

**PSYCHOLOGICZNY UNIWERSYTET TRZECIEGO WIEKU**  
**CYKL WYKŁADÓW OTWARTYCH semestr letni 2016/2017**

Data	Prowadzący	Temat
<p style="text-align: center;"><b>24.02</b>  <b>Godz.</b>  <b>12:00-13:30</b>  <b>Sala 005</b></p>	<p><b>Dr Violetta Trella</b>  Literaturoznawca, terapeuta, informatyk, pedagog, absolwentka Uniwersytetu Gdańskiego (filologia polska, pedagogika) oraz Wyższej Szkoły Dziennikarskiej w Warszawie (informatyka)</p>	<p><b>„Jak się porozumiewamy? Przekazywanie mowy i myśli”</b></p> <p>Praktyczna ilustracja różnych form niezrozumienia, komunikacja za pomocą pisma: czym różni się malowidła jaskiniowe i komiksy, petroglify i hieroglify, czym zajmuje się kryptologia, co zapisywali na skorupach żółwi starożytni Chińczycy.</p>
<p style="text-align: center;"><b>10.03</b>  <b>Godz.</b>  <b>12:00-13:30</b>  <b>Sala 005</b></p>	<p><b>Mgr Kamil Tomaszewski</b>  Absolwent Uniwersytetu SWPS, koordynator Laboratorium Badań Eksperymentalnych i panelu badawczego na wydziale w Sopocie. Prowadzi warsztaty dla różnych grup, między innymi: uczniów (pomorskie licea i gimnazja, Wymiennikownia), studentów (Olivia Business Centre, Laboratorium Innowacji Społecznych) czy osób niepełnosprawnych (Integralia, Integracja). Aktualnie kończy studia podyplomowe z zakresu job-coachingu, doradztwa zawodowego i edukacyjnego. Jest żywą bazą danych - nie umknie mu żadne badanie na Uniwersytecie.</p>	<p><b>„Budowa i zmiana nawyków”</b></p> <p>Każdego roku, zazwyczaj już u jego schyłku, miliardy ludzi na całym świecie mierzą się z zadaniem zmiany nawyku lub budowy zupełnie nowego. Intencje są jak najbardziej pozytywne, choć często próby kończą się fiaskiem. Na tym wykładzie przyjrzymy się nawykom z perspektywy psychologii motywacji, jak i również technikom budowy trwałych nawyków.</p>
<p style="text-align: center;"><b>17.03</b>  <b>Godz.</b>  <b>12:00-13:30</b>  <b>Sala 005</b></p>	<p><b>Dr Violetta Trella</b>  Literaturoznawca, terapeuta, informatyk, pedagog, absolwentka Uniwersytetu Gdańskiego (filologia polska, pedagogika) oraz Wyższej Szkoły Dziennikarskiej w Warszawie (informatyka)</p>	<p><b>„Pani Reklama – Kusicielka. Techniki oddziaływania na ludzkie emocje”</b></p> <p>Manipulacja ludźmi poprzez reklamę; granie na emocjach konsumentów, podstęp i perswazja, oddziaływanie na podświadomość, reklama niewidzialna, sześć reguł Roberta Cialdiniego.</p>

<p><b>21.04</b> <b>Godz.</b> <b>12:00-13:30</b> <b>Sala 005</b></p>	<p><b>Dr Michał Parzuchowski</b> - psycholog społeczny, absolwent Uniwersytetu Gdańskiego. Adiunkt na Uniwersytecie SWPS w Sopocie i członek sopockiego Laboratorium Psychologii Poznania Społecznego.</p> <p>Ukończył staż podoktorski w laboratorium Psycholinguistique &amp; Psychologie Sociale Appliquee na Uniwersytecie we Fryburgu. Autor i współautor artykułów z zakresu poznania społecznego i ucieleśnienia m.in. w Emotion, European Journal of Social Psychology, Journal of Nonverbal Behavior czy Frontiers in Psychology. Członek Komitetu Psychologii Polskiej Akademii Nauk, koredaktor naczelny czasopisma Psychologia Społeczna. Laureat stypendiów rządu Szwajcarskiego SCIEX, Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz Narodowego Centrum Nauki. Założyciel i redaktor naczelny strony www.badania.net.</p>	<p><b>„Dlaczego tak ważny jest kapitał społeczny? Epidemia samotności jako współczesne wyzwanie dla psychologów”.</b></p> <p>Ludzki umysł wyewoluował promując społeczne, zdrowotne i kulturalne zyski z przebywania z innymi ludźmi. Posiadamy ogromne zasoby pamięciowe i obliczeniowe do monitorowania i rozumienia sieci łączących ludzi wokół nas. To mitycznemu Deukalionowi przypisuje się tezę, iż "jakkolwiek trudno jest żyć wśród innych ludzi, jeszcze trudniej jest żyć bez nich". Psychologowie skrupulatnie zliczają dowody na wsparcie dla wniosku, że człowiek jest zwierzęciem stadnym. Ludzie różnią się jednak tym jak bardzo poszukują i odczuwają społeczne wsparcie ze strony innych ludzi. Co ciekawe, szczególnie ważna nie jest obiektywna liczba osób na których wsparcie możesz liczyć (nie musi to być wielka liczba), liczy się natomiast subiektywne wrażenie społecznej izolacji. Tego rodzaju poczucie osamotnienia wiąże się z przykrymi emocjami. Nie jest natomiast tak oczywiste a dokumentują ten fakt coraz liczniejsze badania (głównie z laboratorium prof. Johna Cacioppo), że samotność pełni ważną funkcję w życiu ludzi, podobnie jak ból fizyczny, głód czy pragnienie. W wykładzie dr Parzuchowski położy nacisk na zrozumienie skutków działania samotności na procesy poznania społecznego, co stanowi być może nieoczywisty krok do zdrowszego, bogatszego i bardziej szczęśliwego życia.</p>
<p><b>28.04</b> <b>Godz.</b> <b>12:00-13:30</b> <b>Sala 005</b></p>	<p><b>Dr Konrad Bocian</b> - psycholog społeczny, adiunkt na Uniwersytecie SWPS w Sopocie , naukowiec, dziennikarz naukowy. Stypendysta Fundacji na rzecz Nauki Polskiej. Członek trzech największych organizacji psychologicznych na świecie (EASP, APS, SPSP). Autor międzynarodowych publikacji z zakresu poznania społecznego. W latach 2013-2016 dyrektor ds. nauki w firmie Quantum Lab, gdzie odpowiadał za teorię oraz walidację danych, na podstawie których powstały produkty firmy. Na co dzień zgłębia tajniki ludzkiej moralności oraz zajmuje się popularyzacją nauki.</p>	<p><b>„Nie daj się zwieść swojemu umysłowi, czyli jak nie wpaść w pułapki błędów poznawczych”.</b></p> <p>W wywiadzie dla brytyjskiego dziennika The Guardian, Daniel Kahneman, wybitny psycholog, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, powiedział, że gdyby miał czarodziejską różdżkę, najchętniej wyeliminowałbym ze struktur ludzkiego umysłu zbytnią pewność siebie. Temu wszechobecnemu i potencjalnie katastroficznemu błędowi poznawczemu przypisywane są strajki, pozwy sądowe, wypadki, załamania na rynkach papierów wartościowych, a nawet wojny.</p> <p>Błąd poznawczy zbytniej pewności siebie jest na stałe wpisany w struktury ludzkiego umysłu. Wieloletnie badania psychologów nad podejmowaniem decyzji i wydawaniem sądów, pozwoliły zrozumieć na czym polega i jakie są jego konsekwencje. Nie możemy się go pozbyć, jednak możemy nauczyć się z nim żyć, szybciej rozpoznając tworzone za jego pomocą iluzje.</p> <p>W czasie spotkania słuchacze dowiedzą się jak działają dwa systemy ludzkiego umysłu: racjonalny i emocjonalny, dlaczego na co dzień korzystamy z uproszczonych reguł myślenia oraz skąd biorą się błędy poznawcze. Porozmawiamy także o konsekwencjach zbytniej pewności siebie, sposobach dokonywania wyborów, podejmowaniu lepszych decyzji oraz satysfakcji z pracy na przykładzie klocków Lego oraz efektu IKEA.</p>