

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Державний університет телекомунікацій

Навчально-науковий інститут менеджменту та підприємництва

Кафедра маркетингу

О.В. Виноградова, Н.О. Євтушенко

Групова динаміка та комунікації

ТЕМА 2.

САМОРОЗВИТОК

І

САМОРЕАЛІЗАЦІЯ



МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

СТУДЕНТІВ ДЕННОЇ І ЗАОЧНОЇ ФОРМ НАВЧАННЯ

КИЇВ-2020

ТЕМА 2. САМОРОЗВИТОК І САМОРЕАЛІЗАЦІЯ

У результаті вивчення теми студенти набудуть **компетенції**:

знати: напрями саморозвитку, складові етичних і мультикультурних навичок взаємодії з колегами і клієнтами;

вміти:

- застосовувати методики самопрезентації, самомотивації, саморозвитку і самореалізації як складових успішної майбутньої кар'єри;
- формувати і розвивати у своїх співробітників бажання і прагнення працювати з повною віддачею творчих сил, здібностей і знань



Основні теоретичні положення

1. Поняття мотивації.

- ❖ У теорії управління - **мотивація** - це процес спонукання, стимулювання себе чи інших (окремої людини або групи людей) до цілеспрямованої поведінки або виконання певних дій, спрямованих на досягнення власної мети або мети організації.
- ❖ **Мотив** - це внутрішня спонукальна сила, яка примушує людину до здійснення певних дій або вести себе певним чином.
- ❖ **Стимул** - це зовнішня причина, яка спонукає людину діяти для досягнення поставленої мети.
- ❖ **Стимулювання** - це застосування по відношенню до людини стимулів, які діють на її зусилля щодо виконання цілей, що стоять перед організацією і включають відповідні мотиви.
- ❖ **Потреба** – це особливий стан психіки індивіда, усвідомлена ним незадоволеність, відчуття нестачі (браку) чогось, відображення невідповідності між внутрішнім станом і зовнішніми умовами.
- ❖ Отже, **спонукання** – це потреба, усвідомлена з точки зору необхідності здійснення конкретних цілеспрямованих дій.

В теорії управління під **винагородженням** розуміється широкий спектр конкретних засобів, що базуються на системі цінностей людини. При цьому розрізняють два типи винагородження:

1) **внутрішнє** – його дає сама робота, її результативність, змістовність, значущість тощо;

2) **зовнішнє** – його робітник отримує від організації (зарплата, просування за службою, пільги, привілеї тощо).



2- Складові само-мотивації

Само-мотивація — self motivation — «мотивація себе».

Як змусити працювати себе, коли не хочеться і не можешься?

На допомогу приходить само-мотивація.

Перефразовуючи відомий вислів: **якщо ти сам себе не мотивуєш, ніхто тебе не мотивує.**

Не чекайте, поки хтось додасть вашій роботі зміст, зробіть її цікавою та захоплюючою. Мотивуйте себе самі!

Самомотивація означає -

- замінювати негативні емоції на позитивні;
- образно зменшити проблему, не приймаючи її близько до серця;
- вирішувати проблеми відразу, а не відкладати і постійно думати про них.

Перша «цеглинка», з якої будується самомотивація, — **це причина / мета / мрія.**

- ✚ Ніщо так не демотивує людину, як безглузда діяльність.
- ✚ Неможливо робити щось із задоволенням, якщо ви не знаєте, навіщо ви це робите.
- ✚ Перш ніж взятися за роботу, запитайте себе: «Навіщо мені це потрібно?»
- ✚ Мета може бути конкретною («за цю роботу я отримаю певну суму грошей») або більш абстрактної («ця робота допоможе мені поліпшити мої навички»), але вона повинна бути обов'язковою.
- ✚ Якщо вам здається, що мету знайти неможливо, — може, ви й правда займаєтеся не тим, чим потрібно?

Друга складова – **поступовість**

- ✚ Зробіть структурування – виділіть головне
- ✚ Сформулюйте стратегічні і тактичні цілі
- ✚ Візуалізуйте свої цілі картинками, схемами, фотографіями тощо
- ✚ Встановіть постійний час для заняття обраною справою
- ✚ Не зупиняйтеся на досягнутому.
- ✚ Проаналізуйте минулі успіхи і промахи та починайте готуватися до майбутнього заздалегідь
- ✚ Психологи радять навіть саму незначну, але вдалу ідею записувати, хоча б на клаптику паперу
- ✚ Упертість до досягнення мети дозволить багато чого досягти.
- ✚ Не зволікайте, вже сьогодні зробіть те, що вам під силу

Третя складова — **змагання.**

Але змагання не з іншими, а з самим собою. Конкуренція з колегами часто вибиває нас з колії, демотивує і підриває колективний дух — особливо якщо порівняння явно не на нашу користь.

До того ж, кожна людина має свої сильні і слабкі сторони, і порівнювати себе з колегою — все одно що порівнювати яблуко з грушею або картоплю з ананасом. А от порівнювати себе-справжнього з собою-минулим — це відмінна само-мотивація.

- ✚ Помічайте ваш прогрес («А ось це в мене виходить краще, ніж раніше») і не зупиняйтеся на досягнутому.
- ✚ Головне — не перегнути палицю і не чіплятися за минулі помилки.
- ✚ Робіть з них висновки, але відпускайте негативні емоції — вони заважають продуктивності.
- ✚ Що робити, коли відсутня мотивація?
- ✚ Ви повинні переключитися. Найкращим відпочинком може бути зміна діяльності. Ви повинні переключитися на щось інше.

Четверта складова – **партнерство**

- ✚ Шукайте такого партнера з навчання, від спілкування з яким ви зможете щось запозичити і якому ви теж зможете щось дати
- ✚ Обговорюйте з ним виконання своєї мети

П'ята сходинка на шляху до успішної самомотивації — це **нагорода**.

- ✚ Якщо нагорода, передбачена за виконання роботи, вас не надихає, придумайте самі, чим ви нагородите себе за успішне досягнення мети.
- ✚ Наприклад: «Якщо я вчасно здам звіт, то я все-таки куплю собі ці нові туфлі на шнурівці».
- ✚ Або «Якщо я закінчу за два дні замовлені десять статей, я нарешті сходжу в новий паб».
- ✚ Хоча «якщо» краще замінити на «коли».
- ✚ Головне — щоб нагорода справді була для вас привабливою.

У нас закладені невичерпні здібності і ресурси, але ми часом або не знаємо про них, тобто не знаємо самих себе, або просто лінуємося ними скористатися. Не обмежуй свої можливості



3-Принципи саморозвитку

- ❖ **Самореалізація** - реалізація існуючого потенціалу, здійснення своїх наявних бажань, своїх знань, умінь і здібностей
- ❖ **Саморозвиток** – це процес всебічного розвитку особистості за допомогою самостійного вивчення і застосування отриманої інформації, індивідуального творчого підходу до завдань, без постійного зовнішнього впливу.
- ❖ **Саморозвиток** — розумовий і фізичний розвиток людини, якого вона досягає самостійними заняттями, вправами.
- ❖ **Саморозвиток** — розвиток когось, чого-небудь власними силами, без впливу, сприяння яких-небудь зовнішніх сил.
- ❖ **Само-прийняття** - безумовне позитивне ставлення суб'єкта до власних особистісних надбань незалежно від їх оцінки оточуючими людьми.

- ❖ **Само-прогнозування** - механізм, за допомогою якого особистість визначає можливості свого розвитку, виокремлює вимоги, на які необхідно орієнтуватися.

КОРИСНІ ПОРАДИ:

✓ 1. Напишіть собі план на день - все, що Вам потрібно обов'язково зробити.

- У кожної людини є свій *власний біоритм*. Організм сам вирішує, коли йому слід використовувати свої енергетичні резерви, коли ні. Зверніть увагу, в який час дня у Вас підвищується працездатність і Ви відчуваєте фізичний підйом. Якщо Ви зазвичай активні з ранку, то виконуйте в цей час ті задачі, які потребують від Вас зусиль і концентрації.
- Як правило, в цей список попадає багато справ - *виділіть пріоритети*. Розпочніть відразу з першої майбутньої задачею і працюйте до тих пір, поки не закінчите. Потім навпроти запису в плані дня поставте відмітку, що означає, що ця задача виконана, і тоді переходьте до наступної.
- Складайте *план на тривалий відрізок часу*. Записуючі пріоритетні справи, встановіть, в якій саме день (яке це буде число і день тижня) Ви будете виконувати це завдання. Звичайно, план дня не включає в себе ті моменти, коли під час роботи вас відволікають. Тому, знаючи, що вам будуть заважати, *робіть на папері маленькі помітки* саме в той момент, коли вас відволікають. Ці замітки допоможуть вам швидко повернутися до діяльності і продовжити з того моменту, на якому вас відволікли.
- Якщо вам чогось по-справжньому хочеться, залиште для себе тільки це, а про решту забудьте. Все зайве – це психологічний вантаж, який заважає вам використовувати весь свій потенціал для досягнення того, що вам насправді потрібно.
- Вивільнена в результаті ігнорування всього зайвого енергія буде постійно вас підживлювати і підвищить вашу особисту продуктивність.

✓ 2. ведіть «Журнал успіху» – це дуже ефективний засіб

- для того, щоб мотивувати себе. Він являє собою своєрідний щоденник, в який ви повинні записувати всі свої досягнення. Навіть самі незначні. Це може бути вдале знайомство, яке сталося з вашої ініціативи, похвала від начальника за добре підготовлений звіт, підвищення доходу, позбавлення від шкідливої звички і т.д. Бажано вести цей щоденник кожен день.
- Чим більше ви будете записувати, тим більше успіхів буде в вашому щоденнику. Переглядайте і читайте його з ранку і ввечері, а також щоразу, коли у вас поганий настрій і ви відчуваєте занепад сил, втрату мотивації або вам здається, що ви стоїте на місці і не просувається.
- Наочне відображення всіх ваших успіхів і досягнень додасть вам новий позитивний заряд і сили продовжувати діяти.

✓ 3. Працюйте в належній для цього обстановці

- На перший погляд це може здатися наївним, але насправді навколишня нас обстановка робить дуже сильний вплив на наш настрій і нашу мотивацію. Де ви працюєте, не має ніякого значення. Але якщо ваше робоче місце в безладді,

запилилося, все стоїть не так, як вам подобається або обстановка взагалі дратує вас, обов'язково виправте цей стан речей.

- Ви повинні працювати в такій атмосфері, яка вам підходить, викликає у вас позитивні емоції, де вам комфортно і затишно. Приберіть, поставте все так, як вам подобається, використовуйте свої творчі здібності: повісьте пару картинок, які надихають вас, наклейте стікери з мотивуючими написами, покладіть поруч книгу, яку любите читати, включайте улюблену музику. «Ваша» обстановка буде надавати вам благотворний вплив і сприяти продуктивній роботі, адже вам буде подобатися в ній перебувати.

✓ 4. Ставте чіткі цілі

- Постановка цілей має на людину виключно мотивуючу дію.
- По-перше, займаючись ціле-постановкою, ви автоматично починаєте думати саме про ті речі, які вас мотивують.
- По-друге, ставлячи цілі, ви обмірковуєте терміни досягнення кожної з них, що вже наближає їх досягнення і служить додатковим мотиватором. По-третє, розмірковуючи над своїми цілями і їх досягненням, ви неусвідомлено продумуєте різні варіанти їх здійснення. Не дарма кажуть, що думки матеріальні.
- Енергетичні імпульси ваших думок будуть залучати у ваше життя все нові події, які, цілком ймовірно, відкриють перед вами, висловлюючись образно, ті двері,

✓ 5. Використовуйте матеріали, що мотивують

- Цей спосіб є одним з найбільш мотивуючих. Він полягає в тому, що ви *систематично (наприклад, півгодини або годину в день) знайомитеся з історіями успіху різних людей*. А таких історій можна знайти безліч. Дивіться художні та документальні фільми, в яких розповідається про те, як хтось досяг успіху.
- Читайте книги, слухайте мотивуючі аудіозаписи. Завдяки Інтернету сьогодні можна знайти просто неймовірну кількість самих різних мотивуючих матеріалів практично на будь-яку тему.
- Практикуючи цей метод регулярно, ви зможете забезпечити себе постійним потоком тільки потрібної вам інформації, яка буде заряджати вас творчою енергією, змінювати спрямованість вашого мислення в бік досягнення успіху і мотивувати. До того ж, історії успіху різних людей – це наочні приклади того, що будь-яка людина може досягти найбільш вражаючих результатів

✓ 6. Урізноманітнюйте завдання

- Завдяки різним психологічним дослідженням вже достеменно відомо, що постійна робота над якимось одним проектом має властивість втомлювати і набридає.
- Якщо довго займатися тільки чимось одним, то стан втоми настає значно швидше, ніж в ситуаціях, коли займаєшся різними справами. Якщо ви відчуваєте, що починаєте втомлюватися від того, що робите, зупиніться, переведіть увагу на щось інше, займіться виконанням якогось невеликої, але сторонньої справи, або просто відпочиньте.
- Відпочиньте і зробіть паузу. Через деякий час ваші сили відновляться, і ви зможете зайнятися тим, чим займалися, з новими силами і оновленою мотивацією.

✓ 7. Приймайте невдачі

- Звучить трохи дивно, але діяти потрібно саме так. Поразкам і невдачам потрібно радіти, а не сумувати з їх приводу. Справа в тому, що абсолютно всі успіхи,

досягнення, невдачі та поразки є результатом наших дій. Як то кажуть, на помилках треба вчитися. Тому, ставитесь до поразок як до вчителів. Саме це є тією родзинкою, яка покаже, наскільки грамотно і ефективно ми діємо.

- Якщо щось не так, потрібно переглянути план наших дій і продумати нову стратегію. Томас Едісон, винаходячи лампочку, постійно терпів невдачі. Коли його запитували, чому ж він не зупинився після того, як тисячу разів у нього нічого не вийшло, він відповідав, що, зазнавши тисячу поразок, він дізнався тисячу способів, як лампочку зробити не можна. Дотримуйтеся такої позиції і в своїй діяльності.

✓ 8. Спілкуйтеся з кращими

- Повірте, цей спосіб може круто змінити все ваше життя в кращу сторону. Для того щоб стати кращим потрібно **спілкуватися з людьми, які в чомусь кращі за вас**. Це неминуче призведе вас до особистісного зростання і підкорення нових вершин.
- Але, крім цього, потрібно прагнути до спілкування не тільки з кращими, але ще і з **позитивно налаштованими людьми**. Звучить жорстко, але варто «профільтрувати» коло свого спілкування і постаратися по мінімуму взаємодіяти з негативно налаштованими людьми. Знайомтеся з тими, від кого виходить позитив, хто мотивований, радіє життю, посміхається і жартує, незважаючи ні на що. Через деякий час ви будете сильно здивовані тим, що якість вашого життя підвищилася, а ви самі стали більш життєрадісною і щасливою людиною.

✓ 9. Зрозумійте, що страх – це нормально

- Багато людей мають великі цілі і плани на життя, але так нічого і не досягають. Їм заважає страх. Він сковує всі їхні думки і рухи, немов кроленят, які побачили вовка. Зрозумійте, що відчувати страх – це нормальне явище. Різниця лише в тому, що для одних страх – це привід скласти руки і нічого не робити, а для інших – **стимул до зростання, розвитку і досягнення успіху**.
- Ідіть вперед, навіть якщо ви боїтеся потерпіти невдачу. Тільки так ви зможете перевірити себе на міцність і дізнатися, на що ви здатні. Краще спробувати щось і дізнатися, вийшло це у вас чи ні, чому б не зважитися і дізнатися це. Зробіть свій страх своїм союзником, який завжди буде стимулювати вас до дій.

✓ 10. Розвивайте свій внутрішній світ

- Прагнення до розвитку свого внутрішнього світу властиво більшості успішних людей. Намагайтеся тримати свій внутрішній світ в чистоті і оберігати його від вторгнення будь-яких негативних факторів, що руйнують його і роблять деструктивний вплив. Наслідком такої «гігієни» стане вільний хід думок, **відчуття гармонії, розвиток інтуїції, внутрішня легкість і навіть кращий фізичний стан і самопочуття**. А в якості найбільш ефективних методик, що дозволяють уберегти свій внутрішній світ від руйнування і розвинути його, можна порекомендувати такі практики як медитація, читання мантр, практика усвідомленості і т.п.

✓ 11. Користуйтеся нагадуваннями

- Використовуйте їх в якості записів своїх прагнень, цілей, поточного статусу. Нагадування є дуже потужним інструментом, який сильно недооцінюють. Люди знаходять незручним писати повідомлення самим собі і читати їх вголос. Ми і так

робимо це постійно, несвідомо, так чому б не робити це свідомо? **Починайте ранок фразою, адресованої вам самим.**

✓ **12. Оцінюйте прогрес**

- Якщо ми постійно працюємо, як правило, добиваємося деякого прогресу. Іноді може скластися враження, що ви нітрохи не просунулися, але це тому, що пропускаєте всі ці кроки.
- Озирайтеся назад із **задоволенням від того, що ви створили** – це, безумовно, підвищить вашу мотивацію до подальших дій.

✓ **13. Тренуйтеся фізично**

- Це найпростіший шлях мотивувати себе. Просто вийти з офісу або будинку, зробити будь-які вправи або невелику пробіжку, сходити в тренажерний зал або басейн. Це відразу ж призводить наше тіло в порядок. Кожен раз, виконуючи якісь вправи, ми отримуємо необхідні нам ендорфіни. А **ендорфіни – це добре, корисно і потрібно.**

✓ **14. Балуйте себе маленькими призами**

- Візьміть за правило **нагороджувати** себе чим-небудь, не обов'язково матеріальним, коли ви закінчуєте якусь важливу справу.



І наостанок ще одна **дієва рекомендація**: *завжди пам'ятайте про те, час має властивість йти і життя проходить. І саме від вас залежить те, як ви її проживете: чи залишитеся ви в числі тих, хто не зумів виростити себе сам, пустивши все життя на самоплив, забувши про свої цілі і віддавши свої мрії, або ж візьмете себе в руки, зробите себе таким, яким ви хочете і зумієте досягти того, чого бажаєте найбільше на світі! Подумайте про те, що у вас завжди буде можливість опустити руки і голову,*

заплакати і стати рабом обставин. Але тільки сьогодні і тільки зараз ви можете прийняти рішення стати переможцем – переможцем над своїми страхами, своєю невпевненістю, своїми шкідливими звичками і, в кінченому рахунку, над самим собою!

4. Етика і професіоналізм як чинники успіху

- ❖ **Професіоналізм** - висока підготовленість фахівця до виконання завдань професійної діяльності, яка дає можливість досягати значних якісних і кількісних результатів праці при менших витратах фізичних і розумових сил на основі використання раціональних прийомів виконання робочих завдань.
- ❖ **Підприємливість** - ділова активність, ініціативність, здатність до справи, що приносить успіх.
- ❖ **Ризик** - образ дій в неясній, невизначеній обстановці.
- ❖ **Ініціатива** - самодіяльна участь людини в різних сферах соціального життя, в якому вона самостійно бере на себе вирішення будь-якого завдання, форма прояву її громадської і політичної активності.

- ❖ **Інтернальність** - особистісне утворення, властиве людям, які приймають відповідальність за те, що відбувається з ними, за свої вчинки.
- ❖ **Ерудиція** - глибоке знання в якій-небудь області або багатьох областях
- ❖ **Культура ділового спілкування** - система знань і навичок тактовної поведінки в різних ситуаціях спілкування, одна з соціально-психологічних умов попередження конфліктів.
- ❖ **Лідерські здібності** - поняття, що має безліч значень і використовується для опису широкого кола явищ, пов'язаних з процесами влади і впливу в різних соціальних колективах, таких, як групи, організації, спільноти або нації.
- ❖ **Толерантність** - терпимість до чужого способу життя, поведінки, чужих звичаїв, почуттів, вірувань, думок, ідей.
- ❖ **Екстравертність** - індивідуальна риса, яка характеризується в разі екстраверсії орієнтацією на зовнішній світ, товариськістю і імпульсивністю, а в разі інтроверсії - на внутрішній світ, сором'язливістю і обережністю.
- ❖ **Інтелектуальність** - здатність мислення, раціонального пізнання.
- ❖ **Емоційна стійкість** - здатність стримуватися, зберігати спокій і спокійно реагувати на несприятливі обставини.
- ❖ **Почуття гумору** - здатність помічати в явищах комічні сторони, емоційно відгукуючись на них.
- ❖ **Порядність** - чесність, нездатність до низьких, аморальних, антигромадських вчинків.
- ❖ **Людяність** - моральна якість, що виражає принцип гуманізму стосовно до повсякденних взаємин людей
- ❖ **Чесність** - морально-психологічна якість, яка включає правдивість, принциповість, вірність прийнятим зобов'язанням, суб'єктивну переконаність у правоті, щирість перед іншими і перед самим собою, визнання і дотримання прав інших людей на те, що їм законно належить.
- ❖ **Повага до гідності людей** - позиція однієї людини по відношенню до іншої, визнання достоїнств особистості. Припускає справедливість, рівність прав, увагу до інтересів іншої людини, її переконань, передбачає свободу, довіру.
- ❖ **Громадянська позиція**-це участь в управлінні державою, почуття любові до Батьківщини починається з невеликих справ на загальне благо міста, селища, села.
- ❖ **Інтелігентність** - сукупність особистісних якостей індивіда, що відповідають соціальним очікуванням, пред'являються суспільством переважно до осіб, зайнятих розумовою працею і художньою творчістю, в ширшому аспекті - до людей, що вважаються носіями культури.
- ❖ **Національна свідомість** - рівень індивідуальної і суспільної свідомості, одна з форм вираження самобутності народу і його представників, обумовлена єдністю їх походження.

*На основі опитування багатьох керівників, бізнесменів сучасності можемо намалювати **портрет керівника високого класу**, який:*

- добре знає потреби клієнта і сприяє їх задоволенню;*
- стимулює використання нестандартних підходів, запалює своїми ідеями інших;*

- бере на себе відповідальність тоді, коли інші собі цього не дозволяють;
- генерує нові ідеї, спрямовані на суттєві зміни;
- залучає у команду талановитих людей, вміє використовувати потенціал кожного члена команди і ставиться до нього як до партнера;
- не тільки активно поновлює свої знання та вміння, а й створює умови для поновлення знань членами команди;
- сміливо впроваджує нові технології;
- вміло усуває психологічні бар'єри між підрозділами, окремими людьми, створює умови для доброзичливих взаємин між ними;
- формує корпоративну культуру в організації.

ЗОЛОТЕ ПРАВИЛО ЗУСТРІЧАЄТЬСЯ В ПАМ'ЯТКАХ БАГАТЬОХ КУЛЬТУР

- Ніхто з нас не є істинно віруючим, поки не побажає для ближнього свого, як для самого себе (іслам).
- Що тобі не приємно, не роби ближньому своєму (іудаїзм).
- Не причиняй болю іншим людям за допомогою того, що причиняє біль і тобі (буддизм).
- Ось основа поваги: не роби нічого іншим людям, що ти б не хотів, щоб вони зробили тобі (індуїзм).
- Те, що не подобається тобі, не роби відносно інших (зороастризм).
- Небажане для самого себе не роби іншим (конфуціанство).
- Вибери для сусіда свого те, що вибереш для самого себе (бахай).
- Людині потрібно поводитися зі всіма істотами живими, як з ним самим би поводитися (джайнізм).

Той, хто збирається взяти загострену палочку і простромити нею пташеня, повинен спочатку спробувати це на собі, щоб відчувти, наскільки це боляче (прислів'я народу йоруба (Нігерія)).

Своєрідним розкриттям золотого правила є запропоновані П. Шихіревим принципи ділової етики, які сформульовані американським соціологом Л. Хосмерером.

- Ніколи не роби того, що не відповідає твоїм довгостроковим інтересам або інтересам компанії. Цей принцип засновано на навчанні античних філософів, зокрема, Протагора, сенс якого у поєднанні особистих інтересів людини з інтересами інших людей і розходженні між довгостроковими й поточними інтересами.
- Ніколи не роби того, що не може вважатися дійсно чесним, відкритим та щирим і чого не можна було б з гордістю оголосити в пресі й по телебаченню на всю країну. Цей принцип засновано на поглядах Арістотеля й Платона на природу особистих чеснот людини: чесність, відкритість, мудрість, помірність.
- Ніколи не роби того, що не є добром і не сприяє формуванню почуття спільності, оскільки всі ми працюємо на загальну мету. Цей принцип засновано на канонах основних світових релігій і поглядах св. Августина в необхідності прагнення до добра й зла.

- Ніколи не роби того, що суперечить закону, тому що закон виражає мінімальні моральні норми суспільства, які забезпечують можливість його нормального існування й розвитку. Цей принцип засновано на ученні Т. Гоббса й Дж. Локка про значення держави й права як арбітра в конкурентних відносинах між людьми за користування благами.
- Ніколи не роби того, що може спричинити суспільству, у якому ти живеш, більше шкоди, ніж блага. Це положення засновано на принципах утилітаристської етики, розроблених в працях І. Бентама й Дж. С. Міля, тобто на практичній користі моральної поведінки.
- Ніколи не роби того, чого ти не побажав би рекомендувати іншій людині, яка потрапила в подібну ситуацію. Цей принцип засновано на категоричному імперативі Е. Канта, у якому декларується відоме правило щодо універсальних, загальних моральних норм.
- Ніколи не роби того, що може ущемляти встановлені права інших людей. Цей принцип засновано на поглядах Ж. Ж. Руссо й Т. Джефферсона відносно прав особистості.
- Ніколи не роби того, що могло б зашкодити найбільш слабким членам суспільства. Цей принцип засновано на правилі розподільної справедливості Ролса.
- Ніколи не роби того, що могло б перешкоджати здійсненню права іншої людини на саморозвиток і самореалізацію. Цей принцип засновано на положеннях теорії Нозіка з розширення ступеня свободи особи, необхідного для забезпечення розвитку суспільства.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ



АКТУАЛІЗАЦІЯ БАЗОВИХ ЗНАТЬ. ОБГОВОРЕННЯ ПИТАНЬ ЗА ЗМІСТОМ ЛЕКЦІЇ

- Поняття мотивації та мотиву. Види мотивів.
- Характеристика понять «стимул» та «стимулювання»
- Характеристика понять «потр» та «стимулювання»
- Поняття і види потреб..
- Самомотивація. Складові самомотивації
- Характеристика понять «Самореалізація» «Саморозвиток»
- Характеристика понять «Самоприйняття»
«Самопрогнозування»
- Професіоналізм Складові професіоналізму фахівця
- Характеристика понять «Підприємливість», «Ризик»
- Етичні нормативи
- Складові етичної програми за Американською освітньою організацією
- Портрет керівника високого класу

ОБГОВОРЕННЯ ДИСКУСІЙНИХ ПИТАНЬ

- Яка змістовна сутність вкладається в поняття «саморозвиток та самореалізація»?
- Чому окремий робітник є основним фактором майбутнього успіху в команді?
- Наведіть основні механізми сприйняття робітників в команді.
- Як груповий досвід та членство впливають на розвиток особистості?
- Як рівень стресостійкості впливає на саморозвиток та самореалізацію?
- Коли члени групи будуть відповідати стандартам групи, і коли вони залишаться незалежними?
 - Як розвиваються норми в групах, і чому члени групи підкоряються їм?
 - Чому неконформістам завжди вдається впливати на решту групи, на її успіх?
 - Надати стисло характеристику складових «мотивація» та «самотивація»
 - Чому керівники використовують мотиваційні механізми для досягнення успіху?
 - Чому етика і професіоналізм стали чинниками успіху відомих світових компаній?
 - Які установки використовують для саморегуляції в процесі міжособистісних комунікацій?
 - Чому для досягнення успіху групи /команди вводиться поняття «корпоративна культура»?
 - Чому корпоративна культура необхідна для саморозвитку команди?
 - Що таке «соціальний індекс особистості» ?

ОПИТУВАЛЬНИК ФОРВЕРГЕРА НА КОНТАКТНІСТЬ

Опитувальник Форвергера на контактність для самоаналізу, оцінки переліку якостей, значущих для спілкування і в першу чергу для встановлення, налагодження міжособистісного контакту.

Даний опитувальник призначається в основному для самоаналізу. Він задає студентам для оцінки перелік якостей, які є значущими для спілкування і в першу чергу для встановлення, налагодження міжособистісного контакту. Інтерпретація отриманих результатів передбачає осмислення рівнів сформований відповідних якостей, актуалізацію потреби в їх подальшому розвитку.

Інструкція: пропонується оцінити себе по 9-бальною шкалою, в якій мірі ви володієте кожним з наступних шести властивостей у взаєминах з людьми, де бал 5 означає, що людина володіє цією властивістю і більше дає, ніж отримує. Ліворуч від бали 5 - менш володіє, вправо від 5 йде зростання володіння.

1. Емпатія. Я бачу світ очима інших. Я розумію іншого і можу відчувати себе «в його шкурі». Я розумію всі настрої, які виходять від співрозмовника. Я відповідаю на них.

123456789

2. Тепло, повагу. Я самими різними способами висловлюю (хоча і не завжди обов'язково відчуваю), що я приймаю іншого, я розумію те, що роблять інші, хоча не завжди однозначно згоден з ними. Я людина, активно підтримує інших.

123456789

3. Щирість, справжність. Я більш щирий, ніж фальшивий в своїй взаємодії з іншими. Я не ховаюся за ролями і фасадами, інші знають, «на чому я стою». Я залишаюся самим собою в моєму спілкуванні з іншими.

123456789

4. Конкретність. Не можу сказати, що я невизначений, коли говорю з іншими. Я не кажу загальних фраз, не ходжу навкруги, я спів з конкретним досвідом і поведінкою, коли говорю. Я намагаюся говорити ясно, чітко, точно.

123456789

5. Ініціативність. У взаємовідносинах з іншими я скоріше дію, ніж міркую. Я вступаю в контакт, я не чекаю, коли вступають в контакт зі мною. Я спонтанний. Я проявляю ініціативу з різних приводів по відношенню до людей.

123456789

6. Безпосередність. Я дію відкрито і прямо у взаєминах з оточуючими, не роздумуючи про те, як я буду виглядати.

123456789

Працюючи з цією методикою, студентам можна запропонувати намалювати портрети викладачів, у яких відповідні показники досягають своїх крайніх значень, спробувати змалювати ті відносини, які у них складаються з оточуючими, загальний стиль поведінки.

МЕТОДИКА «ВАШ СТИЛЬ СПІЛКУВАННЯ»

Людині рідко вдається поглянути на себе з боку, хоча це було б для кожного з нас не тільки цікаво, а й дуже корисно. Адже далеко не всі усвідомлюють власну манеру спілкування, то, що зазвичай називається стилем. Певну допомогу у виявленні цих індивідуальних особливостей, що реалізуються в спілкуванні, може надати дана методика.

Інструкція: «на кожен з пропонованих 20 питань даються три варіанти відповідей. Виберіть той, який вас влаштовує. Якщо жоден відповідь вам не підходить, переходите до наступного питання.

1. Чи здатні ви шукати шляхи примирення після чергового конфлікту (службового, сімейного):

а) завжди; б) іноді; в) ніколи?

2. Як ви поведетесь в критичній ситуації:

а) внутрішньо «Кіпіте»; б) зберігаєте повний спокій; в) втрачаєте самовладання?

3. Яким вважають вас оточуючи:

а) самовпевненим і заздрисним; б) доброзичливим; в) спокійним і незалежним?

4. Як ви відреагуєте, якщо вам запропонують відповідальну посаду:

а) приймете її з деякими побоюваннями; б) погодьтесь без коливань; в) відмовитесь від неї заради власного спокою?

5. Як ви будете себе вести, якщо хтось із колег без дозволу візьме з вашого столу папір, книгу, ручку:

а) зрадите йому «по перше число»; б) змусите повернути; в) запитаете, чи не потрібно йому ще що-небудь, якась допомога?

6. Уявіть собі, що ваш близький чоловік повертається з роботи значно пізніше звичайного. Якими словами ви б швидше за все його (її) зустріли:

а) що тебе так затримало; б) де ти був дотемна; в) я вже почав хвилюватися?

7. Якби ви сиділи за кермом автомобіля, то як вважали за краще б надійти:

а) постараюся обігнати машину, яка показала мені «хвіст»; б) мені все одно, скільки автомобілів мене обганяє; в) помчу з такою швидкістю, щоб ніхто мене не наздогнав?

8. Якими ви вважаєте свої погляди на життя:

а) збалансованими; б) легковажними; в) вкрай жорсткими?

9. Що ви робите, якщо не все вдається:

а) намагаєтеся звалити провину на іншого; б) упокорюється; в) стаєте надалі обережніше?

10. Як ви реагуєте на інформацію про випадки розбещеності серед сучасної молоді:

а) пора б заборонити молоді такі розваги; б) треба створити їй можливість організовано і культурно відпочивати; в) і чого ми з нею (молоддю) возимось?

11. Що б ви відчули, якби посада, яку ви хотіли зайняти, дісталася іншому:

а) і навіщо тільки я на це нерви витрачав; б) видно, ця людина виявилася більш відповідним; в) може бути, мені це вдасться іншим разом?

12. Які почуття ви відчуваєте, коли дивитесь страшний фільм:

а) почуття страху; б) сумуєте; в) отримуєте щире задоволення?

13. Як ви будете себе вести, якщо утворилася дорожня пробка, і ви запізнилися на важливу нараду:

а) будете нервувати, злитися; б) спробуєте викликати поблажливість партнерів; в) засмутитесь?

14. Якщо ви берете участь в іграх (спортивних, азартних), то як ставитесь до них:

а) обов'язково намагаєтеся виграти; б) цінуєте задоволення, яке отримує від гри (можливість відчути себе молодим, випробувати азартне збудження); в) дуже гнівайтесь, якщо програєте?

15. Як ви вчините, якщо з вами не досить коректно обійдуться в сфері обслуговування:

а) стерпите, уникаючи скандалу; б) викличте старшого і зробите йому зауваження; в) підете зі скаргою до вищестоящего керівництва?

16. Як би ви вчинили, якби вашу дитину образили в школі:

а) поговорю з учителем; б) влаштую скандал батькам кривдника; в) пораджу своїй дитині дати здачі?

17. Яка ви людина:

а) середній; б) самовпевнений; в) пробивний?

18. Що ви скажете молодшому (за посадою або віком), зіткнувшись з ним в дверях:

а) вибачте, це моя вина; б) нічого, дрібниці; в) а уважніше не можете бути?

19. Ваша реакція на статтю, телепередачу про хуліганство в середовищі молоді:

а) коли ж, нарешті, будуть вжиті конкретні заходи? б) треба б ввести суворі покарання; в) не можна ж все валити на молодь, винні й вихователі, і суспільство в цілому?

20. Яку тварину ви любите:

а) тигра; б) домашню кішку; в) ведмедя?

Для обробки результатів скористайтеся «ключем»:

Варіанти відповідей	Номери питань																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	1	2	3	2	3	2	2	2	3	3	1	3	1	2	1	1	1	1	2	3
б	2	1	2	3	2	3	1	1	2	1	2	2	3	3	3	2	3	3	1	2
в	3	3	1	1	1	1	3	3	1	2	3	1	2	1	2	3	2	2	3	1

35—44 бали. Ви помірно агресивні, маєте достатньо здорового самолюбства і тому нерідко домагаєтесь успіху. До критики ставитеся доброзичливо, якщо вона ділова і без претензій.

45 и більш балів. Ви надмірно агресивні і невірноважені, нерідко буваєте жорстоким по відношенню до інших людей. Чи сподіваєтесь досягти багато чого, розраховуючи на свої сили. Домагаючись успіху в будь-якій області, можете пожертвувати інтересами оточуючих. До критики ставитеся двояко: критику «зверху» приймаєте, а критику «знизу» сприймаєте болісно, часом недбало відмахується або ж перед собою ставите критиків «знизу».

Менше 34 балів. Ви надмірно миролюбні, що зумовлено недостатньою впевненістю у власних силах і можливостях. Вам не завадить побільше рішучості. До критики «знизу» ставитеся доброзичливо, але побоюєтесь критики «зверху».

Якщо по 7 і більше питань ви набрали по 3 бали і менше ніж за 7 питань - по 1 балу, то ваша агресивність носить скоріше руйнівний, ніж конструктивний характер. Ви схильні до непродуманих вчинків і запеклих дискусій, ставитеся до людей зневажливо і своєю поведінкою провокуєте конфліктні ситуації, яких цілком могли б уникнути.

Якщо ж по 7 і більше питань ви отримали по 1 балу і менш ніж за 7 питань - 3 бали, то ви надмірно замкнуті. Це не означає, що вам не притаманні спалахи агресивності, просто ви їх ретельно приховуєте або направляєте на себе (аутоагресія).

МЕТОДИКА ВИЯВЛЕННЯ ЗДАТНОСТІ ДО САМОВРЯДУВАННЯ В СПІЛКУВАННІ

При відповідях ви використовуєте тільки два критерії. Якщо дане твердження «правильно» або «скоріше вірно» по відношенню до вас, ставите знак «+». Якщо ж воно «скоріше так» або «невірно» відображає ваші особливості, ставите знак «-».

1. Вважаю, що імітувати поведінку інших людей важко.

2. В моїй поведінці найчастіше відображено те, що я думаю і в чому я переконаний насправді.

3. На вечірках або зборах подібного роду я не намагаюся робити або говорити те, що приємно іншим.

4. Я можу захищати тільки ті ідеї, в які вірю.

5. Я можу виголошувати промови експромтом навіть на теми, за якими не маю майже ніякої інформації.

6. Я вважаю, що вмю проявити себе так, щоб справити враження на людей або розважити їх.

7. Якщо я не впевнений, як слід поводитися в певній ситуації, я починаю орієнтуватися, спостерігаючи за поведінкою інших людей.

8. Можливо, з мене б вийшов непоганий актор.

9. Я рідко маю потребу радитися з друзями щодо вибору в книгах, музиці або фільмах.

10. Іншим часом здається, що я переживаю глибші емоції, ніж насправді.

11. Я більше сміюся над комедією, коли дивлюся її разом з іншими, ніж коли наодинці.

12. У групі людей я рідко буваю центром уваги.

13. У різних ситуаціях з різними людьми я поведжуся дуже різним чином.

14. Мені не дуже легко домогтися того, щоб інші відчували до мене симпатію.

15. Навіть якщо я не в дусі, я часто роблю вигляд, що приємно проводжу час.

16. Я не завжди такий насправді, яким здаюся.

17. Я не стану висловлювати спеціального думки або змінювати поведінку, коли мені хочеться комусь сподобатися чи домогтися розташування.

18. Я вважаюся людиною, здатним розважити оточуючих.

19. Щоб подобатися, налагодити відносини з людьми, я намагаюся насамперед робити саме те, що люди від мене очікують.

20. Я ніколи не проявляв себе особливо успішно, якщо грав з іншими в ігри, що вимагають кмітливості або імпровізованих дій.

21. Я відчуваю труднощі, коли намагаюся міняти свою поведінку так, щоб воно відповідало різним людям і ситуацій.

22. Під час вечірки я надаю іншим можливість жартувати і розповідати історії.

23. У компаніях я відчуваю себе трохи ніяково і не проявляю себе досить добре.

24. Якщо це буде потрібно для якогось правого справи, я можу будь-кому, дивлячись прямо в очі, сказати неправду і при цьому зберегти безпристрасне вираз обличчя.

25. Я можу зробити так, щоб інші були зі мною доброзичливі, навіть якщо вони мені не подобаються.

Обробка результатів: нарахуєте собі по 1 балу за кожную відповідь «+» на затвердження 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 24, 25 і «-» - на затвердження 1, 2, 3, 4, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 22, 23.

Менше 8 балів. Вам притаманна стабільність моделі спілкування, деяка ригідність. Ви відчуваєте себе досить комфортно тільки в ситуаціях, які вимагають

від вас звичного типу поведінки, коли ви впевнені в діях і вчинках партнерів. Ви залишаєтеся «самим собою», потрапляючи навіть у середу, де ваш звичний стиль спілкування може виявитися абсолютно недоречним. Якщо ж ваше оточення спробує нав'язати вам більш інтенсивний і варіативний ритм спілкування, то не повинно дивуватися тому, що ви будете відповідати «невпопад». І тим не менше вам потрібно починати працювати над собою - над посиленням динамізму спілкування, виробленням комунікативних прийомів, які розширюють ваші можливості до самоврядування в спілкуванні.

8-17 балів. У вас сильна потреба бути самим собою в спілкуванні, це, однак, не заважає вам розуміти, що аналогічна потреба є і у вашого партнера. Тому ви будете свою поведінку в залежності від ситуації, проявляєте спрямованість на партнера, схильність до взаємодії в спілкуванні.

18-25 балів. Вам притаманні мобільність в спілкуванні, вміння підлаштовуватися до поведінки партнера, готовність до діалогу в спілкуванні, здатність змінювати стиль спілкування в залежності від ситуації. Однак іноді ваша рухливість в спілкуванні переходить в своєрідну гру. Ви можете також свідомо чи неосознавано прагнути маніпулювати партнерами по спілкуванню.

МЕТОДИКА «ЕКЗАМЕНАТОР»

Дана методика (запропонована А. С. Прутченковим) на перший погляд здається жартівливою. Однак в її основі лежить робота над глибинними смислами висловлювань, розшифрування яких безпосередньо пов'язана з ціннісними орієнтаціями опитуваного. Ці індивідуальні особливості потім проявляються у взаємодії з іншими людьми.

В основі методики лежить робота з пропонованими нижче судженнями (прислів'ями та приказками). Пропонується кожне судження оцінити за 5-бальною шкалою відповідно до ступеня своєї згоди з ним. Якщо зміст оцінюваного висловлювання особисто вас не задовольняє, ви з ним не згодні, оцініть його одиницею або двійкою. Якщо сподобалося або збігається з вашим особистою думкою, то ви ставите четвірку або навіть п'ятірку, якщо абсолютно з ним згодні. Трійки при оцінюванні використовувати не дозволяється.

Твердження:

1. Перший млинець завжди комом.
2. Чия земля - того і хліб.
3. Коли м'яко стелять - жорстко спати.
4. Розум добре, а два краще.
5. Рубі дерево по собі.
6. Худорляву траву з поля геть.
7. Не підмажеш - не поїдеш.
8. На смак та на колір - товаришів немає.
9. Чужа душа повна загадок.
10. Загнаних коней слід пристрелити.
11. Краще пізно, ніж ніколи.
12. Ні в кого немає повної відповіді, але у кожного є, що сказати.

13. Мовою мед, на серце лід.
14. Хто смів, той і з'їв.
15. Курчат по осені рахують.
16. Правда і у вогні не горить, і в воді не тоне.
17. Вище голови не стрибнеш, вище лоба вуха не ростуть.
18. Вовка боятися - в ліс не ходити.
19. Кращий спосіб вирішити суперечки - зовсім уникати їх.
20. Винось турботи на світло і тримай з друзями рада.
21. Ласкаве телятко дві матки ссе, а вперте - жодної.
22. Всяк цвіркун знай свій припічок; в чужі сани не сідай.
23. На світі немає нічого, що заслуговувало б спору.
24. Дружно - НЕ важко; приголосного стада і вовк не бере.
25. І каламутну воду п'ють в негоду.
26. Не дарма, що Хомі городи копати, а Яремі над ним воєводою стояти.
27. Дружба дружбою, а служба службою.
28. У кінцевому рахунку справедливість торжествує, а зло - карається.

Обробка результатів: скласти кількість балів окремо по кожній групі:

- 1 група - 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25 («Ведмідь»).
- 2 група - 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26 («Тигр»).
- 3 група - 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27 («Пантера»).
- 4 група - 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28 («Лев»).

При збігу значень оцінки знову поверніться до питань відповідних груп, за якими ви як екзаменатор проявили зайву доброзичливість. виправити досить 2-3 оцінки.

Інтерпретація результатів:

«Лев». Ваш основний спосіб взаємодії - «Так-Так», тобто прагнення до співпраці. Ви спрямовані до спільної творчості в усіх основних видах діяльності. Ви можете бути вчителем, директором, засновником наукової школи, збирачем, духовним наставником, майстром на всі руки. Але при невимогливному ставленні до себе і відсутності громадського «попиту» на ваші здібності можете перетворитися в веселуна, жартівника, мрійника, завсідника компаній, «свого хлопця».

«Пантера». Ваш основний спосіб взаємодії - «Так-Ні», тобто прагнення до того, щоб уникнути складних ситуацій. Вам імпонують види діяльності, які передбачають самотність праці: вченого, письменника, композитора, мудреця, відлюдника.

«Тигр». Ваш основний спосіб взаємодії - «Ні-Так», тобто прагнення до суперництва. Неприборканість, що б'є через край енергія дає вам можливість досягти в своїй самовідданості дуже багато чого в громадському служінні, в тому числі і на терені мистецтва. «Тигри» часто є полководцями, поетами.

«Ведмідь». Ваш основний спосіб взаємодії - «Ні-Ні», тобто прагнення до «приспосовання», вираженого придушенням інших, або в налаштуванні на звичай інших людей. Тому «ведмідь» проявляє себе або як законодавець, суддя, менеджер, практик (в кращому сенсі цього слова), або як благодушний художник, музикант, вчений, письменник, досить умілий майстер.

Практичне завдання.

Розробка групових проектів - дослідницький пошук та вирішення групою студентів значимої для них проблеми/задачі з метою одержання реального результату.

Підготовка 2х групових проектів та їхній захист:

- «Ефективні системи цінностей в практиці підприємств сфери телекомунікацій».
- «Зростання ефективності компанії за рахунок підвищення кваліфікації робітників» .
- «Емоційний інтелект у контексті розвитку особистості: переваги та недоліки».

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Групова динаміка і комунікації. Навчально-методичні матеріали в системі Moodle - <http://dl.dut.edu.ua/course/view.php?id=2020>
2. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О. Групова динаміка і комунікації. Навчальний посібник. – Київ: ДУТ, 2018. – 223 с. - <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/1097>
3. Групова динаміка і комунікації. Методичні рекомендації щодо самостійної роботи студентів. Групова динаміка та комунікації. Тема 2 http://www.dut.edu.ua/uploads/p_215_47867815.pdf
4. Чкан А. С. Самоменеджмент : навчальний посібник для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки «Менеджмент» / А.С. Чкан, С.В. Маркова, Н.М. Коваленко. – Запоріжжя: ЗНУ, 2014. – 84 с. - <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/1097>
5. Орликовський М.О., Осовська Г.В., Ткачук В.І. Самоменеджмент: практикум: навч. посіб. для студ. екон. вузів/ Орликовський М.О., Осовська Г.В., Ткачук В.І. - К.: Кондор-Видавництво, 2012. -410 с. - <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/1097>
6. Психологія управління. Ходаківський Є. І., Богоявленська Ю. В., Грабар Т. П. – Підручник. – К. «Центр учбової літератури». - 2011.-664 с. - <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/1097>
7. Виноградова О.В. Paradigm of management by personnel of the enterprise on the basis of development of personnel motivation system/ Management of the 21st century: globalization challenges : [monograph] - Prague. - Nemoros s.r.o. 2018 - Czech Republic. - 508 p. - P.93-103.
8. Виноградова О.В. Організація контролю процесу прийняття управлінських рішень на телекомунікаційному підприємстві / Виноградова О.В., Кондрашов О.А. // Монографія - Київ:ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2018. – 252 с.
9. Виноградова О.В. Проблемні питання інформаційного забезпечення контролю процесу прийняття управлінських рішень / Виноградова О.В., Кондрашов О.А // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. - №12/1. – С.38-41. <https://bit.ly/2ZtYjkr>
10. Виноградова О.В. Гусєва О.Ю., Пілігрим К.І. Проблеми розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств. Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Київ, 2016, № 13. <https://bit.ly/2Zq0l58>
11. Виноградова О.В., Литвинова О.В., Пілігрим К.І. Сутність інструментів гейміфікації в системі мотивації персоналу. Економіка. Менеджмент. Бізнес. Збірник наукових праць. - Київ:ДУТ, 2017. - № 4 (18). <https://bit.ly/32gorkw>
12. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О. Корпоративна культура як стратегічний інструмент в системі управління телекомунікаційними підприємствами.

Економіка. Менеджмент. Бізнес. Збірник наукових праць. Київ: ДУТ, 2016. № 4. С. 23-30. <http://bit.ly/39LO8KK>

13. Vynogradova O. V., Yevtushenko N. O. Consulting role in the enterprise development management system // Economic Processes Management: International Scientific E-Journal. 2016. № 4. <https://bit.ly/38URvPT>
14. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О. Формування моделі «ефективний консультант» консалтингової компанії на засадах компетентностного підходу. «Економічний простір»: Збірник наукових праць. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. №127. С. 115-124. <https://bit.ly/30bXEDg>
15. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О. Концептуальна модель консалтингової взаємодії підприємств. Економіка. Менеджмент. Бізнес. Збірник наукових праць. Київ: ДУТ, 2018. № 1 (23). С. 20-26. <https://bit.ly/2WhfAey>

Допоміжна:

16. Баришніков В.М. Людський розвиток як сутність державної стратегії соціально-економічної політики (самоменеджмент в забезпеченні конкурентоздатності безробітних на сучасному ринку праці): навч. посіб. — К, 2010. — 121 с.
17. Грей К.К. Організації. Теорії, конфлікти і менеджери. - Харків: Гуманітарний центр. - 2008. - 196 с.
18. Доронина М.С. Самоменеджмент: сутність, умови виникнення і розвитку / М.С. Доронина, В.І. Пересунько. // Економіка і управління. – 2006. - № 4. – С. 7-12.
19. Колпаков В. М. Самоменеджмент: навчальний посібник / В. М. Колпаков . — К. : Персонал, 2008 . — 528 с.
20. Комар Ю. М. Самоменеджмент навчання: навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів - Донецьк : ДІРСП, 2005. - 232 с.
21. Я - Перший: журнал для впевнених та успішних, а також для тих, хто прагне бути такими / ТОВ "Видавництво "КІМ", Н.Г.Лозійчук. – К.: КІМ, 2011. - 64 с.
22. <https://psydliavsih.wordpress.com/> - Сайт “Психологічні знання для всіх”
23. <http://nlrcenter.com.ua/> - Український Центр нейролінгвістичного програмування
24. <http://www.psihologu.info/> - psihologu.info
25. <http://www.psychology-online.net> - сайт "Науково-популярна психологія"
26. Інтернет-журнал Консалтинг в Україні. Сайт - <http://consulting-ua.com/>
27. Науково-практичний журнал Масова комунікація: історія, сьогодення, перспективи: Луцьк.
28. Соціум. Документ. Комунікація: збірник наукових статей / ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – м. Переяслав-Хмельницький. Сайт - <http://sdc.phdpu.edu.ua/>