Міністерство освіти України

Чернігівський державний інститут економіки і управління

**РОБОЧА ПРОГРАМА**

з курсу “Психологія управління” для студентів усіх

спеціальностей денної форми навчання

Чернігів, ЧДІЕУ

2000

Міністерство освіти України

## Чернігівський державний інститут економіки і управління

ЗАТВЕРДЖЕНО

Методичною радою

фінансово-економічного факультету

Протокол № \_\_\_

від \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2000р.

##### РОБОЧА ПРОГРАМА

з курсу “Психологія управління” для студентів усіх спеціальностей денної форми навчання

Розглянуто і затверджено

на засіданні кафедри

«Гуманітарних дисціплін»

Протокол №\_\_

від \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2000р.

Чернігів, ЧДІЕУ

2000Робоча програма «Психологія управління». Для студентів усіх спеціальностей і форм навчання./ Укладач: К.О.Кальницька, к.п.н., доц. кафедри гуманітарних дисциплін ЧДІЕУ.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Укладач: | К.п.н | К.О.Кальницька |
| Рецензент: | К.с.н | В.Ю.Кондович |
| Коректор: |  |  |

**1. Загальні відомості про дисципліну**

На сучасному етапі розвитку суспільства, як на Україні так і за кордоном, все більше уваги привертають проблеми управління, що стосуються не тільки адміністративних, технічних, інформаційних, але й соціальних питань. У будь-якій організації (великій чи малій) тісно переплітаються інтереси і позиції керівництва та виконавців. Це робить актуальним проблематику психології управління.

**Мета даного курсу:** ознайомити студентів з обсягом та змістом матеріалу, вимогами щодо глибини його вивчення, інформаційними джерелами з даної дисципліни; допомогти студентам у виробленні вмінь і навичок керувати людьми, здатності виважено аналізувати будь-які складні ділові ситуації в економіці та бізнесі; не боятися новизни рішень, привчитися до постійного самоаналізу та об’єктивного оцінювання своїх вчинків та дій оточуючих людей.

Вивчення дисципліни також озброїть студентів методами мотивування членів організації, планування і координації їх особистих відносин і взаємодій, які в кінцевому рахунку впливають на ефективність різних видів діяльності та роботи в цілому.

Програма навчального курсу складається з лекційної частини, семінарських та практичних занять. Практичні заняття передбачається проводити у формі практикумів, ділових ігор та психологічних вправ. Програма містить 8 тем, що складають основний зміст психологічної підготовки керівників у сфері підприємництва та бізнесу.

**Міжпредметні зв’язки**. Психологія управління є органічною частиною психологічних дисциплін, які забезпечують аналіз та регуляцію групових та особистісних взаємостосунків. Найтісніший зв’язок курсу, зокрема, з соціальною психологією висвітлює шляхи розвитку особистості та слугує розв’язанню завдань лідерства, керівництва, конфліктних стосунків та ін. в організаціях.

Програмні матеріали з дисципліни не заперечують необхідності спеціальних економічних знань з маркетингу, менеджменту, а навпаки, передбачають їх як необхідне підґрунтя.

Дані методичні рекомендації складено відповідно до програми курсу з психології управління, вони охоплюють його основні проблеми. Метою рекомендацій є надання конкретної допомоги студентам у проведенні семінарських та практичних занять. Тематика практичних та питання семінарських занять побудовані таким чином, щоб їх зміст не повторював узагальнюючий матеріал лекційного курсу, а органічно його доповнював та поглиблював. Передбачені теми та питання, які виносяться для розгляду на семінарських зайняттях, теми рефератів, інформаційні джерела.

**2. Розподіл годин за навчальним планом**

**(денна форма навчання)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Семестр | Кількість годин за навчальним планом | Само-стій-наробота | Формаконтролю |
| разом | ллекції | семіна-ри/пра-ктичні | індиві-дуальнаробота | кон-сультації |
| 3 | 66 | 18 | 36 | 8 | 4 | 8 | Залік |

**3. Тематичний план**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Назва теми | Всього навчальних годин | лекції | Семінари/ практичні |
| 1 | Вступ до психології управління | 4 | 2 | 2 |
| 2 | Особистість як суб’єкт та об’єкт управління | 6 | 2 | 4 |
| 3 | Організаційно-психологічні основи трудових відносин | 6 | 2 | 4 |
| 4 | Психологічні передумови утворення організацій в економіці та бізнесі | 6 | 2 | 4 |
| 5 | Соціально-психологічна структура організацій | 8 | 2 | 6 |
| 6 | Соціально-психологічна характеристика діяльності керівника | 8 | 4 | 4 |
| 7 | Психологія управлінського спілкування | 10 | 2 | 8 |
| 8 | Типи конфліктів і управління конфліктною ситуацією | 6 | 2 | 4 |
|  | Всього | 54 | 18 | 36 |

**4.Зміст лекційного курсу**

***Тема № 1. Вступ до психології управління***

Актуальність та практична значущість дослідження управлінських проблем в сучасному світі.

Історія розвитку психології управління.

Психологія управління як розділ психологічної науки. Зміст процесу управління. Функції управлінської діяльності. Психологічні компоненти управлінської діяльності. Об’єкт та суб’єкт процесу управління.

***Ключові слова****:* психологія управління, процес управління, управлінські функції, планування, організація, мотивація, контроль, керівництво, об’єкт і суб’єкт управлінської діяльності.

***Контрольні запитання:***

1. В чому полягає актуальність та практична значущість дослідження управлінських проблем на сучасному етапі?
2. Розкрийте сутність етапів розвитку психології управління?
3. Що вивчає психологія управління?
4. Поясніть зміст процесу управління.
5. Назвіть і обґрунтуйте функції управління.
6. Хто є об’єктом управлінського впливу? Кого називають суб’єктом управлінської діяльності?
7. Що таке керівництво?
8. Перерахуйте психологічні компоненти управлінської діяльності. Охарактеризуйте їх.
9. Проаналізуйте, будь ласка, свою управлінську діяльність Визначте її психологічні компоненти. Оцініть чи всі компоненти ви реалізуєте?

***Інформаційні джерела:* 99, 62, 91, 38, 7, 109, 29, 52, 95, 122, 121.**

**Тема № 2. Особистість як суб’єкт**

**та об’єкт управління**

Поняття особистості. Суспільна природа особистості. Роль особистості у системі управління. Соціальні позиції, професійно-функціональні й соціальні ролі особистості. Вплив соціальних ролей на формування особистості. Рівень домагань. Соціальні норми як регулятори поведінки.

Методи виховання та спонукання особистості: метод формування свідомості співробітників, метод формування пізнавальної і практичної діяльності та поведінки, методи морального й матеріального впливу на особистість, заохочення та покарання.

Мотивація особистості. Психологічні засоби впливу на особистість: переконання, навіювання, авторитет керівника.

Методи управління соціально-психологічним кліматом колективу.

***Ключові слова:*** особистість, індивідуальність, суб’єкт та об’єкт суспільних відносин, соціальна позиція особистості, соціальна роль, професійно-функціональні ролі, рівень домагань, соціальні норми, мотивація трудової діяльності, психологічні засоби впливу.

***Контрольні запитання:***

1. Розкрийте сутність категорії “особистість”.
2. Порівняйте поняття: людина, особистість, індивід, індивідуальність.
3. В чому полягає роль особистості в системі управління?
4. Чим визначається зміст соціальних ролей? Як вони впливають на формування особистості?
5. Чим регламентуються професійно-функціональні ролі?
6. Як ви розумієте поняття “рівень домагань” особистості? Наведіть приклади з власної поведінки.
7. Охарактеризуйте функцію соціальних норм в життєдіяльності людини.
8. Розкрийте методи виховання та спонукання особистості.
9. Оцініть психологічні засоби впливу на особистість.
10. В чому полягають методи управління соціально-психологічним кліматом в організації?

***Інформаційні джерела:*****99,** **7, 1, 44, 38, 121, 5, 12, 61, 68,58.**

###### Тема № 3. Організаційно-психологічні основи

***трудових відносин***

Особистість в бізнесі: тип особистості, її соціально-психологічні показники.

Позиції особистості у виробничій сфері ринкових відносин. Позиція бізнесмена та підприємця. Позиція найманого робітника. Позиція вільного професіонала.

Поняття ресурсів як суми можливостей, потенціалу й організованості особистості. Психологічні особливості підприємця. Основні ознаки бізнесменів. Менеджер, вимоги до його якостей і здібностей.

Психологія взаємодії у бізнесі. Рівні взаємодії: соціальний, соціально-психологічний, психологічний. Форми взаємодії: конкурентні відносини; партнерські відносини та їх принципи; відносини типу “замовник-виконавець”, особливості їх позицій, психологічних настанов, виграшної тактики.

Психологія споживання. Психологія споживача, його характеристики. Основні психологічні принципи маркетингу.

***Ключові слова:*** соціальна позиція, стратегічні цілі та інтереси, мотивація, вольові якості, ресурси, ідея фірми, ідеологія підприємництва, менеджер, психологія взаємодії.

***Контрольні запитання:***

1. Якими соціально-психологічними показниками представлено тип особистості у бізнесі?
2. Зробіть коротку характеристику основних соціальних позицій у бізнесі.
3. Порівняйте психологічні особливості підприємця та бізнесмена.
4. Опишіть особливості типів взаємодії конкурентів та партнерів у бізнесі.
5. Якими настановами керуються замовник та виконавець при взаємодії?
6. Перелічить основні характеристики сучасного споживача.
7. Виділіть основні психологічні принципи сучасного маркетингу.
8. Наразі розрахуйте свої ресурси та психологічно аргументуйте їх.

***Інформаційні джерела:*****121, 29, 99, 21, 122, 11, 53, 62, 19, 113, 116, 76.**

***Тема № 4. Психологічні передумови утворення***

 ***організації в економіці та бізнесі***

Для чого утворюють організації: причини утворення та соціально-психологічні функції організацій. Функція об’єднання ресурсів. Психологічні ресурси членів організації.

Функції розподілу та концентрації зусиль; забезпечення доходів; визнання та можливості самовираження; захисту та гарантії майбутнього.

Психологічний аспект кроків створення організації. Прийняття рішення. Розробка ідей, задуму. Розробка бізнес-плану. Юридичне оформлення фірми. Розробка організаційної структури підприємства. Вертикально-функціональний спосіб структурування, та горизонтально-функціональний. Складання плану за персоналом. Розробка посадових інструкцій. Підбір персоналу. Організація процесу роботи.

Постановка цілей в організації. Поняття мети. Цілі фірми. Піраміда планування. Ієрархія цілей.

Співробітники в організації. Типи співробітників. Психологічні особливості кадрової політики. Особистісні якості співробітників: ініціативність працівника, його вправність та комунікабельність.

***Ключові слова:*** соціально-психологічні функції організацій, психологічні ресурси, прийняття рішення, бізнес-план, організаційна структура, цілі організації, піраміда планування, кадрова політика.

***Контрольні запитання:***

1. Назвіть зовнішні та внутрішні функції організацій.
2. Які функції організації пов’язані з мотивацією роботи співробітників?
3. Охарактеризуйте складові психологічних ресурсів членів організації.
4. Якими психологічними чинниками визначається значимість функції захисту та гарантії майбутнього?
5. Перелічіть основні етапи створення організації.
6. Яку роль відіграють цілі у процесах діяльності організації?
7. Дайте стислу характеристику кожного рівня в піраміді планування.
8. Назвіть головні сфери стратегічного планування організації.
9. Якими є психологічні завдання при відборі кадрів?
10. Назвіть провідні психологічні якості особистості, які можна діагностувати при відборі на роботу.

***Інформаційні джерела:*****121,29, 89, 90, 118, 36, 88, 39, 7, 52, 51.**

***Тема № 5. Соціально-психологічна***

***структура організації***

Психологічні особливості організаційних структур: функціональні структури, проектні та матричні, їх переваги та недоліки. Соціально-психологічні процеси в організації: адаптація, комунікація, ідентифікація, інтеграція. Феномен групи. Суттєві ознаки соціальної групи. Класифікація груп.

Формальні і неформальні структури. Формальні групи, спосіб їх утворення, соціально-психологічні характеристики. Неформальні групи в організації, їх загальна характеристика.

Типи спрямованості розвитку груп: позитивні, негативні, пасивні. Психологічний механізм утворення малих груп. Соціометрична структура малої групи. Поняття “згуртованості”. Лідерство у групі. Авторитет. Престиж. Керівництво. Проблема взаємодії лідера та керівника. Формальні та неформальні лідери. Співвідношення особливостей формальних та неформальних груп. Референтні групи.

***Ключові слова:*** функціональна структура організації, матрична, проектна; адаптація, комунікація, ідентифікація, інтеграція; формальні, неформальні групи, референтна група.

***Контрольні запитання:***

1. Висвітліть психологічні особливості основних типів організаційних структур.
2. Які соціально-психологічні процеси відбуваються в організаціях?
3. Що таке адаптація? Назвіть її види.
4. Охарактеризуйте комунікацію як соціально-психологічний процес.
5. Чим характеризується ідентифікація?
6. В чому полягає сутність інтеграції як психологічного процесу?
7. Поясніть сутність феномену групи.
8. Що таке соціальна група? ЇЇ суттєві ознаки.
9. Наведіть приклади класифікації груп.
10. Які відмінні ознаки притаманні малим групам?
11. За якими способами утворюються формальні групи?
12. Охарактеризуйте формальні структури в організації.
13. Назвіть психологічні переваги і можливі недоліки формальних структур.
14. Що таке неформальна структура? Що є основою її утворення?
15. Які існують напрямки розвитку неформальних структур?
16. Вкажіть механізми утворення неформальних груп.
17. Що визначає психологічну структуру неформальних груп?
18. Розкрийте рівні соціально-психологічних структур неформальних груп.
19. Розкрийте сутність поняття “референтна група”. Наведіть приклади такої групи у вашій життєдіяльності.

***Інформаційні джерела:*****89, 121, 99, 44, 1, 58, 70, 26, 62.**

***Тема № 6. Соціально-психологічна характеристика діяльності керівника***

Загальна характеристика діяльності керівника. Поняття “керівник”. Головні вимоги до сучасного керівника, його особистісні риси. Основні функції діяльності керівника: задання перспективних змін та розвитку організації; організація діяльності для досягнення бажаного результату; створення функціональної структури. Психологічні критерії ефективності керівника.

Поняття менеджменту. Психологічні засади менеджменту: вимоги, обмеження та альтернативи. Специфічні робочі функції менеджера: прогнозувати та планувати, організовувати, розпоряджатись (керувати), координувати, контролювати.

Стиль управлінської діяльності. Традиційна концепція стилю управління. Авторитарний стиль, ліберальний, демократичний. Алогічний стиль керівництва, “ситуативний”, “прихований”, “відкритий”. Типи керівників за Р. Блейком та Д. Мутоном.

Управління нововведеннями. Командне управління.

***Ключові слова:*** керівництво, управління, менеджмент, стиль управлінської діяльності, “приховане управління”, відкритий, виконавчий стиль, нововведення, командне управління.

***Контрольні запитання:***

1. В чому сенс діяльності керівника?
2. Розкрийте психологічні критерії ефективності керівника.
3. Що таке стиль керівництва і що він забезпечує?
4. Чим різняться поняття “стиль управлінської діяльності” та “стиль керівництва”?
5. Назвіть головні функції менеджера.
6. Які параметри управління є засадовими стосовно традиційної концепції стилю управлінської діяльності?
7. Дайте характеристику сучасних підходів до стилю управлінської діяльності.
8. Назвіть головні завдання та внутрішні чинники необхідності нововведень в організаціях.
9. Назвіть порівняльні переваги та недоліки колективного управління.

***Інформаційні джерела:*****89, 7, 90, 121, 6, 30, 21, 62, 108, 107, 122, 113, 116, 76, 11, 19, 20, 125.**

***Тема № 7 Психологія управлінського спілкування***

Поняття про комунікацію та його структуру. Спілкування. Ділове та управлінське спілкування. Етапи та сторони управлінського спілкування. Види управлінського спілкування: рефлексивне, принизливо-поступливе, директивне, агресивно-захисне. Ефективність управлінського спілкування. Ознаки слабкого керівника. Рекомендації керівнику. Психологічна готовність керівника до управлінського спілкування.

Психологічні рекомендації з управлінського спілкування. Поняття атракції. Основні прийоми формування атракції. Як прихилити до себе людей? Як вплинути на думку співрозмовника не викликаючи у нього при цьому образи; як примусити людину розділити вашу думку; як полемізувати з співрозмовником? Правила усних розпоряджень. Психологічні правила осуду негативного впливу.

Види ділового спілкування. Ділова бесіда: її фази, типи співбесідників, рекомендації з проведення. Ділові наради. Рекомендації з їх проведення.

***Ключові слова:*** комунікація, ділове та управлінське спілкування; комунікативна, перцептивна, інтерактивна сторони спілкування; рефлексивне спілкування; психологічна готовність до управлінського спілкування; атракція, бар’єри спілкування, ефект першого враження.

***Контрольні запитання:***

1. Що таке комунікація?
2. З яких основних елементів складається комунікативний процес?
3. Які існують традиційні та нетрадиційні канали комунікації?
4. Розведіть поняття “ділове” та “управлінське” спілкування.
5. Охарактеризуйте основні сторони управлінського спілкування.
6. В чому полягає ефективність управлінського спілкування?
7. Назвіть та проаналізуйте види управлінського спілкування.
8. Розкрийте компонентну структуру психологічної готовності керівника до здійснення ефективного управлінського спілкування.
9. Що таке атракція?
10. Перелічить та охарактеризуйте прийоми її формування.
11. Що таке комунікативні бар’єри? Які види їх існують?
12. Надайте психологічні рекомендації з управлінського спілкування

 ***Інформаційні джерела:* 89, 74, 47, 72, 84, 96, 105, 9, 111.**

***Тема № 8 Типи конфліктів і управління конфліктною ситуацією***

Поняття конфлікту. Основні типи конфліктів. Причини їх виникнення. Функції конфліктів. Структура та динаміка конфлікту в організації. Способи поведінки в конфліктній ситуації. Запобігання конфліктам та їх подолання в організаціях. Обхід відкритих конфліктів. Розв’язання відкритого конфлікту. Алгоритм для використання коопераційних форм розв’язання конфлікту. Колаборативний підхід до розв’язання конфлікту.

***Ключові слова:*** конфлікт, інтраперсональний, інтерперсональний, внутришньогруповий, міжгруповий; деструктивні та конструктивні функції; сторони конфлікту, умови перебігу конфлікту, способи поведінки в конфліктній ситуації.

***Контрольні запитання:***

1. Що таке конфлікт? Які бувають типи конфліктів?
2. Які основні причини виникнення конфліктів в організаціях?
3. Розкрийте функції конфлікту.
4. Що таке сторони конфлікту?
5. Як умови конфлікту можуть впливати на його перебіг?
6. Що являють собою образи конфліктної ситуації?
7. Назвіть способи поведінки в конфліктній ситуації?
8. Які фактори впливають на вибір певного способу поведінки в конфлікті?
9. Виділіть основні етапи розвитку конфлікту.
10. Що значить “управляти конфліктом”?
11. Які форми розв’язання конфліктів існують?
12. Якого алгоритму слід дотримуватись для ефективного розв’язання конфлікту?
13. Які правила слід враховувати учасникам колаборативного процесу?

***Інформаційні джерела:*** **89, 121, 7, 62, 32, 128, 37, 90, 27, 16, 23, 15, 3.**

## 5. Плани семінарських та практичних занять

Тема №1. Вступ до психології управління

**Семінарське заняття 1**. ***Психологічні особливості процесу управління в економіці та бізнесі***

### План

1.Актуальність та практична значущість психологічних досліджень управлінських проблем у сучасному світі.

2.Психологічні компоненти управлінської діяльності.

3.Психологічний аналіз управління в системі бізнесу.

Реферати.

1. Мотивація як компонент та функція управління.

2. Психологія прийняття управлінських рішень.

Інформаційні джерела:

1. Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. ‑ М., Дело, 1994.
2. Генов Ф. Психология управления: Пер. с болг. – М., 1982
3. Свенцицкий А.Л. Социальная психология управления.- Л., 1986.
4. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология. – С.-Пб.:Изд-во «Речь», 2000.
5. Липатов С.А. К вопросу о предмете и статусе организационной психологии // Журнал практического психолога. Темат выпуск: Организационная психология и организационное консультирование. ‑ №5-6. – М.,2000.
6. Вудкок К., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер. - М., Дело, 1991.
7. Обозов Н.Н., Щекин Г.В. Психология работы с людьми. Советы руководителю. - К.: Политиздат Украины, 1990.
8. Терещенко В.І. Організація і управління: Досвід США. ‑ К., Знання, 1990.
9. Трейси Д. Менеджмент с точки зрения здравого смысла: Пер. с англ. ‑ М.,: Автор, 1999.
10. Уотермен Р. Фактор обновления: как обновляют конкурентноспособность лучшие компании. ‑ М.,: Прогресс, 1998.
11. Афонин А. Основы мотивации труда. - К., 1994.
12. Москвичев С.Г. О личности руководителя и мотивации его деятельности. ‑ К., 1991.
13. Принятие решений – простое дело // Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов: Сокращ. пер. с нем. ‑ М.1990.
14. Руководитель принимает решение //Секреты умелого руководителя / Сост. И.Липсиц. ‑ М.,1991.
15. Ромащенко В. Принятие решений: Ситуации и советы. – К.,1990.

###### Тема №2. Особистість як суб'єкт

 ***та об'єкт управління***

**Семінарське заняття 2*. Соціально-психологічні характеристики особистості в управлінському процесі***

План.

1.Особистість і її прояви.

2.Типологія особистості за темпераментом.

3.Психологічні характеристики акцентуацій характеру людини.

Реферати.

1.Теорія типів особистості Г.Айзенка.

2.Его-спрямованість та психологічні функції особистості в теорії К.Г.Юнга.

Інформаційні джерела:

1. Леонгарт К. Акцентуированная личность. ‑ К., 1989.
2. Столяренко Л.Д. Основы психологии. – Ростов н/Д., 1996.
3. Филатова Е.С. Соционика для вас. – Новосибирск, 1993.
4. Небылицын Ф. Темперамент // Психология индивидуальных различий. – М., 1986.
5. Юнг К.Г. Психологические типы. – Томск, 1993.
6. Душков Б.А. Психология типов личности. – Екатеринбург., М., 1999.
7. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – С.-Пб, 1998.
8. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1998.
9. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. – К., 1995.
10. Годфруа Ж. Что такое психология. В 2-х т. Т.2: Пер. с франц. – М., 1992.

**Практичне заняття 1***.* ***Психологічні типи людей та їх***

 ***прояв в роботі , бізнесі, спілкуванні***

1.Типології особистості.

2.Характеристики психосоціотипів.

3.Визначення типологічного профілю особистості за цифровим тестом “Соціотип”(В.Мегель, А.Овчаров).

Реферат:

1.Соціоніка для керівника.

Інформаційні джерела:

1. Типология личности // Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы. – М., 1988. – С. 152-164.
2. Личность и ее основные направления // Бодалев А.А. Психология о личности. – М., 1988. – С.5-11.
3. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления. – Ростов н/Д.,М., 1997.
4. Соционика для руководителя: Введение в соционику. Метод. рекоменд. – К., 1991.
5. Каганец І.В. Психологічні аспекти в менеджменті: типологія Юнга, соціоніка, психоінформатика. – К., 1997.
6. Крегер О. Типы людей и будущее. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе. – М., 1995.
7. Молодцов А., Хохель С. Практикум по прикладной соционике. – К.: МАУП., 1994.

***Тема №3. Організаційно-психологічні основи***

 ***трудових відносин***

**Семінарське заняття 3.** ***Психологія взаємодії у бізнесі.***

***Психологія споживання.***

План.

1.Специфічні форми і способи взаємодїї в системі ринкових відносин.

2.Психологічні чинники впливу на поведінку споживачів стосовно товару і послуг.

3. Соціально-психологічний аналіз поведінки покупця. (на прикладі власної сім’ї).

Реферати.

1.Психологічний портрет сучасного підприємця та бізнесмена.

2.Психологія управління ринковими структурами.

Інформаційні джерела:

1. Швалб Ю.М., Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К., 1998 – С.15 – 44.
2. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. Учеб. пособие. – М., 1998, - С.66 – 83; 223 – 252; 109 – 223.
3. Зуев Ю.П. Деловое взаимодействие торговых партнеров: Советы и рекомендации деловому человеку. – М., 1992.
4. Казмиренко В.П. Социальная психология организаций. – К., 1993.
5. Карлофф Б. Деловая стратегия. – М., 1990.
6. Кэссон Г.Н. 16 аксиом делового человека ‑ М., 1992.
7. Рюттингер Р. Культура предпринимательства. – М., 1992.
8. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. – М., 1991.
9. Ладанов И.Д. Психология управления рыночными структурами. Преобразующее лидерство. ‑ М., 1997.
10. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология. – С.-Пб.:Изд-во «Речь», 2000.

**Практичне заняття 2.** ***Психологічний практикум:***

***пізнання свого Я***

1.Особистісні властивості людини , що сприяють ефективній діяльності у бізнесі.

2.Визначення особливостей своєї індивідуальності:

* комунікабельність чи замкнутість
* домінантність чи підлеглість,
* радикальність чи консерватизм,
* ступінь напруження (втомлюваність),
* тип реакції гніву,
* емоційна стабільність чи нейротизм.

3. Оцінка власних підприємницьких здібностей.

4. Складання психологічного портрету.

Інформаційні джерела:

1. Карлофф Б. Деловая стратегия. – М., 1991. – С.82-83.
2. Советы психолога менеджеру / Под. ред.Тутушкиной. – С.-Пб., – 1994.
3. Власова Н. …И проснешься боссом: Справочник по психологии управления: В 3 т. Ч.1. – Новосибирск, 1994.
4. Лучшие психологические тесты. – Петрозаводск, 1991.
5. Щекин Г.В. практическая психология менеджмента. – К., 1994.
6. Файол А., Эмерсон Г., Тэйлор Ф., Форд Г. Управление – это наука и искусство. – М., 1992.
7. Анализ коэффициента успеха // Хилл Н. Думай и богатей - 2. Успех через позитивное мышление: Пер. с англ. – М., 1997. – С.313-320.

***Тема №4. Психологічні передумови утворення організацій в економіці та бізнесі***

**Семінарське заняття 4.** ***Співробітники в організацїї***

##### План

1.Кадрова політика організацїї: її психологічні особливості.

2.Головні способи підбору кадрів.

3.Якості особистості співробітників.

Реферати.

1.Типи співробітників в організації.

2.Психологічні особливості поведінки людини в організації.

3.Соціометрія як метод дослідження міжособистісних стосунків у групі.

Інформаційні джерела:

1. Швалб Ю.М. Данчева О.Д. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К., 1998.
2. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Менеджмент персонала. – Ростов н/Д., 1997.
3. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления: Учеб. пособие. – Ростов н/Д., 1997.
4. Тарасов В.К. Персонал-технология: отбор и подготовка менеджеров. – Л., 1989.
5. Оценка и подбор управленческого персонала // Щекин Г.В. Практическая психология менеджмента. – К., Вид-во «Україна», 1994. – С.152-238.
6. Арская Л.П. Японские секреты управления. – М., 1991.
7. Лучшие психологические тесты. – Петрозаводск, 1991.
8. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. – Минск, 1994.
9. Власова Н.И. И проснешься боссом: Справочник по психологии управления. В 3-х ч. Ч.2. – М., 1994.
10. Максвелл В. Шеф и его команда. – С.-Пб, 1998.

**Практичне заняття 3**. ***Групові ролі в управлінській команді***

*Завдання 1*. Соціальна позиція та рольова поведінка.

Обговорення питань:

1. Як визначається поняття “соціальна роль”?

2. Які ролі притаманні людині в групі?

3. Чим визначається зміст соціальних ролей?

4. Які фактори зумовлюють соціальні очікування (експектції) при виконанні соціальних ролей?

5. Чим регламентуються професійно-функціональні ролі працівників в організації?

6. Охарактеризуйте зміст та цілі посадових інструкцій з психологічної точки зору.

7. Як запобігти професійній деформації особистості?

Психологічний практикум.

*Завдання 2.* Діагностика групових ролей студентів.

Інструментарій: тест “Групові ролі” //Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления. Учеб. пособие. – Ростов н/Д.,М., 1997. – С.152-156.

Обробка та інтерпретація результатів тесту.

Характеристика ролі в управлінській команді.

Визначені ролі: 1 - “голова”; 2 – “той, що формує”; 3 – “генератор ідей”; 4 – “критик”; 5 – “організатор роботи”; 6 – “організатор групи”; 7 – “дослідник ресурсів”; 8 – “той, що завершує”;

Інформаційні джерела:

1. Социальная психология. Краткий очерк /Под общ. Ред. Г.П.Предвечного, Ю.А.Шерковина. – М.: Политиздат, 1975. – С.232 - 243.
2. Свенцицкий А.Л. Социальная психология управления.- Л.: Изд-во ЛГУ, 1986. – С.33 - 53.
3. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. Підручник – К.,1995. – С.250 – 253; 260 - 266.
4. Кон И.С. Личность и её социальные роли //Социология и идеология. – М.: Наука, 1969. – С.248 - 261.
5. Основы предпринимательства / Под ред. В.И.Рогача. – К., 1992. – С.192 - 193.
6. Соціально-психологічні питання менеджменту /Відп. ред. В.Д.Нємцов. – К.:ІСДО, 1993. – С.5 - 30.

###### Тема №5. Соціально-психологічна

***структура організації***

**Семінарське заняття 5**. ***Дискусія: Обличчя фірми***

Питання для обговорення:

1. Що таке імідж? Як він пов’язаний з діяльністю організації?

2. Яку роль відіграють підрозділи Public Relations?

3. Які основні механізми створення іміджу?

4. Як робити якісну рекламу?

Інформаційні джерела:

1. Швалб Ю.М. Данчева О.Д. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К., 1998.
2. Советы психолога менеджеру. Учеб. Пособие / Под ред. М.К.Тутушкиной: параграф 12. Как построить рекламу в условиях рынка? – С.-Пб.,1994.С.161 - 177.
3. Беклешов Д.В., Попырин В.И. Реклама в системе маркетинга / Высш.коммерческая школа. – М., 1982.
4. Кондрашов Г.И. Потребности – спрос – реклама. – М., 1989.
5. Сэндидж И., Фрайбургер В., Ротцолл К. Реклама: Теория и практика. – М., 1989.
6. Пушкарёв Н.С. Искусство рекламы: теория и практика современной рекламы. – Казань, 1992.
7. Демидов В.Е. Сущность рекламы и психология её восприятия. – М.,1984.
8. Хейвуд Р. Все о Publik Relations. – М.: Изд. Бином, 1997.
9. Викентьев И.Л. Приёмы рекламы и Publik Relations. Ч.І, С.-Пб, Изд. ТОО «Триз-Шанс», 1995.
10. Дейян А. Реклама. – М., 1993.
11. Зазыкин В.Н. Психология в рекламе. – М., 1992.
12. Картер Гарри. Эффективная реклама: путеводитель для малого бизнеса: Пер. с англ., Под общ. Ред. Е.А.Пеньковой. – К.:Сирик, Либра, 1998.
13. Королько В.Г. Основи публік релейшинз: Посібник – К., Ін-т. соціології НАН України, 1997.
14. Эдвардс Ч., Браун Р., Реклама в розничной торговле США: Практическое пособие. – К., 1992.
15. Кузин Ф.А. Имидж бизнесмена: Практ. пособие. – М., 1996.

**Семінарське заняття 6.** ***Соціально-психологічний клімат в організації.***

План

1. Зміст та структура соціально-психологічного клімату.

2. Види соціально-психологічного клімату

3. Фактори впливу на соціально-психологічний клімат організацій.

4. Особливості діяльності керівника щодо формування і підтримки сприятливого клімату.

Реферати.

1. Роль психологічного клімату в забезпеченні ефективного управління фірмою.

2. Формування сприятливого соціально-психологічного клімату в організації.

**Практичне заняття 4.** ***Соціально-психологічний клімат у студентській групі***

*Завдання 1*. Ділова гра “Студентські збори”.

І-й етап – підготовчий.

1. Розподіл учасників заняття на дві рольові групи:

а) “Учасники студентських зборів”;

б) “Група аналізу”.

2. Визначення завдань, виклад заданої ситуації.

ІІ-й етап – основний.

Група “Учасників студентських зборів” проводить обговорення одного з важливих питань, яке торкається кожного члена колективу:

1. Розподіл рольових обов’язків на навчальний рік.
2. Визначення кандидата на посаду старости групи.
3. Розподіл інших групових посад ( відповідальний за організаційну роботу, спортивну діяльність, культурно-масову тощо).
4. Затвердження нового плану роботи життєдіяльності студентської групи.

“Група аналізу” спостерігає за ходом зборів, групує інформацію і робить висновки про соціально-психологічний клімат в колективі. Члени “групи аналізу” дають рекомендації.

ІІІ-й етап – заключний.

Підводяться підсумки. Аналізуються висновки і пропозиції членів групи аналізу. Визначаються кращі рішення. Пропонуються конкретні рекомендації.

*Завдання 2.* Психологічний практикум. Визначення соціально-психологічного клімату у соціальній групі.

Інструментарій: тест для визначення соціально-психологічного клімату у групі // Управлінське спілкування керівників закладів освіти. Програма / Укл. Н.Карасьова., За ред. Л.М.Карамушки. – К., 1997. – С.25.

Інформаційні джерела:

1. Аникеева Н. Психологический климат в коллективе. – М., 1989.
2. Бандурка А.М. и др. Психология управления. – Харьков: ООО «Фортуна – пресс», 1998. - С.155 - 182.
3. Бойко В.В., Ковалёв А.Г., Панферов В.Н. Социально-психологический климат коллектива и личность. – М., 1983.
4. Казмиренко В.П. Социальная психология организаций. – К.: МХУУП, 1993. – С.364 - 368.
5. Психологический климат // Как добиться успеха: Практические советы деловым людям / Под общ. ред. В.Е.Хруцкова. – М.: Политиздат, 1991. – С.364 - 368.
6. Регуляция социально-психологического климата трудового коллектива / Под. ред. Д.Б.Парыгина. – Л., 1986.
7. Соціально-психологічний клімат колективу // Соціально-психологічні питання менеджменту / Відп. ред. В.Д.Нємцов. – К.:ІСДО, 1993. – С.54 - 68.
8. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология. – С.-Пб.:Изд-во «Речь», 2000.

***Тема №6. Соціально-психологічна характеристика діяльності керівника***

**Семінарське заняття 7*. Менеджер – новий керівник управлінської діяльност.***

План.

1. Психологічний портрет сучасного менеджера.

2. Соціально-психологічні основи робочих функцій менеджера.

3. Структура особистості менеджера.

Реферати.

1. Професійне самовизначення менеджерів.
2. Самоменеджмент керівника.
3. Мотиваційний потенціал менеджера.

Інформаційні джерела:

1. Швалб Ю.М., Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К.: Лібра, 1998. – С.15, 69 - 75.
2. Соціально-психологічні характеристики керівника як суб’єкта управління // Соціально-психологічні питання менеджменту /Відп. ред. В.Д.Нємцов. – К.: ІСДО, 1993. - С.108 - 118 .
3. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. – М.: АРМДА, 1998. – С.83 - 93.
4. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Менеджмент персонала. – Ростов н/Д: Феникс, 1997.
5. Менеджер – новый руководитель // Советы психолога менеджеру. Учебное пособие/ под. Ред. М.К.Тутушкиной. – С.-Пб., 1994. – С.23 - 39.
6. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер. – М., 1991.
7. Практическая психология для менеджеров. – М., 1996.
8. Требования к менеджеру // Афонин А. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты. – К., 1994.
9. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления. – Ростов н/Д: «Феникс», 1997. – С.195 - 202.

**Практичне заняття 5**. ***Особистісні якості керівника. Стиль управління***

Психологічний практикум.

*Завдання 1.*

а) визначення рівня суб’єктивного контролю особистості.

Інструментарій: Опитувальник рівня суб’єктивного контролю // Швалб Ю.М., Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К.: Лібра, 1998. – С.245 - 249.

б) психокорекційні вправи для розвитку здатності особистості приймати на себе відповідальність.

*Завдання 2.* Діагностика емпатійних здібностей.

Інструментарій: Опитувальник для діагностики здатності до емпатії (А.Мєхрабієн, Н.Епштейн).

*Завдання 3*. Визначення стилю управління.

Інструментарій: тест “Стиль управління” // Психологический практикум для руководителя / Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления. Учеб. пособие. – Ростов н/Д., 1997. – С.260.

а) обробка та аналіз отриманих результатів діагностування.

б) як психологічно заохочувати, “погладжувати” своїх підлеглих? “Погладжування”:

* позитивні безумовні,
* позитивні умовні,
* негативні безумовні,
* негативні умовні.

Інформаційні джерела:

1. Бандурка А.М. и др. Психология управления. – Харьков, 1998.
2. Швалб Ю.М., Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К., 1998.

###### Тема №7. Психологія управлінського спілкування

**Семінарське заняття 8.** ***Дискусія: Психологія управлінськго спілкування***

#### *Питання для обговорення:*

1. Що таке спілкування?

2. В чому полягають особливості ділового спілкування?

3. Чим характеризується управлінське спілкування керівників організацій в економічній сфері та бізнесі?

4. Яка роль управлінського спілкування в забезпеченні управління сучасною фірмою?

Реферати.

1. Вербальні та невербальні засоби спілкування.

2. Види та техніка слухання.

3. Ділові наради та оцінка ділових якостей підлеглих.

4. Робота з діловою кореспонденцією.

5. Ділові дискусії.

6. Ораторська мова керівника.

Інформаційні джерела:

1. Панасюк А.Ю. Управленческое общение: практические советы. – М., 1990.
2. Романов А.А. Грамматика деловых бесед. – Тверь, 1995.
3. Тимченко Н.Н. Искусство делового общения. – Харьков, 1992.
4. Вечер Л.С. Секреты делового общения. – Минск, 1996.
5. Руденский Е.В. Основи психологического общения менеджера: Учеб. пособие. – М.,1997.
6. Москвичев С.Г. Психологія управлінського спілкування. – К.,1995.
7. Мицич П. Как проводить деловые беседы: Пер. с серб.-хорв. / Под ред. В.М.Шепеля. – М.,1987.
8. Коммуникация в организации // Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления. Учеб. пособие. – Ростов н/Д., 1997. - С.309 - 418.
9. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей выступая публично. – Минск, 1992.
10. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления. – Ростов н/Д., М., 1997.

**Семінарське заняття 9.** ***Психологія переговорів.***

План.

1. Сутність та особливості переговорів як ділової форми комунікації.

2. Підготовчий етап переговорів: психологічні аспекти та кроки його здійснення.

3. Основні фази переговорного процесу: в чому їх сенс?

4. Комунікативні завдання переговорів у бізнесі.

5. Як підбивати підсумки переговорів?

Реферати.

1.Ділові переговори у бізнесі.

2.Комунікаційні процеси та моделі комунікаційних мереж.

Інформаційні джерела:

1. Швалб Ю.М., Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К., 1998.
2. Курбатов В.И. Как успешно вести переговоры: Пособие для деловых людей. – Ростов н/Д, 1997.
3. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. Деловой бестселлер: Пер. с англ. Азбука делового общения: Советы начинающему бизнесмену. – Минск, 1996.
4. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. – М., 1993.
5. Мастенбрук В. Переговоры. – Калуга, 1993.
6. Мицич П. Как проводить деловые беседы: Пер. с серб.-хорв. / Под ред. В.М.Шепеля. – М., 1983.
7. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М., 1992.
8. Юри У. Преодолевая нет, или Переговоры с трудными людьми. – М., 1993.

**Практичне заняття 6.** ***Психологія сприймання та розуміння керівником підлеглих. Ефекти першого враження. Прийоми активного слухання***

Психологічний практикум.

1. *Вправа 1-3.* Психогімнастичні вправи на соціальну перцепцію та комунікацію.

Інструментарій: психогімнастичні вправи // Макшанов С.И., Хрящева Н.Ю., Сидоренко Е.В. Психогимнастика в тренинге. Каталог. Ч.2. – С.-Пб., 1993. - С.91.

2. Аналіз та обговорення виконаних вправ:

1. В чому сутність соціальної перцепції?
2. Які соціально-психологічні феномени спостерігалися під час виконання вправ?
3. В чому полягають ефекти першого враження?

3. Діагностика вміння слухати.

Інструментарій: тест “Чи вмієте ви слухати?” // Програма курсу “Культура спілкування для студентів університету” / Упор. С.П.Плечко, И.П.Федірко. – К., 1992. – 15с.

Інформаційні джерела:

1. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. Підручник – К.,1995.
2. Панасюк А.Ю. Управленческое общение: практические советы. – М., 1990.

**Практичне заняття 7.** ***Транзактний аналіз позицій в управлінському спілкуванні***

*Завдання 1*.

а)ознайомлення з основами транзактного аналіза Е. Берна;

#### б) ваша самооцінка і визначення власної життєвої позиції.

*Завдання 2.* Діагностика транзактних позицій в управлінському спілкуванні.

Інструментарій: тест “Транзактний анализ общения” // Психологические тесты (для деловых людей). – М., 1994. – С.380.

*Завдання 3*. Складання егограми за Дж. Дюсеєм.(стилі керівництва).

*Завдання 4.* Ділова гра.

Інформаційні джерела:

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. – С.-Пб., 1992.
2. Берн Э. Трансакционный анализ и психотерапия: Пер. с англ. – С.-Пб., 1992.

***Тема №8. Типи конфліктів і управління***

 ***конфліктною ситуацією***

**Семінарське заняття 10*. Конфлікти в організаціях***

План.

1. Що таке конфлікт?

2. Причини виникнення конфліктів в організаціях.

3. Структура та динаміка конфлікту.

4. Типологія конфліктів.

Реферати.

1.Конструктивні й деструктивні конфлікти та їх наслідки.

2.Організаційні та міжособистісні способи управління конфліктами.

3.Типи поведінки в конфліктній ситуації.

Інформаційні джерела:

1. Скотт Д.Г. Конфликты. Пути их преодоления. – К., 1992.
2. Пірен М.І. Конфлікт і управлінські ролі: соціо-психологічний аналіз. Навчально-практичний посібник. – К.: УАДУ, 2000.
3. Бандурка А.М. и др. Психология управления. – Харьков, 1998.
4. Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: Конфликт! – Новосибирск: Наука, 1989.
5. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов: Пер. с нем. – М.: Экономика, 1990.
6. Ішмуратов А.Т. Конфлікт і згода – К.: Наук. Думка, 1996.
7. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М.,1992.
8. Швалб Ю.М., Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К: Лібра, 1998. – С.134 - 151.

**Практичне заняття 8.** ***Конфлікти в організаціях***

***та засоби їх подолання***

*Завдання 1*. Проаналізуйте ситуацію “Історія одного конфлікту” і дайте відповіді на поставлені питання.

Історія одного конфлікту.

“На стіл директора фірми лягла чергова доповідна записка заступника з виробничих питань Дмитренка В.Л. на керівника відділу матеріально-технічного забезпечення Раца С.Ф. (конфлікт між двома працьовитими, авторитетними керівниками тривав більше року).

Дмитренко В.Л. і Рац С.Ф. прийшли на фірму понад 10 років тому. Зараз їм під сорок. Обидва починали рядовими інженерами. Обидва фахівці у своїй справі. З чого почалася війна? Якось Рац відчув, що Дмитренко посилив контроль над ним. Півроку начальник відділу виконував усі розпорядження заступника директора, а потім почалися непорозуміння. Правда, Рац ніколи офіційно не скаржився на Дмитренка. А ось на Раца надійшло вже три доповідні записки: начальник відділу не виконує вчасно розпоряджень, некоректний у ставленні до керівництва, підбурює колектив. І в останній доповідній теж саме...

Підстав для взаємних образ в обох учасників було більш, ніж достатньо. Заступник директора періодично сварив Раца, намагався покарати доганою в директорському наказі. Начальник відділу платив йому тією ж самою монетою: був неввічливим з Дмитренком, критикував його в присутності колег. Зрозуміло, що війна між ними негативно позначилася на роботі всього колективу фірми”.

Запитання:

1. У чому причина конфлікту?

2. Які шляхи розв’язання конфлікту?

3. Чи обов’язково в цій ситуації заміна одного з керівників?

4. Які втрати від частої зміни керівництва?

5. Окресліть параметри несумісності керівників.

*Завдання 2.* Психологічний практикум. Визначення своєї стратегії поведінки в конфліктній ситуації.

Інструментарій: опитувальник К.Томаса “Поведінка в конфліктних ситуаціях”.

Підрахування результатів, побудова графіка. Інтерпретація та аналіз отриманих даних.

Інформаційні джерела

1. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления: Учеб. пособие. – Ростов н/Д., 1997.
2. Карамушка Л.М. Типи конфліктних ситуацій в управлінській діяльності керівників середньої освіти // Природа, феноменологія та динаміка конфліктів у сучасному світі. Ч. ІІ. – Чернівці, 1993.
3. Ішмуратов А.Т. Конфлікт і згода – К., 1996.
4. Фишер Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. –Минск,1995.

**6. Інформаційні джерела**

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М 1998.

2. Аникеева Н. Психологический климат в коллективе. – М., 1989.

3. Антонова-Турченко О.Г. Від конфлікту до взаєморозуміння. - К.,1992.

4. Арская Л.П. Японские секреты управления. – М., 1991.

5. Асмолов А.Г. Психология личности. – М., 1990.

6. Афонин А. Основы мотивации труда. - К., 1994.

7. Бандурка А.М. и др. Психология управления. – Харьков, 1998.

8. Беклешов Д.В., Попырин В.И. Реклама в системе маркетинга / Высш.коммерческая школа. – М., 1982.

9. Берн Э. Игры, в которые играют люди. – С.-Пб., 1992.

10. Берн Э. Трансакционный анализ и психотерапия: Пер. с англ. – С.-Пб., 1992.

11. Блейк Р., Мутон Дж.С. Научные методы управления. – К.,1996.

12. Бодалёв А.А. Психология и общение. – Л., 1987.

13. Бодалёв А.А. Психология о личности. – М., 1988.

14. Бойко В.В., Ковалёв А.Г., Панферов В.Н. Социально-психологический климат коллектива и личность. – М., 1983.

15. Борман Д., Воротина Л., Федерман Р. Менеджмент: Предпринимательская деятельность в рыночной економике. – Гамбург, 1992.

16. Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: Конфликт! – Новосибирск, 1989.

17. Вечер Л.С. Секреты делового общения. – Минск, 1996.

18. Викентьев И.Л. Приёмы рекламы и Publik Relations. Ч.І, С.-Пб., 1995.

19. Власова Н. …И проснешься боссом: Справочник по психологии управления: В 3 ч. Ч.1. – М., 1994.

20. Вудкок К., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер. - М., 1991.

21. Генов Ф. Психология управления: Пер. с болг. – М., 1982.

22. Годфруа Ж. Что такое психология. В 2-х т. Т.2: Пер. с франц. – М., 1992.

23. Гришина Н.В. Я и другие: общение в трудовом коллективе. - Л., 1990.

24. Дейян А. Реклама. – М., 1993.

25. Демидов В.Е. Сущность рекламы и психология её восприятия. – М.,1984.

26. Донцов А.И. Психология коллектива. – М.,1984.

27. Донченко Е.А., Титаренко М.Т. Личность: конфликт, гармония. – К.,1987.

28. Душков Б.А. Психология типов личности. – Екатеринбург, М., 1999.

29. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса: Учеб. пособие. – М., 1998.

30. Журавлёв А.Л. Взаимосвязь личности руководителя и стиля руководства в условиях совместной деятельности коллектива // Совместная деятельность: методология, теория, практика. – М., 1988.

31. Зазыкин В.Н. Психология в рекламе. – М., 1992.

32. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов: Пер. с нем. – М., 1990.

33. Зуев Ю.П. Деловое взаимодействие торговых партнеров: Советы и рекомендации деловому человеку. – М., 1992.

34. Ішмуратов А.Т. Конфлікт і згода – К., 1996.

35. Каганец І.В. Психологічні аспекти в менеджменті: типологія Юнга, соціоніка, психоінформатика. – К., 1997.

36. Казмиренко В.П. Социальная психология организаций. – К., 1993.

37. Карамушка Л.М. Типи конфліктних ситуацій в управлінській діяльності керівників середньої освіти // Природа, феноменологія та динаміка конфліктів у сучасному світі. Ч. ІІ. – Чернівці, 1993.

38. Карамушка Л.М. Психологія управління закладами середньої освіти. – К.,2000.

39. Карлоф Б. Деловая стратегия. – М., 1991.

40. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей выступая публично. – Минск, 1992.

41. Картер Гарри. Эффективная реклама: путеводитель для малого бизнеса: Пер. с англ., Под общ. Ред. Е.А.Пеньковой. – К., 1998.

42. Кон И.С. Личность и её социальные роли // Социология и идеология. – М., 1969.

43. Кондрашов Г.И. Потребности – спрос – реклама. – М., 1989.

44. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. Підручник – К.,1995.

45. Королько В.Г. Основи паблік релейшинз: Посібник – К., 1997.

46. Крегер О. Типы людей и бизнес. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе. – М., 1995.

47. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. – Л., 1990.

48. Кричевский Р.Л. Если вы руководитель. – М., 1996.

49. Кузин Ф.А. Имидж бизнесмена: Практ. пособие. – М., 1996.

50. Курбатов В.И. Как успешно вести переговоры: Пособие для деловых людей. – Ростов н/Д, 1997.

51. Кэссон Г.Н. 16 аксиом делового человека. - М., 1992.

52. Ладанов И.Д. Психология управления рыночными структурами. Преобразующее лидерство. - М., 1997.

53. Ламбен Ж.Ж Стратегический маркетинг. – С.-Пб., 1996.

54. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. – М., 1993.

55. Леонгарт К. Акцентуированная личность. - К., 1989.

56. Липатов С.А. К вопросу о предмете и статусе организационной психологии // Журнал практического психолога. Темат. выпуск: Организационная психология и организационное консультирование. – М., 2000. - №5-6.

57. Лучшие психологические тесты. – Петрозаводск, 1991.

58. Майерс Д. Социальная психология. – С.-Пб., 1998.

59. Максвелл В. Шеф и его команда. – С.-Пб, 1998.

60. Мастенбрук В. Переговоры. – Калуга, 1993.

61. Мерлин В.С. Структура личности. Характер, способности, самосознание: Учеб. пособие к спецкурсу. – Пермь, 1990.

62. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.,1994.

63. Мицич П. Как проводить деловые беседы: Пер. с серб.-хорв. / Под ред. В.М.Шепеля. – М.,1987.

64. Молодцов А., Хохель С. Практикум по прикладной соционике. – К., 1994.

65. Москвичев С.Г. О личности руководителя и мотивации его деятельности. - К.,1991.

66. Москвичев С.Г. Психологія управлінського спілкування. – К.,1995.

67. Небылицын Ф. Темперамент // Психология индивидуальных различий. – М., 1986.

68. Немов Р.С. Психология. В 2-х кн. Кн.1. Общие основы психологии. – М.,1994.

69. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. Деловой бестселлер: Пер. с англ. Азбука делового общения: Советы начинающему бизнесмену. – Минск, 1996.

70. Новая технология и организационная структура. – М., 1990.

71. Обозов Н.Н., Щекин Г.В. Психология работы с людьми. Советы руководителю. – К., 1990.

72. Общение и оптимизация совместной деятельности. /Под ред. Г.М.Андреевой, Я.Яноушека. – М., 1991.

73. Основы предпринимательства / Под ред. В.И.Рогача. – К., 1992.

74. Панасюк А.Ю. Управленческое общение: практические советы. – М., 1990.

75. Пірен М.І. Конфлікт і управлінські ролі: соціо-психологічний аналіз. Навчально-практичний посібник. – К., 2000.

76. Попов А.В. Теория и организация американского менеджмента. – М., 1991.

77. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология: Учеб. пособие. – С.-Пб., 2000.

78. Практическая психология для менеджеров. – М., 1996.

79. Психологический климат // Как добиться успеха: Практические советы деловым людям / Под общ. ред. В.Е.Хруцкова. – М., 1991.

80. Психологічні основи менеджменту освіти: Програма /За ред. Н.Л.Коломинського. – К., 1994

81. Пушкарёв Н.С. Искусство рекламы: теория и практика современной рекламы. – Казань, 1992.

82. Рахматтаева В. Грамматика общения. – М., 1995.

83. Регуляция социально-психологического климата трудового коллектива / Под. ред. Д.Б.Парыгина. – Л., 1986.

84. Романов А.А. Грамматика деловых бесед. – Тверь, 1995.

85. Ромащенко В. Принятие решений: Ситуации и советы. – К.,1990.

86. Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера: Учеб. пособие. – М.,1997.

87. Руководитель принимает решение //Секреты умелого руководителя / Сост. И.Липсиц. - М.,1991.

88. Рюттингер Р. Культура предпринимательства. – М., 1992.

89. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления: Учеб. пособие. – Ростов н/Д., 1997.

90. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Менеджмент персонала. – Ростов н/Д., 1997.

91. Свенцицкий А.Л. Социальная психология управления.- Л., 1986.

92. Секреры умелого руководителя / Сост. И.В.Липсиц. – М.,1991.

93. Селье Г. Стресс без дистресса. – М., 1992.

94. Скотт Д.Г. Конфликты. Пути их преодоления. – К., 1992.

95. Советы психолога менеджеру: Учеб. Пособие / Под ред. М.К.Тутушкиной, С.-Пб.,1994.

96. Соснин В.А., Лунёв П.А. Учимся общению: взаимопонимание, взаимодействие, тренинг. – М., 1993.

97. Социальная психология. Краткий очерк /Под общ. Ред. Г.П.Предвечного, Ю.А.Шерковина. – М., 1975..

98. Соционика для руководителя: Введение в соционику. Метод. рекоменд. – К., 1991.

99. Соціально-психологічні питання менеджменту /Відп. ред. В.Д.Нємцов. – К., 1993.

100. Столяренко Л.Д. Основы психологии. – Ростов н/Д., 1996.

101. Сэндидж И., Фрайбургер В., Ротцол К. Реклама: Теория и практика. – М., 1989.

102. Таранов П.С. Золотая книга руководителя. – М., 1999.

103. Тарасов В.К. Персонал-технология: отбор и подготовка менеджеров. – Л., 1989.

104. Терещенко В.І. Організація і управління: Досвід США. – К., 1990.

105. Тимченко Н.Н. Искусство делового общения. – Харьков, 1992.

106. Типология личности // Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы. – М., 1988.

107. Трейси Д. Менеджмент с точки зрения здравого смысла: Пер. с англ. - М., 1993.

108. Третьяченко В.В. Колективні суб’єкти управління: формування, розвиток та психологічна підготовка. – К., 1997.

109. Тутушкина М.К., Рогинский М.Ю. Практическая психология для руководителя. – С.-Пб., 1992.

110. Уотермен Р. Фактор обновления: как обновляют конкурентноспособность лучшие компании. – М., 1998.

111. Управленческое консультирование: Пер с англ. Т.І. – М.,1992.

112. Устюжанин А.П., Устюмов Ю.А. Социально-психологические аспекты управления коллективом. – М., 1993.

113. Файол А., Эмерсон Г., Тэйлор Ф., Форд Г. Управление – это наука и искусство. – М., 1992.

114. Филатова Е.С. Соционика для вас. – Новосибирск, 1993.

115. Фишер Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражения: Пер. с англ. –.Минск,1995.

116. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях. – М., 1990.

117. Хейвуд Р. Все о Publik Relations. – М., 1997.

118. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. – М., 1991.

119. Хилл Н. Думай и богатей – 2. Успех через позитивное мышление: Пер. с англ. – М., 1997.

120. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – С.-Пб., 1998.

121. Швалб Ю.М., Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К., 1998.

122. Швальбе Б., Швальбе Х. Личность. Карьера. Успех: Психология бизнеса: Пер. с нем. – М., 1993.

123. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. – Минск, 1994.

124. Шрайдер К. Как снять стресс. 30 способов улучшить своё самочувствие за 3 минуты. – М., 1993.

125. Щекин Г.В. Практическая психология менеджмента. – К., 1991.

126. Эдвардс Ч., Браун Р. Реклама в розничной торговле США: Практическое пособие. – К., 1992.

127. Юнг К.Г. Психологические типы. – Томск, 1993.

128. Юри У. Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми. – М., 1993.

# **Зміст**

1. Загальні відомості про дисципліну 3

2. Розподіл годин за навчальним планом 4

3. Тематичний план 5

4. Зміст лекційного курсу 6

5. Плани семінарських та практичних занять 17

6. Інформаційні джерела 39