


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ СОЦІОЛОГІЇ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА СОЦІОЛОГІЇ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету соціології та
управління


М. А. Лепський

1. Серпень 2017 р.

ПРАКТИКУМ З МЕДІАТОРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

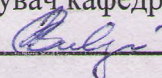
підготовки магістрів
спеціальності 054 – «Соціологія»

Укладач: старший викладач кафедри соціології, Корнієнко Геннадій
Миколайович

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри соціології

Протокол № 1 від “ 31 ” серпня 2017 р.

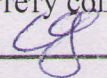
Завідувач кафедри соціології


В.О. Скворець

Ухвалено науково-методичною радою
факультету соціології та управління

Протокол № 1 від “ 31 ” серпня 2017 р.

Голова науково-методичної ради
факультету соціології та управління


О.С. Маліновська

2017 рік

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 0301 – «Соціально-політичні науки»	Нормативна	
	Напрямок підготовки 6.030101 – «Соціологія»		
Загальна кількість годин – 108		Рік підготовки:	
		2-й	2-й
		Семестр	
		3-й	3-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 1 самостійної роботи студента – 6,4	Рівень вищої освіти: магістр	Лекції	
		10 год.	6 год.
		Семінарські	
		8 год.	2 год.
		Самостійна робота	
		90 год.	100 год.
Вид контролю:			
		залік	залік

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:
 для денної форми навчання – 18 год.: 90 год. (1:5)
 для заочної форми навчання – 8 год.: 100 год. (1:12,5)

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: оволодіння знаннями з проблем міжособистісного спілкування, як безпосереднього, так й опосередкованого та взаємопізнання людей у процесі взаємодії, технології розвитку комунікативних вмінь і навичок, а також сформованості їх комунікативної компетентності.

Завдання:

- вивчення теоретико-методологічних основ організації та ведення переговорів, управління переговорним процесом, мотивації суб'єктів переговорів із врахуванням вітчизняного й зарубіжного досвіду;
- розкриття соціально-психологічних особливостей ведення й управління переговорним процесом, в якості медіатора, психології переговорної діяльності, психологічних особливостей й організації у переговорному процесі, а також різноманітні прикладні проблеми;
- набуття студентами практичних навичок та умінь щодо застосування сучасних медіаторних технологій, стратегій, тактик, методів, прийомів організації і ведення переговорів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати:

- основні прийоми встановлення контактів з іншою людиною, іншими людьми;
- техніки рефлексивного слухання;
- структуру та мету застосування різних типів питань;
- методи оцінки та самооцінки поведінки у ситуації соціальної взаємодії;
- основні причини порушення міжособистісних взаємин;
- умови підтримання позитивних взаємин з особистостями різних типів;
- типологію міжособистісних конфліктів;
- психотехніку розвитку комунікативних вмінь та навичок.

вміти:

- встановлювати і підтримувати контакт з партнерами у спілкуванні;
- визначати емоційний стан партнера за невербальними ознаками;
- використовувати прийоми активного слухання;
- надавати зворотній зв'язок у процесі спілкування;
- здійснювати переконуючий вплив на партнера;
- правильно визначати лінію своєї поведінки в емоційно-напружених ситуаціях;
- попереджати і вирішувати конфлікти в міжособистісній взаємодії;
- аналізувати власну поведінку і поведінку партнера;
- добирати психотехнічні прийоми розвитку комунікативних вмінь і навичок;
- використовувати прийоми саморегуляції емоційного стану.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль I. Аналіз структури ситуації переговорів.

Тема 1. Проблема соціально-психологічного простору переговорного процесу.

Тема 2. Техніка аналізу ситуації.

Тема 3. Модельовання взаємодії в ситуації переговорів.

Тема 4. Переговорні стилі. Пропозиції в структурі управління.

Змістовний модуль II. Засоби управління процесом переговорів. Рефлексивні методи в переговорах.

Тема 1. Стратегії і тактики управління переговорним процесом.

Тема 2. Медіація переговорів. Характеристики особистості медіатора.

Тема 3. Медіація переговорів з вирішення конфліктів.

Тема 4. Стратегія принципів переговорів.

4. Програма навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин									
	Денна форма					Заочна форма				
	усього	у тому числі				усього	у тому числі			
		л	с/п	Самост. робота			л	с/п	Самост. робота	
				Інд. завд.					Інд. завд.	
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12
Змістовий модуль I. Аналіз структури ситуації переговорів.										
Тема 1. Проблема соціально-психологічного простору переговорного процесу	14	1	1	11		13	1		12	
Тема 2. Техніка аналізу ситуації	14	1	1	11		14	1		13	
Тема 3. Моделювання взаємодії в ситуації переговорів	14	1	1	11		14	1		13	
Тема 4. Переговорні стилі. Пропозиції в структурі управління	14	1	1	11		13		1	12	
Разом за змістовим модулем 1	52	4	4	44		54	3	1	50	
Змістовий модуль 2. Засоби управління процесом переговорів. Рефлексивні методи в переговорах										
Тема 5. Стратегії і тактики управління переговорним процесом	15	2	1	12		13		1	12	
Тема 6. Медіація переговорів. Характеристики особистості медіатора	15	2	1	12		13	1		12	
Тема 7. Медіація переговорів з вирішення конфліктів	14	1	1	12		14	1		13	
Тема 8. Стратегія принципів переговорів	12	1	1	10		14	1		13	
Разом за змістовим модулем 2	56	6	4	46		54	3	1	50	
Усього годин	108	10	8	90		108	6	2	100	

5. Темі лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денне	заочне
1	Проблема соціально-психологічного простору переговорного процесу	1	1
2	Техніка аналізу ситуації	1	1
3	Моделювання взаємодії в ситуації переговорів	1	1
4	Переговорні стилі. Пропозиції в структурі управління	1	
5	Стратегії і тактики управління переговорним процесом управління	2	
6	Медіація переговорів. Характеристики особистості медіатора	2	1
7	Медіація переговорів з вирішення конфліктів	1	1
8	Стратегія принципів переговорів	1	1
	Усього:	10	6

6. Темі семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денне	заочне
1	Проблема соціально-психологічного простору переговорного процесу	1	
2	Техніка аналізу ситуації	1	
3	Моделювання взаємодії в ситуації переговорів	1	
4	Переговорні стилі. Пропозиції в структурі управління	1	1
5	Стратегії і тактики управління переговорним процесом управління	1	1
6	Медіація переговорів. Характеристики особистості медіатора	1	
7	Медіація переговорів з вирішення конфліктів	1	
8	Стратегія принципів переговорів	1	
	Усього:	8	2

7. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денне	заочне
1	Проблема соціально-психологічного простору переговорного процесу	11	12
2	Техніка аналізу ситуації	11	13
3	Моделювання взаємодії в ситуації переговорів	11	13
4	Переговорні стилі. Пропозиції в структурі управління	11	12
5	Стратегії і тактики управління переговорним процесом управління	12	12
6	Медіація переговорів. Характеристики особистості медіатора	12	12
7	Медіація переговорів з вирішення конфліктів	12	13
8	Стратегія принципів переговорів	10	13
	Усього:	90	100

Індивідуальні завдання

Індивідуальне завдання з курсу «Практикум з медіаторних технологій», враховуючи рівень підготовленості студентів на 1-му курсі навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр», передбачає підготовку реферату за індивідуальним питанням з курсу, самостійним складанням бібліографії з теми, підготовкою тестових завдань для самоперевірки знань, захист реферату.

8. Методи навчання

Навчальний курс «Практикум з медіаторних технологій» передбачає використання різних методів навчання.

На лекційних заняттях використовується пояснювально-ілюстративний, або інформаційно-рецептивний метод, який дозволяє забезпечити системний характер засвоєння знань. Виходячи зі змісту навчальної та робочої програми, викладач розкриває основні питання теми, в кожному з яких виділено основні поняття, логічні зв'язки між ними. На лекціях з курсу «Практикум медіаторних технологій» доцільно також використовувати проблемний метод навчання, що забезпечує розкриття системи доказів, порівняння точок зору, різних підходів щодо вирішення тієї чи іншої проблеми.

На семінарських заняттях використовується передусім проблемний метод, а також пошуковий, оскільки саме під час обговорення на семінарах, розгляду різних варіантів вирішення тих чи інших питань можливе винайдення оптимальних моделей. Для поглиблення знань і вмінь тих студентів, які виявляють високу активність у вивченні тем курсу, використовується дослідницький метод, що досягається шляхом орієнтації їх на виконання складних завдань, що потребують більшої самостійності та наполегливості.

Зміст курсу «Практикум медіаторних технологій» передбачає використання інноваційних освітніх технологій, зокрема ігрових, інтерактивних, інформаційних.

9. Методи контролю

Контроль рівня знань студентів щодо засвоєння ними тем з дисципліни «Практикум з медіаторних технологій» включає:

Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретних завдань.

Оцінювання відповідей на семінарському занятті:

- 4 бали – чітка повна змістовна відповідь на питання, оперування багатьма теоретичними джерелами, висока аргументованість відповіді, переконливе демонстрування власної авторської позиції;
- 3 бали – все вище перелічене, але при відсутності авторської позиції;
- 2 бали – змістовне доповнення;
- 1 бал – поверховий виклад матеріалу;
- 0 балів – відсутність відповіді.

Рубіжний підсумковий контроль проводиться по завершенні вивчення змістовного модуля у вигляді контрольної роботи або тестування.

Оцінювання контрольних робіт:

- 9-10 балів – повна змістовна відповідь на всі завдання, оперування багатьма теоретичними джерелами, висока аргументованість відповіді, переконливе демонстрування власної авторської позиції;
- 7-8 балів – авторська позиція заявлена, але повністю не обґрунтована, викладення матеріалу засноване на знанні джерел, але без аналітичної позиції;
- 4-6 балів – поверховий виклад матеріалу, слабке знання теоретичних джерел;
- 1-3 бали – короткий поверховий виклад матеріалу, нечіткі та помилкові визначення понять;
- 0 балів – відсутність відповідей.

Підсумковий контроль проводиться по закінченні вивчення курсу з метою оцінювання результатів вивчення навчального курсу на завершальному етапі

Розрахунок рейтингових балів за видами поточного контролю

№ п/п	Вид діяльності	Коефіцієнт (вартість виду)	Кількість робіт	Результат
1.	Самостійна робота	5	4	20
2.	Контрольна робота	10	2	20
3.	Семінарське заняття	5	4	20
Підсумковий рейтинговий бал				60

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточний контроль знань		Залік		Сума
Змістовий розділ 1	Змістовий розділ 2	Індивідуальне завдання	Усна співбесіда	
30	30	20	20	100

Підсумковий контроль включає 40 балів, які розподіляються за наступною схемою: 20 балів – ІДЗ, 20 балів – практичні завдання (2 по 5 балів), теоретичні завдання (2 по 5 балів).

Шкала оцінювання: національна та ECTS

ЗА ШКАЛОЮ ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		

11. Методичне забезпечення

1. Практикум з медіаторних технологій: Навчальна програма курсу/ Укладач: Корнієнко Г. М. – Запоріжжя: ЗНУ, 2013. – 8 с.
2. Робоча програма навчальної дисципліни «Практикум медіаторних технологій переговорів» для студентів за напрямом підготовки 8.030101 – «Соціологія», 2016. – 10 с.
3. Методичне забезпечення семінарських занять з курсу «Практикум медіаторних технологій».
4. Методичне забезпечення самостійної та індивідуальної роботи з курсу «Практикум медіаторних технологій».

5. Методичні матеріали для заочного відділення з курсу «Практикум медіаторних технологій».
6. Перелік питань до заліку з курсу «Практикум медіаторних технологій».
7. Контрольні завдання і тести з курсу «Практикум медіаторних технологій».
8. Презентації до тем курсу.

12. Рекомендована література

Основна

1. Афанасьєв І., Хазін П., Каплан В., Фурта Л. "Діловий етикет: Етика ділового спілкування". – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: "Альтерпрес", 2004. – 368 с.
2. Басєва О.В., Новальська Н.І., Згалат-Лозинська Л.О. "Основи менеджменту: практикум: Навч. Посіб., 2 ч." – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 524 с..
3. Венедиктова В.И. "Деловая репутация: Личность, культура, этика, имидж делового человека". – М.: Институт новой экономики, 1999. – 208 с.
4. Вольф И. "Современный этикет". - М.: Кристина и Ко, 1999. – 255 с.
5. Голушко В.П. "Діловий протокол та ведення переговорів". – Вінниця: Нова книга, 2002. – 226 с.
6. Кабушкин Н.И. "Основы менеджмента: учебное пособие" – 5-е изд., стереотип. – М.: Новое знание, 2002. – 336 с.
7. Кредисов А. І., Панченко С. Т., Кредисов В. А. "Менеджмент для керівників" – К.: Товариство "Знання", КОО, 1999 – 556 с.
8. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. "Основи менеджменту: Підручник." – К.: "Академ-видав", 2003. – 416 с. (Альма-матер).
9. Мескен М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. "Основы менеджмента" – М.: "Дело", - 1992. – 702 с.
10. Новиков Б. В., Синіок Г. Ф., Круш П. В. "Основы административного менеджменту" : Навч. Посіб. – К.: "Центр навчальної літератури", 2004. - 560 с.

Додаткова

1. Шоломенцев І.І., Палеха Ю.І. "Етика ділових відносин: Навч.посіб". – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
- Романов А. А. "Грамматика деловых бесед". – Тверь: Фамилия. – 1999. – 240 с.
2. Сладкевич В. П., Чернявский А. Д. "Сучасний менеджмент організацій". – К.: МАУП, 2007. – 488 с.
3. Соловьев Э. Я. "Современный этикет и деловой протокол". - М.: Ось-98, 1998. – 192 с.
4. Федулова Л. І., Федоренко В. Г., Гриньов В. Ф. "Бізнес-менеджмент" – К.: МАУП, 2007, - 632 с.
5. Хміль Ф. І. "Основы менеджменту: Підручник". – К.: Академвидав, 2005. – 608 с. (Альма-матер)
6. Хомяков В.І. "Менеджмент підприємств" – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2005. – В. М. "Етикет и культура общения". – К.: Обериг, 1995. – 352 с.

13. Інформаційні ресурси

1. Internet Club of Public Relations (ICPR). – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.e-pr.nm.ru
2. Salacuse, Jeswald W. "The Top Ten Ways culture Affects Negotiating Style: Some Survey Results, ". – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://fletcher.tufts.edu/salacuse/topten.html>
3. Sharp P. Talking to Americans: Problems of Language and Diplomacy. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.diplomacy.edu>
4. Бизнес-разведка и электронный менеджмент. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.ris.ru