

«Организационное поведение»

1 семестр 2016/2017 учебного года

Автор курса: к.э.н. Пономарев Игорь Пантелеевич

Консультации:

Лекция: вторник Ауд.413. Группы: **M507, M511**

Пт. 18⁰⁰-18⁵⁰; комн. #385

Контактные часы: Вт., Чт. 18⁵⁵-22⁰⁰, ауд. 413.

ponip@mail.ru

www.ArtProLab.com

А. Концепция курса

Организационное поведение - это классическая управленческая дисциплина (в духе основателя Фреда Лютанса), направлена на формирование понимания, прогнозирования и управления поведением человека в организации;

Этот курс магистерский, является не повторением классического курса, а его логическим продолжением с ориентиром на исследование и изменение своего поведения участниками курса;

В практические занятия курса заложен принцип «малой базы», когда темы курса осваивают на собственном поведении, получают конкретный результат, а затем применяют полученный практический опыт для управления поведением других людей в организации.

Б. Цели курса

Цели данной дисциплины исходят из классического курса «Организационное поведение»: научиться понимать, прогнозировать изменять и контролировать поведение человека в организации, и основная цель – научить изменять свое поведение.

Объект исследования – деловая организация, как место, где люди взаимодействуют между собой по выполняемой работе.

Предмет исследования – отношения между людьми в организации.

Результат успешного прохождения курса проявится в следующем:

Понимание природы и закономерностей поведения человека;

Знание теорий и концепций, описывающих поведение человека в организации;

Умение применять концепции на практике для управления поведением.

В ходе изучения данной дисциплины участники должны поставить перед собой и решить следующие **задачи**:

1. научиться осваивать навыки, вырабатывать привычки и менять собственное поведение;
2. научиться определять, выявлять, обозначать и развивать свои сильные стороны;
3. научиться оказывать влияние на поведение людей, осваивать источники власти;
4. освоить методику осознанной практики для повышения результативности поведения;
5. научиться формировать, поддерживать и реализовывать отношения в организации;
6. освоить матричный метод мышления для управления знаниями в организации.

В. Учебники

1. Кови С. «Семь навыков высокоэффективных людей» - М.: «Альпина Паблишер», 2013
2. Бакингом М. «Заставьте свои сильные стороны работать» - М.: «Альпина Паблишер», 2008
3. Милгрэм С. «Подчинение авторитету» - М.: «Альпина», 2016
4. Колвин Дж. «Талант ни при чем» - М.: «Альпина Паблишер», 2012
5. Феррацци К. «Никогда не ешьте в одиночку» - М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2011
6. Пономарев И.П. «Гипермышление» - Е.: «Издательские системы», 2016

Г. Оценка результатов обучения

Совокупная оценка за курс складывается следующим образом:

Посещаемость семинаров и тесты	20 %
Работа в классе, участие в обсуждениях	20 %
Домашние задания	20 %
Реферат по одной из тем курса	20 %
Экзамен	20 %

Д. Содержание курса:

Введение в курс: актуальность и практичность поведения, цели, задачи курса. Место ОП в менеджменте, особенности теорий и практическая направленность знаний. Правила поведения на курсе, темы, литература, задания, формы отчетности и оценка. (Семинар 1)

Тема 1. Изменение собственного поведения, привычек и навыков. (Семинар 1 и КЧ 1.)

Изменение собственного поведения становится базой для изучения техник по освоению навыков, приобретение привычек и изменение собственного поведения. Объект изучения – собственное поведение и отдельные привычки и навыки. Метод исследования - практикующие упражнения для приобретения навыка или изменения привычки.

Тема 2. Поиск и выявление сильных сторон. (Семинар 2 и КЧ 2.)

Определение природы таланта. Актуальность выявления и необходимость развития сильных сторон. Природа и признаки сильной стороны. Составление анкеты/теста для определения источников своих сильных сторон. Разработка и выполнение практикующих упражнений для концентрации внимания и развития сильных сторон.

Тема 3. Влияние на поведение других людей. (Семинар 3 и КЧ 3.)

Определение и приобретение потребности во власти. Выявление внутренних барьеров и исследование действующих источников власти. Отработка методов и приемов влияния. Формирование поведения, ориентированного на власть и защита от власти в организации. Приемы влияния, убеждения, рефрейминг и ложные доводы.

Тема 4. Осознанная практика и работа над результатами. (Семинар 4 и КЧ 4.)

Изучение историй успеха и условий возникновения выдающихся результатов. Приемы развития отдельных навыков и механизм совершенствования поведения, заложенный в методе «осознанная практика». Правила разработки практикующих упражнений, освоение приемов и методов для совершенствования отдельных аспектов поведения. Оценка уровня достижений и персональный бенчмаркинг.

Тема 5. Формирование связей и построение отношений. (Семинар 5 и КЧ 5.)

Современная идеология установления контактов и приобретения связей. Классификация и оценка связей и отношений: от отношений людей по работе, до управленческого взаимодействия. Способы приобретения, построения и поддержания отношений. Правила эффективной реализации отношений. Построение отношений в организации и управление отношениями с клиентами.

Тема 6. Умственная работа и изменение мышления. (Семинар 6 и КЧ 6.)

Индивидуальные, групповые и организационные приемы мышления. Методы визуализации мышления, «Карты мышления», «Шляпы мышления», «Квадранты «2x2» и «Гипермышление». Освоение методики матричного мышления для управления знаниями. Приемы мышления для принятия решений, генерирования идей и разрешения противоречий.

Деловая игра «BUSINESS-TARO»

Е. Экзамен