

**Примерная тематика контрольных работ по дисциплине  
« Управление конфликтами и организация переговорного процесса»**

1. Понятие конфликта.
2. Структура и функции конфликта.
3. Роль психологии в понимании конфликта.
4. Виды конфликтов. Типологии конфликта.
5. Понятие социального конфликта.
6. Причины возникновения групповых конфликтов.
7. Классификация групповых конфликтов.
8. Последствия и функции групповых конфликтов.
9. Межэтнические и политические конфликты.
10. Проблемы и способы урегулирования межэтнических конфликтов.
11. Участники конфликта, их социальные роли. Конфликтная ситуация.
12. Методы диагностики конфликтных ситуаций.
13. Стадии конфликта.
14. Поведение человека на разных стадиях.
15. Виды конфликтов в организации.
16. Поведение руководителя в конфликте. Роль руководителя на различных стадиях конфликта.
17. Стратегии поведения в конфликте.
18. Индивидуальная предрасположенность к конфликтам. «Конфликтные личности».
19. Влияние в конфликте. Виды и средства психологического влияния.
20. Способы психологического противостояния влиянию.
21. Основные способы и стратегии разрешения конфликтов.
22. Деструктивная тактика оппонента и способы ее нейтрализации.
23. Методы анализа конфликтов.
24. Способы разрешения конфликта.
25. Предупреждение конфликтов.
26. Переговоры как способ разрешения конфликтов
27. Типология переговоров.
28. Конструктивные переговоры.
29. Переговоры как способ человеческого поведения тип отношений.
30. Место переговоров в современном мире.
31. Примеры моделей переговоров в демократическом обществе.
32. Переговоры как предмет психологического исследования.
33. Основные составляющие переговорного процесса.
34. Консультации, дискуссии и договоренности в структуре переговорного процесса.
35. Основные типы переговоров.
36. Конфликтные переговоры.
37. Переговоры в духе сотрудничества.
38. Признаки конструктивных переговоров.
39. Вопросы и консультации в структуре конструктивных переговоров.
40. Признаки неконструктивных переговоров.
41. Способы интерактивного взаимодействия в ходе переговоров.
42. Характеристики переговоров «с позиции силы».
43. Формы и приемы манипуляций во время переговоров.
44. «Обманный консенсус» как способ манипуляции во время переговоров.
45. Рациональные переговоры (В. Юри, Р. Фишер).
46. Понятие и функции деловых переговоров.

47. Основные этапы деловых переговоров.
48. Приемы повышения эффективности деловых переговоров.
49. Оценка эффективности переговоров.
50. Рекомендации по завершению деловых переговоров.
51. Личные переговоры.
52. Индивидуальный стиль ведения переговоров.