotechniki w religiach
10. Perswazyjność obrazu
11. Socjotechniki w internecie
12. Media społecznościowe a reguły socjotechniczne
13. Czynniki ograniczające skuteczność socjotechnik
 |

Wykaz literatury podstawowej:

|  |
| --- |
| Cialdini R. (2011). Zasady wywierania wpływu na ludzi, Wyd. OnePressHadnagy C. (2020), Socjotechnika. Sztuka zdobywania władzy nad umysłami, Wyd. OnepressTrejderowski T. (2009), Socjotechnika. Podstawy manipulacji w praktyce, Wydawnictwo Eneteia |

Wykaz literatury uzupełniającej:

|  |
| --- |
| Literatura uzupełniająca będzie podawana na bieżąco w postaci linków do artykułów i case study |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład | 15 |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) | 15 |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 15 |
| liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć | 15 |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu |  |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) | 30 |
| Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia |  |
| Ogółem bilans czasu pracy | 90 |
| Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | 3 |