

**Волинський національний університет
імені Лесі Українки
Факультет історії, політології та національної безпеки
Кафедра політології та публічного управління**

В. Любчук, Л. Опейда

СОЦІОЛОГІЯ КОНФЛІКТУ

Методичні рекомендації для здобувачів освіти спеціальності
«Соціологія»

Луцьк-2023

УДК 316.48(072)

Л 93

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Волинського національного університету імені Лесі Українки (протокол № 10 від 21.06.2023р.)

Рецензенти:

Бортнікова А.В., доктор політичних наук, професор

Кузьмук О.М., кандидат соціологічних наук, доцент

Піменова О.О., кандидат соціологічних наук, доцент

Любчук В.В., Опейда Л.М.

Л 93 Соціологія конфлікту: методичні рекомендації для студентів спеціальності «Соціологія». Луцьк: ВНУ ім. Лесі Українки, 2023.- с.

Методичні рекомендації укладені відповідно до діючого силабуса з освітнього компонента «Соціологія конфлікту» для студентів спеціальності «Соціологія» вищих навчальних закладів. Методичні рекомендації містять короткий опис пропонованих для розгляду тем, завдання для проведення лабораторних занять, завдання з елементами дослідницької роботи, питання для самостійної роботи, список літератури.

Основна мета методичних рекомендацій – організація самостійної роботи студента.

УДК 316-047.37(072)

© Любчук В.В. 2023© Волинський національний університет імені Лесі Українки,
2023

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Мета і завдання освітнього компонента, його місце у освітньому процесі.....	5
Структура освітнього компонента.....	7
Плани практичних занять.....	9
Теми лабораторних занять.....	9
Політика оцінювання.....	12
Підсумковий контроль.....	13
Шкала оцінювання.....	14
Рекомендована література.....	15
Глосарій.....	17
Додатки.....	19

ВСТУП

Сучасні соціальні зміни актуалізували проблематику конфліктності, оскільки, саме період нестабільності, патологічних станів спричинює до появи конфліктів та загострює вже існуючі. Пандемія COVID-19 спричинила до збільшення міжособистісних конфліктів, війна в Україні спричинила також до інтенсифікації конфліктів на мезо- та макро-рівнях.

Освітній компонент «Соціологія конфлікту» містить тематичний план щодо сутності поняття конфлікту, його типів та видів, способів профілактики та попередження конфліктних ситуацій та соціологічних методів їх дослідження.

Для майбутніх соціологів необхідно володіти знаннями, вміннями та навичками щодо дослідження конфліктів, впливу соціальних та інших чинників на їхню появу, перебігу та наслідки. застосуванні якісних методів збору соціологічної інформації, що дозволить їм брати активну участь у соціологічних проектах та самостійно проводити авторські соціологічні дослідження.

У виданні акцентується увага на актуальності конфліктної проблематики, важливості її дослідження у сучасному суспільстві з метою мінімізації негативних впливів на суспільство та окремі соціальні групи.

Опис освітнього компонента

1. Анотація курсу

Для сучасного суспільства характерним є підвищений рівень конфліктності. Пандемія COVID-19 спричинила спалах міжособистісних конфліктів, боротьба за території, корисні копалини, культури та ідеології теж активізували інші конфлікти, які мають досить широкий ореол поширення. Війна на території України теж підвищила рівень конфліктності на усіх рівнях: від рівня до суспільства до рівня окремої соціальної групи, наприклад, сім'ї та рівня окремої особистості. Необхідність пошуку шляхів попередження або розв'язання конфліктних ситуацій різних рівнів, масштабів спонукає до їхнього дослідження різними науками, соціологія – не виключення.

Даний курс знайомить здобувачів освіти із категоріальним апаратом «Соціології конфлікту», різними видами та типами конфліктів, методологією та методами їхнього дослідження, чинниками, що впливають на їхню появу, прояв та розв'язання.

У виданні представлено тематичний план лекційних занять, теми лабораторних робіт, плани практичних занять та деякі завдання до підсумкових контрольних робіт, список літератури, перелік питань для підготовки до заліку, а також порядок нарахування балів за шкалою ECTS та національною шкалою.

2. Пререквізити вивчення освітнього компонента базуються на освітніх компонентах загального та професійного циклів підготовки попередніх років навчання: Загальна соціологічна теорія, Психологія особистості, Соціальний капітал і людський потенціал в управлінні, Соціологія поколінь.

3. Мета і завдання освітнього компонента

Метою освітнього компонента є:

- сформувати компетентності здобувачів освіти у напрямі соціології конфлікту;
- концептуалізувати у ЗО систему наукових знань з навчального курсу «Соціологія конфлікту» як прикладного соціологічного напрямку;
- сформувати навички аналізу конфліктних ситуацій різних рівнів;
- підвищити рівень соціологічної компетентності здобувачів освіти у застосуванні знань та вмінь із застосування соціологічних та психологічних методів дослідження конфліктів.

Основне завдання освітнього компонента – сприяти соціологічній підготовці бакалаврів до професійної діяльності у сфері конфліктології та соціології конфлікту. Після вивчення навчальної дисципліни «Соціологія конфлікту» бакалаври повинні набути та отримати **знання**:

- основних понять, що складають категоріальний апарат курсу «Соціологія конфлікту»;
- соціологічних та психологічних методів дослідження конфліктів;
- соціологічних підходів до дослідження конфліктів;
- видів та типів конфліктів;
- чинників, що впливають на появу, розгортання, попередження та розв'язання конфліктів;
- інтернет-ресурси для отримання актуальної суспільної інформації.

уміння:

- аналізувати конфлікти у різних сферах ;
- підбирати принципи, технології медіації;
 - застосовувати знання з соціогуманітарних наук для аналізу конфліктів;
 - обґрунтовувати застосування соціологічних методів для дослідження конфліктів;
- володіти інтернет-ресурсами для пошуку та аналізу.

4. Результати навчання (Компетентності)

Основним результатом навчання є знання предметної області соціології , вміння аналізувати релігійні процеси та явища, а також застосування теоретичних знань для організації та проведення соціологічних досліджень у галузі соціології релігії.

Загальні компетентності:

- ЗК01. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.
- ЗК03. Здатність працювати в команді.
- ЗК04. Здатність бути критичним і самокритичним.
- ЗК07. Навички міжособистісної взаємодії.

Спеціальні компетентності:

- СК01. Здатність оперувати базовим категоріальнопонятійним апаратом соціології.
- СК03. Здатність аналізувати соціальні зміни, що відбуваються в Україні та світі в цілому.
- СК08. Здатність дотримуватися у своїй діяльності норм професійної етики соціолога.

Програмні результати навчання:

РН01. Використовувати понятійний апарат соціології в освітній, дослідницькій та інших сферах професійної діяльності.

РН02. Розуміти історію розвитку соціології, її сучасні концепції та теорії, основні проблеми.

РН03. Застосовувати положення соціологічних теорій та концепцій до дослідження соціальних змін в Україні та світі.

РН04. Пояснювати закономірності та особливості розвитку і функціонування соціальних явищ у контексті професійних задач.

РН06. Ефективно виконувати різні ролі (зокрема організатора, комунікатора, критика, генератора ідей, виконавця тощо) у команді в процесі вирішення фахових задач.

РН12. Знати та дотримуватися етичних норм професійної діяльності соціолога.

5. Структура освітнього компонента

Структура освітнього компонента представлена у вигляді таблиці 1 (денна форма навчання), у якій представлено кількість лекційних, практичних та лабораторних занять. Передбачено консультації з ОК та години для самостійної роботи ЗО.

Таблиця 2

Назви змістових модулів та тем	Усього	Лекції	Практичні	Лаб.	Сам. роб.	Конс.	Форма контролю/ Бали
Змістовий модуль 1. Соціологічні підходи до дослідження конфліктів.							
Тема 1. Поняття та функції конфліктів (за Дарендорфом Р.)	14	2	2	-	10	-	ДС/3,3
Тема 2. Причини та функції конфліктів (за Козером Л.)	14	2	2	-	10	-	ДБ/3,3
Тема 3. Моделі, технології та методи розв'язання конфліктів.	18	2	2	2	10	2	РМГ/3,3
Тема 4. Переговори як спосіб вирішення конфліктів.	16	2	2	-	10	2	РМГ/3,3
Тема 5. Медіація: поняття, принципи, види, технології.	16	2	2	2	10	-	РМГ/3,3
Разом за модулем 1	78	10	10	4	50	4	16,5
Змістовий модуль 2. Види та типи конфліктів у різних сферах.							
Тема 6. Психологічна основа конфліктів.	8	-	2	2	2	2	Т/3,3
Тема 7. Трудові (виробничі) конфлікти.	16	2	2	2	10	-	РМГ/3,4
Тема 8. Економічні та політичні конфлікти.	14	2	-	2	10		РМГ/3,4
Тема 9. Міжетнічні (етнонаціональні) конфлікти.	16	2		2	10	2	РЗ/К3,3
Тема 10. Соціальний конфлікт: поняття, причини, шляхи розв'язання.	16	2	2	2	10	-	ДБ/3,4
Тема 11. Конфлікти	16	2	2	-	10	2	ДБ/3,4

ідеологій, культур і цивілізацій.							
Тема 12. Соціологічні методи дослідження конфліктів.	16	2	2		10	2	РМГ/3,4
Разом за модулем 2	102	12	10	10		8	23,8
Види підсумкових робіт							Бал 40
Підсумкова контрольна робота 1+ Підсумкова контрольна робота 2							30+30=60
Всього годин/ Балів	180	22	20	14	112	12	100

Форма контролю*: ДС – дискусія, ДБ – дебати, Т – тести, ТР – тренінг, РЗ/К – розв’язування задач/кейсів, ІНДЗ/ІРС – індивідуальне завдання/індивідуальна робота студента, РМГ – робота в малих групах, МКР/КР – модульна контрольна робота/ контрольна робота, Р – реферат, а також аналітична записка, аналітичне есе, аналіз твору тощо.

6. Темі лабораторних робіт

1. Проаналізувати конфлікти із врахуванням мережі Томаса-Кілмена.
2. Пройти тести на визначення власної конфліктності у колективі.
3. Обґрунтувати технології медіації.
4. Аналіз конфліктів у художній літературі.
5. Конфліктна ситуація в колективі: шляхи попередження.
6. Проведення опитування на тему конфліктів за допомогою інтернет-ресурсу Survio.
7. Написати сценарій психологічного тренінгу по подоланню наслідків конфлікту.

7. Плани практичних занять

Практичне заняття 1.

Соціологія конфлікту як спеціальна соціологічна теорія.

1. Об’єкт та предмет соціології конфлікту.
2. Теоретико-методологічні аспекти дослідження конфлікту.
3. Поняття конфлікту в соціології. Види конфлікту.
4. Функції конфліктів.

Практичне заняття 2.

Етнонаціональні та релігійні конфлікти.

1. Поняття і структура етнонаціональних конфліктів.
2. Динаміка і типологія етнонаціональних конфліктів.
3. Форми протікання і способи врегулювання етнонаціональних конфліктів.
4. Поняття, причини і структура релігійних конфліктів.
5. Типологія релігійних конфліктів і шляхи їх врегулювання.

Практичне заняття 3.

Конфлікти в сучасних правових відносинах.

1. Поняття юридичного конфлікту.
2. Типологія і динаміка юридичних конфліктів.
3. Регулювання юридичних конфліктів.
4. Кримінальний конфлікт та його регулювання.

Практичне заняття 4.

Конфлікти у сфері управління та організаційні і трудові конфлікти.

1. Поняття і види конфліктів у сфері державного управління.
2. Специфіка організаційно-управлінських конфліктів.
3. Типологія і способи врегулювання організаційно-управлінських конфліктів.
4. Соціально-психологічна характеристика конфлікту в організації.
5. Управління конфліктом в організації.
6. Специфічні особливості трудового конфлікту. Класифікація трудових конфліктів.

Практичне заняття 5.

Соціокультурний конфлікт.

1. Поняття та причини виникнення соціокультурних конфліктів.
2. Конфлікт цінностей: види та особливості прояву.
3. Форми культурного конфлікту та способи їх вирішення.
4. Методи аналізу та врегулювання конфліктів.

Практичне заняття 6.

Поняття та профілактика соціальних конфліктів.

1. Поняття соціальний конфлікт, його специфічні риси.
2. Попередження соціальних конфліктів.
3. Співробітництво та соціальне партнерство.
4. Інституалізація відносин в суспільстві.

Практичне заняття 7.

Технології вирішення конфліктів.

1. Технології врегулювання конфліктів.
2. Базові основи консенсусу.
3. Юридичні способи врегулювання конфліктів.

Практичне заняття 8.

Переговорний процес і його динаміка.

1. Переговори як спосіб вирішення конфліктів.
2. Вити переговорів та їх функції.
3. Психологічні особливості переговорного процесу.
4. Динаміка переговорного процесу та алгоритм переговорів.

Практичне заняття 9.

Медіація: принципи, види, технології.

1. Принципи і тактики посередництва.
2. Функції медіатора і стадії медіації.
3. Технології і техніки медіації на різних етапах вирішення конфліктів.
4. Моделі діяльності третьої сторони у врегулюванні конфліктів.

Практичне заняття 10.

Соціологічні методи дослідження конфліктів.

1. Кількісні методи дослідження конфліктів.
2. Якісні методи дослідження конфліктів.

8. Підсумкові контрольні роботи (орієнтовний набір завдань).

1. Дати визначення поняттям: «конфлікт», «релігійний конфлікт», «суб'єкт конфлікту», «військовий конфлікт», «юридичний конфлікт».
2. Охарактеризувати конфлікт за Дарендорфом Р.
3. Сформувати хмару понять на основі обраної теми курсу за допомогою програми WordArt.
4. Написати есе на тему: «Війна в Україні: причини, чинники впливу, шляхи розв'язання».
 1. Дати визначення поняттям: «латентний конфлікт», «об'єкт конфлікту», «трудовий конфлікт», «політичний конфлікт», «функції конфлікту».
 2. Соціальні функції конфлікту за Козером Л.
 3. Сформувати хмару понять на основі обраної теми курсу за допомогою програми WordArt (<https://wordart.com/>)
 4. Написати есе на тему: «Війна в Україні: причини, чинники впливу, шляхи розв'язання».

9. Завдання для самостійного опрацювання

1. Проаналізувати дані результатів соціологічних досліджень на сайті Соціологічної асоціації України (<https://sau.in.ua/pro-sau/>), Соціологічної групи «Рейтинг» (<https://ratinggroup.ua/>), (<https://kiis.com.ua/>).
2. Визначити оптимальні соціологічні методи для дослідження конфліктів.
3. Підготувати есе на тему «Конфлікти в сучасному суспільстві: причини та шляхи вирішення» (Додаток 1).

Політика оцінювання

Політика викладача щодо студента.

Вимоги викладача:

- обов'язкове відвідування навчальних занять;

- активність студента під час практичних занять;
 - своєчасне виконання завдань самостійної роботи;
 - виконання модульних контрольних завдань, запропонованих есе та інших видів робіт;
 - вчасне виконання лабораторних занять;
 - відпрацювання занять, що були пропущені або не підготовлені (незадовільні оцінки) на консультаціях;
- Не допустимо:
- пропуск занять без поважних причин;
 - запізнення на заняття;
 - користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття (за винятком дозволу викладача при необхідності виконання певних завдань, передбачених навчальною дисципліною);
 - порушення дисципліни;
 - списування та плагіат.

Поточний контроль проводиться на кожному практичному занятті. Оцінюється теоретична підготовка студента та його демонстрація ним практичних навичок. Критерії поточного оцінювання знань здобувачів на практичному занятті (оцінюється в діапазоні від 0 до 3,4 балів): 3,4 бали – завдання виконане в повному обсязі, використовуються професійні терміни. 2 бали – завдання виконане, але обґрунтування відповіді недостатнє, 1 бал – завдання виконане частково, допущені значні помилки. 0 балів – завдання не виконане. Викладач оцінює повноту розкриття питання, цілісність, системність, логічну послідовність, вміння аргументувати свою думку та формулювати висновки, акуратність та вірність оформлення письмової роботи, самостійність виконання роботи та відсутність плагіату. Підсумкова контрольна робота є складовою підсумкового контролю і здійснюється через проведення аудиторної письмової роботи під час проведення останнього практичного заняття в межах окремого залікового модуля. Критерії оцінювання знань здобувачів при виконанні підсумкових контрольних робіт (оцінюється в діапазоні від 0 до 30 балів): 30-20 балів – вільно володіє обсягом матеріалу, вільно висловлює власні думки, повністю і якісно розкриває усі питання, вміло використовує між предметні зв'язки. 12-19 балів – вільно висловлює власні думки, але відповіді недостатньо обґрунтовані, допущені незначні помилки; 5-11 балів – не повністю розкриті запитання або не усі питання розкриті на належному рівні; 1-4 бали – розкрито лише одне питання; 0 балів – відповідь відсутня.

За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Політика щодо академічної доброчесності

Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає:

- самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання;
- обов'язкове посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; дотримання принципів та положень Кодексу професійної етики соціолога (<https://sau.in.ua/pro-sau/>);
- надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

За порушення академічної доброчесності (плагіат, фальсифікація, списування, обман тощо) здобувачі освіти можуть бути притягнені до академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання (контрольна робота, іспит, залік тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми; відрахування з Університету.

Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 25%. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних пристроїв).

Політика щодо дедлайнів та перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності балів). Перескладання модулів відбувається за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Підсумковий контроль

На іспит виносяться основні питання, що потребують творчої відповіді та уміння синтезувати отриманні знання і застосовувати їх під час розв'язання практичних завдань.

Форма проведення заліку – усна.

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА ЗАЛІК

1. Поняття та функції конфліктів.
2. Розуміння конфлікту за Дарендорфом Р.
3. Функції та структура конфліктів за Козером Л..
4. Методологія дослідження конфліктів.
5. Методика дослідження конфліктів.

6. Соціальний конфлікт: поняття, шляхи вирішення.
7. Конфлікти в різних сферах: загальна характеристика.
8. Міжособистісні конфлікти.
9. Внутріособистісні конфлікти.
10. Сімейні конфлікти.
11. Трудові конфлікти.
12. Економічні конфлікти.
13. Політичні конфлікти.
14. Міжетнічні (етнонаціональні) конфлікти.
15. Міжконфесійні конфлікти.
16. Міждержавні конфлікти.
17. Переговори як форма подолання конфліктів.
18. Медіація: поняття, принципи, технології.
19. Використання психологічних тестів у дослідженні конфліктів.
20. Застосування проєктивних методик.

Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90–100	Зараховано
82–89	
75–81	
67–74	
60–66	
1–59	Незараховано (необхідне перескладання)

Рекомендована література та інтернет-ресурси

1. Гірник А.М. Основи конфліктології. Навчальний посібник для студ.вищ. навч.закл. К.: Києво-Могилянська академія, 2010. 222с.
2. Гуменюк Л.Й. Соціальна конфліктологія: навчальний посібник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2013. 400 с.
3. Козаков В. Сучасна соціологія конфлікту : образ соціальної реальності. Соціологічна теорія: традиції та сучасність : Навчальний посібник. За ред. А. Ручки. К.: 2007.
4. Конфліктологія : Навч. посіб. М. Герасіна,, П. Требін та ін. Х. : право, 2012. 128 с.
5. Конфліктологія: Навчальний посібник. Л.І. Скібіцька. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 384 с.
6. Конфліктологія: Навчальний посібник. Авт. Зінчина О. Б. Харків: ХНАМГ, 2007. 164 с.
7. Конфлікти: Структура, ескалація, залагодження: Навч. Посібник. А.М. Гірник; А.Ю. Бобро. - 2-ге вид., випр. і доп. К.: Основи , 2004. 172 с. 5. Марков Г.Н.
8. Лефтеров В. О., Ігнат'єва І. І., Цуркан О. В. Соціологія конфлікту: навчально-методичний посібник (для студентів факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА»). Одеса: Фенікс, 2019. 34 с.
9. Орлянський В.С. Конфліктологія: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів; Запорізький нац. техн. ун-т. Київ : Центр учбової літ. (ЦУЛ), 2007. 159 с. Електронний ресурс - Режим доступу: http://www.studmed.ru/orlyanskiy-vskonflktologya_4be4a6f94ac.html
10. Пірен М.І. Конфліктологія: Підручник. К.: МАУП. 2007. 360 с.

Додаткова література та інтернет-ресурси.

1. Макеєв С. Інститутційні стани: норма, патологія, надзвичайність. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2022. № 2. С. 22-39
2. Опитування онлайн. URL: <http://www.surveo.com>
3. Соціологічна асоціація України. URL: <https://sau.in.ua/pro-sau/>

ГЛОСАРІЙ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ

1. **Дарендорф Ральф** – німецький соціолог. Автор робіт із теоретичної соціології, актуальних проблем у розвитку ФРН («Соціальні класи й класовий конфлікт в індустріальному суспільстві» (1957), «Суспільство й демократія в Німеччині» (1965) та ін.). За Дарендорфом Р. суспільний порядок підтримується координованими асоціаціями, союзами, що являють собою групи з чітким поділом ролей у системі владних відносин на керуючих і керованих, котрі конкурують між собою за дефіцитні ресурси – владу й авторитет. Це і є головним джерелом суспільних конфліктів і змін.

2. **Козер Льюїс** – американський соціолог, дослідник теорії конфлікту. У праці «Функції соціального конфлікту» запропонував модель конфліктного тлумачення суспільного життя, розглянув позитивні функції соціального конфлікту в суспільстві.

3. **Конфлікт** – 1) неминуча і універсальна суперечність, яка притаманна будь-якій системі і виступає джерелом її змін; 2) якість або стан системи, що знаходиться у розвитку; 3) різновид взаємодії суб'єктів, що характеризується подоланням протидії.

4. **Конфлікт дисфункційний** – 1) тип конфлікту, наслідки якого призводять до звуження позитивних функцій і перспектив розвитку соціальної системи; 3) конфліктна взаємодія індивідів або інших соціальних суб'єктів у межах однієї соціальної групи або організації, що призводить до послаблення функціональної стійкості і стабільності групи або організації і зниження ефективності, угасання і зникнення її функцій.

5. **Конфлікт міжнаціональний** – протистояння між представниками націй з метою зміни наявних обмежень національних прав та соціально-політичної нерівності за ознакою національної належності.

6. **Конфліктна ситуація** – стан відносин суб'єктів соціальної взаємодії, який обумовлений усвідомленням суб'єктами об'єктивної або суб'єктивної суперечності, взаємовиключення, розбіжності потреб, інтересів, цілей тощо і потенційною готовністю сторін до дій щодо реалізації власних інтересів шляхом подолання протидії та змін існуючого стану речей.

7. **Конфлікт соціальний** – зіткнення інтересів різних соціальних груп, окремий випадок прояву соціальних суперечностей, одні з їх форм, що характеризується наявністю вираженого протистояння суспільних сил.

8. **Конфлікту соціального концепції** – різноманітні варіанти теоретичного осмислення причин і наслідків протидій соціальних суб'єктів, їх ролі в суспільному житті.

9. **Конфлікт соціальний трудовий** – різновид соціального конфлікту, стадія максимального розвитку суперечностей між соціальними суб'єктами соціально-трудоких відносин (соціальними чи соціально-професійними групами) безпосередньо у трудовій чи пов'язаних з нею сферах діяльності (у сферах розподілу, обміну, споживання та ін.) на підприємствах і установах, у різних галузях виробництва, у суспільстві в цілому.

10. **Конфлікту соціального теорія** – напрям розвитку соціологічної думки ХХ ст., пов'язаного з вивченням конфліктів у соціальному житті.

11. **Медіація** – 1) посередництво, втручання з метою примирення; 2) посередництво третьої особи (держави), що не є стороною конфлікту.

12. **Модель конфлікту** – підхід, що трактує конфлікт як атрибут будь-якого типу соціальної системи.

13. **Розв'язання конфлікту** – за Марксом К. – завершення (соціального) конфлікту шляхом знищення однієї із сторін конфлікту-одного із класів або соціальної групи, позбавлення їх економічних і політичних атрибутів.

Як писати есе?

¹ НАУКОВЕ ЕСЕ як навчальне завдання (Academic Essay)

Наукове есе як навчальне завдання з соціологічних дисциплін спрямоване на перевірку успішності опанування категоріальним апаратом соціології та вміння застосувати «соціологічну уяву» для опису та аналізу досвіду повсякденності. Есе – аналітична, а не описова робота, в якій чітко виражена авторська позиція з приводу наведених ідей, аргументів та контраргументів, аналіз теоретичного та емпіричного матеріалу. Наукове есе належить до жанру критики, наукової публіцистики, що припускає вільну трактовку наукової чи соціальної проблеми та формулювання власної авторської позиції з поставлених питань. Есе протиставляють систематичному науковому опису питання чи проблеми. Сутність есе як жанру наукового письма є критичний аналіз підходів та позицій щодо певної соціальної чи наукової проблеми, формулювання й аргументація власної авторської візії. Автором жанру вважають М. Монтеня («Спроби», 1580 р.), в Англії кін. XIV– поч. XVII ст. – Ф. Бекон. Есе є розповсюдженим жанром сучасної західної критичної наукової літератури. Есе як робота з соціологічних дисциплін має складатись з (1) вступу, в якому формулюється проблемне питання та обґрунтовується його актуальність, визначення ключових понять, які використовуються у роботі; (2) основна частина есе, в якій розгортається постановка проблеми, розкриття аргументів pro & contra ("за" та "проти"), їх аналіз, обґрунтування та критика із застосуванням даних, інших аргументів, прикладів, розкриття позицій різних авторів з даної проблеми та їх аргументів, формулювання та аргументація власної авторської позиції; (3) висновки чи заключні коментарі, в яких підводяться підсумки, а також можливо формулювання питань на подальші роздуми та дослідження.

Есе можна будувати навколо, наприклад, наступних питань:

♣ Яким є спосіб теоретичного пояснення соціальної проблеми в межах різних теоретичних підходів?

♣ В чому можливості та обмеження дослідження даної проблеми з позиції різних теоретичних підходів? Що залишається поза увагою в межах одного підходу, але є фокусом дослідження в межах іншого?

♣ В чому переваги визначення певних сторін проблеми як головних?

♣ В чому полягає зміст соціальної проблеми, чим можна пояснити посилення уваги до цієї проблеми сьогодні, або, навпаки, її замовчування та відсутність дослідницької уваги?

♣ Якими є перспективи дослідження даної проблеми з позиції різних авторів? Обґрунтуйте Вашу позицію.

Есе – короткий науковий твір, який вимагає стислого викладення основних ідей, аргументів, критичних коментарів, зв'язків між ними, формулювання й аргументації авторської позиції. Оформлення есе: Набраний на комп'ютері текст (шрифт Times New Roman 14, полуторний інтервал), 4-8 сторінок (до 2000 слів). На першій сторінці обов'язково позначити: наукове есе з дисципліни "... на тему: «...», а також Ваші ПІБ, групу. Текст есе можна починати на тій же сторінці.

¹ Бабенко С. Як написати академічний навчальний текст: короткий довідник для студентства факультету соціології. Електронне видання. К.: ВПЦ "Київський університет". 2016. 32 с.

Психологічний тест на тему: Оцінка тактики переговорів у конфліктах.

Переговори – механізм або технологія вирішення (врегулювання, розв’язання) конфлікту; сумісна діяльність опонентів із пошуку взаємного рішення проблеми. Переговори найчастіше проводяться за допомогою помічника або третьої сторони. За допомогою даної методики можна з’ясувати яку саме тактику ведення переговорів при виникненні конфліктної ситуації обираєте Ви.

Інструкція: у кожному запитанні тесту оберіть, позначивши свій вибір, відповіді «А» або «Б».

Запитання:

1. а) Звичайно я досягаю свого. б) Частіше я прагну знайти спільні позиції. 2. а) Я намагаюсь уникнути неприємностей. б) Коли я довожу свою правоту, на дискомфорт партнерів не звертаю уваги.

3. а) Мені неприємно відмовлятися від своєї точки зору. б) Я завжди прагну встати на позицію іншої людини.

4. а) Не варто хвилюватися через розбіжності з іншими людьми. б) Розбіжності завжди хвилюють мене.

5. а) Я прагну заспокоїти партнера і зберегти з ним нормальні стосунки. б) Завжди слід доводити свою точку зору.

6. а) Завжди слід шукати спільну точку зору. б) Слід прагнути здійснення своїх задумів.

7. а) Я повідомляю свою точку зору і прошу партнерів висловити їх точку зору та думки. б) Краще продемонструвати перевагу логічності свого мислення.

8. а) Найчастіше я намагаюся переконати іншу людину. б) Найчастіше я намагаюся зрозуміти точку зору іншої людини.

9. а) Я завжди схильюсь до прямого обговорення проблеми. б) Розмовляючи, я стежу за розвитком думок іншої людини. 10. а) Я відстоюю свою позицію до кінця. б) Я схильний змінити позицію, якщо мене переконують.

Обробка та інтерпретація результатів: Визначте співпадіння за наведеною нижче шкалою та підрахуйте кількість співпадінь у кожному рядку:

П (протидія) – 1А, 2Б, 3А, 4А, 5Б, 7Б, 8А, 9А, 10А.

С (співпраця) – 1Б, 2А, 3Б, 4Б, 5А, 6А, 7А, 8Б, 9Б, 10Б.

Визначте, що переважає у вашій поведінці (С або П), а також визначте, на що Ви більше орієнтовані: – на прагнення будь-що домогтися перемоги, довести своє (протидія, конкуренція, конфронтація), – на прагнення спільно (колегіально) вирішити проблему (орієнтація на вирішення питання, на справу, на співпрацю, на кооперацію). Природно, друга тактика є більш продуктивною.

Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні В.В. Бойко.

Кожен з нас, під час спілкування, використовує різні стратегії психологічного захисту, найчастіше це відбувається в конфліктних ситуаціях. Психологічний захист – спеціальна регулятивна система стабілізації особистості, спрямована на усунення чи зведення до мінімуму почуття тривоги, пов'язаного з усвідомленням конфлікту, що здійснюється за допомогою захисних механізмів (компенсації, гіперкомпенсації, втечею, раціоналізацією, витисненням, ідентифікацією, заміщенням, або перенесенням, регресією, агресією й аутоагресією, протестом або відмовою, сублімацією, конверсією, фантазуванням). Захисні механізми – психологічний «заслон», захист сфери свідомості від негативних переживань, що психологічно травмують особистість, забезпечують психологічний захист та психологічну безпеку особистості. Автоматичне використання захистів зумовлене: а) темпераментом; б) природою стресів, що були пережиті у ранньому дитинстві; в) захистами, зразками для яких, а іноді і свідомими вчителями, були батьки та інші значущі особи; г) засвоєними наслідками використання окремих захистів на практиці. За допомогою даного тесту Ви зможете діагностувати власну провідну стратегію захисту у спілкуванні.

Інструкція: Для визначення власної провідної стратегії захисту в спілкуванні важливо обрати той варіант відповіді на запитання, що найбільш підходить саме Вам:

Запитання:

1. Знаючи себе, Ви можете сказати: а) Швидше за все, я людина миролюбна, поступлива; б) Швидше за все, я людина гнучка, здатна обходити гострі ситуації, уникати конфліктів; в) Швидше за все, я людина безкомпромісна і категорична.

2. Коли Ви подумки з'ясовуєте відносини зі своїм кривдником, то найчастіше: а) шукаєте спосіб примирення; б) обмірковуєте спосіб не мати з ним справ; в) міркуєте про те, як його покарати або поставити на місце.

3. У спірній ситуації, коли партнер явно не намагається або не хоче Вас зрозуміти, Ви, найімовірніше: а) будете спокійно домагатися того, щоб він Вас зрозумів; б) намагатиметеся припинити з ним спілкування; в) будете гарячкувати, ображатися або злитися.

4. Якщо захищаючи свої важливі інтереси, Ви відчуєте, що можете посваритися з гарною людиною, то: а) підете на значні поступки; б) відступите від своїх домагань; в) будете відстоювати власні інтереси

5. У ситуації, де Вас намагаються скривдити або принизити, Ви швидше за все: а) намагатиметеся набратися терпіння і довести справу до кінця; б) дипломатично підете від контактів; в) дасте гідну відсіч.

6. У взаємодії з владним і в той же час несправедливим керівником Ви: а) зможете співпрацювати заради інтересів справи; б) постараетесь якнайменше контактувати з ними; в) будете чинити опір його стилю, активно захищаючи свої інтереси.

7. Якщо вирішення питання залежить тільки від вас, але партнер зачепив Вашу самолюбність, то Ви: а) підете йому назустріч; б) підете від конкретного рішення; в) вирішите питання не на користь партнера.

8. Якщо хтось із друзів час від часу буде дозволяти собі образливі випадки на Вашу адресу, Ви: а) не надаватимете цьому особливого значення; б) намагатиметеся обмежити або припинити контакти; в) кожного разу дасте гідну відсіч.

9. Якщо у партнера є претензії до Вас і він при цьому роздратований, то Ви зазвичай: а) спершу заспокоїте його, а потім реагуватимите на претензії; б) уникатимите з'ясування відносин з партнером у такому стані; в) поставите його на місце або перервете.

10. Якщо будь-хто з колег стане розповідати Вам про те погане, що говорять про Вас інші, то Ви: а) тактовно вислухаєте все до кінця; б) пропустите повз вух; в) перервете розповідь з півслова.

11. Якщо партнер занадто наполегливий і хоче одержати вигоду за Ваш рахунок, то Ви: а) підете на поступки заради миру; б) ухилятиметеся від остаточного рішення, розраховуючи на те, що партнер заспокоїться і тоді Ви повернетеся до питання; в) звичайно дасте зрозуміти партнерові, що він не отримає вигоду за Ваш рахунок.

12. Коли Ви маєте справу з партнером, який діє за принципом «урвати побільше», Ви: а) терпляче домагаєтеся своїх цілей; б) волієте обмежити взаємодію з ним; в) рішуче ставите такого партнера на місце.

13. Маючи справу з трохи нахабною особистістю, Ви: а) знаходите до неї підхід за допомогою терпіння і дипломатії; б) зводите спілкування до мінімуму; в) дієте такими ж методами.

14. Коли сперечальник налаштований до Вас вороже, Ви зазвичай: а) спокійно і терпляче долаєте його настрої; б) уникаєте спілкування; в) ставите його на місце, або відповідаєте тим же.

15. Коли Вам задають неприємні провокативні питання, Ви найчастіше: а) спокійно відповідаєте на них; б) уникаєте прямих відповідей; в) «заводитеся», втрачаєте самовладання.

16. Коли виникають гострі розбіжності між Вами і партнером, то це найчастіше: а) змушує Вас шукати вихід з ситуації, знаходити компроміс, іти на поступки; б) спонукає згладжувати протиріччя, які не підкреслюють розходження в позиціях; в) активізує бажання довести свою правоту.

17. Якщо партнер виграє в суперечці, для Вас типово: а) привітати його з перемогою; б) зробити вигляд, що нічого особливого не відбувається; в) «битися до останнього патрона».

18. У випадках, коли відносини з партнером набувають конфліктного характеру, Ви додержуєтеся правила: а) «мир за будь-яку ціну» – визнати свою поразку, принести вибачення, піти назустріч побажанням партнера; б) «пас убік» – обмежити контакти, піти від суперечки; в) «розставити крапки над «і»» – з'ясувати всі розбіжності, неодмінно знайти вихід із ситуації.

19. Коли конфлікт стосується Ваших інтересів, то Вам найчастіше вдається його вигравати: а) завдяки дипломатії та гнучкості розуму; б) за рахунок витримки і терпіння, в) за рахунок темпераменту та емоцій.

20. Якщо хто-небудь із колег навмисно зачепить Ваше самолюбство, Ви: а) м'яко і коректно зробите йому зауваження; б) не будете загострювати ситуацію, зробите вигляд, ніби нічого не сталося; в) дасте гідну відсіч.

21. Коли близькі критикують Вас, то Ви: а) приймаєте їх зауваження із вдячністю; б) намагаєтеся не звертати на критику уваги; в) драгуєтеся, чините опір або злитеся.

22. Якщо хтось із рідних або близьких говорить Вам неправду, Ви зазвичай віддасте перевагу: а) спокійно і тактовно домагатися істини; б) зробити вигляд, що не помічаєте брехні, обійти неприємний бік справи; в) рішуче вивести брехуна «на чисту воду».

23. Коли Ви роздратовані, нервуєте, то найчастіше: а) шукаєте співчуття, розуміння; б) усамітнюєтеся, щоб не проявити свій стан на партнерах; в) на комусь відіграєтеся, шукаєте «цапа відбивала».

24. Коли хтось з колег, менш гідний і здатний, ніж Ви, одержує заохочення від керівництва, Ви: а) радієте за колегу; б) не надаєте особливого значення факту; в) турбуєтеся, засмучуєтеся або злитися.

Обробка та інтерпретація результатів:

Для визначення стратегії психологічного захисту в спілкуванні з партнерами, яка властива Вам, треба підрахувати суму відповідей кожного типу: «а» – миролюбність, «б» – уникнення, «в» – агресія. Чим більше відповідей того або іншого типу, тим чіткіше виражена відповідна стратегія; якщо їх кількість приблизно однакова, значить, в контакті з партнерами Ви активно використовуєте різні форми захисту своєї суб'єктивної реальності.

Інтерпретація результатів Яким же є зміст і принцип дії кожної з цих стратегій?

Миролюбність – психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності особи, в якій провідну роль грають інтелект і характер. Інтелект гасить або нейтралізує енергію емоцій у тих випадках, коли виникає загроза для Я особи. Миролюбність припускає партнерство і співпрацю, уміння йти на компроміси, робити поступки і бути податливим, готовність жертвувати деякими своїми інтересами заради головного – збереження гідності. У ряді випадків миролюбність означає пристосування, прагнення поступатися натиску партнера, не загострювати відношення і не вплутуватися в конфлікти, щоб не піддаватися випробуванням своє «Я». Одного інтелекту, проте, часто не достатньо, щоб миролюбність стала домінуючою стратегією захисту. Важливо ще мати відповідний характер – м'який, урівноважений, комунікабельний. Інтелект разом з «добрим» характером створюють психогенну передумову для миролюбності. Зрозуміло, буває і так, що людина з поганим характером, також вимушена показувати миролюбність. Швидше за все її «поламало» життя, і вона зробила мудрий висновок: треба жити в мирі й злагоді. У такому разі її стратегія захисту обумовлена досвідом і обставинами, тобто вона є соціогенною. Врешті-решт не так вже й важливо, що спонукає людину – природа або досвід, або і те і інше разом, – головне результат: чи виступає миролюбність провідною стратегією психологічного захисту або має лише епізодичний прояв, разом з іншими стратегіями. Не слід вважати, що миролюбність – бездоганна стратегія захисту Я, що є придатною у всіх випадках. Суцільна або солодкувата миролюбність – доказ безхребетності і безвілля, втрати відчуття власної гідності, яке якраз і покликано оберігати психологічний захист. Переможець не повинен ставати трофеєм. Краще за все, коли миролюбність домінує і поєднується з іншими стратегіями (їх м'якими формами).

Уникнення – психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності, зумовлена економією інтелектуальних і емоційних ресурсів. Індивід зазвичай обминає або без бою покидає зони конфліктів і напруги, якщо його Я зазнає атаки. При цьому він відкрито не розтрачує емоційну енергію і мінімально напружує інтелект. Чому він так діє? Причини бувають різні. Уникнення носить психогенний характер, якщо воно обумовлено природними особливостями індивіда. У нього слабка природжена енергія: бідні, ригідні емоції, посередній розум, млявий темперамент. Можливий інший варіант: людина має від народження могутній інтелект, щоб відходити від напружених контактів, не зв'язуватися з тими, хто докучає її Я. Але спостереження показують, що одного розуму для домінуючої стратегії уникнення недостатньо. Розумні люди часто активно залучаються до захисту своєї суб'єктивної реальності, і це природно: інтелект покликаний стояти на варті наших потреб, інтересів, цінностей і завоювань. Вочевидь, потрібна ще і воля. Нарешті можливий і такий варіант, коли людина примушує себе обходити гострі кути у спілкуванні і конфліктні ситуації, вміє вчасно сказати собі: «не лізь зі своїм —Я!». Для цього треба володіти міцною нервовою системою, волею і,

поза сумнівом, життєвим досвідом за плечима, який в потрібний момент нагадує: не «тягни на себе ковдру», не «плюй проти вітру», «не сідай не в свій тролейбус», «зроби пас убік». Отже, що ж виходить? Стратегія миролюбства будується на основі добротного інтелекту і злагідного характеру – вельми високі вимоги до особистості. Уникання нібито простіше, не вимагає особливих розумових і емоційних витрат, але і воно обумовлене підвищеними вимогами до нервової системи і волі. Інша річ агресія - використовувати її як стратегії захисту свого Я найпростіше.

Агресія – психологічна стратегія захисту суб'єктної реальності особистості, що діє на основі інстинкту. Інстинкт агресії – один з «великої четвірки» інстинктів, властивих всім тваринам – голод, секс, страх і агресія. Це відразу пояснює той незаперечний факт, що агресія не виходить з репертуару емоційного реагування. Досить окинути уявним поглядом типові ситуації спілкування, щоб переконатися, наскільки вона є розповсюдженою, легко відтворюється і є звичною в жорстких або м'яких формах. Її потужна енергетика захищає Я особистості на вулиці у міському натовпі, у громадському транспорті, в черзі, на виробництві, вдома, у взаєминах зі сторонніми й дуже близькими людьми, з друзями і коханцями. Агресивних видно здалеку. Із збільшенням загрози для суб'єктної реальності особистості її агресія зростає. Особистість і інстинкт агресії, виявляється, цілком сумісні, а інтелект виконує при цьому роль «передавальної ланки» – з її допомогою агресія «нагнітається», «розкручується на повну катушку». Інтелект працює в режимі трансформатора, підсилюючи агресію за рахунок сенсу, якого їй надають.

Чи вмієте ви слухати? (Методика М.Снайдера).

Пригадайте той випадок, коли Ви розповідали комусь щось дійсно важливе для Вас, або щось таке, що на Вашу думку здавалось дуже захопливим. Чи було у поведінці слухача під час Вашої розповіді щось таке, що Вас дратувало? Також пригадайте ті випадки з Вашого життя, коли Ви були у ролі слухача. При цьому Ви могли переживати безліч емоцій: радість, злість, емпатію, заздрість, захоплення, роздратування тощо. Як Ви вважаєте, якщо розповідь співрозмовника Вас дратувала, або Ви відчували нудьгу, він це помітив? Можна сказати, що навчитися слухати – це свого роду мистецтво, яке, за бажанням, можна опанувати. За допомогою даного тесту Ви зможете встановити, наскільки у Вас розвинено вміння слухати, а також з'ясувати, що саме викликає негативні емоції під час спілкування.

Інструкція: Відзначте ситуації, які викликають у Вас незадоволення, досаду або роздратування в процесі бесіди з будь-якою людиною – будь то Ваш друг, колега, безпосередній начальник, керівник або просто випадковий співрозмовник.

Ситуації 1. Співрозмовник не дає мені шансу висловитися, у мене є що сказати, але немає можливості вставити слово.

2. Співрозмовник постійно перериває мене під час бесіди.
3. Співрозмовник ніколи не дивиться в обличчя під час розмови, і я не впевнений, чи слухає він мене.
4. Розмова з партнером часто викликає відчуття втрати часу.
5. Співрозмовник постійно метушиться, олівець і папір цікавлять його більше, ніж мої слова.
6. Співрозмовник ніколи не усміхається. У мене виникає відчуття незручності і тривоги.
7. Співрозмовник завжди відволікає мене питаннями і коментарями.
8. Що б я не сказав, співрозмовник завжди гасить мій запал.
9. Співрозмовник завжди прагне нивелювати мене.
10. Співрозмовник перекручує значення моїх слів і вкладає в них інший зміст.
11. Коли я задаю питання, співрозмовник примушує мене захищатися.
12. Іноді співрозмовник перепитує мене, вдаючи, що не розчув.
13. Співрозмовник, не дослухавши до кінця, перебиває мене, щоб потім погодитися.
14. Співрозмовник при розмові зосереджено займається стороннім: грається сигаретою, протирає окуляри тощо, і я твердо впевнений, що він при цьому неухвально.
15. Співрозмовник робить висновки за мене.
16. Співрозмовник завжди намагається вставити слово в мою розповідь.
17. Співрозмовник завжди дивиться на мене дуже уважно, не моргаючи.
18. Співрозмовник дивиться на мене, ніби оцінює. Це бентежить.
19. Коли я пропоную щось нове, співрозмовник говорить, що він думає так само.
20. Співрозмовник переграє, показуючи, що цікавиться бесідою, дуже часто киває головою, ахає і піддакує.
21. Коли я говорю про серйозне, співрозмовник вставляє смішні історії, жарти, анекдоти.
22. Співрозмовник часто дивиться на годинник під час розмови.
23. Коли я вхожу до кабінету, він залишає всі справи і всю увагу звертає на мене.
24. Співрозмовник поводить так, ніби я заважаю йому робити щось важливе.

25. Співрозмовник вимагає щоб всі погоджувалися із ним. Будь-який його вислів завершується запитанням: «Ви теж так думаете?» або «Ви не згодні?».

Обробка та інтерпретація результатів: Підрахуйте відсоток ситуацій, що викликають невдоволеність і роздратування.

70-100 % – Ви поганий співрозмовник, Ви конфліктний, не орієнтований на партнерство у спілкуванні. Вам необхідно працювати над собою і вчитися слухати.

40-70 % – Вам властиві деякі недоліки. Ви критично ставитеся до висловлювань, Вам бракує ще деяких рис хорошого співрозмовника, Ви нерідко використовуєте конфліктогени, часто ображаєтеся. Уникайте поспішних висновків, не загострюйте увагу на стилі мовлення, на дрібницях і образах, не прикидайтеся, не шукайте прихованого значення сказаного, не монополізуйте розмову.

10-40 % – Ви хороший співрозмовник але іноді відмовляєте партнеру в повній увазі. Повторюйте ввічливо його висловлювання, дайте йому час розкрити свою думку повністю, пристосовуйте свій темп мислення до його мовлення і можете бути впевнені, що спілкуватися з Вами буде ще приємніше.

0-10 % – Ви чудовий співрозмовник і неконфліктна людина. Ви вмієте слухати, Ваш стиль спілкування може стати прикладом для оточуючих.