

HR

Newspaper

Выпуск 2

**Почему я
поступил на эту
специальность?**

День кафедры

**Гордость
кафедры**

**Кабинет
человеческих
отношений**



Почему я поступил на это направление ?

При выборе профессии многие ориентируются на престижность будущего рода деятельности, другие делают акцент на высокую заработную плату, третьим выбор навязали родители. Единицы выбирают будущую профессию согласно своим собственным желаниям и интересам. Мы решили узнать у наших первокурсников группы УП-15, почему они выбрали направление «Управление персоналом», но для начала пару слов о том, что же это за профессия. Управление персоналом (англ. human resources management, HRM, HR-менеджмент) — область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение организации качественным персоналом, способным выполнять возложенные на него трудовые функции, и оптимальное его использование. Управление персоналом является неотъемлемой частью качественных систем управления организации. А теперь давайте узнаем, почему наши первокурсники поступили на данное направление.



Юрий Курбатов

Я выбирал свою будущую специальность, полагаясь на свои навыки и интерес. Именно так я и выбрал управление персоналом. Профессия HR менеджера для меня является уникальной, ведь в ней нашли отражение такие науки, как экономика, менеджмент, психология, делопроизводство, маркетинг, право и многие другие. Такое изобилие предметов показывает, что специалист по управлению персоналом - это разносторонне развитый работник с глубокими знаниями всех механизмов функционирования организации. Поэтому я и поступил на направление «Управление персоналом».



Дарья Димидова

Просмотрев множество ВУЗов, я остановилась на ЛГТУ и выбрала направление "Управление персоналом". Я решила сходить на день открытых дверей, где я утвердилась в том, что это хорошая специальность, позволяющая работать почти в любой сфере, связанной с управлением людьми и умением общаться.

Елена Манаенкова

Об этом направлении я узнала еще 3 года назад, когда в 9 классе посетила в ЛГТУ день открытых дверей. Нам много рассказывали о разных направлениях и специальностях. Но именно «Управление персоналом» меня очень заинтересовало. После окончания школы, я пошла поступать в ЛГТУ и отдала свои документы на это направление. Моя мечта поступить на «Управление персоналом» сбылась.



Елизавета Гаврилова

Направление "Управление персоналом" привлекла меня своей новизной, а так же за её уникальность, которая состоит в том, что она применима во всех сферах деятельности, на любых предприятиях. Эта профессия совмещает в себе огромное количество знаний и навыков, которые могут пригодиться на любой должности, на любой ступеньке карьеры. Поступая на данное направление, я знала, что научусь гораздо лучше разбираться в людях, как в жизни, так и в профессиональной деятельности, а это не может не радовать, ведь это самый ценный опыт.



Павел Мельников

Я узнал о такой специальности от своего друга, который так же учится на «Управлении персоналом». Мне стало интересно и решил разузнать об этой специальности в интернете. Я узнал, что это достаточно новая специальность, но которую уже применяют во многих организациях, и она очень востребована. Когда же посетил день открытых дверей, я полностью стал уверен на кого хочу учиться и кем хочу стать в будущем.

День кафедры психологии

В этом году студенты кафедры психологии подготовили тематическое представление, приуроченное ко Дню Кафедры. Студенты продемонстрировали свой творческий

потенциал: читали стихотворения,

пели авторские

песни, показывали

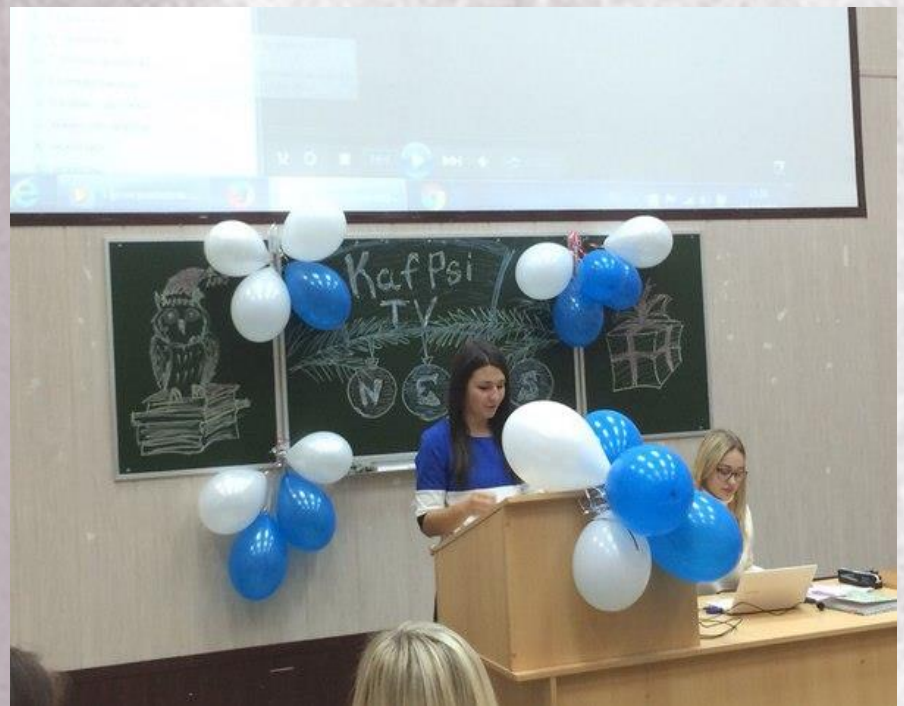
смешные

миниатюры на

профессиональные

темы. Главной

тематикой вечера стала новостная программа «KafPsi TV».



Организация праздника традиционно легла на плечи третьего курса. Главной идеей мероприятия было показать наглядно, как могут пригодиться знания психологии в жизни. А так же в профессиональной деятельности менеджера, поэтому разыгрывались различные производственные ситуации, решались проблемы, которые могут возникнуть в коллективе, на производстве, анализировались конфликтные ситуации. Также была

проведена викторина, где студенты соревновались в профессиональных знаниях на скорость. Второй курс представил юмористическую сценку «Ловкий психолог», сюжет которой показывал на сколько многогранным может быть главный герой. Закончилось это мероприятие напутственными словами и теплыми объятиями от выпускников.

В завершении мероприятия студенты пожелали кафедре психологии развития, перспектив и, самое главное, побед!

Статью подготовила Коломейцева Марина, гр. УП-13-2



ДОСКА ПОЧЕТА

Мы хотим поздравить студентов направления «Управление персоналом», которые имеют высокие достижения не только в учебе и науке, но и в различных сферах деятельности нашего университета:



Герасименко Алина Андреевна
за отличные достижения в учёбе
гр. УП-13-2

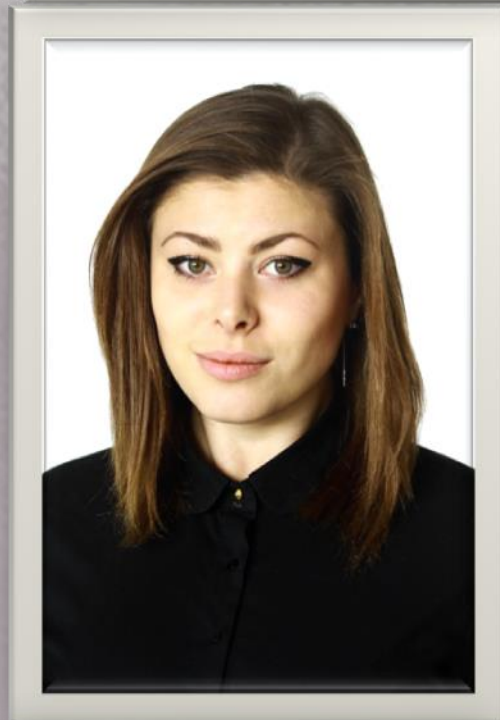


Евстратова Елена Александровна
за отличные достижения в учёбе
гр. УП-12-1

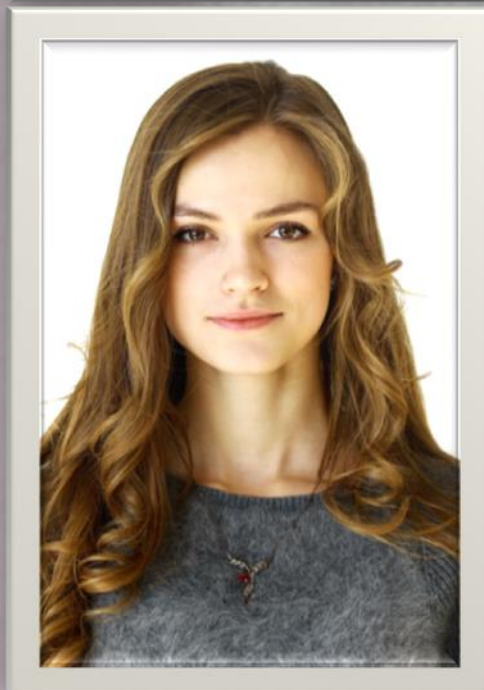
Коломейцева Марина Александровна
за научные достижения
гр. УП-13-2



Антонова Анастасия Дмитриевна
за активное участие
в культурно-массовой деятельности
гр. УП-12-1



Боброва Светлана Александровна
за активное участие
в культурно-массовой деятельности
гр. УП-12-1



Кабинет человеческих отношений

О чем в своей книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» писал Дейл Карнеги:

«Она ничего не стоит, но много дает. Она обогащает тех, кто ее получает, не обедняя при этом тех, кто ею одаривает. Она длится мгновение, а остается порой навсегда. Никто не богат настолько, чтобы обойтись без нее, и нет такого бедняка, который не стал бы от нее богаче. Она создает счастье в доме, порождает атмосферу доброжелательности в деловых взаимоотношениях и служит паролем для друзей. Она - вдохновение для уставших, дневной свет для тех, кто пал духом, солнечный луч для опечаленных, а также противоядие, созданное природой от неприятностей. И тем не менее, ее нельзя купить, нельзя выпросить, нельзя не одолжить, не украсть, поскольку она сама по себе ни на что не годится, пока ее не отдали».

Отгадали? А ответ совсем прост. Так Дейл Карнеги говорил об улыбке, ведь, по его мнению, это мощнейшее оружие в межличностных отношениях.



Что такое улыбка? Элементарно - это способ выражения положительных эмоций. Она дарит радость не только Вам, но и окружающим. Это своего рода положительный заряд, который Вы можете передать, кому захотите.

Это все относится к искренней улыбке. Но есть и наигранные, издевательские улыбки, такие к нашему правилу «Улыбайтесь чаще», относить никак нельзя. Все неискреннее и наигранное нужно убирать из нашей жизни. Жить надо, честно и открыто.

Когда мы улыбаемся мы, неосознанно посылаем сигнал вокруг и внутрь себя, который говорит, я счастлив, у меня все хорошо, я молодец.

С улыбкой легче найти общий язык с окружающими. Вспомните сами с кем Вам легче завести разговор с угрюмым человеком или с тем кто улыбается во весь рот, будто излучая добро и счастье.

Дейл Карнеги в своей книге приводит один случай, который показывает нам, как сила улыбки может изменить жизнь. Вот этот случай:

«Множеству бизнесменов (из числа слушателей моих курсов) я рекомендовал испробовать улыбаться кому-нибудь ежедневно в течение недели, а затем рассказать в классе о результатах эксперимента. Как это сработало? Давайте посмотрим. Вот письмо от Уильяма Стейнгардта, члена Нью-Йоркской фондовой биржи. Его случай - не единственный. Он типичен для сотен других случаев.

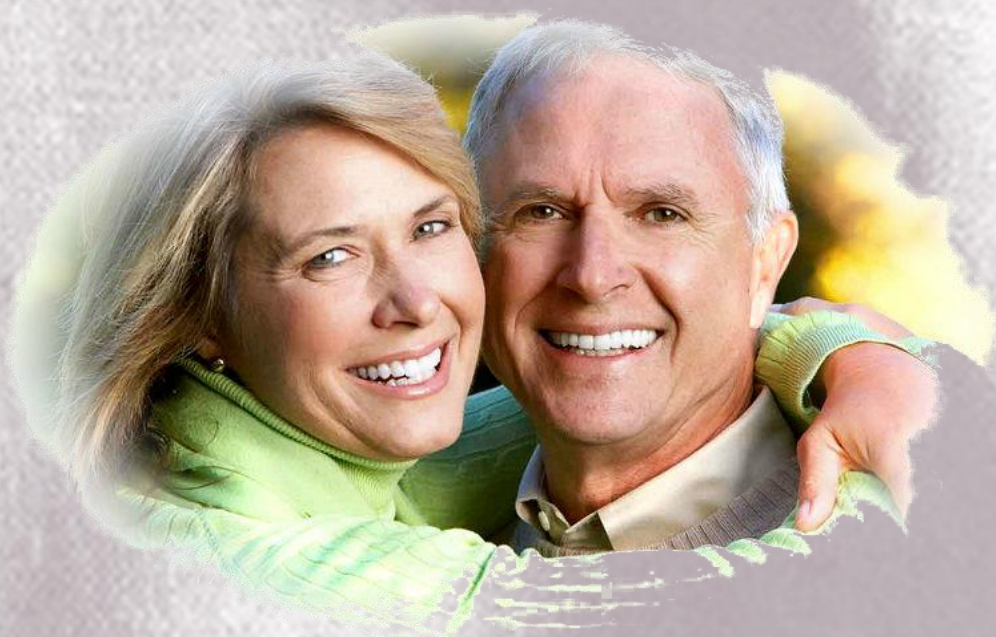
«Я женат уже более 18 лет, - пишет мистер Стейнгардт, - и в течение этого времени редко улыбался жене. От момента пробуждения и до ухода на работу я не произносил и двух дюжин слов. Был противнейшим брюзгой, который когда-либо прогуливался по Бродвею.

Когда вы попросили меня сделать сообщение о моем эксперименте с улыбками, я подумал, что следует попытаться в течение недели. Итак, на следующее утро, причесываясь, я посмотрел на свою мрачную физиономию в зеркале и сказал себе: "Билл, ты немедленно сотрешь эту хмурую мину, которая придает тебе вид свежесмытого кота, и начнешь улыбаться. Начнешь прямо сейчас, сию минуту". Сев завтракать, я

приветствовал жену словами: "Доброе утро, моя дорогая!" и улыбнулся ей. Вы предупреждали меня, что она может удивиться, но вы недооценили ее реакции. Она была совершенно ошеломлена. Она была потрясена. Я сказал ей, что в будущем она

сможет рассчитывать на это, как на регулярное явление, и продолжая улыбаться каждое утро, вот уже два месяца.

Эта перемена моего отношения к ней принесла в наш дом за эти два месяца больше радости, чем весь минувший год.



Теперь отправляясь на работу, улыбкой и пожеланиями доброго утра приветствую боя у дверей лифта и швейцара у подъезда. Улыбаюсь кассиру, беря билет. Под сводами фондовой биржи улыбаюсь людям, до недавнего времени никогда не видевшим улыбки на моем лице. Вскоре обнаружил, что все стали улыбаться мне в ответ. С теми, кто приходил ко мне с жалобами и претензиями, стал обращаться приветливо ободряюще. Выслушав их, улыбаюсь и нахожу, что улаживать конфликты стало гораздо легче. Я пришел к выводу, что улыбки приносят мне доллары, много долларов каждый день.

Я содержу контору вдвоем с другим маклером. Один из его клерков - симпатичный молодой парень. Будучи окрылен достигнутыми успехами, я поведал ему о своей новой философии. Тогда он признался мне, что когда я впервые появился в конторе, он подумал, что я ужаснейший брюзга, и лишь недавно изменил свое мнение обо мне. Он добавил, что когда я улыбаюсь, мое лицо приобретает очень человеческое выражение.

Из своей системы поведения я исключил также всякий критицизм. Вместо порицания я теперь стремлюсь найти место для признания и похвал. Я прекратил разговоры о своих желаниях. Стараюсь теперь понять точку зрения другого человека. Всё это буквально произвело революцию в моей жизни. Я стал совершенно другим человеком, счастливым, богатым человеком, богатым дружбой и счастьем - единственными вещами, имеющими, в конечном счете, ценность».

Как видно из примера, приведенного в книге, что обычная улыбка может творить настоящие чудеса и изменять ваш мир к лучшему.

Итак, если вы хотите располагать к себе людей, то **УЛЫБАЙТЕСЬ!**

Статью подготовила Евстратова Елена, гр. УП-12-1
на основе книги Д.Карнеги «Как завоевать друзей и оказывать влияние на
людей»



Научный вечер

В научно-технической библиотеке ЛГТУ совместно с кафедрой психологии и студентами направления «Управление персоналом» был проведен тематический вечер «Формула успеха», посвященный великим управленцам.

В начале сотрудники библиотеки рассказали нам много нового и интересного о значении управленческой деятельности для развития страны и мировой экономики в целом. Далее студентами были представлены доклады-презентации об известных управленцах, их



истории жизни и развитии управленческой карьеры, а также о личностных характеристиках, обеспечивающих максимальную успешность управленческой деятельности.

В мероприятии участвовали студенты группы УП-14 и УП-13 с докладами-презентациями. Чумичкин Д. увлекательно рассказал о меценате Морозове С.Т, с фактами из биографии Дж. Рокфеллера выступила Каширская Э, сообщение о Чарльзе Коффине подготовила Речкалова К.,

Ильина Е. сделала презентацию о Джеймсе Берке, также Истомина С. описала жизнь таких известных людей, как Рем Вяхирев и Алексей Миллер, Меркулова А. раскрыла «формулу успеха» Эрика Шмидта, самые интересные события из жизни Марисы Майер осветила Мосейчук Е. и с российским руководителем Михаилом Прохоровым познакомила нас Афанасьева А.

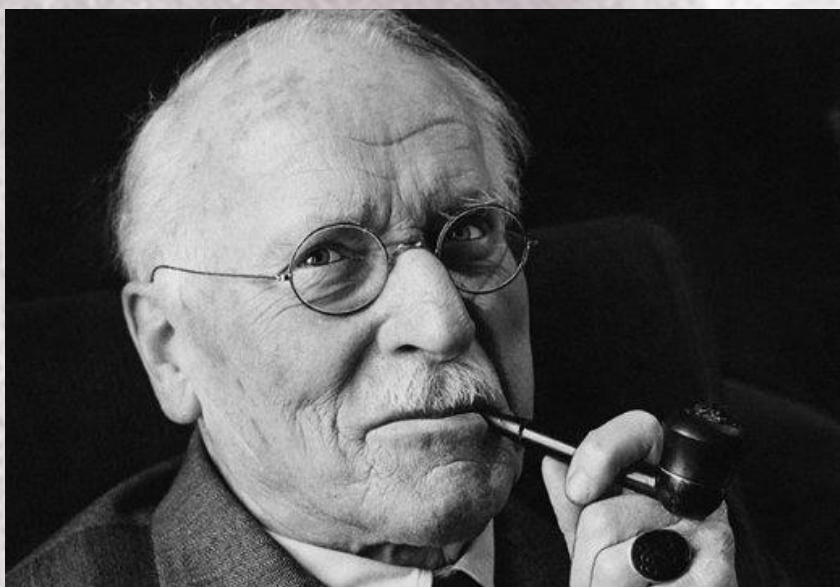
После презентаций об управленцах был просмотр литературы, которая необходима для построения карьеры руководителя и формирования личностных качеств для эффективной управленческой деятельности. Таким образом, данное мероприятие дало «толчок» к саморазвитию, к стремлению построить успешную карьеру руководителя и формированию управленческих качеств.



Статью подготовила
Афанасьева Александра,
гр. УП-13-2

ИНТЕРЕСНО

Карл Юнг использовал метод свободных ассоциаций в качестве детектора лжи, так как он помогал установить мотивацию личности. Благодаря этой технике человек может прийти к осознанию того, что его гложет и приступить к устранению своих психологических проблем. Упражнение “16 ассоциаций” действует подобно ассоциативному тесту Юнга, его выполнение не займет более 15 минут. Если Вы хотите лучше разобраться в собственных чувствах и понять, что Вам на самом деле нужно – ассоциативный тест Юнга – непревзойденный помощник в этом деле.



Человеческий мозг устроен таким образом, что при необходимости запомнить что-либо это кодируется набором визуальных образов, информацией от органов чувств и связанными со всем этим ощущениями в теле и эмоциями.

Что Вы получите благодаря упражнению “16 ассоциаций”?

1. **Осознание** того, что оказывает влияние на Ваше восприятие и подсознательное отношение к ситуации/явлению/факту. Даже если Вы не предпримите никаких попыток поработать над той сферой, из которой было выбрано слово, через 3-6 месяцев Вы получите совершенно другой результат при повторном прохождении теста. Это все работа подсознания – когда мысли и ассоциации излагаются на бумаге, человек в любом случае начинает их анализировать.
2. **Трансформационный эффект.** Благодаря осознанному восприятию происходит изменение отношения и этому есть разумное научное объяснение. Человек вспоминает не само событие, а последнее воспоминание, связанное с ним. Чем больше новых ассоциаций мы прикладываем к ключевому слову, тем сильнее изменится цепь, которая активируется этим словом. В зависимости от того, какие эмоции возникают

при ассоциациях, зависит изменение будущего эмоционального окраса цепи и чувства, которые будут возникать при следующем воспоминании этого слова. Таким образом, чем ярче эмоция, тем сильнее эффект перезаписи.

3. **Вы получаете готовую карту для дальнейшей работы над собой** – становится ясно, что можно использовать как ресурс, а что следует поменять. Чем выше осознанность, тем решительней человек настроен на изменения – это поможет достичь максимального результата после прохождения ассоциативного теста Юнга.

Ассоциативный тест Юнга: упражнение “16 ассоциаций”

Чтобы упражнение было результативным, его следует выполнять в абсолютном умиротворении и одиночестве.

- Подумайте, с каким словом Вы хотели бы поработать. К примеру, если

1				
2	1			
3		1		
4	2		1	
5				
6	3			
7		2		
8	4			
9				1
10	5			
11		3		
12	6			
13			2	
14	7			
15		4		
16	8			

Вы считаете, что на данный момент испытываете финансовые трудности – пусть это будет слово “деньги”, а если Вы считаете себя одиноким – напишите слово “любовь”. Нарисуйте на листе бумаги такую табличку:

Исследуемое слово

вписывайте в левый столбец все ассоциации, которые у Вас возникают с этим словом – любые словосочетания, крылатые выражения, слова.

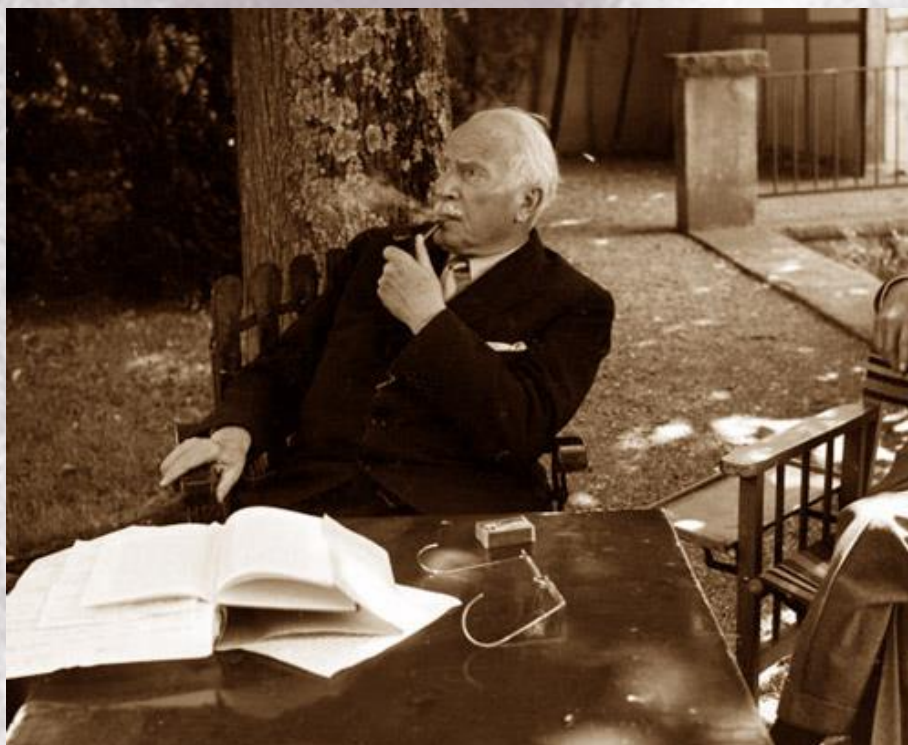
- Далее заполняем второй столбец – нужно объединить слова в пары - 1 и 2, 3 и 4, 5 и 6 и т.д. Во второй столбик нужно вписать ассоциации, возникающие при объединении слов в пары.

- Как можно быстрее, не задумываясь,

- Чтобы заполнить третий столбец нужно проделать то же самое – объединить по парам 8 полученных слов и вывести ассоциации, так же поступаем и с 4 столбцом.
- В итоге Вы получаете ключевое слово – то, благодаря чему можно распутать клубок проблем и избавиться от негативных установок.

1 столбец	2 столбец	3 столбец	4 столбец	5 столбец
Уровень реальности - что на поверхности	Уровень разума - что я об этом думаю на самом деле	Уровень чувств - что я чувствую в связи с этим на самом деле	Корень проблемы или самые значимые вопросы	Ключ бессознательного

Если в последующие несколько дней Вы не будете выпускать из головы ключевое слово, пытаясь прикладывать его к различным сферам своей жизни, то может появиться много мыслей, которые помогут Вам лучше разобраться в себе и своем подсознании.



Статью подготовил Сиверин Игорь, гр.УП-12-2

ЭМОЦИИ

А мы продолжаем нашу рубрику «Язык тела», где мы рассказываем вам о различных эмоциях, их характерные признаки и как можно определить ее по выражению лица человека.

В прошлом номере мы рассказывали вам о такой эмоции как удивление, сегодня темой нашей статьи станет страх.

Давайте сначала рассмотрим те ситуации, в которых мы испытываем чувство страха. Человек с самого раннего детства старается предвидеть опасность: оценивать происходящее и предупредить себя о возможности причинения вреда. Очень часто еще до нанесения какого-либо вреда, люди начинают испытывать чувство страха, мы боимся как реальной, так и воображаемой угрозы, например, на следующей неделе вам нужно сделать



ряд болезненных уколов, то, вероятно, вы будете бояться их еще задолго до инъекции.

Но не всегда страх является продуктом предвидения и оценки ситуации, очень часто эта эмоция проявляется практически одновременно с причинением страдания, например, внезапная острая боль. Вам больно, и вы испытываете страх. А если боль продолжается, то у вас есть время, чтобы оценить происходящее, и можете испугаться еще больше.

Страх может сменяться другими эмоциями или полным их отсутствием. Например, вы можете испытывать гнев, отвращение, уныние и даже радость. Это зависит от того события, которое вызвало чувство страха.

Но как же определить страх у человека? У этой эмоции есть характерные формы: брови приподняты и слегка сведены; глаза открыты, а нижние веки напряжены; губы оттянуты назад.

Страх также различается по интенсивности – от опасения до ужаса, и лицо отражает все эти различия. Интенсивность эмоции отражается во внешнем виде глаз, а именно, при усилении страха верхние веки поднимаются выше, а напряжение нижних век увеличивается. Еще более очевидным является изменения рта: он начинает приоткрываться все шире.

Как же выглядит страх?

- Брови приподняты и слегка сведены.
- Морщины наблюдаются только в центральной части лба, а не по всей его ширине.
- Верхние веки приподнимаются, а нижние веки напряжены и подтянуты вверх.
- Рот открыт, а губы либо слегка напряжены и оттянуты назад, либо растянуты и оттянуты назад.

Статью подготовила Евстратова Елена, гр. УП-12-1
на основе книги П.Экмана и У.Фризена « Узнай лжеца по выражению лица»



Почему нужно знать эти правила психологии?



1. Правило Зеркала.

Окружающие меня люди - мои зеркала. Они отражают особенности моей собственной личности, часто не осознаваемые мною. Например, если кто-то мне хамит, значит, я так хочу, я это позволяю. Если кто-то снова и снова обманывает меня, значит, я склонен к тому, чтобы поверить

любому. Так что обижаться не на кого.

2. Правило Выбора.

Я осознаю, что все происходящее в моей жизни - есть результат моего собственного выбора. И если сегодня я общаюсь со скучным человеком, значит, я сам скучный и занудливый. Нет плохих и злых людей – есть несчастные. Если я разгребаю их проблемы, значит, мне это нравится. Так что не к кому предъявить претензии. Я сам причина всего, что происходит со мной. Автор и творец своей судьбы - я сам.

3. Правило Погрешности.

Я согласен с тем, что могу ошибаться. Не всегда мое мнение или мои поступки другие люди должны считать правильными. Реальный мир не только черное и белое, есть еще светло-серое и темно-белое. Я не идеал, я просто хороший человек и имею право на ошибку. Главное – суметь признать её и вовремя исправить.

4. Правило Соответствия.

Я имею ровно то, и ровно столько, чему я соответствую, чего заслуживаю, не больше, не меньше, касается ли это отношений с людьми, работы или денег. Если я не могу любить человека на полную катушку, смешно требовать, чтобы этот человек так любил меня. Так что все мои претензии бессмысленны. И вместе с тем, когда я сам решаю измениться - меняются и окружающие меня люди (в лучшую сторону).

5. Правило Зависимости.

Мне никто ничего не должен. Я же способен и могу бескорыстно помочь всем, кому могу. И мне это в радость. Чтобы стать добрым, надо стать сильным. Чтобы стать сильным, надо поверить в то, что я всё могу. А я верю! Но надо и уметь говорить «Нет!»

6. Правило Присутствия.

Я живу здесь и сейчас. Прошлого нет, потому что каждую следующую секунду наступает настоящее. Будущего нет, потому что его еще нет. Привязанность к прошлому приводит к депрессии, озабоченность будущим порождает тревогу. Пока я живу настоящим, я настоящий. Есть повод порадоваться.

7. Правило оптимизма.

Пока мы ругаем жизнь, она проходит мимо. Глаза видят, ноги ходят, уши слышат, сердце работает, душа радуется. Пока я двигаюсь, пока ветер овеивает кожу - я живу. Когда я смотрю телевизор, лежа на диване, или общаюсь с друзьями в социальных сетях - я не в этом, а в потустороннем мире.

Статью подготовил Сиверин Игорь, гр. УП-12-2

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Газета «HR newspaper» - это газета для тех, кому интересна область менеджмента, кто стремится познать себя и разобраться в окружающих.

Мы постараемся сделать ваше времяпрепровождение в компании с нашей газетой увлекательным и запоминающимся!

Наша редакция хотела бы вам посоветовать прочитать следующие книги: Дейл Карнеги «Как перестать беспокоиться и начать жить» и Ю. Несбё «Охотники за головами»

ГАЗЕТА «HR NEWSPAPER»

Гл. редактор – Мактамкулова Г.А.

Редакционная коллегия: Евстратова Е.А., Сиверин И. А., Коломейцева М.А.

Со всеми пожеланиями, предложениями и замечаниями обращаться:

5 корпус, 4 этаж, кафедра психологии
