

Завдання для дистанційного навчання
з дисципліни «Соціологія конфлікту»
для студентів групи ДК- 41

Самостійна робота

Завдання (Тема 13)

1. Поясніть поняття «ключова людина» на переговорах.
2. Охарактеризуйте типові помилки у процесі ділових переговорів.
3. Які види запитань сприяють успішному проведенню переговорів, а які – заважають?
4. Поясніть, які з основних стратегій поведінки в конфлікті ближче стоять до переговорів: ухиляння, суперництво, пристосування, компроміс чи співробітництво?
5. Назвіть методи, якими можна скористатися для успішного проведення переговорів.

Форма звіту:

конспект (опрацювати матеріал лекції);

завдання(1-5)

Виконати до 04.01.2021 р. і надіслати на електронну пошту alicelightua@gmail.com

Рекомендована література

1. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб. / О. А. Блінов. К. : НАУ, 2013. — 248 с.
2. Гуменюк Л. Й. Соціальна конфліктологія: підручник / Л. Й. Гуменюк. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2015. – 564 с. (С.490)
3. Етика ділового спілкування: [навч. посібник для вузів] / Т.Б. Грищенко. – К.: ЦУЛ, 2007. – 344с.
4. Кахович Ю. О. Вплив національних стереотипів на проведення міжнародних переговорів / Ю. О Кахович. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2011/16.pdf
5. Тихомирова Є. Б. Конфліктологія та теорія переговорів: підручник/ Є.Б.Тихомирова, С.Р. Постоловський.– Рівне: Перспектива, 2007. – 389 с.
6. Український дипломатичний словник / за ред. М. З. Мальського, Ю.М. Мороза, К.: Знання, 2011. – 495 с.
7. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів. – К.: „Академвидав”, 2004. – С. 140-154.
8. Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посібник. – К.: Кондор, 2004. – 172 с.