

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра теоретичної і практичної філософії імені Й.Б. Шада

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-педагогічної
роботи

Антон ПАНТЕЛЕЙМОНОВ



серпень 2020 р.

Робоча програма навчальної дисципліни

Конфліктологія та теорія переговорів

рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»

(шифр і назва)

спеціальність: 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

(шифр і назва)

освітня програма: «Міжнародна інформація та міжнародні комунікації»

(шифр і назва)

спеціалізація: _____

(шифр і назва)

вид дисципліни: за вибором

(обов'язкова / за вибором)

факультет Міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2020 / 2021 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою філософського факультету

“24” червня 2020 року, протокол 7

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Ольга ПОЛТАВЦЕВА, кандидат філософських наук, доцент кафедри теоретичної і практичної філософії імені проф. Й.Б. Шада

Програму схвалено на засіданні кафедри теоретичної і практичної філософії

Протокол від “26” червня 2020 року № 12

Завідувач кафедри д.ф.н. Перепелиця О.М.
(прізвище та ініціали)

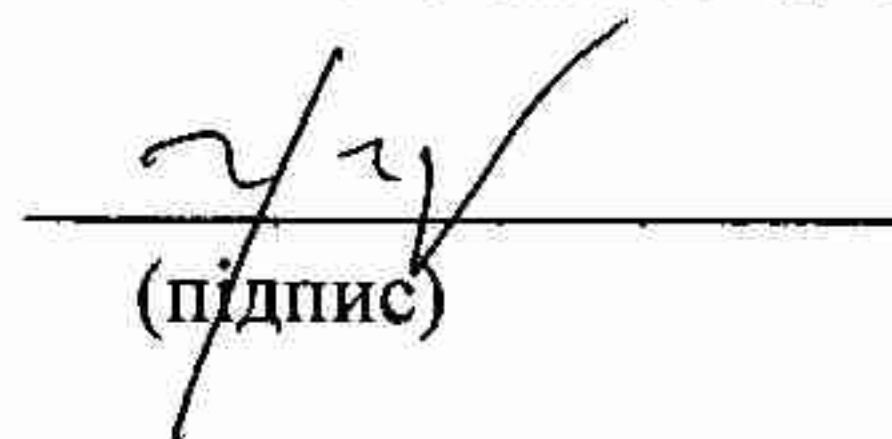

(підпис)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми

«Міжнародна інформація та міжнародні комунікації»
(назва освітньої програми)

Гарант освітньо-професійної програми

«Міжнародна інформація та міжнародні комунікації»

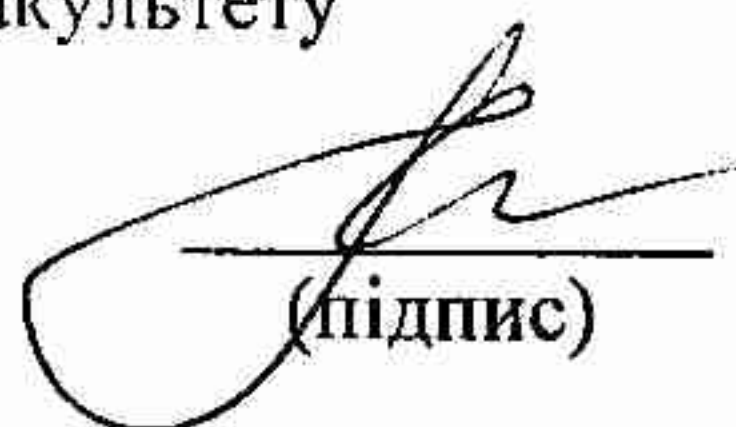

(підпис)

Ігор ХАРЧЕНКО
(ім'я та прізвище)

Програму погоджено науково - методичною комісією факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Протокол від “ 28 ” серпня 2020 року № 1

Голова науково - методичної комісії факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу


(підпис)

Лариса ГРИГОРОВА - БЕРЕНДА
(ім'я та прізвище)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни “ **КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ТЕОРІЯ ПЕРЕГОВОРІВ** ” складена відповідно до освітньо-професійної (освітньо-наукової) програми підготовки бакалавр спеціальність: 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії», ОП «Міжнародна інформація та міжнародні комунікації»

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни: дати розгорнуте уявлення про конфлікт як складний, багатозначний, поліфункціональний феномен, який є формою соціалізації та генерує соціальні процеси на всіх рівнях взаємодії; познайомити студентів з сучасною методологією ведення переговорів і технологіями переконання, та сформувати практичні навички компетентної комунікації в ситуації будь-якого ступеня конфліктності

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

- навчити студентів основним принципам і способам безконфліктного ефективного спілкування,
- аргументувати неминучість зіткнень між людьми і показати, в зв'язку з цим, необхідність володіння методами деескалації конфлікту
- відпрацювати навички медіативної компетенції на конкретних методах деескалації конфлікту,
- дати сучасне уявлення про конфлікт, як феномен, який не може кваліфікуватися як лише деструктивний, бо він завжди генерує новий соціальний простір, формує групову ідентичність та сприяє розвитку соціальних систем
- ознайомити з сучасною теорією конфлікту, – формулою та законом конфлікту, необхідною та достатньою умовами його існування, стадіями конфлікту та їх особливостями, ситуаціями виникнення та методами запобігання або вирішення конфлікту;
- дати уяву про знаряддя впливу, що змінюють поведінку інших в бік «поступливості» та пояснити ефективність цих важелів, спираючись на доказану сучасною «поведінковою економікою» (термін Р. Талера) нерациональну природу прийняття рішень;
- познайомити з Гарвардською теорією переговорів, прийомами «нечесної гри» в міжособистісній і діловій взаємодії, навчити стратегіям і тактикам подолання жорсткої позиції протилежної сторони;
- сформувати уявлення про сучасну теорію «емоційного інтелекту» як комплексу особистісних та соціальних (у тому числі комунікативних) компетенцій.

Згідно з вимогами **освітньо-професійної програми** студенти (слухачі) здобудуть такі **загальні компетенції**:

ЗК 8. Здатність до ефективної комунікації та представлення комплексної інформації у стислій формі усно та письмово;

ЗК 9. Здатність до професійного спілкування, забезпечення гармонійних та конструктивних взаємовідносин при виконанні професійних завдань;

ЗК 10. Здатність до критики та самокритики;

ЗК 15. Здатність використовувати загальнонаукові та креативні методи пізнання у професійній діяльності;

ЗК 17. Здатність до додержання загальноприйнятих етично-естетичних норм;

ЗК 18. Розуміння та повага до різноманітності та мультикультурності;

ЗК 19. Здатність адаптуватися та діяти в нових ситуаціях;

ЗК 20. – здатність взяти ініціативу та працювати автономно при виконанні професійних завдань

Сформують наступні **фахові компетентності**:

ФК 3. Здатність узагальнювати та оцінювати інформацію зовнішньополітичного, зовнішньоекономічного та міжнародно-правового характеру
 ФК 4. Здатність до аналітичної діяльності щодо зовнішньополітичного курсу країн та регіонів
 ФК 5. Здатність аналізувати конкретні ситуації міжнародних відносин на підставі історичного, дипломатичного, економічного та правового підходів

1.3. Кількість кредитів 4

1.4. Загальна кількість годин 120

1.5. Характеристика навчальної дисципліни за вибором
Денна форма навчання
Рік підготовки
3-й
Семестр
5-й
Лекції
32 год.
Практичні, семінарські заняття
16 год.
Самостійна робота
72 год.
Індивідуальні завдання
год.

1.6. Заплановані результати навчання

Курс «Конфліктологія та теорія переговорів» має дати теоретичне уявлення про конфлікт та розширити коло комунікативних компетенцій студентів та сформувати поряд з теоретичною базою ряд практичних навичок, – таких як вміння вирішувати конфлікти шляхом переговорів, володіння важелями впливу, різними переговорними техніками та ін. Такий результат навчання приведе до підвищення ефективності їх взаємодії з іншими в діловому, міжособистісному і груповому спілкуванні.

ПРН33 Знання основ конфліктології та переговорного процесу

ПРН50 Використовувати основні положення конфліктології та теорії переговорів

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ 1. Теорія конфлікту.

Тема 1. Становлення, предмет і значення конфліктології. Конфлікт як необхідний фактор соціалізації.

Тема 2. Неминучість зіткнень: конфлікт і співробітництво у теорії «тетраедру відносин» А. фон Хертель

Тема 3. Поліфункціональність конфлікту. Оцінювання та аналіз конфлікту: фактори, які впливають на виникнення і хід конфлікту.

Тема 4. Конфліктна взаємодія і зворотний зв'язок.

Тема 5. Конфлікт як "історія". Особливості стадій конфлікту. Ілюзії сторін-учасників конфлікту.

Розділ 2. Теорія та методологія переговорів.

Тема 6. Невербальні канали комунікації. Вплив та інформативність "мови тіла".

Тема 7. Структурний та трансакційний аналіз комунікації за Е. Берном. Психологічна гра як джерело конфліктної взаємодії.

Тема 8. Гарвардська теорія переговорів.

Тема 9. Теорія метависловлювань: технології "непрямого" мовлення.

Тема 10. Проактивне НІ у переговорах. Умови «позитивної» відмови.

Тема 11. Теорія емоційного інтелекту Д. Гоулмана. Переосмислення критеріїв успішності людини.

3. Структура навчальної дисципліни (Денне відділення)

№	Тема	Години			
		всього	лекції	семінари	сам.роб.
	Розділ І. Теорія конфлікту.				
1	Становлення, предмет і значення конфліктології. Конфлікт як необхідний фактор соціалізації.	8	2	2	4
2.	Неминучість зіткнень: Конфлікт і співробітництво у теорії «тетраедру відносин» А. фон Хертель.	8	2		6
3	Поліфункціональність конфлікту. Оцінювання та аналіз конфлікту: фактори, що впливають на виникнення та хід конфлікту	10	2	2	6
4	Конфліктна взаємодія і зворотний зв'язок.	16	4	4	8
5	Конфлікт як "історія". Особливості стадій конфлікту. Ілюзії сторін-учасників конфлікту.	14	6		8
	<i>Всього за I розділ</i>	56	16	8	32
	Розділ II. Теорія та методологія переговорів.				
6.	Невербальні канали комунікації. Вплив та інформативність "мови тіла".	10	2	2	6
7.	Структурний та трансакційний аналіз комунікації за Е. Берном. Психологічна гра як джерело конфліктної взаємодії	8	2	—	6
8.	Гарвардська теорія переговорів.	14	4	2	8
9..	Теорія метависловлювань: технології "непрямого" мовлення.	10	2	2	6
10.	Проактивне НІ у переговорах. Умови позитивної відмови.	10	2	2	6
11.	Теорія емоційного інтелекту Д. Гоулмана. Переосмислення критеріїв успішності людини. (2 год)	12	4		8
	<i>Всього за II розділ</i>	64	16	8	40
	<i>Всього за курс</i>	120	32	16	72

4. Теми семінарських (практичних, лабораторних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
	Розділ 1. Теорія конфлікту	
1.	Становлення, предмет і значення конфліктології. Конфлікт як необхідний фактор соціалізації	2
2.	Поліфункціональність конфлікту. Оцінювання та аналіз конфлікту: фактори, що впливають на виникнення та хід конфлікту	2
3.	Конфліктна взаємодія і зворотний зв'язок.	4
	Розділ 2. Теорія та методологія переговорів.	
4.	Невербальні канали комунікації. Вплив та інформативність "мови тіла	2
5.	Гарвардська теорія переговорів.	2
6.	Теорія метависловлювань: технології "непрямого" мовлення.	2
7.	Проактивне НІ у переговорах. Умови позитивної відмови.	2
	Разом	16

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
	Самостійна робота по першому та другому розділам курсу складається з трьох форм : 1). опрацювання лекційного матеріалу (оцінюється у тестових контрольних та на семінарських заняттях), 2). знайомство з оригінальними текстами з тематики «Теорія конфлікту» (у першому розділі) та «Сучасна теорія переговорів» (у другому), – підготовка конспекту-коментаря до заданого тексту (оцінюється по відповідям на семінарських заняттях), 3). вивчення теоретичного резюме що надається до кожного тексту семінарського заняття, – «узагальнення теоретичного матеріалу»	
	Розділ 1. Теорія конфлікту.	
1.	Вивчення конспекту лекцій : користуючись лекційним матеріалом, уясніть та запам'ятайте: – що вивчає Конфліктологія, чому носить міждисциплінарний характер, основні дефініції конфлікту, неоднозначність його наслідків, що мають бути не тільки деструктивними, але й конструктивними, (Тема лекції 1 «Становлення, предмет і значення конфліктології. Конфлікт як необхідний фактор соціалізації»), – чому конфлікт є неминучим на будь-якій стадії розвитку людськості та які існують контрпродуктивні і продуктивні стилі реагування на конфліктну ситуацію (Тема лекції 2 «Неминучість зіткнень: Конфлікт і співробітництво у теорії «тетраедру відносин» А. фон Хертель»), – у чому полягають функції конфлікту та фактори, що впливають на його хід (Тема лекції 3 «Поліфункціональність конфлікту. Оцінювання та аналіз конфлікту: фактори, які впливають на виникнення і хід конфлікту»), – у чому полягають правила балансу саморозкриття та зворотного зв'язку ("симетричності" спілкування) (Тема лекції 4 : «Конфліктна взаємодія і зворотний зв'язок»),	8

	– які існують стадії конфлікту та специфіку конфліктної взаємодії (причини виникнення конфлікту, ілюзії, що виникають у сторін тощо) (Тема лекції 5 «Конфлікт як "історія". Особливості стадій конфлікту. Ілюзії сторін-учасників конфлікту»).	
2.	Знайомство з оригінальними текстами з тематики Теорії конфлікту (Тема семінарського заняття 1 «Основні принципи ефективного спілкування (за Д. Карнегі)»): – прочитайте та запишіть основні моменти тексту Д. Карнегі "Как оказывать влияние на людей", вискажіть письмово своє відношення до основних ідей тексту та свої враження від процесу читання – вивчіть теоретичне резюме, надане до цього тексту	8
3.	Знайомство з оригінальними текстами з тематики Теорії конфлікту (Тема семінарського заняття 2 «Сучасні комунікативні технології деескалації конфлікту (по А.фон Хертель)»): – прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Р. Чалдіні "Психология влияния", користуючись питаннями, наданими до тексту; вивчіть, які методи впливу на свідомість людини виділяє Чалдіні, розкрийте детально у чому полягає дія «принципу послідовності», «принципу взаємного обміну», «принципу авторитету»; – вивчіть теоретичне резюме, надане до цього тексту	8
4.	Знайомство з оригінальними текстами з тематики Теорії конфлікту (Тема семінарського заняття 3 «"Знаряддя впливу": принцип послідовності, правило взаємного обміну і принцип авторитету (по Р. Чалдіні): Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту А. фон Хертель "Профессиональное разрешение конфликтов. Медиативная компетенция в Вашей жизни" – вивчіть теоретичне резюме, надане до цього тексту	8
<i>Всього за I розділ</i>		32
Розділ 2. Теорія та методологія переговорів.		
5.	Вивчення конспекту лекцій. Користуючись лекційним матеріалом, уясніть та запам'ятайте: – основні систематизації мови тіла та місце невербальних каналів комунікації у спілкуванні (Тема лекції 6. «Невербальні канали комунікації. Вплив та інформативність "мови тіла"»); – як структурується комунікативний час, та як можна передбачити конфліктну або безконфліктну взаємодію, володіючи методом трансакційного аналізу спілкування Е. Берна (Тема лекції 7. «Структурний та трансакційний аналіз комунікації за Е. Берном. Психологічна гра як джерело конфліктної взаємодії»); – уясніть, у чому полягає теоретичне підґрунтя та «дорожня карта» Принципового методу ведення переговорів (Тема лекції 8. «Гарвардська теорія переговорів»); – засвійте положення теорії метависловлювань та основні конструкції непрямого мовлення (Тема лекції 9. «Теорія метависловлювань: технології "непрямого" мовлення»); – опрацюйте схему послідовних кроків, що формують проактивне НІ у спілкуванні (Тема лекції 10. «Проактивне НІ у переговорах. Умови «позитивної» відмови»);	8

	– продумайте, у чому полягає переосмислення критеріїв успіху сучасної людини, вивчіть особистісні, соціальні компетенції та компетенції «каталізатора змін» що формують структуру "емоційного інтелекту" (Тема лекції 11. «Теорія емоційного інтелекту Д. Гоулмана. Переосмислення критеріїв успішності людини»).	
6.	Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів (Тема семінарського заняття 4 «Практика компетентного спілкування: розпізнавання брехні (за П. Екманом»): Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту П. Екмана "Психология лжи" – в якості ілюстрації до тез монографії Екмана подивіться серії 1 сезону серіалу «Lie to me»	8
7.	Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів (Тема семінарського заняття 5 «Метод "Принципового ведення переговорів" Р. Фішера і У. Юрі та "переговорна джиу-джитсу"»): Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Р. Фішера та У. Юрі "Путь к согласию или переговоры без поражения. Гарвардский метод." – вивчіте теоретичне резюме, надане до цього тексту	8
8.	Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів (Тема семінарського заняття 6 «Трансакційний аналіз комунікацій. Психологічна гра як провокація конфліктної взаємодії (по Е. Берну)»): Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Е. Берну "Игры, в которые играют люди". – вивчіте теоретичне резюме, надане до цього тексту	8
9.	Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів (Тема семінарського заняття 7 «Розвиток комунікативних компетенцій: теорія емоційного інтелекту (Д. Гоулман)»): Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Д. Гоулмана "Эмоциональный интеллект в бизнесе". – вивчіте теоретичне резюме, надане до цього тексту	8
	<i>Всього за II розділ</i>	40
	<i>Разом</i>	72

6. Індивідуальне навчально-дослідне завдання – навчальним планом не передбачено

7. Методи контролю:

- слухання лекцій **онлайн (платформа Zoom)** з актуалізацією зворотного зв'язку, де **25-30% часу лекції відведено для запитань, дискусій, обговорення навчального матеріалу, – лекційних текстів та презентацій.** Засвоєння лекційного матеріалу перевіряється у відповідних контрольних тестах у кінці Розділу 1 та 2 (платформа Moodle)
- відповіді та виступи на семінарських заняттях, аналіз практичних ситуацій, обговорення кейсів, рольові ігри, орієнтовані на формування практичних навичок, компетенцій, відповіді по наданим «теоретичним резюме», що узагальнюють теоретичний матеріал заняття
- контрольні тестові завдання у кінці кожного розділу, що проводяться **на базі платформи Moodle**

- підсумкове екзаменаційне тестове завдання, що виконується або в аудиторії, або на базі платформи Moodle, та усні відповіді на екзаменаційному опитуванні.

Поточний контроль (тестування, лекційна і семінарська активність, самостійна робота здобувача).

Поточний контроль знань здобувачів проводиться (1) у формі інтерактивного тестування (згідно Додатку 1), що охоплює матеріал лекційних і семінарських занять; (2) на семінарських заняттях – у формі усного опитування, доповідей за наданими питаннями, навчальної дискусії, захисту конспекту-коментаря, обговорення кейсів і (3) відповідей по теоретичним резюме; (4) на лекціях – у формі відповідей на бліц-опитування по матеріалам засвоєних попередніх лекцій (за питаннями для самоперевірки)

Сума балів за поточний контроль складається з балів, набраних (1) на лекційних, (2) семінарських заняттях і (3) тестуванні, а також (4) з балів за самостійну роботу по підготовці цих форм.

Розділ 1.

Сума балів за **бліц-опитування** по матеріалам засвоєних **лекцій** за темами розділу: 2 бали (+ 1 бал за підготовку, – см. нижче суму балів за Самостійну роботу)

Сума балів за **тестування**: правильні відповіді на питання по лекційному матеріалу (теми лекцій 1-5) – 3-7 балів, відповіді на питання по матеріалам семінарських занять (теми семінарів 1-3) – 4-8 балів (усього за тест 7-15 балів)

Сума балів за **семінарську активність**:

Тема 1 семінарського заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал (+ 1 бал за підготовку у самостійній роботі), відповіді по теоретичним резюме – 1 бал (+ 1 бал за підготовку). Усього 1 – 2 бали за відповіді (та 1-2 за підготовку у «самостійній роботі»)

Тема 2 семінарського заняття – участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал (+ 1 бал за підготовку), відповіді по теоретичним резюме – 1 бал((+ 1 бал за підготовку). Усього 1 – 2 бали за відповіді (та 1-2 за підготовку у «самостійній роботі»)

Тема 3 семінарського заняття – участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал (+ 1 бал за підготовку у самостійній роботі), відповіді по теоретичним резюме – 1 бал((+ 1 бал за підготовку). Усього 1 – 2 бали за відповіді (та 1-2 за підготовку у «самостійній роботі»)

Розділ 2.

Сума балів за **бліц-опитування** по матеріалам засвоєних **лекцій** за темами розділу: 2 бали (+ 1 бал за підготовку, – см. нижче суму балів за Самостійну роботу)

Сума балів за **тестування**: правильні відповіді на питання по лекційному матеріалу (теми лекцій 6-11) 3-7 балів, відповіді на питання по матеріалам семінарських занять (теми семінарів 4-7) 4-8 балів (усього за тест 7-15 балів)

Тема 4 семінарського заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 0,5 балу (+0,5 балу за підготовку у самостійній роботі), відповіді по теоретичним резюме – 1 бал (+ 1 бал за підготовку). Усього 0,5-1,5 балу за відповіді (та 0,5-1,5 за підготовку у «самостійній роботі»)

Тема 5 семінарського заняття – участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал (+ 1 бал за підготовку у самостійній роботі), відповіді по теоретичним резюме – 1 бал((+ 1 бал за підготовку). Усього 1 – 2 бали за відповіді (та 1-2 за підготовку у «самостійній роботі»)

Тема 6 семінарського заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 0,5 балу (+0,5 балу за підготовку у самостійній роботі), відповіді по теоретичним резюме – 1 бал (+ 1 бал за підготовку). Усього 0,5-1,5 балу за відповіді (та 0,5-1,5 за підготовку у «самостійній роботі»)

Тема 7 семінарського заняття – участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал (+ 1 бал за підготовку у самостійній роботі), відповіді по теоретичним резюме

– 1 бал((+ 1 бал за підготовку). Усього 1 – 2 бали за відповіді (та 1-2 за підготовку у «самостійній роботі»)

Поточний контроль **Самостійної роботи** здобувачів проводиться у формі підготовки відповідей на питання по лекційному матеріалу (бліц-опитування на лекціях), підготовки конспекту-коментаря оригінального тексту та відповідей на питання до тексту, виконання ситуаційних завдань, аналізу кейсів та підготовки відповідей по теоретичним резюме

Розділ 1.

Підготовка до **за бліц-опитування** по матеріалам засвоєних **лекцій** за темами розділу: 1 бал

Підготовка до **тестування** (оцінюється по факту написання тесту): правильні відповіді на питання по лекційному матеріалу (теми лекцій 1-5) – 3-7 балів, відповіді на питання по матеріалам семінарських занять (теми семінарів 1-3) – 4-8 балів (усього за тест 7-15 балів)

Підготовка **Теми 1 семінарського** заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал; підготовка відповіді по теоретичним резюме – 1 бал. Усього 1 – 2 бали.

Підготовка **Теми 2 семінарського** заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал; підготовка відповіді по теоретичним резюме – 1 бал. Усього 1 – 2 бали.

Підготовка **Теми 3 семінарського** заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал; підготовка відповіді по теоретичним резюме – 1 бал. Усього 1 – 2 бали.

Розділ 2.

Підготовка до **за бліц-опитування** по матеріалам засвоєних **лекцій** за темами розділу: 1 бал

Підготовка до **тестування** (оцінюється по факту написання тесту): правильні відповіді на питання по лекційному матеріалу (теми лекцій 1-5) – 3-7 балів, відповіді на питання по матеріалам семінарських занять (теми семінарів 1-3) – 4-8 балів (усього за тест 7-15 балів)

Підготовка **Тема 4 семінарського** заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 0,5 балу, підготовка відповіді по теоретичним резюме – 1 бал. Усього 0,5-1,5 бали.

Підготовка **Теми 5 семінарського** заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал; підготовка відповіді по теоретичним резюме – 1 бал. Усього 1 – 2 бали.

Підготовка **Тема 6 семінарського** заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 0,5 балу, підготовка відповіді по теоретичним резюме – 1 бал. Усього 0,5-1,5 бали.

Підготовка **Теми 7 семінарського** заняття: участь у дискусіях, доповіді, захист конспекту-коментаря – 1 бал; підготовка відповіді по теоретичним резюме – 1 бал. Усього 1 – 2 бали.

8. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання												Екза мен	Сума
Розділ 1				Разом за розділ 1	Розділ 2					Разом за розділ 2	Поточні бали разом за курс		Разом
Т 1-5 лекц	Т1 сем	Т2 сем	Т3 сем	Усі теми Розд.1	Т 6-11 лекц	Т4 сем	Т5 сем	Т6 сем	Т7 лекц	Усі теми Розд.2	Усі теми за розділами 1,2	Усі теми	100
1-3	2-4	2-4	2-4	7-15 усно	1-3	1-3	2-3	1-3	2-3	7-15 усно	усно: min 7+7=14	40	100

											max 15+15=30		
Контрольний тест за Розділом 1 Т1-Т5(лекц)+Т1- Т3(сем) 8-15				8-15 пись- мово	Контрольний тест за Розділом 2 Т6-12 (лекц)+Т5-Т8 (сем) 8-15				8-15 пись- мово	письмово min 8+8=16 max 15+15=30			
15-30					15-30						30-60	20-40	50-100

Т1, Т2 (сем)... – теми семінарських занять, Т1, Т2 (лекц)... – теми лекцій

Форми контролю – контрольні тести в кінці кожного розділу та екзаменаційна тестова письмова робота. Тестові питання охоплюють всі теми розділу і складаються відповідно змісту кожної теми (і лекційних, і семінарських занять).

Критерії оцінювання. Оцінка успішності здобувача є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою з урахуванням оцінок засвоєння всіх тем курсу за всіма формами роботи.

За відповіді або виступи на лекційних та семінарських заняттях здобувач отримує бали, що додаються до балів за контрольний тест.

Мінімально достатня для зарахування знань за Розділом 1 кількість балів – 15; за Розділом 2 – 15 балів.

Умова допуску до підсумкового семестрового контролю – не менш 30 балів. Мінімальна сума балів за екзаменаційний тест не повинна бути менш, ніж 20 балів. Таким чином, мінімальна сума набраних балів за перший, другий розділ та екзамен становить 50 балів, що відповідає оцінці «задовільно»

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка	
	для чотирирівневої шкали оцінювання	для дворівневої шкали оцінювання
90 – 100	відмінно	зараховано
70-89	добре	
50-69	задовільно	
1-49	незадовільно	не зараховано

9. Рекомендована література

Основна

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений // Эрик Берн Игры, в которые играют люди : Психология человеческих взаимоотношений ; Люди, которые играют в игры : Психология человеческой судьбы : пер. с англ. А. В. Ярхо. – Л. : Лениздат, 2002. – С .7-156
2. Вердербер В., Вердербер К. Психология общения / В.Вербердер, К. Вербердер; пер. с англ. Андреева И., Кулаков А., Миронов Н., Ордановская Л., Рысев С., Царук Л., Чилингарова С. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003 – (Серия "Главный учебник")
3. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе / Гоулман Д.; Пер. с англ. А. Исаева – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011 – 512с.

4. Дойч М. Разрешение конфликта (конструктивные и деструктивные процессы) // Конфликтология: Хрестоматия / Сост. Н.И. Леонов. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «Модек», 2002. С. 53-70.
5. Зиммель Г. Конфликт современной культуры /Георг Зиммель Избранные работы – К: Ника-Центр, 2006.– С.61-80. – (Серия «СДВИГ ПАРАДИГМЫ»; Вып. 4)
6. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей ; Как развить уверенность в себе и влиять на людей путем публичных выступлений; Как перестать беспокоиться и начать жить /Дейл Карнеги; пер. с англ. А. А. Поздняков – М.: Евро-пресс: Дом Славянской Книги, 2005. – 593 с.
7. Козер Л. Функции социального конфликта (главы I, II, III, IV, VII) / Перевод О. Назаровой под общей редакцией Л.Г. Ионина. М.: Идея-Пресс, 2002. С. 34-111, 147-167.
8. Конфліктологія: Конспект лекцій. Для підготовки магістрів усіх форм навчання /В.Я.Галаган, В.Ф.Орлов, О.М.Отіч. – К.: ДЕДУТ, 2008. – 293 с
9. Миронова О. М. Конфліктологія : навчальний посібник / О. М. Миронова, О.В. Мазоренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 168 с.
10. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Картография конфликта // Конфликтология: Хрестоматия / Сост. Н.И. Леонов. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «Модек», 2002. С. 243-255.
11. Кэмп Дж. Сначала скажите "нет". Секреты профессиональных переговорщиков. / Джим Кэмп; пер. с англ. А. Стативка. – М.: Добрая книга, 2019. – 320с.
12. Милич П. Как проводить деловые беседы. / Предраг Милич; пер. с сербскохорватского М.Б.Белякова. – М.: Экономика, 1987. –
13. Мастенбрук В. Подход к конфликту // Сост. Н.И. Леонов. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «Модек», 2002. С. 256-264.
14. Пиз А. Язык телодвижений. Расширенная версия / Алан Пиз, Барбара Пиз; – пер. с англ. Т. Новиковой. – М.: Эксмо, 2010. – 464 с.: с ил.
15. Пиз А., Гарнер А. Говорите точно... Как соединить радость общения и пользу убеждения. – М.: Эксмо, 2009. – 224 с.
16. Прикладная конфликтология : хрестоматия / Сост. К.В. Сельченко. – Минск : Харвест, 2003. - 624 с. - (библиотека практической психологии).
17. Примуш М. В. Конфліктологія : навчальний посібник / М. В. Примуш. – К. : Професіонал, 2006. – 288 с.
18. Рубин Дж., Пруйт Д., Ким Хе Сунг Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение. – СПб. прайм-ЕВРОЗНАК, 2001 – 352с.
19. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение./ В. П. Шейнов. – Минск : Амалфея, 1997. – 280 с.
20. Хасан Б.И., Сергоманов П.А. Разрешение конфликтов и ведение переговоров. Учебное пособие. / Хасан Б.И. – Красноярск; Москва: Институт психологии и педагогики развития СО РАО, 2001. – 236 с.: схем. – (Прогр. "Гражд. о-во").
21. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. / Фишер Р. – Пер. с англ./Предисл. В.А.Кременюка. – М.: Наука, 1992. – 157 с.
22. Хертель А. фон Профессиональное разрешение конфликтов. Медиативная компетенция в Вашей жизни / Пер. с нем. Н.Бабичевой. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2007. – 272 с.
23. Чалдини Р. Психология влияния /Чалдини Роберт: пер. с англ. Е. Волков, И. Волкова, О. Пузырева — СПб.: Питер, 2009. — 288 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»).
24. Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. / Пер. с англ. Н. Исупова, Н. Мальгина, Н. Миронов, О. Терехова. СПб.: Питер, 2010. – 304 с.
25. Юри У. Гарвардская школа переговоров. Как говорить НЕТ и добиваться результатов / Уильям Юри, пер. с англ. – Т. Новикова. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 240 с.

Допоміжна література

1. Агеева Л.Г. Конфликтология. Краткий теоретический курс. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 200 с.
2. Адаир Д. Эффективная коммуникация // Адаир, Джон Как управлять людьми и самим собой. – Пер.с англ. : Ю. Гольдберг. — М. : Эксмо, 2006. С. 503-656. — (Искусство коммуникации).
3. Арансон Э., Праткинс Э.Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - 384 с. — (Проект «Психологическая энциклопедия».)
4. Волков Б.С., Волкова В.Н. Конфликтология: Учебн. пособие для студентов ВУЗов, изд. 2, испр. и доп. – М.: Академический проект; Альма-Матер, 2006. – 384 с.
5. Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика: Пер. с англ. А.В. Верников, А.Ф. Ковалев – М., 1991.
6. Дэна Даниэль. Преодоление разногласий: Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. СПб.: Ин-т личности; Ленато; Палантир, 1994. - 138 с.
7. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / Дэниел Гоулман; пер. с англ.А.П. Исаевой. - М.: АСТ: АСТ МОСКВА; Владимир: ВКТ, 2009. – 478 с.
8. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы. / Пер. с нем. Л.Ю. Патаниной. – М.: Российская политическая энциклопедия, 2002. – 288 с.
9. Ивин А.А. Логика и аргументация. Искусство спора. / А.А. Ивин. Логика. – М.: Гадарика, 2005. – С. 210-238, 256-254.
10. Ложкин Г.В., Повякель Н.И. Практическая психология конфликта: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2002. – 256 с.
11. Моисеева А.П. Основы теории коммуникации: Учебное пособие / Моисеева А.П. Томск. политехн. ун-т. – Томск, 2004. – 128с.
12. О'Коннор Джозеф, Сеймор Джон. Введение в нейролингвистическое программирование : Как понимать людей и как оказывать влияние на людей. / Пер. с англ. А.Б. Бродского. – 2-е изд., испр. – Челябинск: Б-ка А.Миллера, 1998. – 266с.
13. Основы имеджелогии и делового общения. Учебн. пособие для ВУЗов. 3-е изд. пераб и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 256 с.
14. Психология личности. Учебное пособие / под ред. проф. П. Н. Ермакова, проф. В. А. Лабунской. — М.: Эксмо, 2007 — 653[3] с. — (Образовательный стандарт).
15. Психология конфликта / Сост. и общая редакция Н. В. Гришиной. – СПб.: Питер, 2001. – 448 с.: ил. – (Серия «Хрестоматия по психологии»)
16. Скотт Дж.Г. Выбор стиля поведения, соответствующего конфликтной ситуации // Конфликтология: Хрестоматия / Сост. Н.И. Леонов. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «Модек», 2002. С.189-206.
17. Сарабьян Э. Научитесь говорить так, чтобы вас услышали. 245 простых упражнений по системе Станиславского / Эльвира Сарабьян; АСТ, Астрель; Москва; 2012 – 180 с. с ил.
18. Трейси Б. Переговоры / Б. Трейси; [пер. с англ. Ю. Константинова], – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2014. – 144с.
19. Филонович С.Р. Лидерство и практические навыки менеджера: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 9. — М.: «ИНФРА-М», 1999. – 328с.
20. Фрузетти А.И. Конфликтная пара. / Алан И. Фрузетти; [пер. с англ. А. Вареникова], – СПб.: «Издательская группа «Весь», 2019. – 240с.
21. Хертель фон А. Почему мы спорим друг с другом и как мы можем извлекать из этого пользу. / Пер. с нем. Н. Бабичевой, ил. Г. Нойкамма. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2008. – 176 с.
22. Цибульская М.В. Яхонтова В.С. Конфликтология. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 100с.
23. Шарков В.И. Основы теории коммуникации : Учебник для студ. вузов, обуч. по спец."Связи с общественностью". / Шарков В.И.; М.: Соц. отношения, 2002. – 245 с.
24. Шевчук Д.А. Конфликты: избегать или форсировать? : все о конфликтных ситуациях на работе, в бизнесе и личной жизни. / Шевчук Д.А. – Москва: ГроссМедиа; Москва: РОСБУХ, 2009. – 439 с.

25. Шеллинг Томас. Стратегия конфликта. / Томас Шеллинг; пер. с англ. Т.Даниловой под ред. Ю. Кузнецова, К.Сониной. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
26. Шиляева И.Ф. Культура общения современной личности: детерминанты и факторы развития. //Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Сер : педагогика, психология. Вып. 3, 2011. – С. 337-339 (Интернет-ссылка: <http://cyberleninka.ru/article/n/kultura-obscheniya-sovremennoy-lichnosti-determinanty-i-factory-razvitiy>)
27. Bartos O. J., Wehr P. Using Conflict Theory – Cambridge University Press, 2002. – (Online publication date: 2012: <https://www.cambridge.org/core/books/using-conflict-theory/2BF0F94F431703604F49A6B4890BC711>)
28. Fisher R., Ury W. L., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In – Penguin Books; 3rd Revised ed. Edition, 2011. – 161p. (Полностью PDF: https://www.fd.unl.pt/docentes_docs/ma/AGON_MA_25849.pdf)
29. Hoffmann U., Tobin M. Negotiating in German. – Berlin, Munich, Virnna, New York, Langenscheidt Pub Inc; Bilingual Edition, 1993. – 135p.
30. Ury William L., Brett Jeanne M., Goldberg Stephen B. Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Costs of Conflict. – San Francisco : Jossey-Bass, 1993. – 134 pp.

10. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

1. <http://shkola.refdt.ru/>
3. <http://flibusta.is>
4. <http://modernlib.ru/>
5. <http://www.youtube.com/>
6. http://www.russcomm.ru/rca_biblio/b/berger.shtml
7. <http://books4study.org.ua/> (книги в pdf форматі)
8. <http://dic.academic.ru/contents.nsf/>
9. 10. http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/fr_hud/06.php
10. <http://www.studfiles.ru/preview/1725429/>

11. Особливості навчання за денною формою в умовах продовження дії обставин непоборної сили (в тому числі запровадження карантинних обмежень через пандемію)

В умовах дії карантинних обмежень освітній процес в університеті здійснюється за змішаною формою навчання, а саме:

- дистанційно (за затвердженим розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття;
- дистанційно на платформі Moodle проводяться практичні (семінарські), індивідуальні заняття та консультації, контроль самостійної роботи;
- аудиторно (за затвердженим розкладом занять) проводяться 30% практичних та семінарських занять у навчальних групах кількістю до 20 осіб з урахуванням відповідних санітарних і протиепідемічних заходів.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких карантинних обмежень з заборонаю відвідування ЗВО здобувачам денної форми навчання надається можливість (за заявою, погодженою деканом факультету) скласти **екзамен в тестовій формі дистанційно на платформі Moodle** в дистанційному курсі «Конфліктологія та теорія переговорів»