

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования**

**«Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

В.В. Колосова

**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:**

СЕМИНАРЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Учебно-методическое пособие

Рекомендовано методической комиссией факультета социальных наук
для магистрантов ННГУ,
обучающихся по направлению подготовки
38.04.03 Управление персоналом

Направленность (профиль) образовательной программы
Управление человеческим капиталом организации

Нижегород
2022

УДК 159.9(07) (075)
ББК 88.56

Колосова В.В. Социально-психологические аспекты управленческой деятельности: семинары и практические занятия. Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2022. – 45 с.

Рецензент: кандидат социологических наук, доцент кафедры общей социологии и социальной работы Рушева Анна Витальевна

В учебно-методическом пособии определены цель и задачи учебной дисциплины «Социально-психологические аспекты управленческой деятельности», которая входит в блок обязательных курсов обучающимся по направлению подготовки 38.04.03 «Управление персоналом». Направленность (профиль) образовательной программы «Управление человеческим капиталом организации».

В учебно-методическом пособии представлены учебно-тематический план дисциплины, ключевые понятия, планы семинаров, практические задания, вопросы для обсуждения и задания для самостоятельной работы, а также задания, предназначенные для углублённого изучения дисциплины. Приложения пособия содержат исследовательские процедуры для изучения и анализа проблем социализации личности.

Учебно-методическое пособие адресовано магистрантам, обучающимся по направлению подготовки 38.04.03 «Управление персоналом», очной и очно-заочной форм обучения, а также преподавателям, читающим данный курс.

Ответственный за выпуск:

председатель методической комиссии факультета социальных наук ННГУ,
кандидат биологических наук, доцент А.В. Орлов.

УДК 159.9(07) (075)
ББК 88.56.

© Нижегородский
государственный
университет им. Н.И. Лобачевского, 2022
©Колосова В.В.

Содержание

	Пояснительная записка	4
	Учебно-тематический план дисциплины	6
	Планы семинарских и практических занятий	8
	Методические рекомендации студентам для подготовки к занятиям	
Тема 1	Социально-психологические аспекты сложившейся малой группы (организации).	8
Тема 2	Ключевая проблема психологии управления – взаимоотношения личности и группы (организации). Феномен конформизма	10
Тема 3	Психология влияния	11
Тема 4	Динамические процессы в малой группе. Лидерство, руководство, управление	13
Тема 5	Групповая сплочённость и управление командой.	14
Тема 6	Психология конфликтного взаимодействия в группе.	16
Тема 7	Групповое решение. Деловые переговоры. Деловое совещание	18
Тема 8	Закономерности общения в деловом взаимодействии	20
Тема 9	Психология социального познания. Элементы картины социального мира	21
Тема 10	Психология межличностных отношений	23
Тема 11	Социальная психология личности в контексте управленческой деятельности	25
Тема 12	Психологические механизмы включения личности в решение жизненных задач	26
	Учебно-методическое обеспечение дисциплины	28
	Приложения	
	Приложения 1. Тест М. Куна и Т. Макпартленда «Кто я?»	30
	Приложения 2. Методика «Семантический дифференциал»	31
	Приложения 3. Методики «Направленность личности в общении-А»	32
	Приложения 4. Методика «Диагностика межличностных отношений».	39
	Приложения 5. Стандартные технические требования по оформлению самостоятельных работ	44

Пояснительная записка

Содержание учебной дисциплины «Социально-психологические аспекты управленческой деятельности» отражает требования Основной Образовательной Программы по направлению подготовки 38.04.03 «Управление персоналом» направленность (профиль) образовательной программы «Управление человеческим капиталом организации».

Цель семинарских и практических занятий (практикумов) – дополнить и углубить знания обучающихся по проблемам управленческой деятельности менеджеров по персоналу в контексте современной социально-психологической науки и практики.

Задачами семинаров и практикумов являются:

- формирование научных представлений о социально-психологических аспектах организационно-управленческой деятельности менеджера по управлению персоналом;
- формирование навыков по организации и руководству работой команды, выработке командной стратегии для достижения поставленной цели;
- формирование способности к анализу и регулированию организационного поведения персонала;
- ознакомление с закономерностями и особенностями межличностного взаимодействия с персоналом организации;
- развитие навыков практического применения теоретических знаний в организационном контексте управления персоналом.

Материал учебно-методического пособия раскрывает психологические механизмы и феномены управленческой деятельности менеджеров, формирует у обучающихся представления о психологии влияния, групповой сплочённости, лидерстве и руководстве, закономерностях общения и конструктивного взаимодействия.

Структура учебно-методического пособия включает в себя аннотации каждой темы, в которой раскрывается теоретический материал дисциплины, перечень изучаемых вопросов, списки основной и дополнительной литературы. На основе материала, который рассматривается в ходе всего курса, и формулируются вопросы экзамена.

Для активного усвоения психологической теории отдельным компонентом структуры учебно-методического пособия являются практические задания, выполнение которых возможно дома и / или в аудитории в формате групповой или индивидуальной деятельности.

Приложения пособия позволяют проводить самостоятельные исследования, формируя необходимые навыки профессионала для различных видов деятельности.

Важным дополнением к учебным занятиям являются методические рекомендации по выполнению заданий, которые призваны помочь развивать профессиональную компетентность.

При этом полезно знать:

прежде, чем обращаться к тематическому поиску в Интернете, следует проработать ту литературу, которая рекомендована к семинару преподавателем;

записи, которые вы делаете, читая литературу, способствуют превращению чтения в активный процесс. Они мобилизуют зрительную и моторную память;

использование объёмных (многостраничных) распечаток из Интернет-источников – одна из типичных ошибок при подготовке к семинару. Следует обязательно проработать их заранее, подчеркнув ключевые фразы или фрагменты, на которые вы будете опираться в своём выступлении;

во всех своих материалах, подготовленных к семинару, делайте ссылки на источники, которыми пользуетесь. Это позволит вам в случае необходимости, уточнить или перепроверить данные, самостоятельно сравнить альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему.

В современных условиях образовательный процесс может проходить как традиционно в аудиториях, так и в формате смешанного обучения (аудиторного и дистанционного). Практика показывает, что эффективное взаимодействие всех участников учебного процесса предусматривает соблюдение этикета дистанционного обучения:

на экране монитора следует представляться своим именем и фамилией, написанными по-русски;

хороший тон – разместить свою актуальную фотографию (вместо чёрного поля экрана);

держат видео и микрофон включенным во время семинара или практического занятия (если нет другого правила / просьбы преподавателя).

Учебно-методическое пособие – это компактное учебное издание для магистрантов, ориентированных на углубление профессионального знания в контексте социально-психологической науки и практики, и карьерный рост.

Учебно-тематический план дисциплины
«Социально-психологические аспекты
управленческой деятельности»

	Наименование тем семинарских и практических занятий	Форма текущего контроля
Тема 1	Социально-психологические аспекты сложившейся малой группы (организации).	Публичное выступление с сообщением по изучаемой теме, объединённой ключевыми понятиями. Участие в групповой дискуссии по проблеме нормообразования в организации.
Тема 2	Ключевая проблема психологии управления – взаимоотношения личности и группы (организации) Феномен конформизма.	Участие в групповой дискуссии по проблеме: «Эффект социальной лености у индивидов при объединении их в группу, а также мер профилактики этого феномена».
Тема 3	Психология влияния	Письменный отчет по результатам просмотра видеосюжета с экспериментом С. Милграма «Подчинение авторитету».
Тема 4	Динамические процессы в малой группе. Лидерство, руководство, управление	Мини- презентация «Фотоальбом». Участие в групповой дискуссии «Привилегии и лишения» лидера группы.
Тема 5	Групповая сплочённость и управление командой.	Публичное выступление с сообщением по теме «Позитивные и негативные последствия групповой сплочённости для организации (группы) и для индивида (как члена группы)».
Тема 6	Психология конфликтного взаимодействия в группе.	Схема «Компоненты СП анализа конфликта», подготовленная на основе прочтения статьи Л.А.Петровской, оформляется на слайде в виде рисунка с использованием графических элементов SmartArt или готовых фигур «Вставки». Участие в дискуссия «Когда конфликтное поведение бывает выгодным?»

Тема 7	Групповое решение. Деловые переговоры. Деловое совещание.	Письменный отчёт по результатам изучения СП аспектов групповой деятельности: «Развёрнутая СП характеристика группы (организации)».
Тема 8	Закономерности общения в деловом взаимодействии	Психологическая самодиагностика: тест «Направленность личности в общении» (приложение 3). Анализ результатов.
Тема 9	Психология социального познания. Элементы картины социального мира	Участие в групповой дискуссии: «Фундаментальная ошибка атрибуции неизбежна?». Методика семантического дифференциала.
Тема 10	Психология межличностных отношений	Эссе в контексте заявленной темы «Психология межличностных отношений: проблемы, мешающие / параметры, помогающие организации эффективно работать».
Тема 11	Социальная психология личности в контексте управленческой деятельности	Результаты интерпретации данных эмпирического исследования с использованием методики М. Куна Тест «20 ответов»
Тема 12	Психологические механизмы включения личности в решение жизненных задач	Участие в групповой дискуссии «Социальные изменения: позитивные и негативные аспекты влияния на психологию личности и деятельность организации».

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. МАЛАЯ ГРУППА (ОРГАНИЗАЦИЯ): СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

Причины научного интереса к группе в СП - запросы социальной практики. Отличительные признаки социальной группы. Главное системообразующее и интегрирующее основание группы – социально обусловленная совместная деятельность. Понятие малой группы. Классификация групп в СП. Параметры анализа группы в СП: группа как целостное социальное явление; человек как член группы. Институциональные и добровольные нормы организации: общее и особенное в характере функционирования.

Генезис и развитие малой группы. Детерминанты возникновения малой группы. Функции социальной группы: инструментальная функция, экспрессивная функция, поддерживающая функция.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Понятие и виды малых групп в социальной психологии.
2. Практическое значение параметров анализа МГ: организационный контекст.
3. Процесс нормообразования в организации. Роль групповых норм в регуляции поведения индивида.
4. Факторы возникновения организованной (официальной, формальной) малой группы.



Основная литература

Битянова М.Р. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.
Раздел 3. §§ 1; 2.1; 2.2.

Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Азбука социального психолога – практика. – М.: ПЕР СЭ, 2007. Статьи «Группа», «Нормы групповые».

Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – СПб. : Питер, 2010. – 672 с. – Гл. 13.

Практические задания и методические рекомендации (практикум)

1. Изучите литературу по теме и лекционный материал занятия для участия в обсуждении вопросов семинара.

2. Используя предложенную литературу, подготовьте небольшое (5 - 6 предложений) выступление, связанное общей социально-психологической темой или ситуацией, где непременно присутствовали бы следующие термины: малая группа, референтная группа, организация, санкции, групповые нормы, психологическая общность.

3. Приведите собственные примеры референтных групп. По каким критериям сотрудник организации выбирает в ней референтные группы? Домашняя работа выполняется самостоятельно с использованием рекомендованной литературы – основной и дополнительной, представленной в разделе «Учебно-методическое обеспечение дисциплины».

Тема 2. КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА ПСИХОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ – ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ЛИЧНОСТИ И ГРУППЫ (ОРГАНИЗАЦИИ). ФЕНОМЕН КОНФОРМИЗМА

Аннотация

Понятие групповой динамики. Результаты экспериментальных исследований присутствия группы и группового взаимодействия: социальная фасилитация, социальная ингибция, социальная лень, конформное поведение личности. Факторы социальная фасилитация: значимость отношений с окружающими людьми, пространственная близость, алгоритмизированная структура деятельности. Эффект социальной ингибции и мотивация сотрудников организации. Роль феномена социальной лени в условиях совместной деятельности. Индивидуальная ответственность.

Исследования феномена группового давления / влияния большинства: эксперименты С. Аша. Психологическое содержание понятия «конформизм». Виды конформизма: внешнее подчинение – уступчивость, внутреннее подчинение – интернализация. Модель поведения сотрудников компании в контексте корпоративной культурой.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Группа как социально-психологический феномен.
2. Нормативное влияние большинства: проблема конформизма и независимости.
3. Нормативное влияние меньшинства.



Основная литература

Битянова М.Р. Указ. Соч. § 3.3.3.

Майерс Д. Социальная психология (любой год издания). – СПб. – Глава 7. «Конформизм»: классические эксперименты; когда проявляются? почему проявляются?

Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – СПб. : Питер, 2010. – 672 с. Гл. 15 «Групповые эффекты». §§ 1, 2, 4.1.

Практические задания и методические рекомендации (практикум)

1. Изучите литературу по теме и лекционный материал занятия для участия в обсуждении вопросов семинара.

2. Приведите собственные примеры наблюдаемых вами феноменов социальной фасилитации и ингибиции в условиях организационного функционирования.

3. Подготовьтесь к устному изложению на семинаре причин существования эффекта социальной лености у индивидов при объединении их в группу, а также мер профилактики этого феномена.

4. Какие социальные условия способствуют проявлению конформизма? Ответ аргументируйте. Домашняя работа выполняется с использованием рекомендованной литературы – основной и дополнительной, представленной в разделе «Учебно-методическое обеспечение дисциплины».

Тема 3. ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Аннотация

Влияние как процесс изменения смысловых образований, систем ценностей, установок, моделей поведения в условиях общения и совместной деятельности. Направленное и ненаправленное влияние. Понятия убеждения, внушения, подражания, заражения.

Манипулятивное воздействие. Проблематика авторитета и авторитарности. Исследования феномена группового влияния / давления: эксперименты С. Милграма. Нравственная значимость полученных результатов. Решающие факторы, повлиявшие на результаты подчинения. Внешнее социальное давление на человека и возможные модели поведения.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Психология влияния и профессионально значимые вопросы менеджера по управлению персоналом. Виды влияния.
2. Технологии влияния на индивида и группу.
3. Феномен авторитета. «Авторитет власти». «Власть авторитета».



Основная литература

Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Указ. соч. Статьи «Авторитет», «Конформизм», «Самоопределение личности».

Майерс Д. Указ. соч. Глава 7. Классические эксперименты.

Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. – СПб. Изд-во «Питер», 2000. – Часть 2. Индивид и подчинение.

Практические задания и методические рекомендации

(практикум)

1. Изучите литературу по теме и посмотрите фрагмент эксперимента С. Милграма
2. Анализируя полученные в своих исследованиях данные, С.Милграм приходит к выводу о том, что подчинение авторитету (власти, государству) становится для человека настолько укорененной (но не врожденной) привычкой, что автоматизм её действия способен подавлять этическое воспитание, сострадание и социальные нормы¹.

Согласны ли вы с этой точкой зрения. Подготовьте свой ответ в письменной форме, приведя 2 – 3 аргумента своей позиции. Домашняя работа выполняется самостоятельно с использованием рекомендованной литературы – основной и дополнительной, представленной в разделе «Учебно-методическое обеспечение дисциплины».

Темы 4. ДИНАМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В МАЛОЙ ГРУППЕ. ЛИДЕРСТВО, РУКОВОДСТВО, УПРАВЛЕНИЕ

Аннотация

Проблематика лидерства и руководства в социальной психологии управления. Лидерство как психологический феномен. Вклад К. Левина в исследования феномена лидерства применительно к контексту организации. Типология лидерства. Последствия влияния стилей лидерства на эффективность деятельности организации и / или сотрудника организации. Управленческие инструменты менеджера: власть и полномочия, технологии и регламенты.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Феноменология лидерства и руководства в малой группе. Лидерство как влияние.
2. Стили лидерства. Целесообразность доминирования одного из стилей лидерства.
3. Менеджер по управлению персоналом: обучение, управление, лидерство.



Основная литература

Базаров Т.Ю. Формула лидерства: взгляд сквозь десятилетие // Организационная психология. 2019. – Т. 9. – № 4. – С. 226–237.

Почебут Л.Г., Газогареева Е.Н. Социальные представления о неформальном лидерстве в организации // Организационная психология. – 2015. – Т. 5. – № 2. – С. 46–61.

Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Указ. соч. Гл. 14 § 4.

Практические задания и методические рекомендации (практикум)

1. Изучите литературу по теме и приведите собственные примеры положительных и отрицательных воздействий лидера на группу.

2. Проанализируйте «привилегии и лишения» лидера группы. Чего, на Ваш взгляд, должно быть больше? Аргументируйте свой ответ (приведите 2 – 3 доказательства своей точки зрения). Задание выполняется с использованием рекомендованной литературы – основной и дополнительной, представленной в разделе «Учебно-методическое обеспечение дисциплины».

3. Подготовьте мини- презентацию «Фотоальбом» (6 - 7 слайдов), включив в неё фотографии успешных, авторитетных лидеров экономической сферы общества. Обоснуйте свой выбор. Работа выполняется индивидуально с использованием письменных, печатных или электронных источников информации.

Тема 5. ГРУППОВАЯ СПЛОЧЁННОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ

Аннотация

Основные характеристики форм совместной деятельности: совместно-взаимодействующая, совместно-последовательная, совместно-индивидуальная, совместно-творческая деятельность. Процессы интеграции и дифференциации в группе. Закономерности и формы групповой интеграции как процесса психологической стабилизации группы.

Сплочённость как межличностная аттракция. Проблема коллектива в отечественной социальной психологии. Психологический климат и психологическая атмосфера в группе.

Понятие и типология команд. Основные характеристики команды: цели, технология принятия группового решения, специфика лидерства, методы управления, структура деятельности, тип исполнителя. Риски сплочённой команды. Рекомендации по сохранению креативного потенциала команды.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Группа как развивающаяся система. Соотношение понятий «интеграция», «сплоченность», «совместимость», «организованность».
2. Природа и факторы социально-психологического климата.
3. Характеристика признаков эффективной команды: продуктивность деятельности и удовлетворённость членов группы. Этапы формирования эффективной команды.
4. Основания для формирования в организации (в группе) чувства «МЫ».



Основная литература

Битянова М.Р. Указ. Соч. Раздел 3. § 2.9.

Кабаченко Т.С. Психология в управлении человеческими ресурсами. М., 2003. – 400 с. Глава 4 Психологическое обеспечение создания системы человеческих ресурсов. Раздел «Формирование коллективного субъекта деятельности и команд».

Самоукина Н.В. Настольная книга менеджера по персоналу / Наталья Самоукина. — М., 2020. — 368 с. С.223 – 226.

Самоукина, Н.В. Теория поколений в российском менеджменте. Лучшие практики управления разновозрастными командами: подбор, обучение, мотивация: монография / Н.В. Самоукина. — М., 2018. — 186 с. – Глава 6. Управление разновозрастными командами в бизнесе.

Практические задания и методические рекомендации (практикум)

1. Для подготовки к групповой дискуссии «Образование и его влияние на результативность профессиональной деятельности» ознакомьтесь с работой Н.В. Самоукиной, в которой рассмотрены факторы профильного образования, дополнительных знаниях, роли стажировки и второго высшего образования для руководителя.

2. Публичное выступление с сообщением по теме «Позитивные и негативные последствия групповой сплочённости для организации (группы) и для индивида (как члена группы)».

3. Для подготовки к групповой дискуссии и публичному выступлению дополнительно ознакомьтесь с содержанием разделов «Опыт как фактор профессиональной и управленческой эффективности» и «Возраст как фактор, влияющий на эффективность профессиональной деятельности» из рекомендованного списка основной литературы.

ТЕМА 6. ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ГРУППЕ

Аннотация

Понятие конфликта. Виды конфликтов. Причины конфликтов. Динамика конфликтного взаимодействия. Коммуникативные тактики и культура поведения сотрудников в конфликте: сотрудничество, противоборство, компромисс, избегание, уступка.

Модели продуктивного и непродуктивного поведения. Стратегии и тактики влияния и манипулирования. Каковы правила (кодекс) поведения в конфликте? Конфликтная личность: общая характеристика понятия. Функциональные и дисфункциональные последствия конфликтов. Административные способы воздействия на стороны конфликта.

Система управления корпоративными конфликтами. Переговоры как способ разрешения конфликтов.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Типы взаимодействия – кооперация и конкуренция: психологическое содержание.
2. Стратегия сотрудничества. Ответственность личности в ситуации коммуникативного взаимодействия. Обмен словами, эмоциями и действиями.
3. Стратегия компромисса: «за» и «против». Основные условия реализации стратегии компромисса.
4. «Технология» подготовки и ведения переговоров. Основные тактические приемы ведения переговоров.



Основная литература

Битянова М.Р. Указ. Соч. Раздел 3. § 2.10.

Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Указ. соч. Статья «Взаимодействие межличностное».

Самоукина Н.В. Настольная книга менеджера по персоналу. С. 216 – 223.

Практические задания и методические рекомендации

(практикум)

1. Прочитайте статью Л.А. Петровской «О понятийной схеме социально-психологического анализа конфликта» // Психология конфликта / Гришина Н.В. - СПб: Питер, 2005. - 464 с.
2. Подготовьте схему, отражающую основное содержание статьи. Схема может быть представлена на одном слайде в виде рисунка с использованием графических элементов SmartArt или готовых фигур «Вставки».

3. Подумайте над этапами урегулирования конфликта на примере х/ф «Служебный роман». Обратите внимание на пункты 1-3, 8, содержание которых см. в статье Л.А. Петровской.

4. «Когда конфликтное поведение бывает выгодным?» Задание обсуждается в подгруппах, без обращения к письменным, печатным или электронным источникам.

ТЕМА 7. ГРУППОВОЕ РЕШЕНИЕ. ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ. ДЕЛОВОЕ СОВЕЩАНИЕ

Аннотация

Процесс принятия группового решения. Сопоставимость эффективности групповых и индивидуальных решений. Стадии принятия решений: уяснение проблемы, сбор информации, выдвижение и оценка альтернатив, выбор одной из них. Факторы, влияющие на механизм группового мнения и процесс принятия групповых решений – особенности отношений между членами группы и различия во взглядах и интересов участников дискуссии. Типы групповых задач и эффективность групповых решений.

Групповая дискуссия как метод повышения эффективности групповых решений: структурные и организационные компоненты. Виды групповой дискуссии: совещание, брейнсторминг, синектика. Метод экспертных оценок. Явление «групповой поляризации» и сдвига риска. Симптомы феномена «группового духа»: переоценка собственной группы, стереотипность восприятия оппонентов, давление на инакомыслие.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Характеристика признаков эффективной команды. Этапы формирования эффективной команды.
2. Методы принятия группового решения.
3. Основные феномены, возникающие в процессе решения групповой задачи.
4. Технология подготовки и проведения совещания как часть работы по оптимизации деловых взаимодействий в организации.



Основная литература

Битянова М.Р. Указ. Соч. Раздел 3. § 3.8.

Майерс Д. Социальная психология. Глава 9. «Влияние группы». Раздел «Групповая поляризация», «Огруппление мышления».

Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Указ. соч. Гл. 15 § 4.3.

Практические задания и методические рекомендации (практикум)

1. Составьте развёрнутую социально-психологическую характеристику управленческой команды менеджера с описанием её параметров и психологических характеристик, опираясь на содержание первой – седьмой тем учебной дисциплины.

Требования по оформлению письменной работы см. в Приложении.

2. Продумайте ответы на задания № 2 (Кабаченко Т.С. Стр. 199 – 201) – «Воспоминания исследователя Арктики И.Д. Папанина». Как подбиралась команда: «под задачу» или «под руководителя»? О сработанности или совместимости полярников свидетельствует итоговая оценка работы команды, данная её И.Д. Папаниным?

3. Перечислите факторы, влияющие на возникновение явления «огруппления мышления», иллюстрируя их примерами из собственного опыта

организационной работы. Подумайте над возможными последствиями огруппления мышления и способами предотвращения огруппления мышления.

Тема 8. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ОБЩЕНИЯ В ДЕЛОВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ

Аннотация

Феноменология общения. Специфика делового взаимодействия. Понятие и функции общения. Структура и этапы коммуникативного процесса. Цель делового контакта - организация совместной деятельности. Формы общения: диалоговая и монологическая форма общения. Типология общения: авторитарная, манипулятивная, конформная, альтероцентрическая, индифферентная форма общения. Техники убеждения и манипуляции. Вербальные и невербальные техники и приемы установления и поддержания контакта. Полифункциональность невербального поведения в межличностном общении. Содержание основных понятий, описывающих трудности межличностного общения. Коммуникативные барьеры. Активное слушание. Я – сообщение.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Вербальная и невербальная коммуникация делового взаимодействия.
2. Приёмы эффективного слушания.
3. Диалог с персоналом и формы обратной связи.
4. Коммуникативная компетентность менеджера по управлению персоналом: понятие и практическое значение феномена.



Основная литература

Битянова М.Р. Указ. Соч. Раздел 2. §§ 2.1; 2.3. Раздел 3. § 2.6.

Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Указ. Соч. Статьи «Барьеры психологические», «Воздействие», «Дистанция социальная», «Общение».

Майерс Д. Указ. Соч. Глава 8 «Слагаемые убеждения».

Самоукина Н.В. Настольная книга менеджера по персоналу. С. 266 – 280.

Практические задания и методические рекомендации (практикум)

1. Используя рекомендованную литературу, докажите на конкретных примерах целесообразность согласованности вербальной и невербальной информации в процессе коммуникации. Что общего и различного между ними?

2. Опишите известные вам речевые стереотипы. Объясните, как влияют речевые стереотипы на эффективность коммуникативного воздействия.

3. Психологическая самодиагностика: выполните задание теста «Направленность личности в общении» (приложение 3. Методика «НЛО – А»). Для развития навыков саморефлексии проанализируйте полученные результаты для применения их на практике.

Тема 9. ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОЗНАНИЯ. ЭЛЕМЕНТЫ КАРТИНЫ СОЦИАЛЬНОГО МИРА

Аннотация

Психология социального познания: основные понятия. «межличностная перцепция», «социальное познание». Атрибуция как механизм восприятия. Свойства субъекта и объекта восприятия: особенности субъекта и объекта восприятия влияют на глубину, всесторонность, объективность и скорость познания другого человека. Условия восприятия человека человеком включают ситуацию, время и место общения. Социальный интеллект.

Механизмы, искажающие адекватность формирующегося образа воспринимаемого. влияние первого впечатления, проекция, стереотипизация, упрощение, идеализация и др. Механизмы социальной перцепции, осуществляющие обратную связь от объекта познания: интерпретация (соотнесение), идентификация, эмпатия, рефлексия, каузальная атрибуция. Фундаментальная ошибка атрибуции.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Перцептивные механизмы: общая характеристика.
2. Типичные ошибки первого впечатления. Эффект первичности и новизны в межличностном восприятии.
3. Социальная рефлексия. Факторы, способствующие формированию социальной рефлексии.



Основная литература

- Битянова М.Р. Указ. соч. Раздел 2. § 3.6; 3.7.
- Куницына В.Н. Глава 16. «Межличностное восприятие».
- Майерс Д. Указ. Соч. Глава 3 «Социальные убеждения и суждения».
- Раздел «Интерпретация других».

Практические задания и методические рекомендации (практикум)

1. Используя рекомендованную литературу и собственный опыт наблюдения, подумайте - представители каких профессий демонстрируют наиболее точные образы восприятия? Почему?
2. Групповая дискуссия: «Фундаментальная ошибка атрибуции неизбежна?». Объясните это явление и приведите примеры, иллюстрирующие его.

3. Психологическая самодиагностика: выполните задание приложения 2 «Методика семантического дифференциала». Объекты для оценки: «Я», «Я-идеальное», «Психолог», «Имидж ННГУ». Заполненные бланки приносите на практическое занятие.

Тема 10. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

Межличностные отношения и их классификация. Структурные параметры, задающие содержание отношений: дистанция, или степень психологической близости партнеров; валентность, или оценка отношений, позиция партнеров — доминирование, зависимость, равенство; степень знакомства — отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские.

Внешние факторы аттракции: степень выраженности потребности в аффилиации; эмоциональное состояние партнеров по общению; пространственную близость. Внутренние факторы: физическая привлекательность партнера по общению; демонстрируемый стиль общения; фактор сходства между партнерами по общению; выражение личного отношения к партнеру в процессе общения (поддержка или отказ в поддержке). Сущность взаимопонимания и этапы его установления. Самопрезентация. Формирование межличностных отношений. Ритуальное поведение.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Социальные эмоции в общении.
2. Способы управления эмоциями и чувствами в деловом взаимодействии.
3. Общение, обращение, отношение. Проблемы эффективности коммуникативного воздействия



Основная литература

Битянова М.Р. Указ. соч. Раздел 2. §§ 4.5; 4.6.

Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Указ. Соч. Статьи «Взаимодействие межличностное», «Дружба», «Отношения межличностные», «Юмор, чувство юмора».

Куницына В.Н. Указ. соч. Гл. 11 §§ 2, 3; Гл. 12 §§ 2, 3; Гл. 14 §§ 1, 2.

Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Указ. соч. Гл. 9. «Развитие отношений: социальные, деловые, личные», § 1.1.

Практические задания и методические рекомендации (практикум)

1. Проведите эмпирическое исследование по методике НЛО-А, где вариантом сценария (инструкции) являются ответы на вопросы от лица подчинённых. Принесите на занятие результаты своего исследования. Обсудим.

2. Эссе «Психология межличностных отношений: проблемы, мешающие / параметры, помогающие организации эффективно работать». Требования к содержанию и оформлению эссе см. в приложении 4.

3. Подготовьте сообщение на одну из тем: «Оптимизм и юмор как факторы эффективного делового общения» или «Проблемы деловых взаимоотношений между поколениями». Отметьте актуальность выбранной вами темы и её практическое значение для профессиональной деятельности.

Тема 11. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Личность с точки зрения СП. Понятие социализации. Инкультурация. Конструирование. Образ / картина социального мира: отношение личности к миру в целом, субъективная удовлетворенность своей жизнью, отношение к себе и своему потенциалу, отношение к своему возрасту, оценка своей включенности во внешний мир. Особенности процесса социализации на рубеже 20 - 21 веков: удлинение периода детства, увеличение разрыва между поколениями, социальная нестабильность. Социализация в условиях глобальных катастроф. «Ресоциализация» личности. Профессиональная социализация. Социализация и индивидуализация.

Категория «Я – концепции» как СП характеристика личности. Механизмы формирования самооценки. Личностная и групповая / социальная идентичность. Кризис идентичности. Структура социально-психологического капитала личности.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Специфика постановки проблемы личности в социальной психологии. Личность в организационных структурах.
2. Формирование Я концепции: причины и механизмы. Свойства и функции профессиональной Я-концепции.
3. Личностная, социальная идентичность. Формирование профессиональной идентичности.

Основная литература

Битянова М.Р. Указ. соч. Раздел 4. §§ 1.4; 2.4.

Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Указ. Соч. Статьи «Личность», «Роль», «Социализация», «Статус».

Майерс Д. Указ. Соч. Раздел «Я в социальном мире».

Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Указ. соч. Гл 4. «Я-концепция и идентичность личности».

Практические задания и методические рекомендации (практикум)

1. Что такое защитные механизмы "Я"? Защитные механизмы личности – это хорошо или плохо? И какие они бывают?
2. Проведите эмпирическое исследование с использованием методики М. Куна Тест «20 ответов» (см. Приложение 1).
3. Проанализируйте полученные данные, исходя из сравнения результатов по двум инструкциям.

Тема 12. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ВКЛЮЧЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В РЕШЕНИЕ ЖИЗНЕННЫХ ЗАДАЧ

Аннотация

Психологические механизмы включения личности в решение жизненных задач. Понятие социального поведения и его регуляторов. Социальные установки и их роль в психической регуляции социального поведения личности. Объяснительные возможности понятия аттитюдов в интерпретации психической регуляции поведения. Структура и функции аттитюдов. Парадокс Р. Лапьера: изменение и устойчивость социальных установок личности. Влияние поведения на аттитюды. Психология самоубеждения. Стереотип как когнитивное образование, разновидность социального знания. Свойства стереотипа. Причины формирования стереотипов и способы изменения. Деструктивная роль социальных стереотипов.

Когнитивная эффективность стереотипов. Особенности гендерных, возрастных и профессиональных стереотипов в условиях межличностного познания.

Вопросы для обсуждения (семинарское занятие)

1. Проанализируйте наличие связи между отношением и реальным социальным поведением. Каким образом происходит изменение установок личности? Что обеспечивает устойчивость социальных установок?
2. Определите позитивные и негативные аспекты влияния на психологию личности социальных изменений.
3. Социальные установки, стереотипы, предрассудки. Что объединяет эти понятия? Каковы различия?



Основная литература

Битянова М.Р. Указ. Соч. Раздел 4. § 3.2.

Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Указ. соч. Статьи «Стереотип социальный», «Установка», «Ценностные ориентации».

Майерс Д. Указ. соч. Гл. 4 «Поведение и установки».

Практические задания и методические рекомендации

(практикум)

1. На примере собственного отношения к нескольким социальным объектам (по вашему выбору) рассмотрите основные компоненты и функции установок.
2. Психологическая самодиагностика: «Диагностика межличностных отношений» (приложение 5 ДМО). Проанализируйте полученные результаты для применения их на практике.
3. Обобщая изученный материал, подготовьтесь к участию в групповой дискуссии «Социальные изменения: позитивные и негативные аспекты влияния на психологию личности и деятельность организации». Подумайте, какие социально-психологические факторы сдерживают социальные изменения и какие способствуют этим изменениям».

Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Битянова М.Р. Социальная психология. – СПб. : Питер, 2008. – 368 с.
2. Кондратьев М.Ю., Ильин В.А. Азбука социального психолога-практика. – М. : ПЕР СЭ, 2007. – 464 с.
3. Майерс Д. Социальная психология. – СПб. : Питер, 2013. – 800 с.
4. Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – СПб. : Питер, 2010. – 672 с.

Дополнительная литература

- 1) Андреева Г.М. Психология социального познания. – М. : Аспект Пресс, 2007. – 303 с.
- 2) Базаров, Т.Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Ю. Базаров. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 381 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.
- 3) Белинская Е. П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 301 с.
- 4) Бендас Т. В. Психология лидерства: Учебное пособие. – СПб. : Питер, 2009. – 448 с.
- 5) Журавлев, А.Л. Социальная психология [Текст] : учеб. пособие / А. Л. Журавлев, В. А. Соснин, М. А. Красников; под общ. ред. А.Л. Журавлева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ФОРУМ, 2014. - 496 с.
- 6) Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб. : Питер, 2000. – 448 с.
- 7) Кабаченко Т.С. Психология в управлении человеческими ресурсами. М., 2013. – 400 с.
- 8) Колосова В.В. Актуальные проблемы подготовки управленческих кадров // Личность: ресурсы и потенциал. – 2020. – № 3 (7). Сентябрь. С. 120 – 122. https://science.potentiales.ru/content/issues/2020.09/issue2020.09_art19950349.pdf <https://www.elibrary.ru/contents.asp?id=442298622>

- 9) Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 318 с.
- 10) Куницына В.Н. Межличностное общение: Учебник для вузов. – СПб. : Питер, 2010. – 544 с.
- 11) Милграм Ст. Эксперимент в социальной психологии. – СПб. : Изд – во «Питер», 2000. – 336 с.
- 12) Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб. : Питер, 2000. – 528 с.
- 13) Петровская Л.А. Компетентность в общении: социально-психологический тренинг. – М. : Изд-во МГУ, 1989. – 216 с.
- 14) Самоукина Н.В. Настольная книга менеджера по персоналу / Наталья Самоукина. — М., 2020. — 368 с. С.223 – 226.
- 15) Самоукина Н. В. Теория поколений в российском менеджменте. Лучшие практики управления разновозрастными командами: подбор, обучение, мотивация. М., РУСАЙНС, 2020
- 16) Чалдини Р. Психология влияния. – М. : Изд-во «Питер», 1999. – 272 с.

в) Интернет-ресурсы

Институт практической психологии «Иматон»

<http://imaton.ru/>

Институт психологии Российской Академии Наук

<http://ipras.ru/>

Лаборатория «Гуманитарные технологии»

<http://ht.ru/cms/>

Ψ Приложение 1

Тест М. Куна и Т. Макпартленда «Кто я?»

Инструкция № 1. Напишите 20 различных ответов на вопрос: «Кто я?». Отвечайте так, как Вы ответили бы себе лично, а не кому-то другому.

Пишите ответы в таком порядке, в каком они приходят Вам в голову. Не заботьтесь о логике и важности ответов.

Инструкция № 2. Сделайте то же в отношении образа «Я», к которому вы стремитесь, т.е. напишите 20 различных ответов на вопрос: «Кто я (какой я?) как идеал?». Отвечайте так, как Вы ответили бы себе лично, а не кому-то другому.

Пишите ответы в таком порядке, в каком они приходят Вам в голову. Не заботьтесь о логике и важности ответов. При этом не забудьте включить и те свойства, которыми вы обладаете, если они не противоречат вашему представлению об идеале.

Литература:

1. Андреева Г.М. Психология социального познания. – М.: Аспект Пресс, 2012. – 303 с.
2. Белинская Е. П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 301 с.

Ψ Приложение 2

Методика семантического дифференциала - бланк ответов

Инструкция

Пожалуйста, оцените предложенные Вам понятия по 7- балльным шкалам. Полюса этих шкал представлены противоположными по смыслу прилагательными, например, «печальное - радостное». Левому полюсу соответствует оценка «1», а правому – «7». Цифру, соответствующую Вашей оценке, нужно зачеркнуть. Чем ближе Ваша оценка к левому прилагательному, тем меньше должно зачёркнутое число и наоборот. Две цифры зачёркивать нельзя.

Начинайте с понятия под номером 1. Оценивая его, последовательно переходите от одной шкалы к другой, не пропуская ни одной строчки. Когда Вы оцените по всем шкалам первое понятие, переходите ко второму и т.д. Вам может показаться, что некоторые прилагательные совершенно не подходят к понятию. Тем не менее, оцените и его тоже, как покажется наиболее правильным. Этот тест предназначен для исследования Ваших представлений, поэтому в нём не может быть правильных или неправильных ответов. Отвечайте так, как сочтёте нужным.

<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Печальное</td><td>1234567</td><td>Радостное</td></tr> <tr><td>Глубокое</td><td>1234567</td><td>Мелкое</td></tr> <tr><td>Холодное</td><td>1234567</td><td>Горячее</td></tr> <tr><td>Приятное</td><td>1234567</td><td>Противное</td></tr> <tr><td>Тяжёлое</td><td>1234567</td><td>Лёгкое</td></tr> <tr><td>Медленное</td><td>1234567</td><td>Быстрое</td></tr> <tr><td>Горькое</td><td>1234567</td><td>Сладкое</td></tr> <tr><td>Сильное</td><td>1234567</td><td>Слабое</td></tr> <tr><td>Спокойное</td><td>1234567</td><td>Бурное</td></tr> <tr><td>Хорошее</td><td>1234567</td><td>Плохое</td></tr> <tr><td>Маленькое</td><td>1234567</td><td>Большое</td></tr> <tr><td>Активное</td><td>1234567</td><td>Пассивное</td></tr> <tr><td>Грязное</td><td>1234567</td><td>Чистое</td></tr> <tr><td>Мягкое</td><td>1234567</td><td>Твёрдое</td></tr> <tr><td>Бодрое</td><td>1234567</td><td>Вялое</td></tr> <tr><td>Красивое</td><td>1234567</td><td>Уродливое</td></tr> <tr><td>Нежное</td><td>1234567</td><td>Суровое</td></tr> <tr><td>Острое</td><td>1234567</td><td>Тупое</td></tr> </table>	Печальное	1234567	Радостное	Глубокое	1234567	Мелкое	Холодное	1234567	Горячее	Приятное	1234567	Противное	Тяжёлое	1234567	Лёгкое	Медленное	1234567	Быстрое	Горькое	1234567	Сладкое	Сильное	1234567	Слабое	Спокойное	1234567	Бурное	Хорошее	1234567	Плохое	Маленькое	1234567	Большое	Активное	1234567	Пассивное	Грязное	1234567	Чистое	Мягкое	1234567	Твёрдое	Бодрое	1234567	Вялое	Красивое	1234567	Уродливое	Нежное	1234567	Суровое	Острое	1234567	Тупое	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Печальное</td><td>1234567</td><td>Радостное</td></tr> <tr><td>Глубокое</td><td>1234567</td><td>Мелкое</td></tr> <tr><td>Холодное</td><td>1234567</td><td>Горячее</td></tr> <tr><td>Приятное</td><td>1234567</td><td>Противное</td></tr> <tr><td>Тяжёлое</td><td>1234567</td><td>Лёгкое</td></tr> <tr><td>Медленное</td><td>1234567</td><td>Быстрое</td></tr> <tr><td>Горькое</td><td>1234567</td><td>Сладкое</td></tr> <tr><td>Сильное</td><td>1234567</td><td>Слабое</td></tr> <tr><td>Спокойное</td><td>1234567</td><td>Бурное</td></tr> <tr><td>Хорошее</td><td>1234567</td><td>Плохое</td></tr> <tr><td>Маленькое</td><td>1234567</td><td>Большое</td></tr> <tr><td>Активное</td><td>1234567</td><td>Пассивное</td></tr> <tr><td>Грязное</td><td>1234567</td><td>Чистое</td></tr> <tr><td>Мягкое</td><td>1234567</td><td>Твёрдое</td></tr> <tr><td>Бодрое</td><td>1234567</td><td>Вялое</td></tr> <tr><td>Красивое</td><td>1234567</td><td>Уродливое</td></tr> <tr><td>Нежное</td><td>1234567</td><td>Суровое</td></tr> <tr><td>Острое</td><td>1234567</td><td>Тупое</td></tr> </table>	Печальное	1234567	Радостное	Глубокое	1234567	Мелкое	Холодное	1234567	Горячее	Приятное	1234567	Противное	Тяжёлое	1234567	Лёгкое	Медленное	1234567	Быстрое	Горькое	1234567	Сладкое	Сильное	1234567	Слабое	Спокойное	1234567	Бурное	Хорошее	1234567	Плохое	Маленькое	1234567	Большое	Активное	1234567	Пассивное	Грязное	1234567	Чистое	Мягкое	1234567	Твёрдое	Бодрое	1234567	Вялое	Красивое	1234567	Уродливое	Нежное	1234567	Суровое	Острое	1234567	Тупое
Печальное	1234567	Радостное																																																																																																											
Глубокое	1234567	Мелкое																																																																																																											
Холодное	1234567	Горячее																																																																																																											
Приятное	1234567	Противное																																																																																																											
Тяжёлое	1234567	Лёгкое																																																																																																											
Медленное	1234567	Быстрое																																																																																																											
Горькое	1234567	Сладкое																																																																																																											
Сильное	1234567	Слабое																																																																																																											
Спокойное	1234567	Бурное																																																																																																											
Хорошее	1234567	Плохое																																																																																																											
Маленькое	1234567	Большое																																																																																																											
Активное	1234567	Пассивное																																																																																																											
Грязное	1234567	Чистое																																																																																																											
Мягкое	1234567	Твёрдое																																																																																																											
Бодрое	1234567	Вялое																																																																																																											
Красивое	1234567	Уродливое																																																																																																											
Нежное	1234567	Суровое																																																																																																											
Острое	1234567	Тупое																																																																																																											
Печальное	1234567	Радостное																																																																																																											
Глубокое	1234567	Мелкое																																																																																																											
Холодное	1234567	Горячее																																																																																																											
Приятное	1234567	Противное																																																																																																											
Тяжёлое	1234567	Лёгкое																																																																																																											
Медленное	1234567	Быстрое																																																																																																											
Горькое	1234567	Сладкое																																																																																																											
Сильное	1234567	Слабое																																																																																																											
Спокойное	1234567	Бурное																																																																																																											
Хорошее	1234567	Плохое																																																																																																											
Маленькое	1234567	Большое																																																																																																											
Активное	1234567	Пассивное																																																																																																											
Грязное	1234567	Чистое																																																																																																											
Мягкое	1234567	Твёрдое																																																																																																											
Бодрое	1234567	Вялое																																																																																																											
Красивое	1234567	Уродливое																																																																																																											
Нежное	1234567	Суровое																																																																																																											
Острое	1234567	Тупое																																																																																																											
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Печальное</td><td>1234567</td><td>Радостное</td></tr> <tr><td>Глубокое</td><td>1234567</td><td>Мелкое</td></tr> <tr><td>Холодное</td><td>1234567</td><td>Горячее</td></tr> <tr><td>Приятное</td><td>1234567</td><td>Противное</td></tr> <tr><td>Тяжёлое</td><td>1234567</td><td>Лёгкое</td></tr> <tr><td>Медленное</td><td>1234567</td><td>Быстрое</td></tr> <tr><td>Горькое</td><td>1234567</td><td>Сладкое</td></tr> <tr><td>Сильное</td><td>1234567</td><td>Слабое</td></tr> <tr><td>Спокойное</td><td>1234567</td><td>Бурное</td></tr> <tr><td>Хорошее</td><td>1234567</td><td>Плохое</td></tr> <tr><td>Маленькое</td><td>1234567</td><td>Большое</td></tr> <tr><td>Активное</td><td>1234567</td><td>Пассивное</td></tr> <tr><td>Грязное</td><td>1234567</td><td>Чистое</td></tr> <tr><td>Мягкое</td><td>1234567</td><td>Твёрдое</td></tr> <tr><td>Бодрое</td><td>1234567</td><td>Вялое</td></tr> <tr><td>Красивое</td><td>1234567</td><td>Уродливое</td></tr> <tr><td>Нежное</td><td>1234567</td><td>Суровое</td></tr> <tr><td>Острое</td><td>1234567</td><td>Тупое</td></tr> </table>	Печальное	1234567	Радостное	Глубокое	1234567	Мелкое	Холодное	1234567	Горячее	Приятное	1234567	Противное	Тяжёлое	1234567	Лёгкое	Медленное	1234567	Быстрое	Горькое	1234567	Сладкое	Сильное	1234567	Слабое	Спокойное	1234567	Бурное	Хорошее	1234567	Плохое	Маленькое	1234567	Большое	Активное	1234567	Пассивное	Грязное	1234567	Чистое	Мягкое	1234567	Твёрдое	Бодрое	1234567	Вялое	Красивое	1234567	Уродливое	Нежное	1234567	Суровое	Острое	1234567	Тупое	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Печальное</td><td>1234567</td><td>Радостное</td></tr> <tr><td>Глубокое</td><td>1234567</td><td>Мелкое</td></tr> <tr><td>Холодное</td><td>1234567</td><td>Горячее</td></tr> <tr><td>Приятное</td><td>1234567</td><td>Противное</td></tr> <tr><td>Тяжёлое</td><td>1234567</td><td>Лёгкое</td></tr> <tr><td>Медленное</td><td>1234567</td><td>Быстрое</td></tr> <tr><td>Горькое</td><td>1234567</td><td>Сладкое</td></tr> <tr><td>Сильное</td><td>1234567</td><td>Слабое</td></tr> <tr><td>Спокойное</td><td>1234567</td><td>Бурное</td></tr> <tr><td>Хорошее</td><td>1234567</td><td>Плохое</td></tr> <tr><td>Маленькое</td><td>1234567</td><td>Большое</td></tr> <tr><td>Активное</td><td>1234567</td><td>Пассивное</td></tr> <tr><td>Грязное</td><td>1234567</td><td>Чистое</td></tr> <tr><td>Мягкое</td><td>1234567</td><td>Твёрдое</td></tr> <tr><td>Бодрое</td><td>1234567</td><td>Вялое</td></tr> <tr><td>Красивое</td><td>1234567</td><td>Уродливое</td></tr> <tr><td>Нежное</td><td>1234567</td><td>Суровое</td></tr> <tr><td>Острое</td><td>1234567</td><td>Тупое</td></tr> </table>	Печальное	1234567	Радостное	Глубокое	1234567	Мелкое	Холодное	1234567	Горячее	Приятное	1234567	Противное	Тяжёлое	1234567	Лёгкое	Медленное	1234567	Быстрое	Горькое	1234567	Сладкое	Сильное	1234567	Слабое	Спокойное	1234567	Бурное	Хорошее	1234567	Плохое	Маленькое	1234567	Большое	Активное	1234567	Пассивное	Грязное	1234567	Чистое	Мягкое	1234567	Твёрдое	Бодрое	1234567	Вялое	Красивое	1234567	Уродливое	Нежное	1234567	Суровое	Острое	1234567	Тупое
Печальное	1234567	Радостное																																																																																																											
Глубокое	1234567	Мелкое																																																																																																											
Холодное	1234567	Горячее																																																																																																											
Приятное	1234567	Противное																																																																																																											
Тяжёлое	1234567	Лёгкое																																																																																																											
Медленное	1234567	Быстрое																																																																																																											
Горькое	1234567	Сладкое																																																																																																											
Сильное	1234567	Слабое																																																																																																											
Спокойное	1234567	Бурное																																																																																																											
Хорошее	1234567	Плохое																																																																																																											
Маленькое	1234567	Большое																																																																																																											
Активное	1234567	Пассивное																																																																																																											
Грязное	1234567	Чистое																																																																																																											
Мягкое	1234567	Твёрдое																																																																																																											
Бодрое	1234567	Вялое																																																																																																											
Красивое	1234567	Уродливое																																																																																																											
Нежное	1234567	Суровое																																																																																																											
Острое	1234567	Тупое																																																																																																											
Печальное	1234567	Радостное																																																																																																											
Глубокое	1234567	Мелкое																																																																																																											
Холодное	1234567	Горячее																																																																																																											
Приятное	1234567	Противное																																																																																																											
Тяжёлое	1234567	Лёгкое																																																																																																											
Медленное	1234567	Быстрое																																																																																																											
Горькое	1234567	Сладкое																																																																																																											
Сильное	1234567	Слабое																																																																																																											
Спокойное	1234567	Бурное																																																																																																											
Хорошее	1234567	Плохое																																																																																																											
Маленькое	1234567	Большое																																																																																																											
Активное	1234567	Пассивное																																																																																																											
Грязное	1234567	Чистое																																																																																																											
Мягкое	1234567	Твёрдое																																																																																																											
Бодрое	1234567	Вялое																																																																																																											
Красивое	1234567	Уродливое																																																																																																											
Нежное	1234567	Суровое																																																																																																											
Острое	1234567	Тупое																																																																																																											

Литература.

Соломин И.Л. Практикум по психодиагностике. Психосемантические методы: учеб.-метод. пособие / И.Л. Соломин. – СПб. – 2013. – 96 с.

Ψ Приложение 3

Текст методики «НЛО-А»

Инструкция

Ниже перечислены варианты поведения в различных ситуациях общения. Вам предлагается выбрать для каждой ситуации тот вариант, который в *наибольшей степени* соответствует предпочитаемому вами стилю общения с людьми. Предложенные пять вариантов не исчерпывают всего многообразия общения. Поэтому, если ни один из предложенных вариантов не соответствует вашему представлению об общении, сформулируйте свой вариант и впишите его под номером 6. Номер выбранного вами (или сформулированного самостоятельно) варианта для каждой ситуации отметьте на бланке для ответов.

Будьте внимательны и аккуратны. Отвечать следует строго в порядке предъявления ситуаций; добавлять или исправлять ответы после ознакомления с последующими ситуациями не допускается. Постарайтесь быть искренними — помните, что здесь не может быть хороших или плохих ответов, важно лишь, чтобы они отражали ваше мнение.

1. **Чтобы собеседник правильно понял меня:**

- 1) я должен говорить о том, что его волнует и интересует;
- 2) у него должна быть одинаковая со мной точка зрения;
- 3) главное, чтобы он хорошо разбирался в обсуждаемом вопросе;
- 4) я должен говорить то, что ему понятно и с чем он согласен;
- 5) я не всегда буду стараться достичь этого;
- 6) ...

2. **Я ожидаю от собеседника:**

- 1) четкой и твердой позиции;
- 2) согласия со мной;
- 3) какой-либо пользы для себя;
- 4) участия в решении деловых вопросов;
- 5) открытости, готовности принять мою помощь;
- 6) ...

3. **То, что чувствует и переживает собеседник:**

- 1) я принимаю близко к сердцу;
- 2) может влиять на мое поведение;
- 3) может представлять интерес;
- 4) не должно мешать делу;
- 5) не следует показывать окружающим;
- 6) -

4. **Я хотел бы, чтобы собеседник занимал в общении со мной позицию:**

- 1) удобную для меня;
- 2) все равно какую;
- 3) лидера;
- 4) сочувствующего слушателя;
- 5) удобную для него;
- 6) ...

5. **Доверие собеседника ко мне:**

- 1) не имеет существенного значения для дела;
- 2) нужно, если мне важен этот человек;
- 3) должно быть полным;
- 4) сделает общение более спокойным и легким;
- 5) мне очень дорого, и я буду стараться оправдать его;
- 6) ...

6. **Если в общении между нами назревает конфликт, собеседник:**

- 1) должен уступить;
- 2) может рассчитывать на мою готовность помочь, уступить;
- 3) не должен делать того, чего я не хочу;
- 4) лучше пусть займется делом;
- 5) должен его не допустить;
- 6) ...

7. **Когда собеседник меня не понимает, значит:**

- 1) я плохо объясняю и должен ему помочь;
- 2) я должен выслушать его точку зрения;
- 3) меня это не волнует, если это не мешает делу;
- 4) я прекращаю с ним общаться;
- 5) я буду ему объяснять, если мне это надо;
- 6) ...

8. **Для меня важно, чтобы собеседник в общении со мной исходил из:**

- 1) моих интересов;
- 2) желания не обострять отношения;
- 3) того, что приятно для меня;
- 4) того, что его волнует;
- 5) интересов дела;
- 6) ...

9. Если собеседник перестает меня, слушать:

- 1) меня это не волнует;
- 2) я обижаюсь и прекращаю разговор;
- 3) значит, в этом виновен я;
- 4) я попробую повлиять на него по-другому;
- 5) я буду слушать его;
- 6) ...

10. Мне нравится такое общение, когда:

- 1) оно проходит спокойно и я согласен с собеседником;
- 2) я получаю от него пользу;
- 3) я чувствую, что нужен собеседнику;
- 4) когда есть практический результат;
- 5) когда я получаю удовольствие;
- 6) ...

11. Чтобы я правильно понял собеседника:

- 1) он должен быть моим единомышленником;
- 2) надо меньше разговоров, а больше дела;
- 3) я должен согласиться с его точкой зрения;
- 4) надо внимательно за ним понаблюдать;
- 5) мне надо полностью сосредоточиться на его проблемах;
- 6) ...

12. Я считаю правильным, если собеседник ожидает от меня:

- 1) согласия;
- 2) того, что я намерен ему предложить;
- 3) ничего не ожидает;
- 4) помощи, участия;
- 5) четкой и твердой позиции;
- 6) ...

13. То, что я чувствую и переживаю:

- 1) зависит от переживаний собеседника;
- 2) не должно быть заметно собеседнику;
- 3) не должно мешать делу;
- 4) должно быть важно для собеседника, и он тоже должен переживать;
- 5) не должно беспокоить собеседника;
- 6) ...

14. Я стараюсь занять в общении позицию:

- 1) удобную для собеседника;
- 2) все равно какую;

- 3) сочувствующего слушателя;
- 4) удобную для меня;
- 5) лидера;
- 6) ...

15. Доверять собеседнику:

- 1) можно только в очень редких случаях (если в этом есть смысл);
- 2) надо, если это в интересах дела;
- 3) можно, если его позиция убедительна;
- 4) можно, если наши взгляды совпадают;
- 5) надо, потому что это поможет ему;
- 6) ...

16. Если в общении назревает конфликт, я:

- 1) займусь делом;
- 2) постараюсь его сгладить;
- 3) буду действовать в соответствии со своими интересами;
- 4) уступлю, чтобы помочь собеседнику;
- 5) буду доказывать свою правоту;
- 6) ...

17. В общении я исхожу из:

- 1) стремления утвердить свою точку зрения;
- 2) желания получить максимум пользы для себя;
- 3) необходимости решить проблемы другого человека, помочь ему;
- 4) необходимости избежать конфликта;
- 5) интересов дела;
- 6) ...

18. Когда я не понимаю собеседника:

- 1) меня это не беспокоит;
- 2) я очень переживаю и ищу свою ошибку;
- 3) пересматриваю свою точку зрения;
- 4) значит, он плохо объясняет;
- 5) буду стараться понять, если мне это надо;
- 6) ...

19. Для меня главная цель общения:

- 1) помочь, поддержать собеседника;
- 2) решить деловой вопрос;
- 3) получить удовольствие
- 4) избежать конфликта;
- 5) извлечь какую-нибудь пользу;
- 6) ...

20.Если я считаю, что собеседник не прав, то:

- 1) я теряю к нему интерес;
- 2) думаю, чем могу ему помочь;
- 3) буду добиваться, чтобы он признал и исправил свою ошибку;
- 4) не буду обострять ситуацию;
- 5) это меня не беспокоит, — это его проблема;
- 6) ...

Бланк теста

Номер высказывания	Номер варианта ответа					
	1	2	3	4	5	6
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						

Ключ для обработки результатов теста

Номер высказывания	Номер варианта ответа					
	1	2	3	4	5	6
1)	<i>АЛ</i>	<i>АВ</i>	<i>И</i>	<i>К</i>	<i>М</i>	
2)	<i>К</i>	<i>АВ</i>	<i>М</i>	<i>И</i>	<i>АЛ</i>	
3)	<i>АЛ</i>	<i>К</i>	<i>М</i>	<i>И</i>	<i>АВ</i>	
4)	<i>М</i>	<i>И</i>	<i>К</i>	<i>АВ</i>	<i>АЛ</i>	
5)	<i>И</i>	<i>М</i>	<i>АВ</i>	<i>К</i>	<i>АЛ</i>	
6)	<i>АВ</i>	<i>АЛ</i>	<i>М</i>	<i>И</i>	<i>К</i>	
7)	<i>АЛ</i>	<i>К</i>	<i>И</i>	<i>АВ</i>	<i>М</i>	
8)	<i>М</i>	<i>К</i>	<i>АВ</i>	<i>АЛ</i>	<i>И</i>	
9)	<i>И</i>	<i>АВ</i>	<i>АЛ</i>	<i>М</i>	<i>К</i>	
10)	<i>К</i>	<i>М</i>	<i>АЛ</i>	<i>И</i>	<i>АВ</i>	
11)	<i>АВ</i>	<i>И</i>	<i>К</i>	<i>М</i>	<i>АЛ</i>	
12)	<i>К</i>	<i>М</i>	<i>И</i>	<i>АЛ</i>	<i>АВ</i>	
13)	<i>АЛ</i>	<i>М</i>	<i>И</i>	<i>АВ</i>	<i>К</i>	
14)	<i>К</i>	<i>И</i>	<i>АЛ</i>	<i>М</i>	<i>АВ</i>	
15)	<i>М</i>	<i>И</i>	<i>К</i>	<i>АВ</i>	<i>АЛ</i>	
16)	<i>И</i>	<i>К</i>	<i>М</i>	<i>АЛ</i>	<i>АВ</i>	
17)	<i>АВ</i>	<i>М</i>	<i>АЛ</i>	<i>К</i>	<i>И</i>	
18)	<i>И</i>	<i>АЛ</i>	<i>К</i>	<i>АВ</i>	<i>М</i>	
19)	<i>АЛ</i>	<i>И</i>	<i>АВ</i>	<i>К</i>	<i>М</i>	
20)	<i>М</i>	<i>АЛ</i>	<i>АВ</i>	<i>К</i>	<i>И</i>	

Литература

1. Практикум по социальной психологии / Под ред. И.С. Клецкиной. – СПб. : Питер, 2008. – 256 с.

Ψ Приложение 4

Диагностика межличностных отношений (ДМО)

Инструкция №1.

Перед вами опросник, содержащий различные характеристики. Следует внимательно прочесть каждую и подумать, соответствует ли она вашему представлению о себе. Если «да», то в специальной сетке, предназначенной для регистрации ваших ответов, зачеркните соответствующую порядковому номеру характеристики цифру. Если «нет», то не делайте никаких пометок на регистрационном листе. Постарайтесь проявить максимальную внимательность и откровенность. Итак, какой вы человек?

Таблица №1

1.	33.	65	97	I
2.	34.	66	98	
3.	35.	67.	99	
4.	36.	68.	100	
5.	37.	69.	101	II
6.	38.	70.	102	
7.	39.	71.	103	
8.	40.	72.	104	
9.	41.	73.	105	III
10.	42.	74.	106	
11.	43.	75.	107	
12.	44.	76.	108	
13.	45.	77.	109	IV
14.	46.	78.	110	
15.	47.	79.	111	
16.	48.	80.	112	
17.	49.	81.	113	V
18.	50.	82.	114	
19.	51.	83.	115	
20.	52.	84.	116	
21.	53.	85.	117	VI
22.	54.	86.	118	
23.	55.	87.	119	
24.	56.	88.	120	
25.	57.	89.	121	VII
26.	58.	90.	122	
27.	59.	91.	123	
28.	60.	92.	124	
29.	61.	93.	125	VIII
30.	62.	94.	126	
31.	63.	95.	127	
32.	64.	96.	128	

1.	33.	65	97	I
2.	34.	66	98	
3.	35.	97.	99	
4.	36.	98.	100	
5.	37.	99.	101	II
6.	38.	100.	102	
7.	39.	101.	103	
8.	40.	102.	104	
9.	41.	103.	105	III
10.	42.	104.	106	
11.	43.	105.	107	
12.	44.	106.	108	
13.	45.	107.	109	IV
14.	46.	108.	110	
15.	47.	109.	111	
16.	48.	110.	112	
17.	49.	111.	113	V
18.	50.	112.	114	
19.	51.	113.	115	
20.	52.	114.	116	
21.	53.	115.	117	VI
22.	54.	116.	118	
23.	55.	117.	119	
24.	56.	118.	120	
25.	57.	119.	121	VII
26.	58.	120.	122	
27.	59.	121.	123	
28.	60.	122.	124	
29.	61.	123.	125	VIII
30.	62.	124.	126	
31.	63.	125.	127	
32.	64.	126.	128	

1. Умеет нравиться
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своём
5. Обладает чувством собственного достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявить безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Любит заботиться о других
15. Способен проявлять недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется
20. Покладистый
21. Благодарный
22. Восхищающийся и склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Доброжелательный
28. Внимательный и ласковый
29. Деликатный
30. Одобряющий
31. Отзывчивый к призывам о помощи
32. Бескорыстный
33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе
38. Самоуверен и напорист
39. Деловитый, практичный
40. Соперничающий (любит соревноваться)
41. Стойкий
42. неумолимый и беспристрастный
43. Раздражительный
44. Открытый и прямолинейный
45. Не терпит, чтобы им командовали
46. Скептичен
47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, впечатлительный
49. Легко смущается

50. Неуверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезный и обходительный
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный и уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный и мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительности
67. Начальственно повелительный
68. Властный
69. Хвастливый
70. Надменный и самодовольный
71. Думает только о себе
72. Хитрый
73. Нетерпим к ошибкам других
74. Расчётливый
75. Откровенный
76. Часто недружелюбен
77. Озлоблен
78. Жалобщик
79. Ревнивый
80. Долго помнит обиды
81. Склонный к самобичеванию
82. Застенчивый
83. Безинициативный
84. Кроткий
85. Зависимый, несамостоятельный
86. Любит подчиняться
87. Предоставляет другим принимать решения
88. Легко попадает впросак
89. Легко поддается влиянию друзей
90. Готов довериться любому
91. Благорасположен ко всем без разбору
92. Всем симпатизирует
93. Прощает всё
94. Переполнен чрезмерным сочувствием
95. Великодушен и терпим к недостаткам
96. Стремится помочь каждому
97. Стремится к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого
99. Распоряжается другими
100. Беспечный
101. Относится к окружающим с чувством превосходства

- 102.Тщеславный
- 103.Эгоистичный
- 104.Холодный, чёрствый
- 105.Язвительный, насмешливый
- 106.Злой, жестокий
- 107.Часто гневлив
- 108.Бесчувственный, равнодушный
- 109.Злопамятный
- 110.Проникнут духом противоречия
- 111.Упрямый
- 112.Недоверчивый, подозрительный
- 113.Робкий
- 114.Стыдливый
- 115.Услужливый
- 116.Мягкотелый
- 117.Пчти никогда никому не возражает
- 118.Навязчивый
- 119.Любит, чтобы его опекали
- 120.Чрезмерно доверчив
- 121.Стремится снискать расположение каждого
- 122.Со всеми соглашается
- 123.Всегда дружелюбен
- 124.Всех любит
- 125.Слишком снисходителен к окружающим
- 126.Старается утешить каждого
- 127.Заботится о других в ущерб себе
- 128.Портит людей чрезмерной добротой

Литература.

Собчик Л.Н. Диагностика межличностных отношений – ДМО.
Издательство: Боргес. – 2010. – 52 с.

Ψ Приложение 5

Пример темы эссе: «Если я (он)- менеджер по персоналу, то я - советчик, миротворец, учитель?..»

Эссе мы рассматриваем как позицию обучающегося в формате развернутого мнения по предлагаемому дискуссионному вопросу.

Важно продемонстрировать умение, осмысливая конкретную проблему, сформулировать собственную позицию относительно неё.

Для передачи личностного восприятия темы / проблемы следует приводить примеры, подбирать аналогии.

Хотя особенность эссе – его краткость (объём 1 – 1,5 стр.), его структура в общем виде может быть след.

Во введении обосновывается актуальность и значимость темы.

В основной части последовательно раскрывается выбранная тема.

В заключении излагаются выводы, обобщается ваша позиция по проблеме.

Использование литературы предполагает наличие ссылок / списка литературы.

Стандартные технические требования по оформлению самостоятельных работ

1. Объём работы 1 -1,5 стр.
2. Используется шрифт Times New Roman размером 14, межстрочный интервал – одинарный. *Изменение шрифта* и его форматирование допускается только для акцентирования внимания на определенных терминах и заголовках.
3. Список литературы оформляется в соответствии с ГОСТом.
4. Ссылки в тексте на использованную литературу обязательны.
5. Идентичные ответы на вопрос / на тему эссе считаются не зачтёнными для этих двух и более «авторов».

Валентина Викторовна Колосова

**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:**

СЕМИНАРЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Учебно-методическое пособие

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»
603022, Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23.