

Кафедра социальной психологии СПбГУП

**Требования к выпускной
квалификационной работе
по направлению подготовки
«Психология»**

3 уровня исследования

Эмпирически
и
Теоретическ
ий
Методологически
и

Эмпирический уровень

Сбор первичной информации,
фиксирующей
психологические факты
+ описание полученных
данных

Обычно в рамках
определенных
теоретических концепций

Теоретический уровень

Обеспечивает объяснение эмпирических данных путем соотнесения их с результатами других работ

Уровень построения концептуальных, теоретических моделей психологических процессов и явлений

Методологический уровень

Рассматривает систему феноменов и их элементов, соотношение принципов и категорий

Определяет исходные принципы изучения психологических явлений

Теория – это система положений, объясняющих, каким образом и почему определенные явления связаны между собой.

Черты хорошей теории (Franzoi, 1996):

- 1) точность предсказания поведения
- 2) «внутренняя согласованность»
- 3) «экономичность»
- 4) «фертильность» (плодородие)

Этапы социально-психологического исследования

- Выбор темы: постановка проблемы, на основании чего формулируются цель, задачи, объект, предмет.
- Поиск научной литературы и ее анализ.
- Выдвижение гипотез. Гипотеза – вытекающее из теории предположение для предварительного объяснения каких-либо явлений.
- Выбор исследовательского плана: корреляционный или экспериментальный.
- Сбор первичной информации
- Обработка данных
- Анализ результатов, выводы,

Постановка проблемы.

Проблема – вопрос, для решения которого пока нет накопленных знаний; это состояние «знания о незнании».

Решение проблемы нацелено на приращение знания = научная новизна.

Психологические проблемы связаны с запросами общества = актуальность.

Постановка проблемы

Этапы:

- 1) обнаружение недостаточности знаний
- 2) осознание потребности в ее устранении
- 3) описание проблемы на естественном языке
- 4) формулировка в научных терминах

Выбор темы



Программа исследования

Программа – теоретико-методологическая основа психологических процедур исследования:

- сбора,
- обработки,
- анализа данных.

Программа задает логику, этапность исследования

Методологический раздел программы

- постановка проблемы
- определение объекта и предмета
+ предварительный теоретический
анализ
 объекта исследования
- цель и задачи исследования
- интерпретация и операционализация
основных понятий
- выдвижение гипотез

Выдвижение рабочих гипотез – главный методологический инструмент исследования

- **Описательные**: предположения о свойствах объекта, его структуре. Гипотезы о структурно-функциональных связях и классификационных характеристиках объекта.
- **Объяснительные**: предположения о причинно-следственных зависимостях переменных. Для проверки – эксперимент!

Процедурный раздел программы

- определение стратегического плана исследования (поисковый, описательный, экспериментальный)
- формирование выборки
- описание методов сбора, обработки и анализа данных

Коммуникативные особенности личности менеджера как фактор успешности продаж

Цель исследования – изучение взаимосвязи коммуникативных особенностей менеджеров по продажам и успешности их профессиональной деятельности.

Объект исследования: менеджеры по продажам оптово-розничного предприятия, а также смежных с ним организаций (предприятий-поставщиков).

Предмет исследования – коммуникативные особенности менеджеров по продажам и их взаимосвязь с профессиональной деятельностью.

**Коммуникативные особенности личности
менеджера как фактор успешности продаж**

Гипотеза исследования: коммуникативные особенности менеджеров по продажам являются одним из факторов успешности профессиональной деятельности, а именно: успешности продаж. Успешной деятельности менеджеров в области продаж способствует специфический комплекс коммуникативных особенностей.

Коммуникативные особенности личности менеджера как фактор успешности продаж

В соответствии с гипотезой исследования предполагалось решить следующие задачи:

1. Исследовать коммуникативные особенности менеджеров по продажам.
2. Исследовать показатели успешности их профессиональной деятельности, а именно - успешности продаж.
3. Исследовать взаимосвязь коммуникативных особенностей менеджеров по продажам и успешности их профессиональной деятельности.

В качестве показателя успешности профессиональной деятельности автор рассматривает успешность продаж. Индикатором успешности продаж стал показатель процентного перевыполнения плана продаж.

Валиева Светлана
(пример 2)

Роль личностных качеств людей с ограниченными возможностями в их самореализации

Цель исследования — выявить личностные качества людей с ограниченными возможностями, способствующие их самореализации.

Задачи:

- 1) Определить уровень самореализации слабослышащих людей по их самооценке.
- 2) Изучить личностные качества слабослышащих людей.
- 3) Определить сферы самореализации людей с ограниченными возможностями.

Роль личностных качеств людей с ограниченными возможностями в их самореализации

Объект – самореализация людей с ограниченными возможностями.

Предмет – взаимосвязь личностных качеств людей с ограниченными возможностями с их самореализацией.

Основная гипотеза: У людей с ограниченными возможностями существуют личностные качества, способствующие их самореализации или препятствующие ей.

Частные гипотезы:

- 1) Самооценка самореализации у слабослышащих людей занижена.
- 2) Сферы самореализации у слабослышащих людей ограничены (чаще всего семейной сферой).
- 3) Развитые волевые качества способствуют самореализации слабослышащих людей.