

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования_
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики

УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета ННГУ

протокол № 10 от 02.12.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Психологические инструменты влияния в управлении персоналом

Уровень высшего образования
Магистратура

Направление подготовки / специальность
38.04.03 - Управление персоналом

Направленность образовательной программы
Управление персоналом

Форма обучения
очная, заочная

г. Нижний Новгород

2025 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.03 Психологические инструменты влияния в управлении персоналом относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

| Формируемые компетенции (код, содержание компетенции) | Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции | | Наименование оценочного средства | |
|---|---|---|------------------------------------|-------------------------------|
| | Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора) | Результаты обучения по дисциплине | Для текущего контроля успеваемости | Для промежуточной аттестации |
| ПК-3: Способен администрировать работу с персоналом, готовить управленческие документы, осуществлять мониторинг выполнения поставленных задач | ИПК-3.1: Понимает современную систему управления персоналом, выстраивает администрирование работы с персоналом в соответствии с современными научными разработками и эффективной практикой управления ИПК-3.2: Организует и проводит мероприятия по управлению персоналом, готовит для их обеспечения соответствующие нормативные документы ИПК-3.3: Проводит мониторинг выполнения задач по управлению персоналом на основании регламентирующих документов, оценивает результаты | ИПК-3.1: Знает современную систему управления персоналом Умеет выстраивать администрирование работы с персоналом в соответствии с современными научными разработками Владеет эффективной практикой управления ИПК-3.2: Знает как организовать и провести публичное мероприятие Умеет осуществлять мониторинг выполнения поставленных задач Владеет навыками организации и проведения мероприятий с использованием инструментов влияния на персонал ИПК-3.3: Знает основы администрирования и влияния на персонал Умеет проводить мониторинг выполнения организационных задач Владеет инструментами влияния на персонал в процессе управления | Доклад-презентация | Зачёт: Контрольные вопросы |

| | | | | |
|--|--|---|------------------------------|-------------------------------|
| | | | | |
| ПК-9: Способен оценивать необходимость обучения и развития персонала | ИПК-9.1: Понимает принципы обучения и развития персонала в организации ИПК-9.2: Анализирует ситуацию в организации для планирования обучения и развития персонала ИПК-9.3: Разрабатывает планы обучения персонала в соответствии с целями и задачами организации | ИПК-9.1: Знает принципы обучения и развития персонала Умеет реализовывать процесс управления персоналом Владеет инструментами выстраивания системы развития персонала ИПК-9.2: Знает основы анализа ситуаций Умеет планировать процесс развития и обучения персонала Владеет инструментами анализа и планирования мероприятий по обучению и развитию персонала ИПК-9.3: Знает принципы построения процесса развития персонала Умеет организовать планирование и реализацию процесса развития персонала Владеет навыками построения системы планирования обучения персонала | Доклад-презентация Задачи | Зачёт: Контрольные вопросы |

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

| | очная | заочная |
|--|--------------|--------------|
| Общая трудоемкость, з.е. | 2 | 2 |
| Часов по учебному плану | 72 | 72 |
| в том числе | | |
| аудиторные занятия (контактная работа): | | |
| - занятия лекционного типа | 6 | 4 |
| - занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы) | 12 | 8 |
| - КСР | 1 | 1 |
| самостоятельная работа | 53 | 55 |
| Промежуточная аттестация | 0 | 4 |
| | Зачёт | Зачёт |

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

| Наименование разделов и тем дисциплины | Всего (часы) | | в том числе | | | | | | | | |
|--|--------------|------|--|-----|--|----|-------|-----|---|----|--|
| | | | Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них | | | | | | Самостоятельная работа обучающегося, часы | | |
| | | | Занятия лекционного типа | | Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы | | Всего | | | | |
| | ОФ | ЗФ | ОФ | ЗФ | ОФ | ЗФ | ОФ | ЗФ | ОФ | ЗФ | |
| Тема 1. Тема 1. Психология конфликта. Основные виды конфликтов | 14 | 14 | 1 | 1 | 4 | 2 | 5 | 3 | 9 | 11 | |
| Тема 2. Возникновение конфликтов: оценка ситуации, выбор стратегии реагирования. | 13 | 13.5 | 1 | 0.5 | 2 | 2 | 3 | 2.5 | 10 | 11 | |
| Тема 3. Особенности взаимодействия в конфликте. | 13 | 13.5 | 1 | 0.5 | 2 | 2 | 3 | 2.5 | 10 | 11 | |
| Тема 4. Работа с конфликтами: психологическая традиция и современная практика. | 18 | 12.5 | 2 | 0.5 | 2 | 1 | 4 | 1.5 | 14 | 11 | |
| Тема 5. Посредничество психолога в разрешении конфликта | 13 | 13.5 | 1 | 1.5 | 2 | 1 | 3 | 2.5 | 10 | 11 | |
| Аттестация | 0 | 4 | | | | | | | | | |
| КСР | 1 | 1 | | | | | | 1 | 1 | | |
| Итого | 72 | 72 | 6 | 4 | 12 | 8 | 19 | 13 | 53 | 55 | |

Содержание разделов и тем дисциплины

ТЕМА 1. Психология конфликта. Основные виды конфликтов. Понятие конфликта. Виды конфликтов. Задачи отрасли психологии конфликта. Практическая значимость конфликтологических знаний.

ТЕМА 2. Возникновение конфликтов: оценка ситуации, выбор стратегии реагирования. Особенности возникновения конфликтной ситуации. Накопление социальных противоречий. Динамика конфликта. Стратегии реагирования в конфликте. Особенности личностного выбора стратегии конфликтного поведения.

ТЕМА 3. Особенности взаимодействия в конфликте. Конфликтное взаимодействие. Участники и группы поддержки в социальном конфликте. Влияние индивидуально-психологических особенностей личности на стратегию поведения в конфликте. Межгрупповые и межличностные конфликты. Конфликтные личности.

ТЕМА 4. Работа с конфликтами: психологическая традиция и современная практика. Традиции работы с конфликтами в психологической практике. Современные тенденции и технологии работы с личностью в трудных ситуациях социального взаимодействия. Требования к практическому психологу-конфликтологу.

ТЕМА 5. Посредничество психолога в разрешении конфликта. Посредничество как метод разрешения конфликтов в социуме. Проблемы реализации посреднического метода. Психолог как медиатор в конструктивном выходе из конфликта. Подготовка медиаторов. Основные требования к конфликтологу-медиатору.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:
Электронные курсы, созданные в системе электронного обучения ННГУ:

Конфликтология, <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=2306>.

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции ПК-3:

Экспериментальное исследование манипулятивного взаимодействия. Причины внушаемости. Понятие психологических защит. Виды психологических защит по Е. Доценко: межличностные защиты и защиты внутриличностные; базовые защитные установки; специфические и неспецифические защиты. 54. Механизмы психологических защит по Е. Доценко: неспецифические защитные действия, протекция личностных структур, защита психических процессов. 55. Манипулятивные технологии: распознавание угрозы манипулятивного вторжения, индикаторы, распознавание манипуляции в живом общении. 56. Приемы защиты от манипуляции по Е. Доценко: создание «радара», чувственный уровень и рациональный уровень, расширение мирного арсенала, психотехники совладания, личностный потенциал.

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции ПК-9:

Практическое занятие 4. Понятие психологического влияния. Цивилизованное психологическое влияние Вопросы для обсуждения 1. Цивилизованное психологическое влияние. Психологические средства цивилизованного влияния: слова, речь, текст. 2. Цивилизованные виды влияния: аргументация, контраргументация, самопродвижение и конструктивная критика. 3. Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль». 4. язык, Общие правила аргументации: вежливость и корректность, простота, общий краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации. 5. 6. 7. Контраргументация. Техники контраргументации. Самопродвижение, самопрезентация - правила и техники. Классификация видов влияния Практическое занятие 5. Манипуляции как метод психологического влияния Вопросы для обсуждения: 1. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии. 2. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко: психологическое воздействие; отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях. 3. Манипуляция как вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент. 4.

Место манипуляции в системе человеческих отношений. Уровни установок на взаимодействие: доминирование, манипуляцию, соперничество, партнерство, содружество. Практическое занятие 6. Общие механизмы манипулятивного воздействия Вопросы для обсуждения: 1. Общие механизмы манипулятивного психологического воздействия: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение. 2. Виды и процессы манипулятивного воздействия: перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание, использование психических состояний, комбинирование. 3. Манипулятивные технологии по Е.Л.Доценко. Планирование манипуляции. Структура ситуации. 4. 5. Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник. Практическое занятие 7. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию. Вопросы для обсуждения: 1. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние. 2. Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны. 3. 4. 5. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки. Практическое занятие 8. Механизмы психологического воздействия лидеров Вопросы для обсуждения: 1. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров: Репрезентативный лидер, каталитический лидер, командный лидер, старший лидер, юный лидер, лидер меньшинства, лидер большинства, проигравший лидер, победивший лидер, закулисный лидер, женщина-лидер. 2. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки. Практическое занятие 9. Психологические защиты от манипуляции Вопросы для обсуждения: 1. 2. 3. Причины внушаемости. Понятие психологических защит. Виды психологических защит по Е. Доценко Межличностные защиты и защиты внутриличностные; Базовые защитные установки; Специфические и неспецифические защиты. 4. Механизмы психологических защит по Е. Доценко Неспецифические защитные действия Протекция личностных структур Защита психических процессов 5. Манипулятивные технологии Распознавание угрозы манипулятивного вторжения Возможные индикаторы Распознавание манипуляции в живом общении Практическое занятие 10. Практические аспекты защиты от манипуляции Вопросы для обсуждения: 1. Приемы защиты от манипуляции по Е. Доценко: Создание «радар» Чувственный уровень и рациональный уровень Расширение мирного арсенала Психотехники совладания Личностный потенциал

Критерии оценивания (оценочное средство - Доклад-презентация)

| Оценка | Критерии оценивания |
|------------|---|
| зачтено | доклад выполнен в сопровождении мультимедийной презентации |
| не зачтено | доклад не подготовлен или отсутствует значимая информация в презентации |

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Задачи) для оценки сформированности компетенции ПК-9:

Практическое занятие 6. Общие механизмы манипулятивного воздействия Вопросы для обсуждения: 1. Общие механизмы манипулятивного психологического воздействия: удержание контакта; психические автоматизмы; мотивационное обеспечение. 2. Виды и процессы манипулятивного воздействия:

перцептивные марионетки, конвенциональные роботы, живые орудия, управляемое умозаключение, эксплуатация личности адресата, духовное помыкание, использование психических состояний, комбинирование. 3. Манипулятивные технологии по Е.Л.Доценко. Планирование манипуляции. Структура ситуации. 4. 5. Типы манипуляторов (по Э. Шострому): диктатор, слюнтяй, калькулятор, прилипала, задира, славный парень, судья, защитник. Практическое занятие 7. Дискуссионные виды влияния и противостояния влиянию. Вопросы для обсуждения: 1. . Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние. 2. Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны. 3. 4. 5. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки. Практическое занятие 8. Механизмы психологического воздействия лидеров Вопросы для обсуждения: 1. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров: Репрезентативный лидер, каталитический лидер, командный лидер, старший лидер, юный лидер, лидер меньшинства, лидер большинства, проигравший лидер, победивший лидер, закулисный лидер, женщина-лидер. 2. Механизмы психологического воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки.

Критерии оценивания (оценочное средство - Задачи)

| Оценка | Критерии оценивания |
|------------|--------------------------------------|
| зачтено | задача решена с аргументацией ответа |
| не зачтено | задача не решена или ответ неверный |

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

| Уровень сформированности компетенций (индикатор достижения компетенций) | плохо | неудовлетворительно | удовлетворительно | хорошо | очень хорошо | отлично | превосходно |
|---|---|---|--|---|--|--|--|
| | не зачтено | | зачтено | | | | |
| <u>Знания</u> | Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа | Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки | Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок | Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок | Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных | Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет. | Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки. |

| | | | | | | | |
|---------------|--|--|--|---|--|--|--|
| | | | | | ошибок | | |
| <u>Умения</u> | Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа | При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки | Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме | Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами | Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами | Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельным и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме | Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов |
| <u>Навыки</u> | Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа | При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки | Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами | Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами | Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов | Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов | Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач |

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

| Оценка | | Уровень подготовки |
|------------|----------------------------|--|
| зачтено | превосходно | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой |
| | отлично | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично». |
| | очень хорошо | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо» |
| | хорошо | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо». |
| | удовлетворительно | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно» |
| не зачтено | неудовлетворительно | Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно». |
| | плохо | Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо» |

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-3

Предмет, задачи, основные понятия психологии влияния. 42. Понятийно-терминологический аппарат и содержание представлений о психологии влияния; 3. 4. Виды психологического влияния в зависимости от уровня его организации. Виды психологического влияния в зависимости от коммуникативно-личностного потенциала субъекта влияния. 5. 6. 7. 8. 9. 10. Основные сферы влияния: семья, образовательное учреждение, профессиональная деятельность, торговля и сервисные службы, реклама, политика, эстрада, кино, театр. Варварское психологическое влияние: принуждение, нападение. Цивилизованное психологическое влияние: аргументация, самопродвижение. Классификация видов влияния. Манипуляция как вызов к скрытой силовой борьбе. Анализ орудий влияния по Р. Чалдини: ставка на стереотипное мышление, правило взаимного обмена и др. 11. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 8. Место манипуляции в системе человеческих отношений. Манипулятивные технологии. Планирование манипуляции. Общие механизмы психологического воздействия. Виды и процессы манипулятивного воздействия. Типы манипуляторов (по Э. Шострому). Психологическое влияние и его средства: вербальные сигналы, невербальные сигналы, паралингвистические сигналы. 9. 10. Непсихологические средства влияния. Цели влияния: удовлетворение своих потребностей с помощью других людей или через их посредство; подтверждение факта своего существования и значимости этого факта; преодоление пространственно-временных ограничений собственного существования. Влияние как способ убедиться в факте собственного существования. Влияние как удовлетворение потребности влияния.

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-9

Уровни общения по А. Добрович: примитивный, конвенциональный, духовный и промежуточные: манипулятивный, стандартизованный, игровой и деловой. 12. Уровни межличностных отношений (по: Доценко Е. Л.): доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество. 13. Варварское психологическое влияние: нападение и принуждение, импульсивное и целенаправленное нападение, психологическая игра. 14. Формы операции нападения: деструктивная критика; деструктивные констатации; деструктивные советы. 15. Формы операции принуждения: объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований, наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений, запугивание возможными последствиями. 16. Манипуляции как промежуточная ступень от варварства к цивилизованному влиянию. 17. Цивилизованное психологическое цивилизованного влияния: слова, речь, текст. 18. Цивилизованные виды влияния: самопродвижение и конструктивная критика. 19. влияние. Психологические аргументация, средства контраргументация, Аргументация. Условия аргументации: согласие партнеров слушать друг друга, эмоциональный «штиль». 20. Общие правила аргументации: вежливость и корректность, простота, общий язык, краткость, наглядность, избегание чрезмерной убедительности. Техники аргументации. 21. 22. 23. 24. Контраргументация. Техники контраргументации. Самопродвижение, самопрезентация- правила и техники. Классификация видов влияния. Спорные виды влияния: внушение; заражение; пробуждение импульса к подражанию; формирование благосклонности целевой персоны; просьба; игнорирование. Харизма и обаяние. 25. Стратегия самопрезентации: самовосхваление, лесть, подражание, одолжение и альтернативные стратегии – запугивание, самопродвижение, примероносительство, мольба как расположение целевой персоны. 26. 27. 28. Принципы влияния Р. Чалдини. Теория реактивного сопротивления Брема. Механизмы психологического воздействия лидеров. Виды лидеров Механизмы психологического

воздействия лидеров: отождествление, подражание, внушение, призывы, логические коммуникации, психологические трюки. 29. Подходы к пониманию термина «манипуляция» в отечественной и зарубежной психологии. 30. Признаки манипуляции по Е.Л. Доценко: психологическое воздействие; отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической силы, игра на слабостях.

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

| Оценка | Критерии оценивания |
|------------|--|
| зачтено | дан полный и развернутый ответ на контрольный вопрос |
| не зачтено | ответ не дан или ответ неверный |

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Анцупов А.Я. Психология делового общения и конфликтология : Учебник / А.Я. Анцупов, И.Е. Жмурин, А.И. Шипилов. - Москва : КноРус, 2024. - 579 с. - Режим доступа: book.ru. - ISBN 978-5-406-12691-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=878057&idb=0>.
2. Леонов Н. И. Конфликтология: общая и прикладная : учебник и практикум / Н. И. Леонов. - 4-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 395 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-09672-9. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=844247&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Дмитриев Анатолий Васильевич. Конфликтология : Учебник / Федеральный научно-исследовательский социологический центр Российской академии наук. - 4. - Москва : Издательский дом "Альфа-М", 2023. - 336 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-98281-350-3. - ISBN 978-5-16-110209-1. - ISBN 978-5-16-006859-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=837737&idb=0>.
2. Леонов Н. И. Конфликтология: общая и прикладная : учебник и практикум / Н. И. Леонов. - 4-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 395 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-09672-9. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=844247&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

1. <http://ecsocman.edu.ru/> Федеральный Образовательный портал «ЭКОНОМИКА. СОЦИОЛОГИЯ. МЕНЕДЖМЕНТ».
2. <http://www.osp.ru/cio/> Сайт журнала «Директор информационной системы»
3. <http://www.eur.ru> Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятии».
4. <http://www.wtu.ru/> Сайт Всемирного технологического университета. Для студентов и

специалистов представлены материалы по автоматизации процесса управления в открытом доступе.

5. <http://www.alleng.ru/edu/> Федеральный образовательный портал «Ресурсы ИНТЕРНЕТ для студентов и школьников»

6. <http://www.cfin.ru>

7. <http://www.counsultant.ru>

8. <http://www.garant.ru>

9. <http://www.ngpc.ru>

25

10. <http://www.rayter.com>

11. <http://www.rbc.ru>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами, специализированным оборудованием: мультимедийный проектор, экран для демонстраций

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.04.03 - Управление персоналом.

Автор(ы): Серебровская Наталья Евгеньевна, доктор психологических наук, доцент.

Заведующий кафедрой: Бедный Александр Борисович, кандидат социологических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.11.2024, протокол № №5.