Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 61/2025

SYLABUS

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2026-2031

Rok akademicki 2027/2028

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

Nazwa przedmiotu	**Psychologia konfliktów**
Kod przedmiotu*	
nazwa jednostki prowadzącej kierunek	Wydział Nauk o Zdrowiu i Psychologii
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Katedra Psychologii
Kierunek studiów	Psychologia
Poziom studiów	studia jednolite magisterskie
Profil	praktyczny
Forma studiów	stacjonarna
Rok i semestr/y studiów	II rok, semestr 3
Rodzaj przedmiotu	przedmiot kształcenia kierunkowego
Język wykładowy	polski
Koordynator	dr hab. Lech Żuchowski
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	dr hab. Lech Żuchowski

1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

Semestr (nr)	Wykł.	Ćw.	Konw.	Lab.	Sem.	ZP	Prakt.	Inne (jakie?)	**Liczba pkt. ECTS**
3	15	15	-	-	-	-	-	-	2

1.2. Sposób realizacji zajęć

√zajęcia w formie tradycyjnej

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku): zaliczenie z oceną

2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Zaliczone zajęcia z „Wprowadzenia do psychologii".

3. CELE, EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE

3.1 Cele przedmiotu

C1	Zapoznanie studentów z podstawowymi zagadnieniami z zakresu psychologii konfliktu oraz ukształtowanie umiejętności wykorzystywania uzyskanej wiedzy w działalności praktycznej.
C2	Poznanie i zrozumienie przez studentów zachowań człowieka w sytuacjach konfliktowych, podstawowych procesów komunikacyjnych oraz praw i prawidłowości rządzących tymi procesami, a także czynników determinujących ich przebieg.
C3	Zapoznanie z prawidłowościami funkcjonowania jednostki w grupie społecznej oraz zawodowej w sytuacjach konfliktowych, z wiedzą dotyczącą determinant ludzkiego zachowania w takich sytuacjach oraz z niektórymi sposobami reakcji na takie sytuacje i ich skutkami.
C4	Prawidłowe wykorzystywanie przez studentów nabytej wiedzy i umiejętności o konfliktach w codziennej działalności zawodowej.

3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu Student:	Odniesienie do efektów kierunkowych
EK_01	w stopniu pogłębionym zna problematykę psychologii konfliktu i rozumie procesy zarządzania konfliktami, zna ich przyczyny, przebieg i sposoby rozwiązywania	K_W08
EK_02	potrafi komunikować się w sposób bezkonfliktowy z podopiecznymi, klientami i innymi specjalistami w instytucjach zatrudniających psychologów	K_U18
EK_03	potrafi identyfikować konflikty wśród innych złożonych procesów społecznych, analizować je w szerokim kontekście powiązań międzydzyludzkich	K_U20
EK_04	jest gotów do wykorzystania swoich cech osobistych, wiedzy i kompetencji zawodowych do tworzenia środowiska społecznego sprzyjającego bezkonfliktowym, otwartym i empatycznym relacjom z innymi ludźmi	K_K11

3.3 Treści programowe

A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne
Zagadnienia wprowadzające: **1)** definicje, rodzaje i dynamiki konfliktów; **2)** metody rozwiązywania konfliktów i pseudo metody ich rozwiązywania.
Blok 1- konflikty międzygrupowe: 1) stereotypy, uprzedzenia, dyskryminacja, grupy, My i ONI, 2) psychologia zła (dehumanizacja/ deindywidualizacja, 3) konflikty międzypłciowe.
Blok 2 – konflikty interpersonalne: 1) komunikacja – kłótnie, asertywność, konflikty w komunikacji, 2) kłótnie związkach, 3) konflikty jawne i ukryte, 4) konflikty merytoryczne i emocjonalne w relacjach.
Blok 3 – konflikty intrapersonalne:

1) wybrane teorie konfliktów wewnętrznych/ mechanizmy obronne, 2) konflikty tożsamościowe/ potrzeb.

A. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych

Treści merytoryczne
Konflikty – podstawowe pojęcia, przegląd koncepcji.
Pseudorozwiązania i rozwiązywanie konfliktów.
Konflikty międzygrupowe w psychologii społecznej, psychologia „zła".
Konflikty międzypłciowe.
Konflikty interpersonalne. Ludzie w sytuacjach konfliktowych.
Techniki skutecznej komunikacji w sytuacjach konfliktowych.
Patologiczne formy komunikowania się
Style rozwiązywania sytuacji konfliktowych
Konflikty wewnętrzne – podstawowe koncepcje w psychologii.

3.3 Metody dydaktyczne

Wykład: wykład z prezentacją multimedialną.
Ćwiczenia: analiza tekstów z dyskusją, praca w grupach i indywidualna (studium przypadku, dyskusja).

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody oceny efektów uczenia się (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć)	Forma zajęć dydaktycznych (w, ćw, ...)
EK_01	kolokwium zaliczeniowe	w., ćw.
EK_02	kolokwium zaliczeniowe, prezentacja-referat, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.
EK_03	aktywność, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.
EK_04	aktywność, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

Wykład: obecność na wykładach. Ćwiczenia: w skład ilościowo wyrażonej oceny (2.0 – 5.0) wchodzi: A; aktywność na ćwiczeniach, B; kolokwia ustne, C; zaliczenie projektu grupowego. Na ocenę końcową składają się zatem oceny cząstkowe (A+B+C). Możliwa jest jedna nieobecność.

5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny z harmonogramu studiów	30
Inne z udziałem nauczyciela akademickiego: - udział w konsultacjach	2
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta: - przygotowanie do zajęć, - przygotowanie do kolokwium, - przygotowanie referatu w formie prezentacji multimedialnej	5 5 8
SUMA GODZIN	50
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	2

** Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

wymiar godzinowy	nie dotyczy
zasady i formy odbywania praktyk	nie dotyczy

7. LITERATURA

Literatura podstawowa:

Chełpa, S., Witkowski, T. (2015). *Psychologia konfliktów. Praktyka radzenia sobie ze sporami*. Kraków: Wydawnictwo Bez Maski.
McKay, M., Davis, M., Fanning, P. (2021). *Sztuka skutecznego porozumiewania się*. Gdańsk: GWP. (wybrane fragmenty)
Rosenger, M. R. (2013). *W świecie porozumienia bez przemocy*. Gdańsk: GWP. (wybrane fragmenty)
- wybrany aktualny artykuł naukowy o tematyce omawianej na zajęciach z czasopisma

Literatura uzupełniająca:

Berne, E. (2013). *W co grają ludzie*. Gdańsk: GWP.
Cialdini, R. (2022). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: GWP.
Emmons, M., Alberti, R. (2021). *Asertywność*. Gdańsk: GWP.
Fisher, R., Ury, W. (2016). *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*. Warszawa: PWE.
Kowalczyk, E. (2021). *Psychologia negocjacji*. Warszawa: PWN.

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej