

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

Актуализировано:
на заседании кафедры
протокол № 10 от «2» июня 2017 г.

Согласовано:
Председатель УМК Института

Зав. кафедрой _____ /У.А.Назарова



_____ / Н.Г. Вишневская

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Конфликтология агентских отношений в инвестиционной сфере
вариативная часть

программа бакалавриата

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки
Инвестирование

Квалификация
бакалавр

Разработчик (составитель):
доцент, к.ф.н., доцент



Алексеев О.А.

Для приема: 2016 г.

Уфа 2017 г.

Составитель / составители: _____ Алексеев О.А _____

Рабочая программа дисциплины актуализирована на заседании кафедры социологии труда и экономики предпринимательства_ протокол от «_ 2 _»_ июня_ 2017_ г. №_ 10_

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры социологии труда и экономики предпринимательства: вопросы к экзамену, перечень основной и доп. литературы, протокол №_ 12_ от «8»_ июня_ 2018 г.


Заведующий кафедрой _____ / Назарова У.А.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры социологии труда и экономики предпринимательства (программное обеспечение), протокол № 6 от «18» января 2019 г.


И.о. заведующего кафедрой _____ / Назарова У.А./

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____,
протокол № _____ от « _____ » _____ 20 _ г.

Заведующий кафедрой _____ / _____ Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____,
протокол № _____ от « _____ » _____ 20 _ г.

Заведующий кафедрой _____ / _____ Ф.И.О/

Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы.....	5
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся).....	6
4. Фонд оценочных средств по дисциплине	13
4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	13
4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	17
4.3 Рейтинг-план дисциплины	40
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	40
5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	40
5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины.....	41
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	42

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения образовательной программы обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Результаты обучения		Формируемая компетенция (с указанием кода)	Примечание
Знания	1. Знать: основы теории конфликта и принципы толерантности; - отличительные признаки конфликтного и толерантного сознания, пути формирования толерантного сознания как основы предупреждения, предотвращения, урегулирования конфликтных ситуаций и ведения переговоров; - источники и условия возникновения, социальных конфликтов на основе социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий	ОК-5 способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	
	2. Знать особенности поведения агентов инвестирования в ситуациях конфликтной перспективы	ПК-6 способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	
Умения	1. Уметь взаимодействовать с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	ОК-5 - способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	

	2. Уметь анализировать варианты поведения агентов инвестирования с учетом социально-экономической динамики и возможной конфликтной альтернативы обсуждаемому сторонами соглашению	ПК-6 способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	
Владения (навыки/опыт деятельности)	1. Владеть навыками взаимодействия с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	ОК-5 способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	
	2. Владеть навыками анализа вариантов поведения агентов инвестирования в конфликтной ситуации	ПК-6 способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	

2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.01 Конфликтология агентских отношений в инвестиционной сфере относится к вариативной части.

Целью изучения дисциплины является формирование основ конфликтологической компетенции в области профессиональной деятельности выпускника как совокупности теоретических знаний, умений, навыков и позитивной мотивации к сотрудничеству, позволяющих выбирать конструктивные варианты поведения в конфликтных ситуациях и находить способы совместного решения проблем.

Дисциплина изучается студентами очной формы обучения на 1 курсе в 1 семестре.

Дисциплина «Конфликтология агентских отношений в инвестиционной сфере» является значимой для освоения таких дисциплин, как Б1.В.08 Прогнозирование в инвестиционной сфере, Б1.В.10 Мировой рынок инвестиций, Б1.В.16 Инвестирование в нематериальные активы, а также для прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта

профессиональной деятельности (информационно-аналитическая)
Б2.В.02.01(П).

3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины Конфликтология агентских отношений в инвестиционной
сфере на 1 семестр
очной формы обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	4/1448
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	18
практических/ семинарских	18
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	1,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	52,8
Учебных часов на подготовку к экзамену (Контроль)	54

Форма контроля: экзамен 1 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Модуль 1. Введение в теорию конфликта								
1.	Конфликтология как наука о социальных и экономических конфликтах 1) Феномен конфликта и предмет конфликтологии. Понятие конфликтологии как науки о социальных и экономических конфликтах. 2) Связь конфликтологии с другими науками и ее область исследований и деятельности	2	2		6,4	1, гл.1 (1.1, 1.2)	Вопросы семинарского занятия к теме 1	вопросы для семинара
2.	Возникновение и развитие теории конфликта 1) Истоки возникновения и развития научного знания о конфликте и согласии в обществе. 2) Конфликтологический подход и возникновение теории конфликта 3) Управление изменениями и инновационная конфликтология	2	2		6,4	1, гл.1 (1.1,1.2, 1.3); 2, гл.1,§1, гл.П,§3; 7, Р.1,гл.1(1.1,1.2); 5, гл. 2, 3, 5; 6, гл.1(1.1, 1.3, 1.4); 7, гл.1 (1.1,1.2, 1.5)	Вопросы семинарского занятия к теме 2	вопросы для семинара
3.	Понятие конфликта и конкуренции, типы и виды конфликтов, необходимые и	2	2		7	1, гл.1(1.5); 2, гл.1(1.3); 6,	Вопросы семинарского	вопросы для семинара,

	<p>достаточные условия возникновения</p> <p>1) Понятие конфликта и конкуренции. Признаки конфликта, необходимые и достаточные условия его возникновения</p> <p>2) Типы и виды конфликтов. Социальные (классовые), этнические, конфессиональные и культурные различия как источники социальных и экономических конфликтов</p> <p>3) Концепции природы конфликта об источниках конфликтов и конкуренции в человеческом обществе</p>					<p>гл.1,§ 4; 6, гл.4; 7, гл.1 (1.3)</p>	<p>занятия к теме 3</p> <p>Выполнение задания 1 на сравнение и обобщение теор. знаний (тема 1.4, табл. 3).</p> <p>http://sdo.bashedu.ru/mod/assign/view.php?id=37359</p>	<p>индивидуальное задание, тест</p>	
Модуль 2. Основы анализа и управления конфликтами									
4.	<p>Структурно-динамическая модель конфликта, основные единицы анализа.</p> <p>1) Базовые предпосылки модели</p> <p>2) Пространственно-временные, динамические и генетические «переменные» конфликта</p> <p>3) Конфликт и толерантность. Принципы толерантности. Формирование толерантного сознания</p> <p>4) Анализ и диагностика конфликтной ситуации</p>	2	2		7	<p>1, гл.2 (2.2, 2.3); 7, Р.П гл.6 (6.1); 2, раздел III, гл.10, 11; 7(7.1), гл. 4 (4.3)</p>	<p>Вопросы семинарского занятия к теме 4</p> <p>Задание 2.</p> <p>Подготовка к групповому заданию: «Анализ и диагностика конфликтной ситуации с меняющимися условиями».</p> <p>Задание 3.</p> <p>Диагностика конфликтной ситуации с помощью «картографии конфликта»</p>	<p>вопросы для семинара, групповое задание, индивидуально задание</p>	

5.	<p>Управление конфликтами как целостный процесс и технология рационализации, урегулирования и разрешения конфликтных ситуаций</p> <p>1) Управление конфликтами как целостный процесс: диагностика, прогнозирование, урегулирование, разрешение, контроль, профилактика Модель процесса управления конфликтом</p> <p>2) Управление конфликтом как технология рационализации, урегулирования и разрешения конфликтных ситуаций. Технологии регулирования конфликта: информационные, коммуникативные, социально-психологические, организационные.</p> <p>3) Функциональность конфликта. Инновационная функция конфликта</p> <p>4) Модель «фризинг-рефризинг». Стимулирование конфликтов для ускорения изменений, мобилизации активности и инноваций</p>	2	2		7	1, гл.2 (2.6); 2, гл. 2 (2.4); 7, Р.III, гл. 8(8.1.)	<p>Вопросы семинарского занятия к теме 5 Задание 4. Рационализация отношения конфликтной ситуации.</p>	<p>вопросы для семинара, индивидуально задание, тест</p>	
Модуль 3. Урегулирование и разрешение конфликтов агентских отношений в инвестиционной сфере									
6.	<p>Конфликты агентских отношений: типы, причины, методы разрешения</p> <p>1) Источники и причины конфликтов агентских отношений</p> <p>2) Методы разрешения конфликтов агентских отношений</p> <p>3) Диагностика состояния агентских отношений, удержание в «деловой зоне»,</p>	2	2		7	7, Р.II, гл.5 (5.1), 6(6.2); гл.8 (8.2, 8.3); 2, Р.VII, гл. 31, гл. 32 (32.2), гл. 33(33.1).	<p>Вопросы семинарского занятия к теме 6 Задание 5. Способы защиты от конфликтов.</p>	<p>вопросы для семинара, индивидуальное задание</p>	

	<p>деконфликтизация</p> <p>4) Программа изменений как предмет разногласия интересов Способы преодоления сопротивления изменениям и реорганизации. Корпоративная культура как основа деконфликтизации отношений и снижения разрушительных последствий конфликтов изменений</p>							
7.	<p>Управление конфликтами в инвестиционной сфере</p> <p>1) Механизм возникновения и развёртывания конфликта агентских отношений как объект управляющего воздействия</p> <p>2) Ситуации зависимости и взаимозависимости. Структура зависимости в агентских отношениях и ожидаемые исходы решения конфликта интересов.</p> <p>3) Роль доминирующего субъекта в управлении и разрешении конфликта агентских отношений. Контроль зависимости и снижение рисков</p> <p>4) Ситуации конфликтов выбора: когнитивные, аффективные и волевые компоненты выбора</p>	2	2		7	<p>1, гл. 3 (3.3, 3.4);</p> <p>2, гл. 3 (3.3);</p> <p>7, Р.III, гл.10;</p> <p>6, Р.VIII, гл.37 (37.3)</p>	<p>Вопросы семинарского занятия к теме 7. Задание 6. Деловая игра «Анализ вариантов альтернативных издержек конфликтной перспективы на основе стратегии НАОС».</p>	<p>вопросы для семинара, индивидуальное задание</p>
8.	<p>Деловые переговоры и посредничество как технологии урегулирования и разрешения конфликтов агентских отношений в инвестиционной сфере</p> <p>1) Основы организации переговорного</p>	4	4		7	<p>7, Р.II, гл. 7(7.2, 7.3);</p> <p>2, Р.VIII, гл. 38 (38.3, 38.4);</p> <p>6, с. 592-598, 604</p>	<p>Вопросы семинарского занятия к теме 8. Задание 7. «Стили деятельности</p>	<p>вопросы для семинара, индивидуальные задания тест</p>

	<p>процесса</p> <p>2) Посредничество как способ урегулирования конфликта и разрешения конфликтных ситуаций</p> <p>3) Модели поведения партнеров в переговорном процессе. Стратегии и тактики в переговорном процессе. Типы стратегий: «выигрыш-выигрыш», «проигрыш-выигрыш», «проигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш». Тактики переговоров: «видимое сотрудничество», «дезориентация партнера», «провокация чувства жалости у партнера», «ультимативная тактика», «лабиринт резервами уступок». Тактические приемы: «закрытая дверь», «визирование», «внешняя опасность» и др.</p> <p>4) Методы ведения переговоров. Метод «принципиальных переговоров» при разрешении конфликта интересов агентских отношений в инвестировании. Приёмы эффективных переговоров</p>					<p>-610, 612; 7, с. 20 - 25.</p>	<p>конфликтолога-посредника» (6, 254 – 261; На курсе Конфликтология в СДО – задание 7 к теме 3.2 http://sdo.bashedu.ru/mod/assign/view.php?id=45940).</p>	
	Всего часов:	18	18		52,8			

4. Фонд оценочных средств по дисциплине

4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

ОК-5 способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2 («Не удовлетворительно»)	3 («Удовлетворительно»)	4 («Хорошо»)	5 («Отлично»)
Первый этап (уровень)	Знать: основы теории конфликта и принципы толерантности; - отличительные признаки конфликтного и толерантного сознания, пути формирования толерантного сознания как основы предупреждения, предотвращения, урегулирования конфликтных ситуаций и ведения переговоров;	Фрагментарные представления об основах теории конфликта и принципах толерантности; - отличительных признаках конфликтного и толерантного сознания, путях формирования толерантного сознания как основы предупреждения, предотвращения, урегулирования конфликтных	Неполные знания об основах теории конфликта и принципах толерантности; - отличительных признаках конфликтного и толерантного сознания, путях формирования толерантного сознания как основы предупреждения, предотвращения, урегулирования конфликтных ситуаций и ведения переговоров; - источников и	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания об основах теории конфликта и принципах толерантности; - отличительных признаках конфликтного и толерантного сознания, путях формирования толерантного сознания как основы предупреждения, предотвращения,	Сформированные систематические знания об основах теории конфликта и принципах толерантности; - отличительных признаках конфликтного и толерантного сознания, путях формирования толерантного сознания как основы предупреждения, предотвращения, урегулирования

	- источники и условия возникновения, социальных конфликтов на основе социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий	ситуаций и ведения переговоров; - источниках и условиях возникновения, социальных конфликтов на основе социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий	условиях возникновения, социальных конфликтов на основе социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий	урегулирования конфликтных ситуаций и ведения переговоров; - источниках и условиях возникновения, социальных конфликтов на основе социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий	конфликтных ситуаций и ведения переговоров; - источниках и условиях возникновения, социальных конфликтов на основе социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий
Второй этап (уровень)	Уметь взаимодействовать с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Фрагментарные умения взаимодействовать с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	В целом успешные, но не системные умения взаимодействовать с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	В целом успешные, но содержащее отдельные пробелы умения взаимодействовать с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Сформированные умения взаимодействовать с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
Третий этап (уровень)	Владеть навыками взаимодействия с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Фрагментарное владение навыками взаимодействия с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	В целом успешное, но не систематическое владение навыками взаимодействия с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы владение навыками взаимодействия с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Успешное и систематическое владение навыками взаимодействия с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

	культурные различия	этнические, конфессиональные и культурные различия	социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
--	---------------------	--	--	---	---

ПК-6 способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2 («Не удовлетворительно»)	3 («Удовлетворительно»)	4 («Хорошо»)	5 («Отлично»)
Первый этап (уровень)	Знать особенности поведения агентов инвестирования в ситуациях конфликтной перспективы	Фрагментарные представления об особенностях поведения агентов инвестирования в ситуациях конфликтной перспективы	Неполные знания об особенностях поведения агентов инвестирования в ситуациях конфликтной перспективы	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания об особенностях поведения агентов инвестирования в ситуациях конфликтной перспективы	Сформированные систематические знания об особенностях поведения агентов инвестирования в ситуациях конфликтной перспективы
Второй этап (уровень)	Уметь анализировать варианты поведения агентов инвестирования с учетом социально-	Фрагментарные умения анализировать варианты поведения агентов инвестирования с	В целом успешное, но не системное умение анализировать варианты поведения агентов инвестирования с	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение анализировать варианты поведения	Сформированное умение анализировать варианты поведения агентов инвестирования с

	экономической динамики и возможной конфликтной альтернативы обсуждаемому сторонами соглашению	учетом социально-экономической динамики и возможной конфликтной альтернативы обсуждаемому сторонами соглашению	учетом социально-экономической динамики и возможной конфликтной альтернативы обсуждаемому сторонами соглашению	агентов инвестирования с учетом социально-экономической динамики и возможной конфликтной альтернативы обсуждаемому сторонами соглашению	учетом социально-экономической динамики и возможной конфликтной альтернативы обсуждаемому сторонами соглашению
Третий этап (уровень)	Владеть навыками анализа вариантов поведения агентов инвестирования в конфликтной ситуации	Фрагментарное владение навыками анализа вариантов поведения агентов инвестирования в конфликтной ситуации	В целом успешное, но не систематическое владение навыками анализа вариантов поведения агентов инвестирования в конфликтной ситуации	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы владение навыками анализа вариантов поведения агентов инвестирования в конфликтной ситуации	Успешное и систематическое владение навыками анализа вариантов поведения агентов инвестирования в конфликтной ситуации

Показатели сформированности компетенций:

Критерии оценивания в баллах, выставляемых преподавателем за виды деятельности по итогам изучения модулей (разделов дисциплины), и соответствующие оценочные средства приведены в разделе 4.2.

Оценка уровня сформированности компетенций в рамках учебной дисциплины осуществляется на основе модульно-рейтинговой системы оценки согласно Положения БашГУ о модульно-рейтинговой системе обучения и оценки успеваемости студентов.

Индивидуальная рейтинговая оценка по результатам обучения студента определяется по 100-балльной шкале и суммарно складывается из балльных оценок текущего, рубежного и промежуточного контроля (экзамена). Распределение баллов рейтинговой оценки между видами контроля установлено в соотношении: текущий контроль – 40 баллов; рубежный контроль – 30 баллов; итоговый контроль по дисциплине – экзамен с максимально возможной суммой баллов – 30 баллов.

Шкала оценивания с учетом оценки на экзамене:

от 45 до 59 баллов (и не менее 10 баллов на экзамене) – «удовлетворительно»;

от 60 до 79 баллов (и не менее 15 баллов на экзамене) – «хорошо»;

от 80 баллов (и не менее 20 баллов на экзамене) – «отлично».

Предусмотрены поощрительные баллы за учебную и научную активность студента (участие в конференциях, конкурсах, олимпиадах, активная работа на занятиях, публикация статей, выполнение заданий повышенной сложности, работа со школьниками и др.) – до +10 баллов (не более за семестр).

4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Этапы освоения	Результаты обучения	Компетенция	Оценочное средство
1-й этап Знания	1. Знать основы теории конфликта и принципы толерантности	ОК-5 способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Вопросы семинарского занятия, тест, экзаменационные вопросы
	2. Знать отличительные признаки конфликтного и толерантного сознания, пути формирования толерантного сознания как основы предупреждения, предотвращения, урегулирования конфликтных ситуаций и ведения переговоров		Вопросы семинарского занятия, тест, экзаменационные вопросы

	3. Знать источники и условия возникновения, социальных конфликтов на основе социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий		Вопросы семинарского занятия, тест, экзаменационные вопросы
	4. Знать особенности поведения агентов инвестирования в ситуациях конфликтной перспективы	ПК-6 способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Вопросы семинарского занятия, контрольная работа, тест, экзаменационные вопросы
2-й этап Умения	1. Уметь взаимодействовать с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	ОК-5 - способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Индивидуальные и групповые задания, контрольная работа
	3. Уметь анализировать варианты поведения агентов инвестирования с учетом социально-экономической динамики и возможной конфликтной альтернативы обсуждаемому сторонами соглашению	ПК-6 способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Индивидуальные задания, контрольная работа
3-й этап Владения (навыки / опыт деятельности)	1. Владеть навыками взаимодействия с членами коллектива, имеющими социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	ОК-5 способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Групповое задание
	4. Владеть навыками анализа вариантов поведения агентов инвестирования в конфликтной ситуации	ПК-6 способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Групповое задание

Типовые контрольные задания

Задания для текущего контроля

Вопросы для семинаров:

Занятие № 1

Какое утверждение Вы считаете более верным: а) конфликт есть нормальное общественное явление; б) конфликт – форма социальной патологии? Приведите доводы в пользу выбранного суждения.

Назовите отрасли конфликтологии и кратко охарактеризуйте их предметные области исследования?

Какова связь конфликтологии с другими науками?

В чем состоит вклад математической школы конфликтологии и «теории игр» в разработку общей теории конфликта?

В чем заключается математическое моделирование конфликтов?

В чем состоит применение системного подхода к изучению разного рода конфликтов?

В чем особенности институционального подхода к проблеме конфликта в обществе?

Занятие № 2

Назовите основных представителей «конфликтной» и «консенсусной» линий в истории социальной мысли.

Каковы природа и источники конфликта в обществе с точки зрения социального дарвинизма, ее критические оценки?

В чем суть марксистского понимания конфликта и теории классовой борьбы, их современная критическая оценка?

Как рассматривает социальный конфликт теория структурного функционализма Т. Парсонса?

Каковы основные положения функциональной теории конфликта и их критические оценки со стороны представителей конфликтологического направления (Л. Козера, Р. Дарендорфа, «неомарксистов» и др.)?

В чем суть теории «позитивного функционального конфликта» Л. Козера?

Каковы основные черты «конфликтной модели общества» Р. Дарендорфа?

Каковы основные положения «общей теории конфликта» К. Боулдинга?

В чем суть идеи Й. Шумпетера о механизме «творческого разрушения» для создания неравновесности на рынке и стимулирования развития экономики?

Что общего имеется между стратегическим управлением изменениями и инновационной конфликтологией?

Занятие № 3

В чем заключается сущность конфликта?

В чем различие конфликта и конкуренции?

Что является основной характеристикой конфликта?

Назовите атрибутивные признаки конфликта?

Каковы необходимые и достаточные условия возникновения конфликта?

Каковы объективные и субъективные факторы возникновения конфликтов?

Что включает в себя понятие «социальная напряженность»?

Что такое депривация?

Назовите основные причины инновационных конфликтов.

Сформулируйте основные факторы препятствующие инновационной деятельности.

Перечислите и дайте характеристику условиям предупреждения инновационных конфликтов.

Сформулируйте возможные способы разрешения инновационных конфликтов.

Занятие № 4

Какие основные этапы выделяют в анализе конфликтов?

Что включает в себя структурно-динамическая модель конфликта?

Назовите основные единицы анализа (иначе аналитические переменные) в аналитической модели конфликта?

Что такое границы конфликта?

Почему объект конфликта неделим? Какие характеристики «неделимости» объекта вы знаете? Приведите примеры.

Всегда ли для развития конфликта необходим объект взаимных притязаний, от чего это зависит?

Приведите примеры инцидента из истории, текущих событий, собственного опыта.

Что означает завершение конфликта? Дайте характеристику основных форм завершения конфликта.

Занятие № 5

Раскройте сущность понятия управление конфликтами.

Решение каких задач должно обеспечить управление конфликтами?

Назовите основные этапы оптимального управления конфликтом.

В чем заключается институционализированный и неинституционализированный конфликты?

Легитимизация конфликта. Каковы условия легитимности институциональной процедуры?

Что такое управление конфликтом и какие существуют принципы управления конфликтами?

В чем заключается технология рационального поведения в конфликте?

Назовите и раскройте основные стратегии разрешения конфликтов. Выделите преимущества и недостатки каждой из них.

Что такое прогнозирование конфликта?

Какие конфликты лучше поддаются контролю и регулированию, какие - нет?

Как оценить эффективность управления конфликтами? Каковы критерии эффективности управления конфликтами?

Каковы пределы (ограничения), за которые не может переходить управленческое вмешательство?

Какие из аспектов и факторов изменений, перечисленные М. Кубром, могут оказать самое значительное и самое незначительное влияние на деятельность организации?

Обсудите ситуации, в которых сопротивление изменениям менее существенно, чем сопротивление снижению изменчивости ситуации.

Есть ли различие в смысле употребления термина «замораживание» по отношению к организационным изменениям и по отношению к разрешению конфликтов?

Занятие № 6

Какие позитивные и деструктивные функции выполняет конфликт в системе агентских отношений?

Почему функции конфликта носят двойственный характер?

Назовите и охарактеризуйте этапы подготовки и принятия инвестиционных решений.

Каковы основные источники и типичные причины конфликтов агентских отношений в инвестировании?

В чем заключается основные психологические причины некомпетентных конфликтных решений в инвестиционной сфере?

Каковы основные правила и кодексы поведения в конфликтном взаимодействии?

Формы помощи в конструктивном управлении конфликтной ситуацией.

Консультация как форма помощи в конструктивном управлении конфликтом.

Экспертиза как форма помощи в конструктивном управлении конфликтом.

Основные этапы и содержание диагностики состояния агентских отношений в инвестиционной сфере.

Каковы правила поведения сторон, позволяющие удерживать отношения в «деловой зоне» взаимодействия?

Основные процедуры деконфликтизации отношений сторон в ситуации выбора и согласования стратегий инвестирования.

Каковы основные способы преодоления сопротивления изменениям и реорганизации.

Какова роль корпоративной культуры в деконфликтизации отношений агентов изменений и снижении разрушительных последствий конфликтов изменений?

Какие инвестиционные риски создает конфликт между бизнес-партнерами?

Каковы особенности принятия решений в условиях неопределенности и угрозы конфликта? Назовите критерии, существующие для принятия решений в условиях неопределенности и угрозы конфликта.

Занятие № 7

Для характеристики каких ситуаций используется термин «агентские конфликты»?

Каков механизм возникновения и развёртывания конфликта агентских отношений в сфере инвестирования?

Какую роль выполняют отношения зависимости и взаимозависимости при выборе вариантов решений об инвестировании?

Как структура зависимости в агентских отношениях влияет на вероятность исходов конфликта интересов агентов инвестирования?

Какова роль доминирующего субъекта в урегулировании и решении конфликта интересов агентов инвестирования?

Каков механизм контроля зависимости и снижения конфликтных рисков при выборе стратегии инвестирования?

Как влияют когнитивные, аффективные и волевые факторы на выбор стратегии инвестирования?

Чем порождаются риски «недобросовестного поведения» (moral hazard) в отношениях типа «принципал – агент»?

В чем специфика такого источника агентских конфликтов как «проблема недобросовестного поведения»?

Каковы условия возникновения проблемы недобросовестного поведения?

В чем особенности различных способов решения проблемы недобросовестного поведения?

Приведите примеры проблемы практических ситуаций, в которых присутствует проблема недобросовестного поведения, обоснуйте ее наличие, покажите и прокомментируйте, какими способами эта проблема решается.

Кодекс чести Стэнфордского университета запрещает преподавателям наблюдать за студентами во время экзамена. Кто в данном случае решает проблему недобросовестного поведения?

Занятие № 8

Каковы сущность, виды и функции переговоров?

- Роль переговоров в конфликте.
 Назовите основные этапы переговорного процесса.
 Какова динамика переговорного процесса?
 Раскройте сущность основных психологических механизмов переговорного процесса.
 Охарактеризуйте основные этапы переговоров
 В чем заключается технология ведения переговоров?
 Какие тактические приемы используются в процессе ведения переговоров?
 Что такое медиация, или медиаторство и когда необходимо участие в конфликте медиатора?
 Раскройте суть понятия процесса медиации.
 Какова роль третьей стороны в конфликте?
 Какие факторы влияют на эффективность медиации?
 Каковы особенности деятельности психолога по урегулированию конфликтов?
 Кто может выступать в роли медиаторов?
 Перечислите основные этапы процесса медиации.
 Какие факторы влияют на эффективность медиации?
 Каковы основные модели поведения партнеров в переговорном процессе?
 Какие тактики и приемы в переговорном процессе следует считать эффективными?
 Каковы основные задачи и средства воздействия третьей стороны?
 Что такое переговорное пространство и каковы принципы его организации?
 В чем состоит метод «принципиальных переговоров» при разрешении конфликта интересов агентских отношений в инвестировании?
 Что такое наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению (НАОС)?

Критерии оценивания (в баллах):

Критерии оценивания ответа на контрольный вопрос	Количество баллов
Дан полный, развернутый, обоснованный ответ, в соответствии с правилом ТАП («тезис» - «аргумент» - «поддержка»): ответ содержит верный тезис или формулировку определения, логически верное обоснование, или апелляция к теоретической модели, пример из практики, или описание решения в конкретной ситуации	1
Дан в целом неверный ответ, или два элемента ТАП в структуре ответа отсутствуют, неверны или противоречат верному ответу («тезису»)	0

Примеры индивидуальных заданий для аудиторной и самостоятельной работы

Задание 1 (к теме 3). Сравнительный анализ социального конфликта, экономической конкуренции и сотрудничества

Формулировка задания. Ответьте на вопрос и выполняйте пункты задания в следующей последовательности:

В чём принципиальное отличие конфликта и конкуренции?

Проведите анализ определений социального конфликта и конкуренции, которые вы встретили в рекомендованной литературе.

Установите различия между конфликтом и экономической конкуренцией по ряду атрибутивных признаков и заполните таблицу .

Попытайтесь на основе сопоставления признаков также установить соответствующие признаки для сотрудничества как одной из основных форм социального взаимодействия наряду с конкуренцией и конфликтом.

Таблица 1. Сравнительный анализ социального конфликта, экономической конкуренции и сотрудничества

конфликт	конкуренция	сотрудничество
<i>характер взаимодействий:</i>		
непосредственный		
временный		
индивидуализированный		
несовместимость целей, действий		
наличие принуждения / насилия		
наращивание «социальной силы» («борьба за власть»)		
намеренность ущерба контрагенту		

Ссылки на использованную литературу:

1. ...
- 2.
- 3.
- 4.

5. Алексеев О.А. Конфликтология и управление: Учебное пособие. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2011. – С. 73.

Задание 2 (к теме 8). «Стили» поведения в отношениях «агент – контрагент».

Представьте себя в роли конфликтолога-посредника.

Определите с помощью теста Томаса свой доминирующий стиль поведения в отношениях конкурентного взаимодействия.

Цель задания: научиться пользоваться тестовыми методиками диагностики особенностей поведения в проблемных ситуациях взаимодействия.

Методическое обеспечение: бланк опросника для теста К. Н. Томаса, адаптированного Н.В. Гришиной.

Формулировка задания: с помощью теста Томаса проведите исследование своих предпочтений в выборе стратегии поведения в проблемной ситуации взаимодействия. Для этого нужно подчеркнуть в каждой паре, приведённых в опроснике суждений, вариант, к которому Вы более склонны: А или Б. Время заполнения опросника не более 10 – 15 минут.

Далее, для получения результата, подсчитайте количество ответов, совпадающих с «ключом». При совпадении в таблицу заносится значение 1, при несовпадении – 0. Затем по каждой шкале подсчитывается число совпадающих позиций, которое можно интерпретировать как меру проявления испытуемым каждого типа поведения. Полученные количественные оценки сравниваются между собой с целью выявления наиболее предпочитаемой Вами стратегии поведения в ситуации конфликта.

Рекомендации по обработке и интерпретации результатов:

Для наглядности и удобства интерпретации результаты можно получить в графическом представлении. Для этого в двумерной координатной сетке расположить шкалы в следующем порядке друг за другом: «соперничество», «сотрудничество», «компромисс», «избегание», «уступка» (см. описание стилей поведения в методических указаниях к заданию 3 в разделе 2.4). Иными словами, по горизонтали обозначить позиции как: П, С, К, И, У. По ним по вертикали отложить количество набранных баллов по каждой шкале. Соединив полученные точки на координатной сетке, получить «профиль» поведения. Выраженность профиля по средним позициям горизонтальной оси означает склонность к мирному решению проблем. Сдвиг профиля вправо сигнализирует о склонности решать проблемы в конфликтной форме. Сдвиг профиля влево говорит о предпочтении пассивного поведения в решении проблем.

Методическая литература: Громова О.Н. Конфликтология: Курс лекций / О.Н.Громова. - М. : Тандем; ЭКМОС, 2000. - С. 254 – 261.

Критерии оценивания заданий (в баллах)

Критерии оценивания заданий	Количество баллов
Задание выполнено полностью: цель задания успешно достигнута; основные понятия определены; получены верные ответы на основные и дополнительные вопросы, работа выполнена в полном объёме.	3
Задание в целом выполнено: цель задания достигнута; получены верные ответы на основные вопросы, однако не на все дополнительные вопросы получены верные ответы.	2

Задание выполнено в основном, но не в полном объёме: цель задания в целом достигнута, получены верные ответы на более половины основных вопросов	1
Задание не выполнено, цель выполнения задания не достигнута.	0

Групповое задание для аудиторной работы

Деловая игра «Анализ вариантов альтернативных издержек конфликтной перспективы на основе стратегии НАОС». (См.: Бобрешова И. П., Воробьев В. К. Конфликтология. Практикум: учебное пособие. ОГУ, 2015— С. 94-96).

Цель задания: научить студентов анализировать издержки при выборах различных вариантов развития ситуации с учетом конфликтной перспективы, отработка навыков ведения переговоров и достижение соглашения.

Роли участников и содержание задач.

1. Специалисты, ведущие переговоры (не менее трех участников от каждой из сторон, коллегиально принимающих решение). Обычно это лица, облеченные властью, полномочиями и доверием той стороны, которую они представляют, принимать ответственные решения, в том числе и в изменившихся обстоятельствах.

2. Группа «экспертов». Их задача — дать оценочную экспозицию конфликта. Экспертные решения и оценки должны носить предметный характер. Оценивая решения, принятые в процессе переговоров, эксперты должны подсчитать конкретные убытки и потери и выявить ошибки и их негативные последствия, предложить варианты действий. (Не менее трех человек.)

3. Группа «аналитиков». Их задача — осуществить прогнозирование на перспективу, проанализировать предлагаемые специалистами-«переговорщиками» решения с точки зрения их эффективности (минимальные альтернативные издержки достижения результата), появления потенциальных проблем и возможных рисков возникновения конфликта. (Не менее трех человек.)

Порядок проведения игры:

Подготовка

1) Создание игровых команд: «специалисты по переговорам», «эксперты» и «аналитики».

2) Описание сложившейся ситуации, конфликта между сторонами.

3) Создать документ — ПАКЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. В него входит несколько разделов. Для создания пакета «специалисты» с помощью «аналитиков» и «экспертов» реализуют следующие процедуры:

1) Описание конфликта в терминах, принятых обеими сторонами. Это уже первый шаг к будущей договоренности.

2) Далее описываются взаимные претензии. Список претензий должен быть достаточным для выражения собственной позиции, аргументированным, но не чрезмерным.

Пакет предложений включает в себя:

- преамбулу — в ней оговариваются цели, интерес и отношение к спорному положению;
- детализация преамбулы в формулировке собственной позиции по всем аспектам спорного положения;
- претензии к партнерам;
- экспертные оценки, характеризующие те или иные положения.

Группа «аналитиков» другой стороны готовят встречные предложения, описывая их значимость, эффективность и прогнозируя возможные последствия.

Группа «экспертов» должна выработать систему оценки результатов деятельности «специалистов по переговорам», принимаемых ими решений, выбираемых стратегий и тактик.

I этап. Разработка регламента переговоров.

Регламент переговоров должен определять: место, время, характер и упорядоченность переговоров.

Регламент состоит из следующих частей.

1. Преамбула регламента — констатация общей цели переговоров, их характера, содержания и оснований. Цели переговоров и их характер должны определяться перспективой достижения взаимного соглашения.

2. Содержания переговоров включает поиск взаимного согласования интересов, рассмотрение претензий, разбор конфликта, двусторонние или многосторонние переговоры, обращение к третьим лицам, предварительные раунды консультаций и т. п.

3. Соглашение относительно участников переговорного процесса, их полномочий, представительности.

4. Определение форм и порядка применения санкций, которые определяются как меры наказания, следующие за нарушение регламента.

5. Диспозиция — согласование места и времени проведения самих переговоров, консультаций, встреч посредников и проч.

Примечание. Выработка той или иной формулы регламента проводится на закрытых совещаниях каждой команды. «Эксперты» и «аналитики» могут вносить свои предложения каждой из сторон. Кроме того, проводятся предварительные раунды консультаций команд.

По итогам II этапа принимается согласованный регламент.

II этап. Анализ вариантов решения на основе оценки альтернативных издержек.

Началом данного этапа служит принятие взаимосогласованного пакета предложений. Реализация данного этапа будет продуктивной, если предыдущие этапы дали соответственно конструктивные варианты решений с оценками альтернативных издержек.

Интегративное решение выражается в намерении обеих сторон действовать в направлении формулирования общих соглашений.

III этап. Соглашение. Это заключительный этап переговоров. Он предполагает, что участники игры совершают несколько последовательных шагов:

- 1) Формулирование достигнутых договоренностей в виде соглашения.
- 2) Формулирование заключительного протокола.

Выработка СОГЛАШЕНИЯ и ПРОТОКОЛА также предполагает свою тактику, маневры, уступки или демонстрацию твердости позиции. *Примечание.* Участники переговоров принимают тот вид соглашения, который адекватен обсуждаемой ситуации и представляет собой наилучшую альтернативу обсуждаемому соглашению (НАОС).

По итогам игры проводится оценка принятых соглашений на основе критериев НАОС и минимизации суммарных альтернативных издержек сторон.

Сначала «эксперты», а затем все обучающиеся в ходе коллективной дискуссии анализируют сами переговоры, достижения и потери участников, просчеты и ошибки, которые допущены из-за неэффективной подготовки к переговорам. Организатор игры подводит итоги, давая аргументированные оценки поведению участников, акцентирует позитивные и конструктивные моменты, формулирует рекомендации по формированию навыков монетарного поведения на основе принципа НАОС и учета конфликтной перспективы обсуждаемому соглашению.

Последовательность анализа ситуации аналитиками и экспертами:

- 1) Определить: кто выступает участником ситуации.
- 2) Определить: какие объекты связаны с действиями или намерениями участников («объекты интереса»).
- 3) Сгруппировать участников по признакам организационной целостности или единства интересов.
- 4) Выделить основных участников («стороны»).
- 5) Определить: основные («терминальные») и второстепенные («инструментальные») цели сторон.
- 6) Заполнить аналитическую таблицу: субъекты, объекты, цели, граничные условия решения проблемы (объективные ограничения и связанные с ними риски и угрозы).
- 7) Построить граф «дерево решений» или «дерево целей» для основных участников (сторон) и определить тип проблемной ситуации («конфликт», «конкуренция», «сотрудничество»).
- 8) Предложить и обосновать пути и методы решения проблемной ситуации.

Критерии оценивания выполнения этапа задания (в баллах)

Критерии оценивания заданий	Количество баллов
Задание выполнено полностью: цель задания успешно достигнута, работа выполнена в полном объеме, необходимы поведенческие навыки	3

сформированы	
Задание в целом выполнено: цель задания достигнута, работа выполнена в полном объеме, однако имеются отдельные пробелы во владении навыками	2
Задание выполнено в основном, но не в полном объеме: цель задания в целом достигнута, демонстрируется в целом успешное, но не достаточно систематическое владение навыками	1
Задание не выполнено в полном объеме, цель выполнения задания не достигнута, имеет место отсутствие, или недостаточное, фрагментарное владение навыками	0

Задания для рубежного контроля

Задания для контрольных работ

Тематика контрольных работ:

- 1) Проблема недобросовестного поведения
- 2) Урегулирование конфликта «принципал – агент»
- 3) Снижение рисков на персонал
- 4) Снижение инвестиционных рисков
- 5) Принятия решений в условиях неопределенности и угрозы конфликта
- 6) Наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению

Описание контрольной работы:

Письменная контрольная работа для рубежного контроля по модулю включает две части: вводную (выборочные контрольные вопросы по темам модуля) и основную (разбор ситуации, или решение кейса). Содержание частей контрольной варьируется по вариантам.

Пример варианта контрольной работы

Вводная часть:

- 1) Для характеристики каких ситуаций используется термин «агентские конфликты»?
- 2) Как структура зависимости в агентских отношениях влияет на вероятность исходов конфликта интересов агентов инвестирования?
- 3) Какова роль доминирующего субъекта в урегулировании и решении конфликта интересов агентов инвестирования?
- 4) Каков механизм контроля зависимости и снижения конфликтных рисков при выборе стратегии инвестирования?

5) Чем порождаются риски «недобросовестного поведения» (moral hazard) в отношениях типа «принципал – агент»?

Основная часть:

Описание ситуации: Фирма (Ф), аккумулирует средства индивидуальных вкладчиков (В) и инвестирует их с целью получения прибыли. Вклады индивидуальных вкладчиков застрахованы государством (Г), которое заинтересовано в существовании этой системы взаимодействий, в случае убыточного вложения средств фирмой вкладчики не несут потерь. (Подобная схема действовала в течение длительного периода времени в США с 1930 по 1960 г. для поддержки выдачи ссуд на приобретение недорогого жилья). Для упрощения примера будем считать, что фирма не выплачивает вкладчикам проценты. Пусть капитал фирмы формируется на 3% за счет собственных средств и на 97% за счет привлеченных (т.е. средств вкладчиков). У фирмы есть две альтернативы вложения средств: рисковый и безрисковый вариант.

Задание:

- 1) Определите какой вариант предпочтительнее выбрать фирме в данных условиях?
- 2) Какой вариант инвестирования предпочтителен для участников системы в целом?
- 3) Порождает ли установленные условия риск «агентского конфликта» в отношениях указанных участников?
- 4) Какие изменения в систему взаимоотношений участников следует внести для снижения рисков инвестирования в данной ситуации?

Описание методики оценивания:

Итоговая оценка за контрольную складывается в зависимости от качества выполненных заданий по частям контрольной работы.

Критерии оценивания контрольной работы (в баллах)

Критерии оценивания	Количество баллов
Задание выполнено полностью в обязательной (основной) и вводной частях: дано верное решение (ответы), основные понятия определены, в логическом рассуждении нет ошибок, приведены значимые аргументы и примеры из практики, возможно есть недочеты по вводной части	9-10
Задание выполнено полностью в обязательной (основной) части: дано верное решение (ответы), основные понятия определены, в логическом рассуждении нет ошибок, приведены значимые аргументы и примеры из практики, даны верные ответы на контрольные вопросы, нет верного ответа (ошибки в ответе) на отдельные вопросы во вводной части	7-8
Основная часть задания выполнена полностью: дано верное решение, основные понятия определены, в логическом рассуждении нет ошибок,	5-6

приведены значимые аргументы и примеры из практики, но есть недочеты в основной части	
Основная часть задания в целом выполнена: цель задания в основном достигнута; дано верное решение, основные понятия определены, в логическом рассуждении содержатся незначительные ошибки, но не приведены примеры из практики, нет верного ответа (ошибки в ответе) на отдельные вопросы во вводной части	3-4
Основная часть задания выполнена не в полном объёме и нет верных ответов на вопросы вводной части: дано в целом верное решение по основной части, однако не все основные понятия определены, логическое рассуждение содержит ошибки, или недостаточно аргументировано, не приведены примеры из практики	1-2
Основная часть задания не выполнена: нет верного решения по основной и вводной части, не определены основные понятия, нарушена или отсутствует логика в рассуждениях, аргументы и примеры не приведены, являются ошибочными или чересчур тривиальными, цель выполнения задания не достигнута.	0

Тест

Описание тестирования:

Тестирование уровня усвоения основных понятий, концепций, теоретических моделей (15-20 тестовых вопросов, контрольное время 15 мин.).

Пример варианта теста

1. Конфликтом называется
 - 1) объективная в своей основе или чисто субъективная ситуация столкновения интересов, целей позиций участников
 - 2) процесс, в котором стороны активно ищут возможности помешать друг другу в попытках достижения взаимоисключающих целей
 - 3) такое состояние субъект-субъектных отношений, в котором субъекты осознают несовместимость своих интересов и воспринимают друг друга как препятствие осуществлению своих целей
 - 4) процесс, в котором стороны активно ищут возможности превзойти друг друга в достижении цели

2. Роль эскроу-агента заключается в следующем:
 - а) участвует в проведении IPO
 - б) финансирует проект после «выхода»
 - в) обеспечивает передачу акций при покупке-продаже компаний
 - г) проводит due diligence
 - д) урегулирует спорные вопросы

3. Конкуренция – это

- 1) процесс, в котором стороны активно ищут возможности помешать друг другу в попытках достижения взаимоисключающих целей
- 2) предельный случай обострения социальных противоречий
- 3) такое состояние субъект-субъектных отношений, в котором субъекты осознают несовместимость своих интересов и воспринимают друг друга как препятствие осуществлению своих целей
- 4) процесс, в котором стороны активно ищут возможности превзойти друг друга в достижении цели

4. Кирилл занимает высокую позицию в компании и имеет пять подчиненных. Каждый раз, когда Кирилл вступает в конфликт с подчиненными или у него срывается сделка, он покупает новые запонки. Согласно теории психоанализа, Кирилл - ...

- 1) «скупой»
- 2) «транжира»
- 3) «богач»
- 4) «искатель выгодных сделок»

5. Распространенная ошибка при переговорах с инвестором состоит:

- а) в требовании суммы во много раз большей, чем требуется проекту
- б) подробном изложении своей биографии
- в) предоставлении финансового плана
- г) раскрытии объективной информации о слабых местах проекта.

6. Антагонистическое поведение в конфликте — это:

- а) предельная степень противодействия, при котором достижение цели одним субъектом исключает достижение цели другим субъектом (компромисс невозможен);
- б) поведение, направленное на нанесение ущерба одним из субъектов другому;
- в) форма противодействия, в которой субъекты конфликта умышленно затрудняют друг другу достижение целей, усиливают давление, создают принудительные ситуации, критические положения для противной стороны;
- г) намерение установить контроль над оппонентом и использовать его в своих интересах.

7. Переговоры проводящие с целью перевода конфликтных отношений более конструктивному общению оппонентов:

- 1) переговоры о перераспределении;
- 2) переговоры о создании новых условий;
- 3) переговоры о нормализации

8. Своим присутствием в зоне конфликта сдерживает стороны от нарушения ранее достигнутых договоренностей или от взаимной агрессии - это:

- 1) посредник
- 2) арбитраж
- 3) помощник
- 4) наблюдатель

9. Как называется свойство конфликта, выражающееся в том, что его причины и движущие силы не всегда доступны для наблюдения, а намерения и действия сторон специально маскируются, утаиваются и умышленно искажаются? (2 верных ответа):

- а) скрытность;
- б) неопределенность;
- в) кумулятивность;
- г) слабая предсказуемость.

10. Тактический прием на переговорах, применяемый в случае очень медленного приоткрывания собственной позиции – это:

- 1) «затяжка»;
- 2) «выживание»;
- 3) «салями»

11. Совместная деятельность участников конфликта, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению – это:

- 1) управление конфликтом;
- 2) разрешение конфликта;
- 3) урегулирование конфликта.
- 4) Своим присутствием в зоне

12. Исследование, направленное на обоснованное предположение о возможном возникновении конфликта в будущем – это:

- 1) управление конфликтом;
- 2) прогнозирование конфликтов;
- 3) профилактика конфликтов.

13. Ситуации, связанные с заметно меняющимися условиями, в которых протекает деятельность. Возникает опасность невыполнения задачи или угроза сохранности техники, оборудования, жизни человека – это:

- 1) проблемные ситуации
- 2) критические (аварийные) ситуации
- 3) экстремальные ситуации

14. Представьте, что вы вместе со своим знакомым Максимом решили открыть бизнес. При обсуждении Максим регулярно предлагает вам прибегнуть

к рискованным мерам для того, что бы быстрее заработать деньги. С чем это может быть связано?

- 1) Мужчины ведут себя более рискованно для заработка денег
- 2) Максим обладает низкой самооценкой
- 3) Максим обладает высокой самооценкой
- 4) Мужчины склонны сильнее переживать нехватку денег

15. Быстрое и четкое изложение своей идеи инвестору называется форматом:

- а) «пяти минут»
- б) «пяти миль»
- в) «зеркала»
- г) «быстроты»

16. Безусловно неблагоприятна для венчурного проекта следующая динамика:

- а) проект не приносит дивидендов в течении трех лет
- б) проект занял определенную долю на стагнирующем рынке, рост проблематичен
- в) IPO для сектора, в котором работает проект, невозможно
- г) развитие проекта требует дополнительного раунда инвестиций
- д) растет число «гринмейлеров» на рынке корпоративных ценных бумаг

17. Управляющий венчурным фондом, рассматривая предложения об инвестировании двух альтернативных проектов должен выбрать один из приведенных ниже вариантов решения, если проекты независимы друг от друга, но могут быть выполнены совместно:

- а) отклонить оба проекта
- б) принять проект А и отклонить проект Б
- в) отклонить проект А и принять проект Б
- г) принять оба проекта

18. Управляющий венчурным фондом, рассматривая предложения об инвестировании двух альтернативных проектов должен выбрать один из приведенных ниже вариантов решения, если проекты являются взаимоисключающими:

- а) отклонить оба проекта
- б) принять проект А и отклонить проект Б
- в) отклонить проект А и принять проект Б
- г) принять оба проекта

19. К какому типу конфликта в классификации А. Раппопорта следует отнести конкурентные войны

- 1) конкурентные игры
- 2) сражения
- 3) дебаты
- 4) игры с нулевым суммарным результатом

20. Вид риска, который связан с риском потери инвестируемого капитала, а также ожидаемого дохода:

- 1) рыночный
- 2) инвестиционный
- 3) кредитный
- 4) операционный
- 5) недобросовестности поведения

Описание методики оценивания при тестовом контроле:

На оценку степени сформированности знаниевой компоненты компетенции при рубежном контроле отводится не менее 15 вопросов теста. Число правильных ответов теста от 45 до 59% соответствует начальному (пороговому) уровню овладения компетенцией, от 60 до 80 % - базовому уровню, от 81 до 100 % - повышенному (продвинутому) уровню сформированности компетенции.

Критерии оценки теста (в баллах):

Процент правильных ответов	Количество баллов
95 - 100 %	10
85 - 94 %	9
75 - 84%	8
65 - 74%	7
55 - 64%	6
45 – 54%	5
менее 45%	0

Итоговый контроль

Описание методики оценивания:

Перед проведением итогового контроля по дисциплине (экзамен) вычисляется общее количество баллов по результатам текущего и рубежного контроля с учетом посещаемости занятий и дополнительных поощрительных

баллов. Для допуска к сдаче экзамена общее количество предварительно набранных баллов должно быть не менее 35.

Экзаменационный билет содержит 2 теоретических вопроса. Теоретические вопросы позволяют оценить степень сформированности компетенций ОК-5, ПК-6 в части знаний.

Образец экзаменационного билета

Башкирский государственный университет

Институт экономики, финансов и бизнеса

Кафедра социологии труда
и экономики предпринимательства

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

Профиль подготовки

«Инвестирование»

Дисциплина «Конфликтология
агентских отношений в
инвестиционной сфере»

Экзаменационный билет № 1

1. Конфликтология как наука о социальных конфликтах.
2. Особенности переговорного процесса, требования к взаимоотношениям сторон, методы ведения переговоров

Зав. кафедрой

У.А. Назарова

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Конфликтология как наука о социальных и экономических конфликтах.
2. Понятие социального конфликта (определения Дмитриева, Дарендорфа, Козера).
3. Признаки социального конфликта (классификация Р. Макка и Р. Снайдера). Необходимые и достаточные условия возникновения социального конфликта.
4. Типы конфликтов: конфликты интересов и когнитивные конфликты, конфликты ценностей, конфликты идентичности
5. Виды социальных конфликтов: экономические, социально-экономические, политические. Понятие социального и экономического конфликта, конфликт и конкуренция
6. Уровни и масштабы проявления социальных конфликтов
7. Формирование концептуальных идей о роли конфликта и согласия в истории социальных и экономических учений, развитие «конфликтного» и «консенсусного» подходов. Особенность

- «конфликтологического подхода».
8. Социобиологическая концепция природы конфликта
 9. Социально-структурная (классовая) концепция конфликта в учении К. Маркса и ее современные оценки
 10. Социально-психологическая концепция природы конфликта, теория депривации, механизм социальной напряженности.
 11. «Потребностный» подход к исследованию источников и причин социальных конфликтов (П. Сорокин, Дж. Бертон)
 12. «Общая теория конфликта и защиты» Кеннета Боулдинга.
 13. Концепция «позитивно-функционального конфликта» Льюиса Козера.
 14. Различие подходов «мэйнстрима» экономической теории и «школы конфликта» к пониманию роли конфликтов в экономике.
 15. «Диалектическая» теория социального конфликта Ральфа Дарендорфа.
 16. «Теория игр» в исследовании конфликтов и конкуренции. Классификация типов конфликта А. Рапопорта.
 17. «Теория ненасилия» и доктрина «толерантности».
 18. Принцип «творческого разрушения» в теории экономического развития Й. Шумпетера.
 19. Управление изменениями и инновационная конфликтология
 20. Структура конфликта, аналитические переменные конфликта
 21. «Генетические» переменные социального конфликта: стороны, объект и предмет конфликта, условия возникновения, причина и повод конфликта, инцидент и прецедент
 22. Объект конфликта. Особенности объектов конфликта. «Объектные» и «безобъектные» конфликты
 23. «Пространственно-временные» переменные конфликта: пространственные границы; начало и окончание конфликта, условия, фиксирующие начало и окончание конфликта
 24. Предмет и основа конфликта.
 25. Участники конфликта, «социальная сила» сторон конфликта и ее составляющие, оценка «силы» и «ранга».
 26. Ролевое поведение участников, имитация ролей.
 27. Анализ и диагностика конфликтной ситуации
 28. Типы поведения участников в конфликте (классификация Томаса-Килманна), способы урегулирования конфликтных ситуаций.
 29. «Динамические» переменные конфликта: предконфликтная, конфликтная и постконфликтная стадии, интенсивность и пик конфликта, конфликтная пауза, темп конфликта
 30. Конфликтная ситуация: факторы возникновения (создания), «реальные» и «мнимые» конфликтные ситуации
 31. Структура отношений участников, влияние структуры отношений на исходы конфликта.
 32. Исходы конфликта и его результативность, классификация исходов в теории игр, причины неопределенности исхода конфликтов типа «игр».

- 33.«Конфликтное сознание», его роль в возникновении конфликтов. Формирование «толерантного сознания».
- 34.Функциональность конфликта. Инновационная функция конфликта
- 35.Механизм возникновения и развёртывания конфликта агентских отношений как объект управляющего воздействия.
- 36.Динамика конфликта. Особенности управления конфликтом на разных стадиях развёртывания
- 37.Управление конфликтами как целостный процесс. Модель процесса управления конфликтом
- 38.Управление конфликтом как технология рационализации, урегулирования и разрешения конфликтных ситуаций
- 39.Этика взаимоотношений в разрешении делового конфликта
- 40.Модель «фризинг-рефризинг» в инновационном развитии организаций, риски конфликтного управления.
- 41.Стимулирование конфликтов для ускорения изменений, мобилизации активности и инноваций, риски и ограничения.
- 42.Мотивационные конфликты по К. Левину.
- 43.Стратегии управления: предотвращение, разрешение, урегулирование конфликта
- 44.Анализ и диагностика конфликтной ситуации
- 45.Стратегии разрешения и тактики управления разрешением конфликта, стили поведения субъектов в конфликтной ситуации и методы урегулирования взаимоотношений сторон
- 46.Конфликты агентских отношений: типы, причины, методы разрешения
- 47.Диагностики конфликтной ситуации. Методика «картографии конфликта» Х. Корнелиус.
- 48.Процессуальная схема рационального разрешения конфликта руководителем.
- 49.Роль руководителя в урегулировании инновационных конфликтов.
- 50.Консультация как форма помощи в конструктивном управлении конфликтом.
- 51.Экспертиза как форма помощи в конструктивном управлении конфликтом.
- 52.Диагностика состояния агентских отношений в инвестировании
- 53.Роль доминирующего субъекта в управлении и разрешении конфликта агентских отношений.
- 54.Основные процедуры деконфликтизации отношений сторон в ситуации выбора и согласования стратегий инвестирования
- 55.Деловые переговоры и посредничество как технологии урегулирования и разрешения конфликтов агентских отношений в инвестиционной сфере.
- 56.Особенности переговорного процесса, требования к взаимоотношениям сторон. Стратегии и тактики в переговорном процессе.

57. Методы ведения переговоров. Метод «принципиальных переговоров» при разрешении конфликта интересов агентских отношений в инвестировании

Ответ на экзаменационный билет оценивается следующим образом:

Критерии оценивания для очной (заочной) формам обучения:

25 - 30 баллов («отлично») выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы;

17-24 баллов («хорошо») выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности;

10-16 баллов («удовлетворительно») баллов выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос;

1-9 баллов («неудовлетворительно») выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

Решение об аттестации студентов очной формы принимается преподавателем на основании действующего Положения о модульно-рейтинговой системе обучения и оценки успеваемости студентов.

Баллы, полученные при сдаче экзамена, суммируются с баллами, полученными в течение учебного семестра.

Перевод оценки из 100-балльной в четырехбалльную производится следующим образом:

- «отлично» – от 80 до 100 (110 баллов, включая 10 поощрительных баллов);
- «хорошо» – от 60 до 79 баллов;
- «удовлетворительно» – от 45 до 59 баллов;
- «неудовлетворительно» – менее 45 баллов.

4.3 Рейтинг-план дисциплины

Конфликтология агентских отношений в инвестиционной сфере

Направление 38.03.01 Экономика, профиль: «Инвестирование»,
курс 1, семестр 1

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	баллы		
			Мин.	Макс.	
Модуль 1.					
Текущий контроль					
1	Аудиторная работа	1	3	0	3
2	Индивидуальные задания	3	1	0	3
Рубежный контроль					
1	Тест	10	1	0	10
Модуль 2.					
Текущий контроль:					
1	Аудиторная работа	1	2	0	2
2	Индивидуальные задания	3	2	0	6
3	Групповое задание	3	3	0	9
Рубежный контроль					
1	Тест	10	1	0	10
Модуль 3.					
Текущий контроль					
1	Аудиторная работа	1	2	0	2
2	Групповое задание	3	3	0	9
3	Индивидуальные задания	3	2	0	6
Рубежный контроль					
1	Контрольная работа	10	1	0	10
Поощрительные баллы					
1	Публикация статей /	5	2	0	10
2	студенческая олимпиада /				
3	работа со школьниками				
Посещаемость					
1	Посещение лекционных занятий			0	-6
2	Посещение практических (семинарских, лабораторных занятий)			0	-10
Промежуточный контроль:					
1	экзамен			0	30

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Алексеев О.А. Конфликтология и управление: Учебное пособие. – Уфа: РИЦ

БашГУ, 2011. – 240 с. (для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки бакалавров «экономика» и «менеджмент») (местонахождение и доступность: БашГУ аб9 – 46 экз; чз5 – 5 экз, кафедра – 11 экз).

2. Ветрова, Е.А. Экономическая конфликтология : учебно-методическое пособие / Е.А. Ветрова, Е.Е. Кабанова. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 356 с. Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=493968> (11.10.2018)

Дополнительная литература

3. Алексеев О.А., Ахметшина Е.К. Конфликтология социального управления трудовыми процессами в производственных организациях: Учеб.пос. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2006. – 270 с. Электрон. версия печ. публикации. — Доступ возможен через Электронную библиотеку БашГУ. <URL:<https://elib.bashedu.ru/dl/read/AlekseevAhmetshinaKonflitologi.soc.uprav.trud.processamiUsh.pos.pdf>>.
4. Громова О.Н. Конфликтология: Курс лекций / О.Н.Громова . — М. : Тандем; ЭКМОС, 2000. — 320с. (аб.3 – 10 экз.; чз5 – 1 экз).
5. Скобелева, Е.В. Корпоративные финансы. Практикум : учебное пособие / Е.В. Скобелева, Е.А. Григорьева, Н.М. Пахновская ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2015. - 377 с. То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439073>
6. Болодурина, М.П. Финансовый менеджмент: практикум : учебное пособие / М.П. Болодурина, Е.А. Григорьева, Е.В. Скобелева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет, Кафедра финансов. - Оренбург : ОГУ, 2016. - 145 с. То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=467007>
7. Федеральный закон № 193 от 27.07.2010 «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»

5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование Интернет-ресурса	Ссылка (URL) на Интернет ресурс
1.	Электронно- библиотечная система «ЭБ БашГУ»	https://elib.bashedu.ru/
2.	Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online»	http://www.biblioclub.ru/

3.	Электронно-библиотечная система издательства «Лань»	http://e.lanbook.com/
4.	Сайт дистанционного обучения БашГУ	sdo.bashedu.ru
5.	Справочная правовая система «Консультант плюс»	http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home&utm_csource=online&utm_medium=button
6.	Официальный сайт Арбитражного суда Республики Башкортостан	www.ufa.arbitr.ru
7.	Экономика, социология, менеджмент	www.ecsocman.edu.ru
8.	Сайт международной ассоциации конфликтологов и журнала «Конфликтология»	www.confstud.ru

Перечень программного обеспечения

1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные
2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензии бессрочные.

6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: №№ 107, 108, 110, 111, 114, , 122 , 204, 207, 208, 209, 210, 212, № 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312 .	Лекции	Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры. 1.Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upqrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные. 2.Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные. 3.Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: №№ 107, 108, 110, 111, 114, , 122 , 204, 207, 208, 209, 210, 212, № 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312 .	Практические /семинарские занятия	Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры. 1.Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upqrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные. 2.Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные. 3.Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007
Учебная аудитория для	Групповые и	Учебная мебель, доска, проекционный экран,

<p>проведения групповых и индивидуальных консультаций, учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: №№ 107, 108, 110, 111, 114, , 122 , 204, 207, 208, 209, 210, 212, № 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312.</p>	<p>индивидуальные консультации, текущий контроль и промежуточная аттестация</p>	<p>проектор, персональные компьютеры. 1.Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные. 2.Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные. 3.Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007</p>
<p>Помещения для самостоятельной работы: 302 читальный зал (гуманитарный корпус).</p>	<p>Самостоятельная работа</p>	<p>Учебная мебель, персональные компьютеры в комплекте HP, моноблок, персональный компьютер в комплекте моноблок iRU.</p>
<p>Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: 115 , 118</p>	<p>-</p>	<p>115: учебная мебель, колонки (2 шт.), динамики, dvd плеер toshiba, магнитола sony (4 шт.) 118: учебная мебель, проектор benq, колонки (2 шт.), музыкальный центр lg, флипчарт магнитно-маркерный на треноге</p>