

Міністерство освіти і науки України



ОДЕСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ

НН Інженерно-будівельний інститут
Кафедра Філософії, політології, психології та права

СИЛАБУС освітнього компонента – ОК 8 Конфліктологія

Освітній рівень	перший (бакалаврський)
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	ОПП Маркетинг
Обсяг освітнього компонента	3 кредити ECTS (90 академічних годин)
Види аудиторних занять	лекції, практичні
Індивідуальні завдання	реферат, аудиторна контрольна робота
Форми підсумкового (семестрового) контролю	залік

Викладач (Викладачі):

Бикова С.В., к.психол.н., доцент кафедри філософії, політології, психології та права
byikovas@odaba.edu.ua

В процесі вивчення освітнього компонента у здобувачів вищої освіти сформуються навички та вміння конфлікт-менеджмент, практичні навички комунікації в ситуації будь-якого ступеня конфліктності, знань про ключові проблеми теорії та практики переговорів, про стратегію і тактику переговорного процесу, розвиває лідерські здібності, навчається брати на себе відповідальність і працювати в критичних умовах, розв'язує психологічні ситуації та конфлікти, вміє працювати в команді, логічно і системно мислити, має креативні підходи до вирішення завдання. У межах вивчення курсу формується професійна конфліктологічна компетентність, студенти набувають достатній рівень конфліктологічної культури для конструктивної соціальної та професійної взаємодії, прагматичного аналізу, конструктивного вирішення та попередження конфліктів у соціальних та професійних практиках.

Передумови для вивчення освітнього компонента: Філософія, психологія

Програмні результати навчання:

PH5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

PH11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

PH12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним

PH14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

PH18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

Диференційовані програмні результати навчання:

знати:

- розвиток конфліктологічних ідей за час існування людства;
- закономірності, функції, принципи та методи конфліктології;
- елементи внутрішнього та зовнішнього впливу на конфліктні ситуації;
- основи динаміки процесу розвитку конфліктів;
- теорії механізмів виникнення конфліктів;
- методи діагностики та аналізу конфліктів;
- прийоми і методи профілактики конфліктів;
- специфіку форм управлінських конфліктів;
- методи та засоби забезпечення ефективного управління конфліктами.

володіти:

- володіти прийомами прогнозування, профілактики та регулювання конфліктів;
- орієнтуватись в наслідках та методах управління конфліктами;
- володіти культурою мовлення, обирати оптимальну комунікаційну стратегію у спілкуванні з групами та окремими особами;
- емпатійно взаємодіяти, відповідати за прийняття рішень в межах своєї компетенції, дотримуватися стандартів професійної етики;
- оперувати категоріально-понятійним апаратом конфліктології

вміти:

- використовувати свої знання на практиці;
- розробляти ефективну систему організаційного попередження, прогнозування і профілактики конфліктів;
- правильно застосовувати різноманітні методи управління конфліктами в конкретних виробничих і навчальних умовах;
- сприятиме більш умілій поведінці з опонентами, пошуку психологічних резервів особистості для запобігання проблемних ситуацій, а також виходу з них або їх розв'язанню, якщо конфлікт вже розпочався;
- визначати причини стресу і знаходити засоби його подолання

Тематичний план

- Тема 1. Предмет і зміст курсу. Поняття конфліктної ситуації і конфлікту
- Тема 2. Природа конфлікту на підприємстві
- Тема 3. Аналіз конфліктів і вироблення методів їх подолання
- Тема 4. Психологія соціальних груп і колективів
- Тема 5. Соціально-трудова конфлікти, їх урегулювання та вирішення
- Тема 6. Проведення організаційних змін, модифікація можливостей, установок і поведінки персоналу організації.

Критерії оцінювання та засоби діагностики

Мінімальний та максимальний рівень оцінювання щодо отримання «заліку» за освітнім компонентом «**Конфліктологія**» складає від 60 балів до 100 балів.

За освітнім компонентом передбачено виконання реферату, аудиторної контрольної роботи.

Теми індивідуальних робіт (рефератів) наприклад:

1. Еволюція поглядів на конфлікт у науковій думці.
2. Осмислення явищ конфліктного характеру в працях Платона і Аристотеля.
3. Соціально-біологічна парадигма причин конфліктів (К. Лоренц).
4. Профілактика конфліктів і її напрями.
5. Урахування в колективі гендерних і вікових відмінностей як чинник запобігання конфліктам.

6. Критерії ефективності вибору стратегії поведінки в конфлікті.

7. Стили взаємин (стійкий позитивний, стійкий негативний, пасивно негативний, пасивно позитивний).

Реферат є індивідуальним завданням, виконується здобувачем вищої освіти дотримуючись умов академічної доброчесності.

Аудиторна контрольна робота – виконання наочно-схематичних завдань з тем, наприклад:

1. Схема психологічних регуляторів конфлікту.
2. Схема механізму внутрішньоособистісного конфлікту.
3. Об'єктивні та суб'єктивні складові конфліктної взаємодії.
4. Різновиди внутрішньоособистісного конфлікту
5. Структура і функції конфлікту.
6. Причини виникнення конфліктів.
7. Схема основних стратегій конфліктної поведінки.
8. Схема тактики поведінки в конфлікті.

Семестровий контроль проводиться у формі заліку.

Оцінка по заліку виставляється на підставі результатів виконання завдань поточного контролю протягом семестру.

Інформаційне забезпечення

Основна література

1. Бикова С.В. Конспект лекцій з курсу "Конфліктологія". - Одеса : ОДАБА, 2021. 44с.
2. Бикова , С.В. Методичні вказівки "Конфліктологія". Плани семінарських занять, методичні рекомендації до них, теми рефератів, тести, питання для самостійного контролю, література - Одеса : ОДАБА, 2014. 28с.
3. Воронкова В. Г. Етика ділового спілкування: навч. посібник. Львів: Магнолія 2019. 312 с.
4. Матвійчук Т. Ф. Конфліктологія: навчально-методичний посібник. Львів , «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2018. 76 с.
5. Петрінко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навчальний посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.

Допоміжні джерела інформації

1. Vykova, M. Zhylin, O. Bulavina, M. Artemchuk, S. Purhani The Role of Emotional Intelligence in Making Successful Financial Decisions: Theoretical and Practical Research in Economic Fields, [S.l.], v. 15, n. 1, mar. 2024. p. 145 – 154
2. Альтернативні підходи до розв'язання конфліктів: теорія і практика застосування: посібник / [уклад. : Н. Найдук, І. Сенюта, О. Бік, Х. Терешко]. Л. : ПАІС, 2007.
3. Бикова С.В. Міждисциплінарне вивчення проблеми успішності особистості. Наукові перспективи журнал. 2023. № 12 (42) с.658-666
4. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підручник для студентів вищих навчальних закладів К.: «Центр учбової літератури» 2008. 223с.