

**ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՊԵՏԱԿԱՆ
ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ԱԿԱԴԵՄԻԱ**

2019/2020 ուսումնական տարի

**«ԱՆՁՆԱԿԱԶՄԻ ՀԱՄԱԼՐՈՒՄ (ՌԵԿՐՈՒՏԻՆԳ),
ՏԱՂԱՆԴՆԵՐԻ ՆԵՐԳՐԱՎՈՒՄ» ԱՌԱՐԿԱՅԻ**

Հ Ա Ր Ց Ա Շ Ա Ր

1. Հաղորդակցման մշակույթ:
2. Հաղորդակցումը որպես գործընթաց: Հաղորդակցման կառուցվածքը: Հաղորդակցման գործառույթները: Հաղորդակցման փուլերը:
3. Խառնվածք, բնավորություն, EQ և հաղորդակցում:
4. Հաղորդակցման խոսքային և ոչ խոսքային միջոցներ:
5. Հաղորդակցական ընկալումներ: Կոնֆլիկտային ընկալումներ:
6. «Ես» կոնցեպցիայի և ինքնագնահատականի ազդեցությունը հաղորդակցման գործընթացի վրա:
7. Զոգարիի պատուհան:
8. Կաուզալ ատրիբուցիա: Միջանձնային ատրակցիա: Դերային սպասումներ: Էմպաթիա, ռեֆլեքսիա:
9. Սոցիալական «ալարկոտություն», կոմֆորմիզմ:
10. Հաղորդակցման խոչընդոտներ և դրանց հաղթահարման միջոցներ: Հաղորդակցման ոչ վերբալ խոչընդոտներ: Հաղորդակցական դիրքորոշումներ, կարծրատիպեր, համոզմունքներ, հոգեբանական պրոյեկցիա, վախեր: Հաղորդակցման խոչընդոտներ և էթիկետ:
11. Հաղորդակցում և հույզեր: Կոնգրուենտություն և ոչ կոնգրուենտություն:
12. Հաղորդակցման սինտոնիկ մոդել /ՆԼԾ/ :
13. Ռապորտ, ռեպրեզենտատիվ համակարգ, «դրական մտածողություն»:
14. Արդյունավետ հաղորդակցում:
15. Պասիվ, ագրեսիվ և ասերտիվ վարք: Ասերտիվ վարք:
16. Հոգեբանական այկիդո:
17. Ասերտիվ վարք: «Ա-Պրիմ» լեզու, «Ես-հաստատումներ», հոգեբանական Այկիդո:
18. Լսողության տեսակները: Ակտիվ լսողության հմտություններ:
19. Հաղորդակցման հնարքներ:
20. Պրոֆայլինգ:
21. Հաղորդակցման իրավասությունը կառավարչական գործունեության մեջ:
22. Թափուր աշխատատեղի լրացում: Հարցազրույցի անց կացման հմտություններ:

23. Հարցազրույցի անց կացման փուլերը:
24. Հարցազրույցի տեսակները:
25. Ռեզյումե լրացնելու կանոնները: Ռեզյումեների սքրինինգ:
26. Գործնական հաղորդակցում՝ նամակ, դիմում, էլ. նամակ:
27. Hard/soft հմտություններ, պրոֆեսիո և պսիխոգրամա, աշխատանքի նկարագիր:
28. Հայտարարության տեղադրում:
29. Կոմպետենցիաներով հարցազրույց:
30. Իրավիճակային հարցազրույց:
31. Պրոյեկտիվ հարցազրույց:
32. Սթրեսային հարցազրույց:
33. Պսիխոլինգվիստիկա:
34. Հաստիքի ազատման հարցազրույց:
35. Ինֆորմացիայի իսկություն:
36. Անձնակազմի համալրման համար կիրառվող թեստավորում:
37. Կազմել մի քանի հաստիքի համար՝ աշխատանքային պրոֆիլ, հայտարարություն, աշխատանքի նկարագիր, կառուցվածքային հարցազրույց /օգագործելով բոլոր տեխնիկաները/ յուրաքանչյուր հարցի դիմաց գրելով՝ որ հարցազրույցի տեսակին է պատկանում և ինչ եք ակնկալում ստուգել; թեստոր, որոնք կօգտագործեք այդ հաստիքը համալրելու համար:

Կառավարման հոգեբանության ամբիոնի վարիչ՝

Ռ. Աղուզումցյան

ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. Столяренко Л.Д. Психология управления: Учебное пособие.- Ростов н/Дону. 2005
2. Столяренко Л.Д. :- Ростов н/Дону. 1997 . Психология управления.- М- ..., 2001.
3. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1980.
4. Иванова С.; Искусство подбора персонала. Как оценить человека за час. 2012, стр 230; «Альпина»
5. Иванова С.; Оценка компетенций методом интервью. Универсальное руководство; 2011 «Альпина»
6. Кожевникова Т.; HR как он есть; 2017; “Эксмо”
7. Литвак М.Е. Психологическое айкидо. – Рост.-на-Дону, 1992.
8. Масюков Н., Кожуховский Л., Психология эффективного общения; Минск; 2007
9. Николаева Ж.В., Основы теории коммуникации. Учебно-методическое пособие. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004
10. Олдер Г., Хэзер Б. NLP. Полное практическое руководство. Вводный курс. 2001
11. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. – М.: МГУ. 1989.
12. Пиз А. Язык жестов. Пер. с англ. - Воронеж, 1992.
13. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов/ В.Ю. Дорошенко, Л.И. Зотова, В.Н. Лавриненко и др.;Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 2007. - 415 с.
14. Экман, П. Психология лжи [Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage] / Пер. с англ. Н. Исуповой, Н. Мальгиной, Н. Миронова, О. Тереховой. — СПб.: Питер, 1999 (2000, 2003, 2008, 2009, 2010). — 270 с.
15. Экман, П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица [= Unmasking the Face: A Guide to Recognizing Emotions from Facial Clues] / Пер. с англ. В. Кузина. — СПб.: Питер, 2010. — 272 с
16. Экман, П. Психология эмоций [Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life] / пер. с англ. В. Кузин. — СПб.: Питер, 2010. — 336 с.

ԱՐԱՅՈՒՑԻՉ ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – Л., 1982.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. - М., 1988.
3. Вердербер Р., Вердербер К.; Психология общения. С.-П. 2003
4. Աճճճճճճ Ն.Ն. Ինթերբեյնյան օրժանգործություն: Օճճճճճ իրարմեջ. – Լ., 2001
5. Доценко Е. Л.; Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997
6. Иванова Е.А., Лебедева Н.М. Путешествие в Гештальт. Теория и практика. С-Пб: Речь, 2004.

7. Келли Г., Тибо Дж. Межличностные отношения. Теория взаимозависимости.
8. Ключева Н.В., Свистун М.А. Программы социально-психологического тренинга. Ярославль: Содействие, 1992.
9. Конфликтология / Под ред. А.С.Кармина. СПб.: Лань, 2001.
10. Конфликтология / Под ред. В. П.Ратникова; М.;2001
11. Лебедева М.; Вам предстоит переговоры; М.; Экономика; 1993
12. Лебедева М.; Политическое урегулирование конфликтов; М.; Аспект Пресс; 1999
13. Леонтьев А.А. Психология общения. – М.: Смысл, 1997.
14. Мелибруда Е. Я – Ты – Мы. Психологические возможности улучшения общения. М.: Прогресс, 1986
15. Мясищев В.Н. Психология отношений. Москва-Воронеж, 1998.
16. Николаева Ж.В., Основы теории коммуникации. Учебно-методическое пособие. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004
17. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. – М.: МГУ. 1989.
18. Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. — СПб.: Питер, 2010. — 336 с.
17. Роджерс К. Эмпатия. / Психология эмоций. Тексты. М., 1984. – С. 235-237.
18. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. - СПб: Речь, 2003.
19. Уткин Э., Драчаев Е., Кочетков А., Юликов Л.; Сборник ситуационных задач, деловых и психологических игр, тестов, контрольных заданий, вопросов для самопроверки по курсу «Менеджмент». – М.: Финансы и статистика, 2001
20. Фаст Дж. Язык тела. – Ростов-на-Д., 1997.
21. Фишер Р., Юрии У. «Путь к согласию или переговоры без поражения». М.: 1992
22. Cohen R. « Negotiating across cultures» Washington, Peace Press, 1997
23. Fisher R., Abdi D., «Working with conflict: Skills and strategies for Action» London: Zed Books 2000
24. Fisher R., Ury W. Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In. New York: Penguin Books:1991
25. Lederach J. P. "Building Peace: Sustainable Reconciliation in Divided Societies"; US; Library of Congress Cataloging-in-Publications Data; 1997
26. Lederach J. P. "Introduction," and "A Framework for Building Peace," Syracuse; New York: Syracuse University Press; 1995
27. Miall H., Ramsbothan O., Woodhouse T.; Contemporary Conflict Resolution; USA; Blackwell Publishing Inc.; 2003
28. Mitchell C.R.; The structure of international conflicts; New York; St Martin's Press; 1989
29. Perls F., Hefferline R.& Goodman P. Gestalt therapy: Excitement and growth in the human personality. NY: Julian Press, 1951
30. Rubin J., Pruitt D and S. Kim; Social conflicts. Escalation, Stalemate and Settlement; McGraw-Hill, Inc; USA, 1994
31. **Myers D. G., Social Psychology. Mcgraw-Hill College; 1992, P. 704 pages**