

Հ Հ Պ Ե Տ Ա Կ Ա Ն Կ Ա Ռ Ա Վ Ա Ր Մ Ա Ն Ա Կ Ա Դ Ե Մ Ի Ա
2017-2018 ՈՒՍՈՒՄՆԱԿԱՆ ՏԱՐՎԱ

«ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ (ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ)»
ՄԱՍՆԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ

ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՄԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ
ԷԹԻԿԱ

առարկայի

Հ Ա Ր Ց Ա Շ Ա Ր

1. Հաղորդակցման մշակույթ
2. Հաղորդակցումը որպես գործընթաց: Հաղորդակցման կառուցվածքը: Հաղորդակցման գործառույթները: Հաղորդակցման փուլերը
3. Հաղորդակցում և պահանջմունքներ
4. Հաղորդակցման ռազմավարությունները
5. Խառնվածք, բնավորություն, EQ և հաղորդակցում
6. Հաղորդակցում և հոգեկան գործընթացներ, հոգեկան վիճակներ
7. Հաղորդակցման խոսքային և ոչ խոսքային միջոցներ
8. Հաղորդակցական ընկալումներ:
9. Հաղորդակցություն ուղարկողի և ստացողի ընկալումները
10. Կոնֆլիկտային ընկալումներ
11. «Ես» կոնցեպցիայի և ինքնազնադատականի ազդեցությունը հաղորդակցման գործընթացի վրա
12. Ջոզարիի պատուհան
13. Կաուզալ ատրիբուցիա
14. Միջանձնային ատրակցիա
15. Դերային սպասումներ
16. Էմպաթիա, ռեֆլեքսիա
17. Սոցիալական “ալարկոտություն”, կոմֆորմիզմ
18. Հաղորդակցման խոչընդոտներ և դրանց հաղթահարման միջոցներ
19. Հաղորդակցման ոչ վերբալ խոչընդոտներ
20. Հաղորդակցական դիրքորոշումներ, կարծրատիպեր, համոզմունքներ, հոգեբանական պրոյեկցիա, վախեր

21. Հաղորդակցման խոչընդոտներ և էթիկետ
22. Հաղորդակցում և հույզեր
23. «Ես-ֆիլտրեր»
24. Կոնգրուենտություն և ոչ կոնգրուենտություն
25. Տրանսակտային վերլուծություն
26. Հաղորդակցման սինտոնիկ մոդել /ՆԼԾ/
27. Ռեպորտ, ռեպրեզենտատիվ համակարգ, «դրական մտածողություն»
28. Արդյունավետ հաղորդակցում
29. Պասիվ, ագրեսիվ և ասերտիվ վարք: Ասերտիվ վարք
30. Հոգեբանական այկիդո
31. «Ա-Պրիմ» լեզու, «Ես-հաստատումներ»
32. Լսողության տեսակները
33. Ակտիվ լսողության հմտություններ
34. Հաղորդակցման հնարքներ /անուն, այո.. բայց և այլն/
35. Մանիպուլացիաներ և հաղորդակցություն
36. Ֆ. Պերլզ: Մանիպուլացիաներ՝ “շունը վերևից” և “շունը ներքևից”
37. Է. Շոստրոմ: Մանիպուլացիաների տիպոլոգիական մոդելը
38. Ռ. Չալդինի “Ներագդեցության հոգեբանություն”
39. Պրոֆայլինգ
40. Կառավարման հիմնական հոգեբանական օրենքները /արդյունավետ կառավարչական հաղորդակցում/
41. Կոնֆլիկտային հաղորդակցություն: Կոնֆլիկտային վարքի ռազմավարություններ /Թոմաս-Քիլմանի սանդղակ/
42. Միջնշակության հաղորդակցում
43. Հաղորդակցման իրավասությունը կառավարչական գործունեության մեջ
44. Կառավարչական հաղորդակցում
45. Ինֆորմացիոն հոսքերը գործարար հարաբերություններում
46. Շփման կառուցվածքը՝ շփման ինտերակտիվ կողմ, շփման կոմունիկատիվ /հաղորդակցական/ կողմ, շփման պերցեպտիվ կողմ
47. Սիմվոլիկ ինտերակցիոնիզմ
48. Հաղորդակցումը որպես կոնֆլիկտի տրանսֆորմացման գործոն
49. Անձի վարքի դետերմինանտները գործարար հաղորդակցման մեջ: Միկրո և մակրո միջավայր

50. Գործարար հաղորդակցումն աշխատանքային խմբում
51. Գործարար բանակցություններ
52. Միջնորդություն: Միջնորդի դերը ու գործառույթները կոնֆլիկտների լուծման գործընթացում
53. Խորհրդակցությունը որպես գործարար հաղորդակցման տեսակ
54. Ակտիվ վաճառքը որպես գործարար հաղորդակցման տեսակ
55. Թափուր աշխատատատելի լրացում: Հարցազրույցի անց կացման հմտություններ
56. Հարցազրույցի անց կացման փուլերը
57. Հարցազրույցի տեսակները
58. Գործարար հաղորդակցման էթիկետ
59. Էթիկետ և գործարար հաղորդակցման մշակույթ
60. Սեղանի էթիկետ: Հագուստի էթիկետ

ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՑԱՆԿ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. Աթանեսյան Ա., Կոնֆլիկտն հաղորդակցում, Ուսումնական ձեռնարկ բուհերի համար, Երևանի համալսարանի հրատարակչություն, 2004
2. Բաբլոյան Ա., Կոնֆլիկտների կարգավորում և բանակցություններ, Ուսումնական ձեռնարկ բուհերի համար, Երևանի համալսարանի հրատարակչություն, 2004
3. Розанова В.А. Психология управления.- М., 2003.
4. Столяренко Л.Д. Психология управления: Учебное пособие.- Ростов н/Дону. 2005
5. Столяренко Л.Д. :- Ростов н/Дону. 1997 . Психология управления.- М- .., 2001.
6. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1980.
7. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. - М., 1988.
8. Вердербер Р., Вердербер К.; Психология общения. С.-П. 2003
9. **Вересов Н.Н. Психология управления: Учебное пособие. – М., 2001.**
10. Литвак М.Е. Психологическое айкидо. – Рост.-на-Дону, 1992.
11. **Масюкович Н., Кожуховский Л., Психология эффективного общения; Минск; 2007**
12. Николаева Ж.В., Основы теории коммуникации. Учебно-методическое пособие. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004
13. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. – М.: МГУ. 1989.
14. Пиз А. Язык жестов. Пер. с англ. - Воронеж, 1992.
15. **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.**
16. Шостром Э. Человек-манипулятор. – Мн.: ТПЦ Полифакт, 1992.
17. Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, действуй, защищайся. — СПб.: Питер, 2010. — 336 с.

18. 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.
19. 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
20. 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.
21. Myers D. G., **Social Psychology. Mcgraw-Hill College; 1992, P. 704 pages**

ՀԼԱՑՈՒՑԻՉ ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – Л., 1982.
2. Доценко Е. Л.; Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997
3. Иванова Е.А., Лебедева Н.М. Путешествие в Гештальт. Теория и практика. С-Пб: Речь, 2004.
4. Келли Г., Тибо Дж. Межличностные отношения. Теория взаимозависимости.
5. Ключева Н.В., Свистун М.А. Программы социально-психологического тренинга. Ярославль: Содействие, 1992.
6. Конфликтология / Под ред. А.С.Кармина. СПб.: Лань, 2001.
7. Конфликтология / Под ред. В. П.Ратникова; М.;2001
8. Лебедева М.; Вам предстоят переговоры; М.; Экономика; 1993
9. Лебедева М.; Политическое урегулирование конфликтов; М.; Аспект Пресс; 1999
10. Леонтьев А.А. Психология общения. – М.: Смысл, 1997.
11. Мелибруда Е. Я – Ты – Мы. Психологические возможности улучшения общения. М.: Прогресс, 1986
12. Мясищев В.Н. Психология отношений. Москва-Воронеж, 1998.
13. Николаева Ж.В., Основы теории коммуникации. Учебно-методическое пособие. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004
14. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. – М.: МГУ. 1989.
15. Роджерс К. Эмпатия. / Психология эмоций. Тексты. М., 1984. – С. 235-237.
16. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. - СПб: Речь, 2003.
17. 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
18. Фаст Дж. Язык тела. – Ростов-на-Д., 1997.
19. Фишер Р., Юрии У. «Путь к согласию или переговоры без поражения». М.: 1992
20. Cohen R. «Negotiating across cultures» Washington, Peace Press, 1997
21. Fisher R., Abdi D., «Working with conflict: Skills and strategies for Action» London: Zed Books 2000
22. Fisher R., Ury W. Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In. New York: Penguin Books:1991

23. Lederach J. P. "Building Peace: Sustainable Reconciliation in Divided Societies"; US; Library of Congress Cataloging-in-Publications Data; 1997
24. Lederach J. P. "Introduction," and "A Framework for Building Peace," Syracuse; New York: Syracuse University Press; 1995
25. Miall H., Ramsbothan O., Woodhouse T.; Contemporary Conflict Resolution; USA; Blackwell Publishing Inc.; 2003
26. Mitchell C.R.; The structure of international conflicts; New York; St Martin's Press; 1989
27. Perls F., Hefferline R.& Goodman P. Gestalt therapy: Excitement and growth in the human personality. NY: Julian Press, 1951
28. Rubin J., Pruitt D and S. Kim; Social conflicts. Escalation, Stalemate and Settlement; McGraw-Hill, Inc; USA, 1994

Կառավարման հոգեբանության ամբիոնի վարիչ՝

Ռ. Աղուզումյան