

Міжнародний європейський університет



КАФЕДРА _____
менеджменту та економіки _____



2021
SYLLABUS
ДОДАТОК 1

Дисципліна

Конфліктологія

Сторінка дисципліни

<https://business.ieu.edu.ua/>

Форма підсумкового контролю

залік

диференційований
залік

екзамен



1 Коротка анотація дисципліни

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

2 Передумова вивчення дисципліни

Предметом вивчення навчальної дисципліни “Конфліктологія” є комплексна оцінка конфліктів, сутність та тенденції розвитку конфліктів в галузі міжнародних відносин, вивчення сучасних форм, методів і засобів врегулювання конфліктів та конфліктних ситуацій.

3 Мета та цілі дисципліни

Мета викладання навчальної дисципліни – дати розгорнуте уявлення про конфлікт як складний, багатозначний, полі функціональний 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.

4 Результати навчання

ПРН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

ПРН 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

ПРН 10. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації.

ПРН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

ПРН 14. Ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації

ПРН 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

5 Кредити ECTS

90 годин = 3 кредити ЄКТС.

6 Структура дисципліни

Найменування тем	Вид занять / год		
	Лекції	Семінарські заняття / практичні / лабораторні	Самостійна робота
Тема 1. Вступ до курсу «Конфліктологія та теорія переговорів».	2	2	10
Тема 2. Історія становлення і розвитку конфліктології	2	2	10
Тема 3. Конфлікт як соціальне явище	2	2	10
Тема 4. Статична й динамічна характеристика конфліктів.	2	2	10
Тема 5. Конфлікт як форма поведінки	2	2	10
Тема 6. Розвиток конфліктологічних знань в Україні та за кордоном	2	4	10
Контрольна робота №1	2	-	2

7 Перелік обов'язкових завдань

Обов'язкові завдання	Кінцеві терміни підготовки
Вступ до курсу «Конфліктологія та теорія переговорів».	За розкладом
Історія становлення і розвитку конфліктології	За розкладом
Конфлікт як соціальне явище	За розкладом
Статична й динамічна характеристика конфліктів.	За розкладом
Конфлікт як форма поведінки	За розкладом
Розвиток конфліктологічних знань в Україні та за кордоном	За розкладом
Контрольна робота №1	За розкладом

8 Перелік вибіркових завдань

Вибіркові завдання	Кінцеві терміни підготовки
<i>Завдання 1.</i> Вивчення конспекту лекцій: користуючись лекційним матеріалом, уясніть та запам'ятайте основні дефініції конфлікту, неоднозначність його наслідків, що мають бути не тільки деструктивними, але й конструктивними, функції конфлікту та фактори, що впливають на його хід, правила балансу саморозкриття та зворотного зв'язку ("симетричності" спілкування), стадії конфлікту та специфіку конфліктної взаємодії (причини виникнення конфлікту, ілюзії, що виникають у сторін тощо). Прочитайте та запишіть основні моменти тексту Д. Карнегі "Как оказывать влияние на людей"	За розкладом
<i>Завдання 2.</i> Знайомство з оригінальними текстами з тематики Теорії конфлікту: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Р. Чалдіні "Психология влияния", вивчіть, які методи впливу на свідомість людини виділяє Чалдіні, розкрийте детально у чому полягає дія «принципу послідовності», «принципу взаємного обміну», «принципу авторитету».	За розкладом
<i>Завдання 3.</i> Знайомство з оригінальними текстами з тематики Теорії конфлікту: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту А. фон Хертель "Профессиональное разрешение конфликтов. Медиативная компетенция в Вашей жизни"	За розкладом
<i>Завдання 4.</i> Вивчення конспекту лекцій: користуючись лекційним матеріалом, уясніть та запам'ятайте основні систематизації мови тіла та місце невербальних каналів комунікації у спілкуванні; положення теорії метависловлювань та основні конструкції непрямого мовлення; як структурується комунікативний час, та як можна передбачити конфліктну або безконфліктну взаємодію, володіючи методом трансакційного аналізу спілкування Е. Берна; уясніть, у чому полягає теоретичне підґрунтя та «дорожня карта» Принципового методу ведення переговорів, опрацюйте схему послідовних кроків, що формують проактивне НІ у спілкуванні; продумайте, у чому полягає переосмислення критеріїв успіху сучасної людини, вивчіть особистісні, соціальні компетенції та компетенції «каталізатора змін» що формують структуру "емоційного інтелекту". Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту П. Екмана "Психология лжи"	За розкладом
<i>Завдання 5.</i> Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Р. Фішера та У. Юрі "Путь к согласию или переговоры без поражения. Гарвардский метод."	За розкладом
<i>Завдання 6.</i> Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Е. Берну "Игры, в которые играют люди".	За розкладом
<i>Завдання 7.</i> Знайомство з оригінальними текстами з тематики теорії та методології переговорів: Прочитайте та напишіть конспект-коментар фрагментів тексту Д. Гоулмана "Эмоциональный интеллект в бизнесе".	За розкладом

9 Ознаки дисципліни

Термін викладання	Семестр	Міждисциплінарна інтеграція	Курс (рік навчання)	Цикл: загальної підготовки / професійної підготовки / вільного вибору
Один семестр	7 семестр	так	4-й курс	Цикл вільного вибору

10 Технічне й програмне забезпечення / обладнання

Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час on-line тестування та підготовки практичних завдань під час заняття.

Списування під час контрольних робіт заборонено (в т.ч. із використанням мобільних девайсів)

11 Система оцінювання та вимоги

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи з дисципліни «Конфліктологія» здійснюється в балах відповідно до табл.1. Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку.

Поточне оцінювання знань студентів проводиться протягом семестру у наступних формах: усного опитування студентів на практичних заняттях та оцінки рівня їх знань; перевірки правильності розв'язання практичних задач; експрес-опитування (в усній чи письмовій формі).

Таблиця 1

Розподіл балів оцінювання успішності студентів з навчальної дисципліни «Конфліктологія»

Розділ I Поточне тестування та самостійна робота							Розділ II Підсумковий контроль	Всьо го
Змістовий розділ I								
T1	T2	T3	T4	T5	T6	KP1		
7	7	7	8	8	8	15	40	100

*T1, T2, ..., T6 – теми занять

**KP1 – контрольна робота

Результати поточного контролю знань студентів в цілому (за усіма формами робіт) оцінюються в діапазоні від **0** до **60** балів. Студент допускається до підсумкового контролю за умови виконання вимог навчальної програми та у разі, якщо за поточну навчальну діяльність він набрав не менше **36** балів. Підсумкове оцінювання знань студентів проводиться у формі **заліку**. Максимальна кількість балів, яку можна отримати на іспиті складає **40** балів (див. табл. 2).

З урахуванням вищевикладеного результати іспиту оцінюються в діапазоні від **0** до **40** балів для студентів. При цьому, якщо відповіді студента на заліку оцінені менше ніж на 30%, він отримує незадовільну оцінку за результатами заліку та незадовільну загальну підсумкову оцінку. Загальна підсумкова оцінка з дисципліни складається з суми балів за

результати поточного контролю знань та за виконання завдань, що виносяться на залік.

Таблиця 2

Розподіл балів оцінювання при підсумковому контролі з навчальної дисципліни

Оцінка в балах за поточне оцінювання	Оцінка в балах за підсумкове оцінювання	Оцінка за національною шкалою
54-60	36-40	Відмінно
45-53	30-35	Добре
36-44	24-29	Задовільно
менше 36	менше 24	Незадовільно

Загальна підсумкова оцінка не може перевищувати **100 балів**.

Загальна підсумкова оцінка в балах, за національною шкалою та за шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента (див. табл. 3).

Таблиця 3

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
66-73	D	задовільно	
60-65	E		
30-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-29	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

12 Політика дисципліни

- курс передбачає роботу в колективі,
- середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики,
- усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін,
- відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання.

13 Політика щодо пропусків занять

- студент, який спізнився більше ніж на 15 хв, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з обов'язковим відпрацюванням заняття, і при цьому має право бути присутнім на заняття,

- за об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування тощо), навчання може відбуватись в дистанційному режимі за погодженням із керівником курсу та презентувати виконані завдання під час консультації

14 Політика щодо виконання завдань пізніше встановленого терміну

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності балів). Перескладання контрольних робіт відбувається із дозволу директорату за наявності поважних причин

15 Політика дотримання академічної доброчесності

Учасники освітнього процесу керуються принципами академічної доброчесності в Міжнародному європейському університеті згідно з Кодексом академічної доброчесності науково-педагогічних, наукових, педагогічних працівників та здобувачів вищої освіти Міжнародного європейського університету – <https://ieeu.edu.ua/pro-mieu/publicna-informatsiia>

16 Рекомендовані джерела інформації

1. Ващенко І.В., Гиренко С.П. Конфлікти великих соціальних груп: Навч. посіб. – Х.: Бурун Книга, 2005. – 208 с.
2. Конфліктологія: Навч. посіб. / Л. М. Ємельяненко, А. М. Гриненко / За заг. ред. В. М. Летюха, Л. В. Торгової.- К: КНЕУ, 2005. – 316 с.
3. Зиммель Г. Конфликт современной культуры / Георг Зиммель Избранные работы – К: Ника-Центр, 2006.– С.61-80.
4. Ложкин Г.В., Повякель Н.И. Практическая психология конфликта: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2002. – 256 с.
5. Вершинин С. Конфликтология: Конспект лекций. – СПб.: Изд-во В.А. Михайлова, 2000. – 64 с.
6. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000. - 368 с.
7. Зайцев А. К. Социальный конфликт. – М.: Б.и., 2000. - 464 с.
8. Коваленко Б.В., Пирогов А.И., Рыжков О.А. Политическая конфликтология / Уч. пособ. для студ. высш. уч. заведений. – М.: Ижица, 2002. – 400 с.
9. Козер Л. Функции социального конфликта / Льюис Козер: Пер. с англ. О. Назаровой / Под общ. ред. Л. Г. Ионина. - М.: Идея-Пресс, 2000. - 205 с.

10. Конфликтология: Учеб. дня студ. вузов / Под ред. А. С. Кармина. - 2-е изд., исправл. - СПб.: Лань, 2000 - 448 с.
11. Конфликтология: Хрестоматия: Уч.-метод. пособ. / Сост. Н. И. Леонов. - 2-е изд., стер. - М.: МИСИ; Воронеж: МОДЭК, 2003. - 303 с.
12. Курас І. Ф. Етнополітологія: Перші кроки становлення - К.: Генеза, 2004. - 736 с.
13. 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, 1992. – 156 с.
14. 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.
15. 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.
16. Моисеева А.П. Основы теории коммуникации: Учебное пособие / Моисеева А.П. Томск. политехн. ун-т. – Томск, 2004. – 128 с.
17. Основы имеджелогии и делового общения. Учебн. пособие для ВУЗов. 3-е изд. пераб и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 256 с.
18. Пиз А. Язык телодвижений. Расширенная версия / Алан Пиз, Барбара Пиз; – пер. с англ. Т. Новиковой. – М.: Эксмо, 2010. – 464 с.: с ил.
19. Пиз А., Гарнер А. Говорите точно... Как соединить радость общения и пользу убеждения. – М.: Эксмо, 2009. – 224 с.
20. Прикладная конфликтология: хрестоматия / Сост. К.В.Сельченко. – Минск: Харвест, 2003. - 624 с.
21. Рубин Дж., Пруйт Д., Ким Хе Сунг Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение. СПб. прайм-ЕВРОЗНАК, 2001 – 352 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.

17 Поради з успішного навчання на курсі

Якщо Ви бажаєте бути успішним в цій дисципліні, то необхідно бути студентом, який наполегливий, уважний та допитливий, стресостійкий та з почуттям гумору, креативний та життєрадісний!

**Тому я бажаю всім Вам завзятості, цілеспрямованості і оптимізму ;-)
і тоді успіх прийде сам! До зустрічі!**