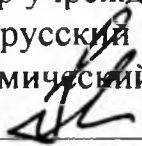


Учреждение образования
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»

 В.Ю. Шутилин

« 4 » мая 2021 г.

Регистрационный № УД-4710-21 /уч.

ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКОЕ БИЗНЕС-КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

**Учебная программа учреждения высшего образования по учебной
дисциплине для специальности 1-23 01 04 «Психология»**

Учебная программа составлена на основе учебного плана учреждения высшего образования по специальности 1-23 01 04 «Психология» (специализация 1-23 01 04 10 «Психология предпринимательской деятельности»), регистрационный № 50Р-13 от 18.10.2013.

СОСТАВИТЕЛИ:

И.И. Рифицкая, доцент кафедры экономической социологии и психологии предпринимательской деятельности учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат психологических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

О.В. Агейко, заведующий кафедрой социально-гуманитарных дисциплин учреждения образования «Академия управления при Президенте Республики Беларусь», кандидат психологических наук, доцент.

Ж.М. Голанова, доцент кафедры промышленного маркетинга и коммуникаций учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат психологических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой экономической социологии и психологии предпринимательской деятельности учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»
(протокол № 7 от 25.02 2021 г.)

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»
(протокол № 4 от 22.04 2021 г.)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В настоящее время в пространстве современной консультативной практики рамки психоаналитической теории существенно расширились, происходит сближение психодинамической терапии с другими направлениями психологического консультирования. Появились различные направления психодинамической терапии, часто психоаналитические приемы успешно используются и в других направлениях психотерапии. Поэтому важным является ознакомление студентов с этими направлениями психоанализа и особенностями применения психоаналитических техник в бизнес консультировании. В данной учебной программе инновационной является возможность для студентов получить на практике представление о том, что такое психоанализ, как строится психоаналитическая диагностика в виде структурного интервью, как работают психоаналитические, супервизионные и балинтовские группы в бизнес-консультировании. Эти знания и навыки помогут будущим специалистам в их профессиональной деятельности.

Учебная программа «Психоаналитическое бизнес-консультирование» разработана для студентов учреждений высшего образования по специальностям 1-23 01 04 «Психология» в соответствии с образовательным стандартом и учебным планом для данной специальности.

Цель учебной дисциплины – подготовка специалистов для работы в службе персонала различных компаний, а также в сфере оказания психологических услуг в бизнесе.

Задачи учебной дисциплины:

1 Формирование у студентов практических навыков ведения консультаций, в умении четко выделять запросы клиентов в сфере делового консультирования и эффективно работать с персоналом.

2 Овладение студентами технологиями применения психоаналитических техник.

3 Формирование у студентов систематизированных знаний в практике консультирования.

4 Развитие у студентов устойчивого интереса к совершенствованию навыков психологического анализа гуманитарных проблем.

5 Формирования и развития профессиональной компетентности в области решения задач психологической работы, связанных с познанием, пониманием и объяснением разнообразных психических ситуаций, складывающихся в практике консультирования и управления.

В результате изучения учебной дисциплины «Психоаналитическое бизнес-консультирование» студенты должны

знать:

- современные подходы бизнес-консультирования;
- психоаналитические методики, используемые в практике бизнес-консультирования;

- основные требования в работе психолога с персоналом компаний;
- способы ведения консультаций для управленцев и персонала.

уметь:

- проводить презентации по проблемам бизнес-консультирования;
- проводить обучающие тренинги для персонала;
- применять психодиагностические методики для оценки персонала.

владеть:

- навыками планирования, организации и проведения бизнес-консультирования;
- навыками разработки психологически обоснованных рекомендаций персоналу и руководителям групп и организаций;

Учебная дисциплина базируется на изучении учебных дисциплин «Социальная психология», «Деятельность практического психолога», «Психология конфликта».

В соответствии с учебным планом специальности 1-23 01 04 «Психология» учебная программа рассчитана на 108 часов, из них 54 часов аудиторных занятий: лекций 20 часов, практических занятий – 34 часов.

Форма текущей аттестации – зачет.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Цели, задачи и основные этапы бизнес-консультирования

Виды и запросы бизнес-консультирования. Корпоративные тренинги, групповой (командный) и индивидуальный коучинг. Психологическое сопровождение бизнеса. Помощь психолога бизнес-консультанта в поиске нестандартных решений, в эффективных способах достижения результатов в работе, в повышении личностной эффективности. Бизнес-планирование и Имидж-консалтинг.

Основные этапы консультирования. Цели и задачи этапов консультирования.

Подготовительный этап: описание проблемы клиента, разработка плана задания, подписание контракта на консультирование. Основной этап: изучение проблемы, поиск и изучение фактических данных, разработка концептуальной основы консалтинговой деятельности. Планирование процедуры консультирования. Разработка и оценка альтернативных предложений, согласование их с клиентом. Внедрение инновационных предложений. Обучение персонала заказчика инновационным технологиям.

Завершающий этап консультативных услуг: оценка проводимой консультационной работы со стороны клиента, ее корректировка.

Итоговый отчет о проделанной работе.

Тема 2. Диагностическая работа в бизнес-консалтинге. Методы сбора информации для проведения консультирования

Ситуации, требующие диагностического исследования. Особенности диагностики в бизнес-консультировании. Диагностика ситуации в бизнес-консалтинге. Методы диагностики. Прикладной диагностический инструментарий. Основные диагностические процедуры. Измерения и оценки в консалтинге. Обратная связь в бизнес-консалтинге. Диагностика трудовой мотивации сотрудников.

Количественные и качественные методы сбора информации для консалтинга, их достоинства и ограничения. Характеристика в возможности применения качественных методов: групповое фокусированное интервью, исследование случая (case study), монографическое исследование (monographic study), этнографическое исследование и биографический метод, контент-анализ. Метод наблюдения. Опросные методы. Процедура анкетирования. Эксперимент.

Тема 3. Основные методы и техники бизнес-консультирования

Инструментарий психолога-консультанта. Вербальные и невербальные формы коммуникации, воздействий как инструменты психолога-консультанта.

Невербальные средства (визуальный контакт, жесты, поза, интонация и тембр голоса, физическое расстояние, мимика, пантомимика). Навыки наблюдения за клиентом. Понятие о навыках слушания и воздействия. Вербальные формы коммуникации. Селективное внимание. Вербальные и невербальные способы пристройки к клиенту. Сущность манипуляций. Роль консультантов в защите от манипуляций. Механизм манипуляции воздействия.

Методы слушания клиента. Вопросы как главное средство получения информации от клиента. Изучение человека в психологическом наблюдении.

Открытые и закрытые вопросы. Микротехники слушания (поддержка, пересказ, отражение чувств, резюме). Фокус-анализ как микротехника (фокус на клиенте, фокусирование на другой личности, фокус на проблеме, фокус на психологе, фокусирование на общности, культурно-контекстный фокус).

Основные этапы выслушивания клиента.

Методы воздействия на клиента. Интерпретация как главный метод среди техник воздействия, позволяющий задать новые рамки видения проблемы.

Обратная связь как способ воздействия на клиента.

Понятие о рефреминге и его значение в управленческом консультировании. Фокус-анализ как микротехника (фокус на клиенте, фокусирование на другой личности, фокус на проблеме, фокус на психологе, фокусирование на общности, культурно-контекстный фокус). Основные этапы выслушивания клиента. Директива как самая сильная методика воздействия на клиента. Виды директив (конкретное пожелание, фантазии, парадоксальная инструкция, ролевое указание, свободные ассоциации, языковые замены).

Тема 4. Приемы бизнес-консультирования

Индивидуальные и групповые формы проведения работы с персоналом.

Тренинги и их роль в обучении персонала. Оценка эффективности тренинга.

Конфликтные ситуации и способы выхода из них. Консультирование для управленцев. Деловой имидж. Развитие навыков самоменеджмента, обучение приемам самопрезентации.

Бизнес-консультирование в планировании карьеры. Виды карьеры. Профессиональный рост сотрудников.

Бизнес-консультирование в вопросах мотивации персонала. Коучинговый подход в компании.

Принцип сотрудничества бизнес-консультанта и клиента.

Формирование корпоративной культуры.

Тема 5. Процедуры индивидуального консультирования

Процедуры консультирования на начальном этапе работы: встреча клиента с консультантом, установление положительного эмоционального настроя клиента, снятие психологических барьеров. Процедуры на этапе сбора информации: диагностика личности клиента, прояснение сути проблемы.

Процедуры стратегического этапа консультирования: определение возможных решений, согласование плана действий, определение способа контроля за реализацией намеченного плана, реализация плана клиентом.

Тема 6. Особенности проведения бизнес-тренингов

Консалтинговая составляющая тренинга. Формализация консалтинговой составляющей тренинга: программа тренинга, коммерческое предложение, договор, раздаточный материал, итоговый документ. Участники тренинга. Функции тренера. Тренинг как форма обучения персонала. Тренинг для руководителей по формированию мотивации персонала компании в повышении профессиональной деятельности. Тренинг как инструмент развития бизнеса.

Тема 7. Организационное консультирование как вид профессиональной деятельности бизнес-консультанта

Организационное консультирование как процесс, экспертиза, услуга, метод и вид психологической помощи. Структура организационного консультирования. Консультирование персонала организации.

Тема 8. Коуч-консультирование и возможности его использования при разрешении проблем и развитии бизнеса

Определение коучинга. Отличие коучинга от других видов консультирования. Содержание коучинга. Этапы коучинга: постановка цели, проверка реального положения, выстраивание путей достижения целей, достижение. Виды коучинга: карьерный, бизнес-коучинг, лайф-коучинг. Персональный коучинг.

Тема 9. Психологические методы повышения уровня мотивации персонала

Концепции мотивации. Модель вознаграждения (позитивное подкрепление). Теория иерархии потребностей. Трехфакторная модель потребностей. Двухфакторная модель мотивации. Корпоративные мотиваторы. Мотивирующая форма приема персонала. Обсуждение перспектив деятельности сотрудников. Мотивация сотрудника в период адаптации. Потребности сотрудников и персональные мотиваторы. Построение системы нематериальной мотивации в компании. Анкетирование с целью оценки мотивационной среды в компании.

Тема 10. Этические нормы и требования к деятельности бизнес-консультанта

Вопросы этики и социальной ответственности бизнес-консультанта.
Кодекс профессионального поведения бизнес-консультанта.

Этические проблемы в бизнес консультировании.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКОЕ БИЗНЕС-
КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ»**

ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 1-23 01 04 «ПСИХОЛОГИЯ»

ДЛЯ ДНЕВНОЙ ФОРМЫ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов						Иное	Формы контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Управляемая самостоятельная работа			
1	2	3	4	5	6	7 лк	8 (сз)	9	10
1	Цели, задачи и основные этапы бизнес-консультирования	2		2				[1, 2, 3, 8, 12]	Опрос, рефераты, доклады, дискуссия
2	Диагностическая работа в бизнес- консалтинге. Методы сбора информации для проведения консультирования	2		4				[2, 3, 4, 7, 11]	Опрос, рефераты, доклады, дискуссия

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	Основные методы и техники бизнес-консультирования	2		4				[1, 2, 3, 8, 12, 15]	Опрос, рефераты, доклады, дискуссия
4	Приемы бизнес-консультирования	2		4				[2, 3, 8, 10, 11]	Опрос, игровое моделирование контрольная работа
5	Процедуры индивидуального консультирования	2		4				[1, 2, 3, 8, 10]	Игровое моделирование
6	Особенности проведения бизнес-тренингов	2		4				[1, 2, 5, 13, 14]	Игровое моделирование
7	Организационное консультирование как вид профессиональной деятельности бизнес-консультанта	2		2				[2, 3, 6, 8, 10, 11]	Игровое моделирование, контрольная работа
8	Коуч-консультирование и возможности его использования при разрешении проблем и развитии бизнеса	2		4				[1, 2, 5, 8, 14]	Игровое моделирование
9	Психологические методы повышения уровня мотивации персонала	2		2				[1, 2, 3, 9, 10, 11]	Игровое Моделирование

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	Этические нормы и требования к деятельности консультанта	2		4				[1, 2, 3, 8, 1, 14]	Опрос, дискуссия, контрольная работа
	Всего	20		34					

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине «Психоаналитическое бизнес-консультирование»

Самостоятельная работа студента по изучению учебной дисциплины является важным условием освоения учебного материала и формирования профессиональных знаний и навыков. В процессе самостоятельной работы студент развивает свои аналитические способности, навыки самоорганизации, вырабатывает привычку систематического чтения. При этом своевременная самостоятельная работа студента позволяет минимизировать затраты, в том числе и временные, по изучению учебного материала и добиваться прочного его усвоения.

Основные направления самостоятельной работы студентов:

- 1) ознакомление с программой учебной дисциплины
- 2) ознакомление со списком рекомендуемой литературы
- 3) изучение необходимой литературы по изучаемой теме и подбор дополнительной литературы
- 4) изучение специальной литературы по рассматриваемой на лекции и семинарском занятии проблематике
- 5) консультации у преподавателя
- 6) подготовка к семинарским занятиям по предложенному плану
- 7) подготовка к выполнению диагностических форм контроля
- 8) подготовка к зачету.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Вайнштейн, Л. А. Психология управления: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям "Психология", "Менеджмент" / Л. А. Вайнштейн, И. В. Гулис. - Минск: Вышэйшая школа, 2018. - 382, [1] с.: ил.
2. Глушаков, В. Е. Антикризисное управление: курс лекций для слушателей системы переподготовки и повышения квалификации / В. Е. Глушаков; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т. - Минск: БГЭУ, 2018. - 114, [1] с.
3. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по неэкономическим специальностям / [В.Л. Ключня и др.]; под ред. В.Л. Ключни, Н.В. Бородачевой; [Белорус. гос. ун-т]. - Минск: Издательский Центр БГУ, 2019. - 308, [1] с.: ил. - (Библиотека успешного студента).

Дополнительная:

4. Безнюк, Д. К. Основы управленческого консультирования: учебное пособие / Д. К. Безнюк. - Минск: Витпостер, 2015. - 65 с.: ил.
5. Блинов, А.О. Управленческое консультирование: учебник для магистров / В.А. Дресвянников, А.О. Блинов – М.: ИТК «Дашков и К», 2017. – 212 с.
6. Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования / А. М. Блюмин. – 2-е изд., стер. – М.: Дашков и К°, 2019. – 363 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573146> (дата обращения: 17.03.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03243-1. – Текст: электронный.
7. Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования: учебник для бакалавров / А. М. Блюмин. – М.: Дашков и К, 2015. - 361, [1] с. - (Серия "Учебные издания для бакалавров").
8. Григорьева, Н.Н. Организационное консультирование /Н.Н. Григорьева. – М: МГГУ, 2018. – 213 с.
9. Ильин, В. А. Психология лидерства: учебник для бакалавриата и магистратуры: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / В. А. Ильин. – М.: Юрайт, 2017. – 310, [1] с.: ил. – (Бакалавр и магистр. Академический курс).

10. Лапыгин, Ю. Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю.Н. Лапыгин. – М.: ИНФРА-М, 2020. — 330 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. – (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/24402. - ISBN 978-5-16-012366-0. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1062656> (дата обращения: 17.03.2021). – Режим доступа: по подписке.
11. Соколова, М. М. Управленческое консультирование: учебное пособие / М. М. Соколова. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 215 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-005150-5. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1037313> (дата обращения: 17.03.2021). – Режим доступа: по подписке.
12. Смольский, А. П. Антикризисное управление: [учебное пособие] / А. П. Смольский. - Минск: Мисанта, 2017. – 351 с.: ил.
13. Уитмор, Д. Коучинг: Основные принципы и практики коучинга и лидерства: Учебное пособие / Уитмор Д. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 316 с.: ISBN 978-5-9614-7093-2. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002566> (дата обращения: 17.03.2021). – Режим доступа: по подписке.
14. Управленческий консалтинг: учебно-методическое пособие / сост. А. В. Богомоллова; Липецкий государственный педагогический университет им. П. П. Семенова-Тян-Шанского. – Липецк: Липецкий государственный педагогический университет имени П.П. Семенова-Тян-Шанского, 2017. – 68 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576895> (дата обращения: 17.03.2021). – Библиогр. в кн. – Текст: электронный.
15. Шапиро, С. А. Практикум по дисциплине «Управленческий консалтинг»: учебное пособие / С. А. Шапиро, А. Б. Вешкурова. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 98 с.: табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571003> (дата обращения: 17.03.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-0414-0. – DOI 10.23681/571003. – Текст: электронный.

ПРОТОКОЛ
согласования учебной программы по изучаемой дисциплине
с другими дисциплинами специальности

Название дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
1	2	3	4
Этика бизнеса	Кафедра философии	Присоединить к ней Д.А. Гаврилов	Пр. № 7 от 25.02.2021

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО

на ____/____ учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры
____ (название кафедры) (протокол № ____ от _____ 20__ г.)

Заведующий кафедрой

(ученая степень, ученое звание)
(И.О.Фамилия)

(подпись)

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета

(ученая степень, ученое звание)
(И.О.Фамилия)

(подпись)