**ПИТАННЯ ДО ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ ПИТАННЯ ДО ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ І МОДУЛЯМ**

**Види і зміст поточних контрольних заходів**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № змістового модуля | Вид поточного контрольного заходу | Зміст поточного контрольного заходу | Критерії оцінювання | Усього балів |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1 | 1. Практичне завдання –Компоненти конфлікту. Конструктивні та деструктивні функції конфлікту. Склад і структура конфлікту. Конфліктологічна компетенція: Вплив і протидія впливу. Сценарна структура конфлікта. Основні сценарні моделі конфлікту.2. Практичне завдання – Причини конфлікту. Процес розвитку конфлікту. Ескалація конфлікта. Стадії особістісного вигорання у конфлікті. Прояви розпад емоційніх зв'язків. Конфліктологічна компетенція: Прийоми поведінки в конфліктній ситуації.  | Вимоги до виконання та оформлення – 1. Зробіть аналіз сценарної структурі конфлікту (відео) та зробіть презентацію. 2. Проаналізуйте відеоматеріал з використанням драматургії конфлікту.Зробіть презентацію.  | Аналіз сценарної структури переговорної комунікації – **до 5 балів** Презентація- **до 5 балів.**Аналіз драматургії конфлікту відеоматеріалу **- до 5 балів**  | **15** |
| **Усього за ЗМ 1****контр.****заходів** | **2** | **-** | **-** | **15** |
| 2 | 1. Практичне завдання –Внутрішньоособистісні конфлікти. Характеристика внутрішньоособистісних конфліктів. Способи вирішення внутрішньоособистісних конфліктів. Міжособистісні конфлікти. Характеристика міжособистісних конфліктів. Попередження і дозвіл міжособистісних конфліктів. Організаційний конфлікт. Соціальний конфлікт. Характеристика соціальних конфліктів Врегулювання соціальних конфліктів2. Практичне завдання –Стратегія сторін в конфлікті. Тактики в конфлікті. Тактика догляду. Тактика силового придушення. Тактика односторонніх поступок (пристосування). Тактика компромісу. Тактика співробітництва. Орієнтації на мету, позиції, цінності та творчість. Зацікавленість в людях та результатах. Основні типології конфліктантів. | Вимоги до виконання та оформлення – 1. Наведіть та проаналізуйте кейси основних типів конфлікту. Есе. Зробіть презентацію. 2. Проаналізуйте відеоматеріал з використанням дослідження стратегії та тактики роботи в конфліктних комунікаціях.Зробіть презентацію.  | Есе – **до 5 балів** Презентація- **до 5 балів.**Аналіз стратегій та тактик переговорів **- до 5 балів**  | **15** |
| **Усього за ЗМ 2****контр.****заходів** | **2** | - | - | **15** |
| 3 | Практичне завдання –Погоджувальні процедури. Переговори. Посередництво (медіація). Самопоміч в конфліктах. Конвергентних та дивергентного мислення. Радикальна повага та спостереження. Неконгруентность та конгруентність тактики. Наративи та сторітеллінгі у переговорах. Конфліктологічна компетенція: Оперативні прийоми виявлення прихованої рентної інформації.2. Практичне завдання – Типологія переговорів. Функції переговорів. Етапність та результат переговорів. Вплив стратегії поведінки в конфлікті на переговори. Стратегії переговорів. Позиційний торг. Переговори на основі інтересів, цінностей. Переговори на підґрунті творчості. Ефекторні переговори. SCORE. переговорний компетенція: Діагностування тактик та стратегій. | Вимоги до виконання та оформлення – 1. Застосуйте медіаційний аналіз до кейсу та зробіть презентацію. 2. Проаналізуйте відеоматеріал з позиції технологій переговорів.Зробіть презентацію.  | Медіаційний аналіз комунікації – **до 5 балів** Презентація- **до 5 балів.**Аналіз технологій переговорів відеоматеріалу **- до 5 балів**  | **15** |
| **Усього за ЗМ 3****контр.****заходів** | **2** | - | - | **15** |
| 4 | 1. Практичне завдання – Підготовка до переговорів. Організаційний аспект підготовки до переговорів. Змістовний аспект підготовки до переговорів. Особливості переговорів за участю делегацій. Ведення переговорів. Аналіз результатів переговорів і виконання домовленостей. Тактичні прийоми при веденні переговорів. Конфліктна ситуація. Специфіка і динаміка соціальної напруги, точки контролю.2. Практичне завдання – Загальні уявлення про медіацію. Принципи медіації в конфліктах і переговорах. Ефективна медіація. Рольова Розподіл в медіації. Запрошення до медіації. Перекладена відповідальність та роль медіатора. Можливості медіації та тактика. Провокації та професіоналізм медіатора. Медіаторні компетенція: Нейтралізація «важких» типів людей.3. Практичне завдання – Основні етапи медіації. Процедура медіації. Підготовка до медіації. Презентація сторін і початок переговорів. Обговорення проблеми. Обмін думками. Окремі зустрічі. Визначення порядку денного. Укладання угоди. Фіксація угод та договорів та наступні етапи після вирішення конфлікту. Запис угоди. Висновок. | Вимоги до виконання та оформлення – 1. Зробіть план підготовки до переговорів та зробіть презентацію. 2. Проаналізуйте відеоматеріал з використанням основ медіації.Зробіть презентацію. 3. Складіть медіаторну угоду. | План переговорів – **до 5 балів** Аналіз тактики складних переговорів гарвардської школи відеоматеріалу **- до 5 балів** Медіаторна угода. **- до 5 балів**  | **15** |
| **Усього за ЗМ 4****контр.****заходів** | **2** | - | - | **15** |
| **ІДЗ** | **1** | Написати повну саморефлексію курсу | Наявність всіх етапів, логічний зміст, самостійні роздуми, обґрунтування та доведення думки – 15-20 **балів**Відсутність декількох етапів – 10-14 **балів**Відсутність декількох етапів та не логічний зміст – **5-9 бали**Відсутня власна думка, не всі етапи прописано **– 1-4 бали.** | **20** |
| **Усього за змістові модулі контр.****заходів** | **5** | **-** | **-** | **80** |