

СИЛАБУС
КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ЛІДЕРСТВО В БІЗНЕСІ
Рік навчання 2020/2021

I. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Денна/заочна форма навчання	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»	Нормативна
Кількість годин/кредитів ECTS 150/5	Спеціальності: 071 «Облік і оподаткування», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	Рік навчання 4
ІНДЗ: немає	Освітні програми: «Облік і оподаткування», «Фінанси, банківська справа та страхування», «Маркетинг», «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	Семестр 7-ий
	Бакалавр	Лекції 36 год./10 год.
		Практичні (семінарські) 36 год./10 год.
		Лабораторні 0 год.
		Індивідуальні 0 год.
		Самостійна робота 40 год./84 год.
		Консультації 8 год./14 год.
		Форма контролю: екзамен/ екзамен

II. Інформація про викладача

Данилюк Тетяна Іллівна, к. е. н., доцент кафедри підприємництва і маркетингу,
Danyluk.Tatiana@eenu.edu.ua, G412

Дні занять розміщено на <http://194.44.187.20/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

III. Опис дисципліни

- Анотація курсу.** Дисципліна «Конфліктологія та лідерство в бізнесі» передбачена для підготовки бакалавра галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальностей 071 «Облік і оподаткування», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітніми програмами «Облік і оподаткування», «Фінанси, банківська справа та страхування», «Маркетинг», «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». У сучасних умовах у житті особливо нагальною є потреба суспільства у фахівцях, які здатні співпрацювати та налагоджувати ділові стосунки з партнерами, зокрема зовнішніми, організовувати діяльність без конфліктів для досягнення спільної мети, долати комунікативні бар'єри, кваліфіковано здійснювати професійне спілкування під час виконання професійних завдань,

вміти здійснювати самопрезентацію, бути лідерами тощо.

2. **Метою курсу** є формування системи знань про природу конфліктів, набуття практичних навичок у їх вирішенні, вироблення вмінь прогнозувати і контролювати конфліктну ситуацію, позитивно сприймати конфлікт і прагматично його використовувати, формування загальних компетентностей щодо використання інструментів лідерства у професійній діяльності, здатності працювати у міждисциплінарній команді, а також оволодіння практичними інструментами організації ефективної команди та розподілу ролей, управління командою як системою. **Завдання вивчення дисципліни** полягає в опануванні: сутності конфліктології як системи знань, розвитку конфліктологічної думки, загальної теорії конфлікту, змісту процесу управління конфліктом, переговорів як способу вирішення конфліктів.

3. **Результати навчання (компетентності).**

Загальні компетентності

ЗК-1. Здатність до фундаментального аналізу та синтезу на основі логічних аргументів та перевірених фактів. Вміння виявляти, аналізувати і структурувати проблеми підприємства і розробляти рішення.

ЗК-2. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях: розробка і застосування нових економічних, торгівельних, біржових інструментів.

ЗК-3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК-4. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК-5. Здатність використання інформаційних і комунікаційних технологій: використання цих технологій для налагодження внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків.

ЗК-6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК-7. Здатність працювати в команді.

ЗК-8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК-9. Прагнення до збереження навколишнього середовища.

ЗК-10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

ЗК-11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК-12. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

Фахові компетентності

ФК-2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень.

ФК-3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

ФК-6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері економіки.

ФК-11. Здатність аналізувати існуючі й передбачати майбутні економічні процеси у виробництві, підприємницькій структурі, торгівлі, біржовій діяльності.

ФК-12. Здатність використовувати знання, уміння й навички в галузі теорії й практики економіки підприємства.

ФК-14. Здатність виявлення та обґрунтування пріоритетних напрямків організації та ведення власного бізнесу, визначати стратегічну мету підприємства, окреслювати загальну стратегію його діяльності.

ФК-16. Здатність раціонально розподіляти повноваження та компетенції у організаційній структурі управління підприємством. Здатність формулювати управлінські рішення, оцінювати і вибирати їх альтернативи. Здатність організувати й контролювати виконання управлінських рішень.

ФК-17. Здатність аналізувати існуючі і передбачати майбутні економічні процеси.

Програмні результати навчання

ПРН-1. Володіти фундаментальними знаннями щодо економічних процесів та закономірностей функціонування та розвитку підприємства, організації торгівлі та біржової діяльності.

ПРН-2. Вміти проводити науково-методологічні дослідження діяльності підприємства, аналіз та оцінку використання його потенціалу в досягненні цілей.

ПРН-6. Вміти розробляти стратегії та плани діяльності підприємства в цілому та його окремих підрозділів. Володіти методологією прогнозування, розробки стратегії та розвитку власної справи у сферах виробництва та надання послуг.

ПРН-9. Уміти організовувати колективну працю з досягнення цілей підприємства. Застосовувати методи контролю та критерії оцінювання результативності діяльності підприємства.

ПРН-10. Володіти лідерськими навичками. Вміти проводити колективні наради та переговори, узгоджувати інтереси всіх учасників з цілями та завданнями щодо управління розвитком підприємства.

ПРН-11. Забезпечувати встановлення ефективних контактів з діловими партнерами. Самостійно здійснювати пошук та аналіз різноманітних джерел інформації для прийняття управлінських рішень.

ПРН-12. Здатність визначати організаційну та економічну структури підприємства, статус його виробничих підрозділів.

ПРН-17. Здатність створювати систему комунікацій по просуванню товарів і послуг, формувати імідж підприємства.

4. Структура навчальної дисципліни.

Схема курсу денної/заочної форми навчання

Назви змістових модулів і тем	Усього годин денна/заочна	Методи та технології викладання (навчання)	Форма контролю. Бал оцінювання
1	2	3	4
Змістовий модуль 1. Конфліктологія в бізнесі			
Тема 1. Розвиток конфліктології як науки та навчальної дисципліни	4/-	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 2 бали
Тема 2. Сутність конфлікту: структурна модель, межі та функції	4/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 2 бали
Тема 3. Види конфліктів та причини їх виникнення	4/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 2 бали
Тема 4. Динаміка конфлікту, стратегія і тактика поведінки	4/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 2 бали
Тема 5. Управління конфліктами: сутність, оцінка та методи	8/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали

1	2	3	4
Тема 6. Профілактика конфліктів в організації	4/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 2 бали
Тема 7. Групові особливості виникнення конфліктів в організації	4/-	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 2 бали
Тема 8. Психологія і соціологія конфлікту	8/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали
Разом за модулем 1	40/12	Тести, ситуаційні завдання.	Максимальна оцінка 30 балів
Змістовий модуль 2. Лідерство в бізнесі			
Тема 9. Лідерство в бізнесі: сутність та актуальність сьогодення	8/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 6 бали
Тема 10. Стили лідерства в бізнесі	8/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 6 бали
Тема 11. Когнітивні якості бізнес-лідера та їх розвиток	8/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 5 бали
Тема 12. Модель бізнес-лідера, його авторитет та імідж	8/2	лекція диспут, імітаційні вправи, метод круглого столу, стимуляційні програми / Moodle, Google Hangouts, Office 365	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 5 бали
Разом за модулем 2	32/8	Тести, ситуаційні завдання.	Максимальна оцінка 30 балів
Разом	72/20		Максимальна оцінка 100 балів.

1. **Завдання для самостійного опрацювання.** У процесі виконання самостійної роботи студент, використовуючи знання теоретичного матеріалу та набуті прикладні навички за фахом, має продемонструвати здібності до науково-дослідної роботи і вміння творчо мислити та вирішувати актуальні науково-прикладні завдання. Студент зобов'язаний виконати письмову самостійну роботу на тему:

1. Об'єкт та предмет конфліктології.
2. Сутність конфлікту та його структура.
3. Динаміка та причини конфлікту.
4. Види конфліктів у суспільстві та їх особливості.
5. Особливості внутрішньо-особистісного, міжособистісного та міжгрупового конфліктів.
6. Психологічні особливості механізму виникнення конфліктів.
7. Теорії поведінки особистості в конфлікті.
8. Технології управління конфліктами.
9. Психологічні умови попередження та розв'язання конфліктів.
10. Сутність лідерства, історія розвитку відповідних теорій їх переваги і недоліки.

11. Особливості різних стилів лідерства.
12. Передумови ефективного лідерського впливу.
13. Основні етапи формування команди.
14. Ціннісні, критеріальні та поведінкові переваги партнера у діловому спілкуванні.
15. Бізнес-лідерство і когнітивні якості.
16. Основи риторики для бізнес-лідерів.
17. Сутності медіації та переговорного процесу у вирішенні конфліктів.
18. Основні поняття й концепції теорії лідерства.
19. Визначення переваг та загроз лідерської поведінки роботи в команді.
20. Формування системного уявлення про лідерство та командотворення.

IV. Політика оцінювання

Політика щодо академічної доброчесності.

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені. Студентам потрібно пройти безкоштовний курс академічної доброчесності в університеті <https://vumonline.ua/course/academic-integrity-at-the-university/>

Політика щодо дедлайнів та перекладання.

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-1 бал). Перекладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин.

Шкала оцінювання

Оцінювання курсу денної/заочної форми навчання

Вид заняття	Аудиторне навантаження			Самостійна робота	Консультації
	Лекції	Практичні заняття	Модульний контроль		
Форма контролю	Відвідування занять	Усне опитування, ситуаційні завдання, розв'язування задач	Тести	Письмова самостійна робота	Онлайн-консультування
Бал оцінювання	Не оцінюється	30	60	10	0

Оцінка в балах	Оцінка	Критерії оцінювання
1	2	3
90 – 100	Відмінно	Студент опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями та вміє їх застосовувати на практиці, здобув компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності
82 – 89	Дуже добре	Студент опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями, проте може застосувати більшість положень на практиці, здобути компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності з незначними помилками
75 - 81	Добре	Студент опанував 80–90 % курсу згідно програми, оперує більшістю основних понять та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності
67 -74	Задовільно	Студент опанував 60-70% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з незначними помилками

1	2	3
60 - 66	Достатньо	Студент опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора
1 – 59	Незадовільно	Студент опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, не розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора

V. Підсумковий контроль

Екзамен відбувається у вигляді теоретичних питань та практичних задач. Тестові запитання складено відповідно до програми курсу. Максимальна оцінка 60 балів. Екзамен проводить згідно розкладу.

VI. Рекомендована література та інтернет-ресурси

Основна

1. Гура Т., Романовський О., Книш А. Психологія лідерства в бізнесі: навчальний посібник. Харків : «Друкарня Мадрид», 2017. 100 с.
2. Книш А.Є. Діагностика типу морального лідерства у сфері бізнесу: навчальний посібник. К.: ДП «НВЦ»Пріоритети», 2016. 40 с.
3. Матвійчук Т. Ф. Конфліктологія: навч.-метод. посіб. Львів: Вид-во ГАЛИЧ-ПРЕС, 2018. 76 с.
4. Сергеева Л. М., Кондратьєва В. П., Хромей М. Я. Лідерство: навч. посібн. Івано-Франківськ: Лілея-НВ. 2015. 296 с.
5. Яхно Т.П., Куревіна І. О. Конфліктологія та теорія переговорів. Навч. посіб. К.: Центр Учбової літератури, 2012. 168 с.

Додаткова

6. Гура Т.В. Розвиток когнітивних якостей у бізнес-лідерів: навчальний посібник. К.: ДП «НВЦ»Пріоритети», 2016. 40 с.
7. Луцишин Г. І. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. для студентів, аспірантів і викл. вищ. закл. освіти України. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2015. 200 с.
8. Мелия М. Бизнес – это психология: Психологические координаты жизни современного делового человека. М.: Альпина Паблшер, 2017. 344 с.
9. Мороз В.М. Трудовий потенціал бізнес-лідера: навчальний посібник. К.: ДП «НВЦ»Пріоритети», 2016. 40 с.
10. Нескородев С. Н. Конфликтология : учеб. пособ. Харьков : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2015. 196 с.
11. Серета Н.В. Основи риторики для бізнес-лідерів: ефективний публічний виступі: навчальний посібник. К.: ДП «НВЦ» Пріоритети», 2016. 40 с.
12. Романовський О.Г. Бізнес-лідерство і когнітивні якості: навчальний посібник. К.: ДП «НВЦ»Пріоритети», 2016. 40 с.

Викладач

Т.І. Данилюк