

Назва дисципліни	<i>Конфліктологія та теорія переговорів</i>
Інформація про факультети (навчально-наукові інститути) і курси навчання, студентам яких пропонується вивчати цю дисципліну	Дисципліна пропонується для викладання на факультеті міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу. студенти 3 курсу, 5 семестр, спеціальність 291 «Міжнародні відносини. суспільні комунікації та регіональні студії», ОП «Міжнародна інформація та міжнародні комунікації»
Контактні дані розробників робочої програми навчальної дисципліни, науково-педагогічних працівників, залучених до викладання	к.ф.н., доцент кафедри теоретичної і практичної філософії Полтавцева Ольга Миколаївна (61022, Харків, майдан Свободи, 6, північний корпус, 2 поверх, каб. 293; тел. (057) 705-52-71; електронна адреса кафедри: philosophy.1804@karazin.ua, електронна адреса викладача: Olganikpol@gmail.com)
Попередні умови для вивчення дисципліни	Вивчення дисципліни передбачає попереднє засвоєння кредитів з філософії та дисциплін гуманітарного і спеціалізованого циклу, які передбачають публічні виступи та дискусії, акцентують увагу на культурі висловлювання, веденні спорів, знаходженні рішень у суперечливих, проблемних ситуаціях.
Опис	<p>Мета дисципліни: дати розгорнуте теоретичне уявлення про конфлікт як складний, багатозначний, поліфункціональний феномен, який є формою соціалізації та генерує соціальні процеси на всіх рівнях взаємодії, і сформувати практичні навички компетентної комунікації в ситуації будь-якого ступеня конфліктності.</p> <p>Очікувані результати навчання: у результаті вивчення навчальної дисципліни студенти (слухачі)</p> <ul style="list-style-type: none"> • познайомляться з сучасною теорією конфлікту, отримають уявлення про основні конфліктологічні ідеї та персоналії, оволодіють понятійним апаратом конфліктології; • зможуть компетентно аналізувати та адекватно оцінювати конфлікт, формувати найбільш доречну власну вербальну і невербальну поведінку • зможуть найбільш оптимально ініціювати (якщо треба) і дееслаціювати конфлікт • оволодіють різними методами і прийомами ведення переговорів, навчатися знаходити найбільш прийнятну стратегію і тактику у переговорах, відокремлювати людей від їх позицій, та ефективно впливати на їх рішення • навчатися розпізнавати хитрощі протилежної сторони і грамотно на них реагувати, бути вмілим гравцем у переговорах, та відповідати розумною "антитезою" на маніпулятивну гру протилежної сторони; • вмітимуть сказати НІ у переговорах так, щоб зберегти відносини та поліпшити якість подальшої комунікації • оволодіють сучасним знанням про комунікативні

компетенції та підвищать рівень свого емоційного інтелекту

Теми аудиторних занять та самостійної роботи. Заплановано 8 (вісім) тем, які вивчаються протягом 32 годин аудиторних занять (16 год. – лекції, 16 год. – семінарські заняття).

Тема 1. Становлення, предмет і значення конфліктології (Лекція 2 год., Сем. 2 год.: Основні принципи безконфліктного спілкування (по Д. Карнегі))

Тема 2. Конфлікт як необхідний фактор соціалізації. Поліфункціональність конфлікту. (Лекція 2 год., сем. 2 год.: Ворожість і напруженість в конфліктній взаємодії (по Л. Козеру))

Тема 3. Конфліктна взаємодія і зворотний зв'язок (Лекція 2 год., сем. 2 год.: "Знаряддя впливу": принцип послідовності, правило взаємного обміну і принцип авторитету (по Р. Чалдіні))

Тема 4. Конфлікт як "історія". Особливості стадій конфлікту. Ілюзії сторін-учасників конфлікту. (Лекція 2 год., сем. 2 год.: Сучасні технології деескалації конфлікту (по А. фон Хертель))

Тема 5. Невербальні канали комунікації. Вплив та інформативність "мови тіла" (Лекція 2 год., сем. 2 год.: Практика компетентного спілкування: розпізнавання брехні (по П. Екману))

Тема 6. Гарвардська теорія переговорів. (Лекція 2 рік., сем. 2 рік.: Метод "Принципового ведення переговорів" Р. Фішера і У. Юрі та "переговорна джиу-джитсу")

Тема 7. Теорія метависловлювань: технології "непрямого" мовлення. (Лекція 2 год., сем. 2 год.: Трансакційний аналіз комунікацій. Психологічна гра як провокація конфліктної взаємодії (по Е. Берну))

Тема 8. Позитивне НІ в переговорах. (Лекція 2 год., сем. 2 год.: Розвиток комунікативних компетенцій: теорія "емоційного інтелекту" (Д. Гоулман)

Методи контролю результатів навчання: поточний контроль у формі опитування, тестування, підсумкового контролю у формі заліку (екзамену).

Мова викладання.

Українська, російська