

**Інформаційний пакет освітніх компонент навчального плану  
освітньо-професійної програми «Документознавство та інформаційна діяльність»,  
«Інформаційна аналітика та зв'язки з громадськістю»**

**Освітнього рівня бакалавр**

**Спеціальності 029 «Інформаційна, бібліотечна та архівна справа»**

**Галузь знань 02 Культура і мистецтво**

**1. Назва освітньої компоненти «КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ТЕОРІЯ ПЕРЕГОВОРІВ»**

**2. Тип вибіркова**

3. Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:				
			Лекцій	Семінар	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка
	5	150	24	-	26	-	100
<b>4. Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі</b>							
Освітні компоненти, які передують вивченню	1. Групова динаміка і комунікації 2. Теорія практика комунікацій						
Освітні компоненти для яких є базовою	1. Ділові комунікації 2. Комунікативна практика та стратегія у зв'язках з громадськістю						
<b>5. Компетенції відповідно до ОПП та вимог роботодавців:</b>							
<b>Компетенції відповідно до ООП</b>							
1. Здатність працювати в команді. 2. Здатність підтримувати ділову комунікацію з усіма суб'єктами інформаційного ринку, користувачами, партнерами, органами влади та управління, засобами масової інформації.							
<b>Компетенції відповідно до вимог роботодавців</b>							

1. Використовувати набуті знання і навички щодо розв'язання конфліктів
2. Володіння алгоритмом проведення ділових переговорів, в т. ч. із зарубіжними партнерами, як одного з основних засобів розв'язання конфлікту
3. Підготовленість щодо розуміння сутності, функцій і значення дипломатичного протоколу та етикету

### 6. Результати навчання відповідно до ОПП

1. Оцінювати результати діяльності та відстоювати прийняті рішення

2. Використовувати різноманітні комунікативні технології для ефективного спілкування на професійному, науковому та соціальному рівнях на засадах толерантності, діалогу і співробітництва

### 7. План вивчення освітньої компоненти

Змістовний розділ	Вид заняття	Тема	Знати	Вміти	План заняття	Лекція, методична розробка
Розділ 1. Конфліктологія	Лекція 1	Місце та роль конфліктології в системі суспільних наук	моделі і категоріальний апарат сучасної конфліктології; причини, умови та наслідки перебігу конфліктних ситуацій і засоби їх врегулювання; основні конфліктологічні концепції	ефективно взаємодіяти із оточенням у системі міжособистісних стосунків; володіння навичками неконфліктного спілкування у скрутних ситуаціях		
	Лекція 2	Конфлікт як феномен. Класифікація конфліктів за різними критеріями	1. Динамічні й статичні характеристики конфліктів 2. Методи та методики комплексної оцінки конфліктогенної ситуації;	1. Уміння конструктивно регулювати суперечності та конфлікти; 2. Наявність навичок усунення негативних наслідків конфліктів		
	Лекція 3	Динаміка конфлікту	проблеми врегулювання конфліктів на різних рівнях	використовувати набуті навички контролю та вирішення конфліктів		
	Лекція 4	Управління конфліктом: шляхи, засоби та механізми	методи, шляхи та засоби управління конфліктом	використовувати методи та механізми для подолання конфліктних ситуацій		
	Лекція 5	Види соціальних конфліктів	основні прояви соціально-гуманітарних, соціально-політичних, міжнаціональних, міжконфесійних конфліктів	попереджати та локалізувати соціально-гуманітарні конфлікти		

	Практичне заняття 1	Конфлікт як соціальне явище. Сучасні теорії конфлікту	1. Моделі і категоріальний апарат сучасної конфліктології 2. Причини, умови та наслідки перебігу конфліктів і засоби врегулювання конфліктних ситуацій 3. Основні конфліктологічні концепції	1. Ефективно взаємодіяти із оточенням у системі міжособистісних стосунків 2. Володіння навичками неконфліктного спілкування у важких ситуаціях.		
	Практичне заняття 2	Тема: Типологізація сучасних конфліктів	1. Динамічні й статичні характеристики конфліктів 2. Методи та методики комплексної оцінки конфліктогенної ситуації	1. Уміння конструктивно регулювати суперечності та конфлікти 2. Наявність навичок усунення негативних наслідків конфліктів		
	Практичне заняття 3	Тема: Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів	проблеми врегулювання конфліктів на різних рівнях	використовувати набуті навички контролю та вирішення конфліктів		
	Практичне заняття 4	Тема: Теорія переговорів. Переговорний процес та його основні характеристики	1. характеристики переговорного процесу та його структури; 2. створювати сприятливий клімат для ведення переговорів	підготуватися до результативних переговорів; організувати ділові переговори		
	Практичне заняття 5	Тема: Стратегія і тактика переговорів	стилі ведення ділових переговорів	діагностувати стилі ведення переговорів співрозмовника і вибір конкретних тактичних прийомів для досягнення результату		
	Лекція 6	Теорія переговорів. Переговорний процес та його основні характеристики	1. характеристики переговорного процесу та його структури; 2. створювати сприятливий	підготуватися до результативних переговорів; організувати ділові переговори		

Розділ 2. Теорія переговорів			клімат для ведення переговорів			
	Лекція 7	Етапи, стратегія, тактика переговорів	стилі ведення ділових переговорів	розробляти стратегію і тактику ведення переговорів		
	Лекція 8	Алгоритм ведення переговорів	основні прийоми рішення проблем і прийняття рішень в процесі переговорів	аналізувати проведену ділову зустріч і розмову з метою критичної оцінки своєї поведінки та обліку зроблених помилок;		
	Лекція 9	Національні особливості ведення переговорів з іноземними партнерами	тактичні прийоми при веденні переговорів у різних стилях	діагностувати стилі ведення переговорів співрозмовника і вибір конкретних тактичних прийомів для досягнення результату		
	Практичне заняття 6	Тема: Посередництво в конфлікті та переговорному процесі	основні прийоми рішення проблем і прийняття рішень в процесі переговорів	аналізувати проведену ділову зустріч і розмову з метою критичної оцінки своєї поведінки та обліку зроблених помилок; використовувати знання в галузі проведення ділових переговорів для реалізації професійних навичок		
	Практичне заняття 7	Тема: Стиль ведення переговорів. Базові технології бізнес-переговорів	тактичні прийоми при веденні переговорів у різних стилях	діагностувати стилі ведення переговорів співрозмовника і вибір конкретних тактичних прийомів для досягнення результату		
	Практичне заняття 8	Тема: Національні особливості ведення переговорів з іноземними партнерами	методи впливу в переговорному процесі; основні прийоми рішення проблем і прийняття рішень в процесі переговорів	володіння навичками використання засобів комунікації ; з представниками різних культур		
	Практичне заняття 9	Тема: Предмет, складові, значення дипломатичного протоколу	базові принципи дипломатичного протоколу, зокрема принцип міжнародної ввічливості та її складові	складати зразки основних видів документів дипломатичного листування з урахуванням протокольних		

				ВИМОГ		
Розділ 3. Дипломатичний протокол та етикет	Лекція 10	Предмет, складові, значення дипломатичного протоколу	базові принципи дипломатичного протоколу, зокрема принцип міжнародної ввічливості та її складові	складати зразки основних видів документів дипломатичного листування з урахуванням протокольних вимог		
	Лекція 11	Дотримання норм протоколу і етикету – основа культури міжнародних переговорів	основні норми дипломатичного та ділового етикету як складових іміджу офіційної особи, державного службовця, ділової людини	оформляти зразки документів, пов'язані з дипломатичною діяльністю		
	Лекція 12	Національні особливості ділового спілкування та етикету країн світу	національні особливості культури спілкування та ділового етикету країн світу	володіння навичками використання засобів комунікації; створення дипломатичних і комерційних документів за міжнародними стандартами		
	Практичне заняття 10	Тема: Дотримання норм протоколу і етикету – основа культури міжнародних переговорів	основні норми дипломатичного та ділового етикету як складових іміджу офіційної особи, державного службовця, ділової людини	оформляти зразки документів, пов'язані з дипломатичною діяльністю		
	Практичне заняття 11	Тема: Діловий етикет і культура спілкування	основні правила і принципи ділового етикету, етикету службових відносин та її значення	готувати та організувати ділові зустрічі		
	Практичне заняття 12	Тема: Національні особливості ділового спілкування та етикету країн світу	національні особливості культури спілкування та ділового етикету країн світу	володіння навичками використання засобів комунікації; створення дипломатичних і комерційних документів за міжнародними стандартами		
	Практичне заняття 13	Тема: Норми й традиції протоколу в дипломатії	найважливіші функції протоколу ООН та інших міжнародних організацій	Протокольні характеристики різних видів дипломатичних візитів		
		Тема 1. Конфлікт як	основні поняття та категорії,	відрізнити конфлікт від		

		соціальне явище. Сучасні теорії конфлікту	конфліктологічні теорії	інших форм соціальної взаємодії		
		Тема 2. Типологізація сучасних конфліктів	види поширених конфліктів	виділити та класифікувати соціальні конфлікти;		
		Тема 3. Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів	методи запобігання та регулювання конфліктів на різних рівнях	використовувати набуті навички для розв'язання конфліктних ситуацій		
		Тема 4. Теорія переговорів. Переговорний процес та його основні характеристики	1. характеристики переговорного процесу та його структури; 2. створювати сприятливий клімат для ведення переговорів	підготуватися до результативних переговорів; організувати ділові переговори		
		Тема 5. Стратегія і тактика переговорів	стилі ведення ділових переговорів	діагностувати стилі ведення переговорів співрозмовника і вибір конкретних тактичних прийомів для досягнення результату		
	Самостійна робота	Тема 6. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі	основні прийоми рішення проблем і прийняття рішень в процесі переговорів	аналізувати проведену ділову зустріч і розмову з метою критичної оцінки своєї поведінки та обліку зроблених помилок; використовувати знання в галузі проведення ділових переговорів для реалізації професійних навичок		
		Тема 7. Стель ведення переговорів. Базові технології бізнес-переговорів	тактичні прийоми при веденні переговорів у різних стилях	діагностувати стилі ведення переговорів співрозмовника і вибір конкретних тактичних прийомів для досягнення результату		
		Тема 8. Національні особливості ведення переговорів з іноземними партнерами	специфіку впливу національної культури на проведення перемовин	враховувати національну специфіку при організації перемовин		

	Тема 9. Предмет, складові, значення дипломатичного протоколу	базові принципи дипломатичного протоколу, зокрема принцип міжнародної ввічливості та її складові	складати зразки основних видів документів дипломатичного листування з урахуванням протокольних вимог		
	Тема 10. Дотримання норм протоколу і етикету – основа культури міжнародних переговорів	основні норми дипломатичного та ділового етикету як складових іміджу офіційної особи, державного службовця, ділової людини	оформляти зразки документів, пов'язані з дипломатичною діяльністю		
	Тема 11. Діловий етикет і культура спілкування	основні правила і принципи ділового етикету	володіти навичками культури ділового спілкування		
	Тема 12. Національні особливості ділового спілкування та етикету країн світу	національні особливості спілкування та ділового етикету країн світу	комунікувати з представниками різних культур		
	Тема 13. Норми й традиції протоколу в дипломатії	головні норми та традиції дипломатичного протоколу	вміти залучатися до підготовки дипломатичного протоколу		

### 8. Мова вивчення освітньої компоненти

українська

### 9. Інформаційне забезпечення освітньої компоненти

1. Воронов І. Політична конфліктологія: діалектика соціальних суперечностей і соціальної злагоди: монографія. Київ: Генеза. 2010. 320 с. – бібліотека кафедри
2. Нагаєв В.М. Конфліктологія: курс лекцій (модульний варіант): Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури. 20014. 198 с. – бібліотека кафедри
3. Тихомирова Є. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2007. 389 с. -бібліотека кафедри
4. Яхно Т. П., Коревіна І. О. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 168 с.

### 10. Методи оцінювання, підсумкові звітності за освітньою компонентою

Поточний контроль – тестові завдання та завдання, які потребують розгорнутої відповіді.

Семестровий контроль – екзамен

### 11. Матеріально-технічне забезпечення освітньої компоненти

. Для проведення практичних занять з метою формування професійних компетенцій зі спеціальності 029 Інформаційна, бібліотечна та архівна

справа використовується спеціалізована лабораторія «Віртуальний Офіс», яка оснащена сучасними комп'ютерами та ліцензійним програмним забезпеченням.