

**Назва.** «Конфліктологія та теорія переговорів»

**Тип.** Базова.

**Рік навчання.** 2019–2020.

**Семестр.** V.

**Кількість кредитів ЄКТС.** 4.

**ПІБ лектора, науковий ступінь, посада.** Жеребятнікова І.В., к. соц. н., доц.

**Результати навчання.**

- здатність усвідомлювати природу та сутність конфлікту, його структуру, види та детермінуючі фактори;

- здатність аналізувати конфлікт з використанням сучасних методологічних та теоретичних підходів, виявляти елементи конфліктів, визначати закономірності конфліктної взаємодії;

- здатність усвідомлювати особливості динаміки розвитку конфліктів у різних сферах;

- здатність діагностувати, прогнозувати та визначати шляхи розв'язання конфліктів, застосовувати різноманітні методи управління конфліктами;

- здатність організовувати та ефективно проводити переговори, аналізувати переговорну ситуацію, адекватно застосовувати стратегії та тактики переговорів.

У результаті вивчення дисципліни «Конфліктологія та теорія переговорів» студенти повинні

**знати:**

- основні концептуальні підходи в конфліктології;

- сутність і складові конфлікту, причини виникнення і розвитку конфлікту;

- види конфліктів у суспільстві та їх особливості;

- технології управління конфліктами; стилі конфліктної поведінки, стратегії та тактики виходу з конфлікту;

- типи переговорів, їх функції; структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів;

**уміти:**

- аналізувати конфлікт з позицій сучасної конфліктології;

- проводити діагностику конфліктів; виявляти механізм та причини соціальних конфліктів;

- визначати етапи виникнення конфлікту з метою подальшого його розв'язання;

- використовувати технології ефективного спілкування та раціональної поведінки в конфлікті;

- виявляти основні етапи переговорного процесу; правильно використовувати стратегію та тактики ведення переговорів;

- виробляти науково обґрунтовані рекомендації щодо вирішення реальних конфліктів.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Політологія», «Міжнародні відносини та світова політика», «Ораторська майстерність та спичрайтинг», «Філософія», «Основи геополітики та геостратегії», «Соціологія».

### **Зміст.**

Розвиток конфліктології як науки. Основні теорії конфлікту. Характеристика конфлікту як соціального феномену. Особливість та структура конфлікту. Класифікація та причини виникнення конфліктів. Типи, форми та рівні прояву конфлікту. Динаміка конфлікту та механізми його виникнення. Конфлікти у різних сферах життєдіяльності. Конфліктна поведінка: поняття, стратегії і тактики. Методи та процес управління конфліктами. Діагностика конфліктів. Попередження та розв'язання конфліктів: форми, етапи, критерії та стратегії. Переговорний процес як спосіб вирішення конфліктів. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі.

### **Рекомендовані джерела.**

1. Белланже Л. Переговори. – 5-е изд. /Пер. с франц., под ред И.В. Андреевой/. – СПб.: Издательский Дом “Нева”, 2002. – 312 с.
2. Ващенко І. В. Загальна конфліктологія: Навч. посібн. / Заг. ред. І. В. Ващенко, С. П. Пренка. – [2-ге вид.] – Х. : Оригінал, 2001. – 384 с.
3. Конфліктологія: Підруч. для студ. вищ. навч. закл./ За ред. проф. Л. М. Герасіної та М. І. Панова. – Харків : Право, 2002. – 256 с.
4. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство Фитон+, 2002. – 267 с.
5. Нагаєв В. М. Конфліктологія: курс лекцій (модульний варіант) : навчальний посібник / В. М. Нагаєв. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 198 с.
6. Пірен М. І. Конфліктологія: Підручник / М. Пірен. – К. : МАУП, 2003. – 360 с.
7. Примуш М.В. Конфліктологія. Навчальний посібник. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 288 с.
8. Пуригіна О.Г. Міжнародні економічні конфлікти. Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.
9. Тихомирова Є. Б. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник / Є. Б.Тихомирова, С.Р. Постоловський. – Рівне: Перспектива, 2007. – 389 с.
10. Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник / М.В. Цюрупа. – К.: Кондор, 2004. – 172 с.
11. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів. Навч. посіб. / Т. П. Яхно, І. О. Куревіна. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 168 с.

### **Методи навчання.**

Лекції та практичні заняття з використанням інформаційних технологій.

### **Методи оцінювання:**

- поточний контроль (опитування, доповідь, дискусія, тестування);
- написання есе;
- підсумковий контроль (іспит).

**Мова навчання.** Українська.