

Подписано электронной подписью:  
Вержицкий Данил Григорьевич  
Должность: Директор КГПИ ФГБОУ ВО «КемГУ»  
Дата и время: 2024-02-21 00:00:00  
471086fad29a3b30e244e728abc3661ab35e9d50210dcf0e75e03a5b6fdf6436

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кузбасский гуманитарно-педагогический институт  
федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения высшего образования  
«Кемеровский государственный университет»

Факультет информатики, математики и экономики

УТВЕРЖДАЮ:  
Декан факультета информатики,  
математики и экономики

Фомина А.В.   
«09» февраля 2023 г.

Рабочая программа дисциплины  
**Б1.В.ДВ.03.01 Управленческий консалтинг.  
Социологический подход**

Направление подготовки  
**39.03.01 Социология**

Направленность (профиль) подготовки  
**Социологические и маркетинговые исследования**

Программа бакалавриата

Квалификация выпускника  
*бакалавр*

Форма обучения  
*Очная*

Год набора 2020

Новокузнецк 2023

**Лист внесения изменений**  
**в РПД Б1.В.ДВ.03.01 Управленческий консалтинг.**  
**Социологический подход**  
*(код по учебному плану, название дисциплины)*

**Сведения об утверждении:**

утверждена Ученым советом факультета информатики, математики и экономики  
(протокол Ученого совета факультета № 8 от 09.02.2023 г.)

для ОПОП 2022 года набора на 2023 / 2024 учебный год  
по направлению подготовки 39.03.01 Социология  
*(код и название направления подготовки / специальности)*

направленность (профиль) Социологические и маркетинговые исследования

Одобрена на заседании методической комиссии факультета информатики, математики и экономики (протокол методической комиссии факультета № 7 от 06.02.2023 г.)

Одобрена на заседании обеспечивающей кафедры экономики и управления

протокол № 6 от «19» января 2023 г.



Ю.Н. Соина-Кутищева

## **Оглавление**

1 Цель дисциплины .....	4
1.1 Формируемые компетенции .....	4
1.2 Индикаторы достижения компетенций .....	4
1.3 Знания, умения, навыки (ЗУВ) по дисциплине .....	4
2 Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации.....	5
3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины .....	6
3.1 Учебно-тематический план .....	6
3.2. Содержание занятий по видам учебной работы .....	6
4. Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации .....	8
5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины .....	9
5.1 Учебная литература .....	9
Основная учебная литература.....	9
5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины .....	9
5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы .....	10
6 Иные сведения и (или) материалы .....	10
6.1.Примерные темы и варианты письменных учебных работ .....	10
6.2. Примерные вопросы и задания для промежуточной аттестации.....	11

## 1 Цель дисциплины

В результате освоения данной дисциплины у обучающегося должна быть сформирована компетенция основной профессиональной образовательной программы бакалавриата (далее - ОПОП) ПК-2.

Содержание компетенций как планируемых результатов обучения по дисциплине см. таблицы 1 и 2.

### 1.1 Формируемые компетенции

Таблица 1 - Формируемые дисциплиной компетенции

Наименование вида компетенции	Наименование категории (группы) компетенций	Код и название компетенции
Профессиональная	Согласование и представление результатов исследования	ПК-2. Способен согласовывать с заказчиком организационные вопросы и представлять результаты социологического и маркетингового исследования различным аудиториям

### 1.2 Индикаторы достижения компетенций

Таблица 2 – Индикаторы достижения компетенций, формируемые дисциплиной

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции по ОПОП	Дисциплины и практики, формирующие компетенцию ОПОП
ПК-2. Способен согласовывать с заказчиком организационные вопросы и представлять результаты социологического и маркетингового исследования различным аудиториям	ПК-2.2 Представляет результаты социологического и маркетингового исследования различным аудиториям	Деловые коммуникации Основы права Менеджмент Академическое письмо Деловые переговоры Деловая этика и этикет <b>Управленческий консалтинг. Социологический подход</b> Производственная практика. Проектно-технологическая практика. Производственная практика. Профильная практика Выпускная квалификационная работа

### 1.3 Знания, умения, навыки (ЗУВ) по дисциплине

Таблица 3 – Знания, умения, навыки, формируемые дисциплиной

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции, закрепленные за дисциплиной	Знания, умения, навыки (ЗУВ), формируемые дисциплиной
ПК-2 Способен согласовывать с заказчиком организационные вопросы и представлять результаты	ПК-2.2 Представляет результаты социологического и маркетингового исследования различным аудиториям	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>основные этапы эволюции управленческой парадигмы и управленческого консультирования деятельности социальных систем, организаций и органов управления;</li><li>сущность социологического подхода к управленческому консалтингу, его основные методы и технологии.</li></ul> <b>Уметь:</b>

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции, закрепленные за дисциплиной	Знания, умения, навыки (ЗУВ), формируемые дисциплиной
социологического и маркетингового исследования различным аудиториям		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ применять социологический подход на разных этапах управленческого консалтинга;</li> <li>▪ выполнять функциональные роли консультанта и соблюдать требования профессиональной этики консалтинга.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ навыками диагностики состояния организации;</li> <li>▪ навыками оценки факторов внешней и внутренней сред организации;</li> <li>▪ навыками конструктивного взаимодействия с заказчиками и сотрудниками организации в процессе консультирования.</li> </ul>

## 2 Объем и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации

Таблица 4 – Объем и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий

Общая трудоёмкость и виды учебной работы по дисциплине, проводимые в разных формах	Объём часов по формам обучения		
	ОФО	ОЗФО	ЗФО
1 Общая трудоёмкость дисциплины	108		
2 Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	48		
Аудиторная работа (всего):	48		
в том числе:			
лекции	24		
практические занятия, семинары	24		
практикумы			
лабораторные работы			
в интерактивной форме			
в электронной форме			
Внеаудиторная работа (всего):			
в том числе, индивидуальная работа обучающихся с преподавателем			
подготовка курсовой работы /контактная работа			
групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем)			
творческая работа (эссе)			
3 Самостоятельная работа обучающихся (всего)	60		
4 Промежуточная аттестация обучающегося – зачет, 8 семестр			

### 3 Учебно-тематический план и содержание дисциплины

#### 3.1 Учебно-тематический план

Таблица 5 - Учебно-тематический план очной формы обучения

№ недели п/п	Разделы и темы дисциплины по занятиям	Общая трудоёмкость (всего час.)	Трудоёмкость занятий (час.)			Формы текущего контроля и промежуточной аттестации успеваемости
			ОФО			
			Аудиторн. занятия		СРС	
			лекц.	практ.		
	<b>1. Введение в управленческий консалтинг</b>					
1	1.1. Предмет управленческого консалтинга	18	4	4	10	УО-1, ПР-2
2-3	1.2. Социологический подход в управленческом консалтинге	18	4	4	10	УО-2, ПР-2
4	1.3. Области управленческого консалтинга	18	4	4	10	УО-1, ПР-2
	<b>2. Процесс управленческого консалтинга</b>					
5-6	2.1. Структура и методы управленческого консалтинга	18	4	4	10	УО-2, ПР-2
7-9	2.2. Этапы управленческого консалтинга	18	4	4	10	УО-1, ПР-2
10-11	2.3. Взаимодействие консультанта и объекта консалтинга	18	4	4	10	УО-2, ПР-2
12	Промежуточная аттестация – <i>зачет</i>					УО-3, ПР-2
	<b>Всего</b>	<b>108</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>60</b>	

#### Шифры наименований оценочных средств

УО – устный опрос, УО-1 – собеседование по темам практических занятий, УО-2 – коллоквиум, УО-3 – зачет, УО-4 – экзамен; ПР – письменная работа: ПР-1 – тест, ПР-2 – контрольная работа, ПР-3 – эссе, ПР-4 – реферат, ПР-5 – курсовая работа, ПР-6 – научно-учебный отчет по практике, ПР-7 – отчет по НИРС; ИЗ – индивидуальное задание; ТС – контроль с применением технических средств: ТС-1 – компьютерное тестирование, ТС-2 – учебные задачи, ТС-3 – комплексные ситуационные задачи.

#### 3.2 Содержание занятий по видам учебной работы

Таблица 6 – Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание занятия
<i>Содержание лекционного курса</i>		
<b>1. Введение в управленческий консалтинг</b>		
1.1	Предмет управленческого консалтинга	Управленческий и социологический консалтинг как профессиональная деятельность. «Экономический» и «социальный» результаты консалтинга. Эволюция управленческих подходов. Гуманизация экономики.

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание занятия
1.2	Социологический подход в управленческом консалтинге	Теоретические источники социологического консалтинга: системный подход, социология организаций, концепция индустриальных отношений, активная социология и концепция акторов. Этапы и основные тенденции развития индустриальных отношений как предмета социологического консалтинга в западных странах.
1.3	Области управленческого консалтинга	Сферы применения консалтинга. Уровни социологического консалтинга. Основные области социологического консультирования: менеджмент, производственная демократия, социальное партнерство.
<b>2. Процесс управленческого консалтинга</b>		
2.1	Структура и методы управленческого консалтинга	Структура консалтинга: диагностика, организация выработки решений, организация реализации решений. Методы, используемые в консалтинге, и их применение на этапах консалтинга. Ориентиры социологического консалтинга: комбинирование ресурсов, интересы и мотивы участников, индустриальность отношений, прозрачность процедур принятия решений. Качество и эффективность управленческого консалтинга.
2.2	Этапы управленческого консалтинга	Подготовительный и конструктивный этапы управленческого консалтинга. Анализ организации: «анализ первых впечатлений», использование информации из публичных источников, жизненный цикл организации, метатипология Р. Килмана. Организация конструктивного этапа. Программа реализации изменений. Принципы группового конструктивного общения. Формула «Проблема – перспектива – нынешняя ситуация». Формы работы «конференция», «проект».
2.3	Взаимодействие консультанта и объекта консалтинга	Положение и роли консультанта. Организация взаимодействия с объектом консультирования. Профессиональные особенности поведения и этика управленческого консалтинга.
<i>Содержание практических занятий</i>		
<b>1. Введение в управленческий консалтинг</b>		
1.1	Предмет управленческого консалтинга	Связь управленческого консультирования и кадрового, маркетингового, обучающего консультирования. Разработка групповых проектов управленческого консалтинга.
1.2	Социологический подход в управленческом консалтинге	Социологическое измерение менеджмента организаций. Доклады по теоретическим источникам социологического консалтинга.
1.3	Области управленческого консалтинга	Производственная демократия и социальное партнерство как области консалтинга.
<b>2. Процесс управленческого консалтинга</b>		
2.1	Структура и методы	Планирование консалтинга.

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание занятия
	управленческого консалтинга	Методология групповых проектов управленческого консалтинга.
2.2	Этапы управленческого консалтинга	Выработка решений в групповых проектах. Проблемы организации групповой работы. Методы сценариев, конференции, проектов.
2.3	Взаимодействие консультанта и объекта консалтинга	Переговоры с заказчиком консультирования. Внедрение решений. Защита групповых проектов управленческого консалтинга.

#### 4 Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации

Для положительной оценки по результатам освоения дисциплины обучающемуся необходимо выполнить все установленные виды учебной работы. Оценка результатов работы обучающегося в баллах (по видам) приведена в таблице 7.

Таблица 7 - Балльно-рейтинговая оценка результатов учебной работы обучающихся по видам (БРС)

№ недели	Раздел	Вид работы	Баллы	
			Min	Max
3	<b>1. Введение в управленческий консалтинг</b>	1 этап групповых проектов	7	10
4		контрольная работа	7	12
10	<b>2. Процесс управленческого консалтинга</b>	2 этап групповых проектов	7	10
11		контрольная работа	7	12
1-12	Устный опрос и коллоквиум на практических занятиях (всего 8 занятий, до 3 баллов за занятие)		16	24
1-12	Посещение занятий (всего 24 занятия; 0,5 балла за 1 занятие)		7	12
	<b>Итого</b>		<b>51</b>	<b>80</b>
<b>12</b>	<b>Зачет</b>		<b>0</b>	<b>20</b>

Баллы за посещение занятий начисляются при условии посещения не менее 80 % занятий (19 занятий) в течение семестра.

Получение оценки за зачет без прохождения аттестационного испытания по итогам текущей успеваемости возможно, если зачтены оба этапа группового проекта и по итогам работы в течение семестра набрано не менее 51 балла.

Для допуска к зачету студенту необходимо набрать не менее 31 балла в течение семестра. В случае сдачи зачета студент может набрать до 20 баллов – до 10 баллов за собеседование по теоретическому вопросу билета и до 10 баллов за задание-кейс.

Итоговая оценка выставляется в ведомость согласно следующему правилу, изложенному в таблице 8.

Таблица 8 - Шкала и критерии оценивания результатов

Продвинутый уровень (отлично / 86 – 100 баллов)	Повышенный уровень (хорошо / 66 – 85 баллов)	Пороговый уровень (удовлетворительно / 51 – 65 баллов)	Первый уровень (неудовлетворительно / 0-50 баллов)
Обучающийся в полной мере владеет	Обучающийся владеет теоретическими	Обучающийся владеет частично	Обучающийся не владеет

теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, грамотно излагает материал, способен иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных исследований, применять теоретические знания для решения практических профессиональных задач. Правильно интерпретирует полученные результаты и делает обоснованные выводы.	основами дисциплины и научной терминологией, грамотно излагает материал, способен решать практические профессиональные задачи, но допускает отдельные существенные ошибки в интерпретации результатов и выводах.	теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, фрагментарно способен решать практические профессиональные задачи, допускает несколько существенных ошибок решениях, может частично интерпретировать полученные результаты, допускает ошибки в выводах.	теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, демонстрирует отрывочные знания, не способен решать практические профессиональные задачи, допускает множественные существенные ошибки в ответах, не умеет интерпретировать результаты и делать выводы.
--	--	---	--

## 5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 5.1 Учебная литература

#### Основная учебная литература

Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход : учебное пособие для вузов / В. Ю. Забродин. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 130 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10127-0. — URL: <https://urait.ru/bcode/453411> (дата обращения: 27.01.2020). — Текст : электронный.

#### Дополнительная литература

Л. В. Лебедева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 162 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00009-2. — URL: <https://urait.ru/bcode/453486> (дата обращения: 08.02.2020). — Текст : электронный.

### 5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Учебные занятия проводятся в учебных аудиториях НФИ КемГУ.

Учебная аудитория (мультимедийная) для проведения:

- занятий лекционного типа;
- занятий семинарского (практического) типа;
- групповых и индивидуальных консультаций;
- текущего контроля и промежуточной аттестации.
- государственной итоговой аттестации.

**Специализированная (учебная) мебель:** доска меловая, кафедра, столы, стулья.

**Оборудование для презентации учебного материала:** *стационарное* - компьютер, экран, проектор, акустическая система.

**Используемое программное обеспечение:** MSWindows (MicrosoftImaginePremium 3 year по лицензионному договору № 1212/KMP от 12.12.2018 г. до 12.12.2021 г.), LibreOffice (свободно распространяемое ПО), FoxitReader (свободно распространяемое ПО), Firefox 14 (свободно распространяемое ПО), Яндекс.Браузер (отечественное свободно распространяемое ПО).

**Интернет с обеспечением доступа в ЭИОС.**

## **5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

### **Перечень СПБД и ИСС по дисциплине:**

Consulting.ru : сайт. – Москва, 2000. – URL: <http://www.consulting.ru/> (дата обращения: 12.02.2020). – Текст : электронный.

Эксперт : сайт. – Москва, 2000. – URL: <http://www.expert.ru/> (дата обращения: 12.02.2020). – Текст : электронный.

BCG : сайт. – Москва, 2000. – URL: <http://www.bcg.com/ru-ru/> (дата обращения: 12.02.2020). – Текст : электронный.

Универсальная база данных East View (периодика) : сайт. – Москва, 2010. – URL: <http://www.ebiblioteka.ru/> (дата обращения: 03.09.2020). – Текст: электронный.

Электронно-библиотечная система "Лань": сайт. – URL: <http://e.lanbook.com>

Договор № 22-ЕП от 05 марта 2020 г., период доступа – с 03.04.2020 г. по 02.04.2021 г., Доступ из локальной сети НФИ КемГУ свободный, неограниченный, с домашних ПК – авторизованный.

Электронно-библиотечная система «Знаниум» : сайт. – URL: [www.znanium.com](http://www.znanium.com)

Договор № 4222 эбс от 10.03.2020, период доступа с 16.03.2020 г. по 15.03.2021 г. Доступ из локальной сети НФИ КемГУ свободный, неограниченный, с домашних ПК – авторизованный.

Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» (базовая часть) : сайт. – URL: <http://biblioclub.ru>. Контракт № 185-12/19 от 14.02.2020 г., период доступа с 15.02.2020 г. до 14.02.2021 г. Доступ из локальной сети НФИ КемГУ свободный, неограниченный, с домашних ПК – авторизованный.

Электронно-библиотечная система «Юрайт» : сайт. – URL: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru).

Договор № 01-ЕП/44 от 14.02.2020 г., период доступа с 17.02.2020 г. до 16.02.2021 г. Доступ из локальной сети НФИ КемГУ свободный, с домашних ПК – авторизованный.

Электронная полнотекстовая база данных периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам ООО «ИВИС» : сайт. – URL: <https://dlib.eastview.com>.

Договор № 223-П от 05.12.2019 г., период подписки с 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г., доступ предоставляется из локальной сети НФИ КемГУ.

Научная электронная библиотека : сайт. – URL: <http://elibrary.ru>.

Доступ к отдельным периодическим изданиям. Договор № SU-19-12/2019-2 от 24.12.2019 г. период подписки с 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г. Доступ авторизованный.

Межвузовская электронная библиотека (МЭБ) : сайт. – URL: <https://icdlib.nspu.ru>

НФИ КемГУ является участником и пользователем МЭБ. Договор о присоединении к МЭБ от 15.10.2013 г, доп. соглашение от 01.04.2014 г. (договор бессрочный). Доступ из локальной сети НФИ КемГУ свободный, с домашних ПК – авторизованный.

## **6 Иные сведения и (или) материалы**

### **6.1. Примерные темы и варианты письменных учебных работ**

#### **Примерные вопросы для контрольных работ**

##### **Раздел 1**

1. Опишите сходства и различия американской и российской школ организационного консультирования.

2. В каком типе организационного консультирования относятся следующие задачи? Объясните свои решения.

А) Снижение случаев производственного травматизма, связанного с тем, что сотрудники пренебрегают правилами безопасности труда.

Б) Снижение транзакционных издержек на поиск новых деловых партнеров.

В) Обеспечение поддержки проекта - строительство производственного цеха вблизи жилого квартала.

3. Изучите материалы кейса. Вас привлекли как консультанта для поиска решений – после слияния компаний между сотрудниками объединенной компании возникают многочисленные конфликты, деловые коммуникации нарушены, растет текучесть кадров.

- a) Вычлените основные проблемы, требующие решений, и сформулируйте задачи. В каких областях управленческого консалтинга они сосредоточены?
- b) Какие данные для консультирования понадобятся, чтобы решить поставленные задачи? Какими методами и из каких источников они могут быть получены?
- c) Какие ориентиры социологического подхода вам помогут в решении задач?
- d) Какие показатели можно использовать для оценки эффективности консалтинга и принятых решений?

## Раздел 2

1. Изучите материалы кейса – данные об организации и задачи консультирования.

- a) Укажите, какие группы стейкхолдеров и каких экспертов стоит привлечь для выработки решений.
- b) Выберите способ выработки решений и создайте план работы по выработке решений в формате «конференция».

2. Посмотрите видеоматериал о взаимодействии консультанта и заказчика.

- a) Какие проблемы возникли во взаимодействии? Что было их источником?
- b) Предложите варианты решения проблем.

## 6.2 Примерные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Таблица 9 - Примерные теоретические вопросы и практические задания к зачету

Разделы и темы	Примерные теоретические вопросы	Примерные практические задания
<b>1. Введение в управленческий консалтинг</b>		
Предмет управленческого консалтинга	1. Управленческий и социологический консалтинг как профессиональная деятельность. 2. «Экономический» и «социальный» результаты консалтинга. 3. Эволюция управленческих подходов. Гуманизация экономики.	
Социологический подход в управленческом консалтинге	4. Теоретические источники социологического консалтинга. 5. Этапы и основные тенденции развития индустриальных отношений как предмета социологического консалтинга.	Работа с кейсом: определение социологических аспектов консалтинга
Области управленческого консалтинга	6. Сферы применения консалтинга. 7. Основные области социологического консультирования.	Работа с кейсом: определение областей и задач консалтинга.
<b>2. Процесс управленческого консалтинга</b>		

Структура и методы управленческого консалтинга	8. Структура консалтинга. 9. Ориентиры социологического консалтинга. 10. Качество и эффективность управленческого консалтинга.	Работа с кейсом: планирование консалтинга
Этапы управленческого консалтинга	11. Подготовительный и конструктивный этапы управленческого консалтинга. 12. Анализ организации в консалтинге: методы и подходы. 13. Организация конструктивного этапа. 14. Формы работы над выработкой решений: «конференция», «проект».	Работа с кейсом: подбор методов консалтинга
Взаимодействие консультанта и объекта консалтинга	15. Статус и роли консультанта. 16. Этика управленческого консалтинга. 17. Взаимодействие с объектом консультирования.	Работа с кейсом: ошибки работы с заказчиком и пути их решений

Составители: Маляр А. А., ст. преп. кафедры экономики и управления