

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Факультет психологии и философии

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Психология управления бизнесом**

**Кафедра общей и социальной психологии  
факультета психологии и философии**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

**37.04.01 Психология**

Профиль подготовки

**Психология консультативной работы и психотехнологии развития**

Уровень высшего образования  
**магистратура**

Форма обучения  
**Очная**

Статус дисциплины: **вариативная**

Махачкала 2017



### **Аннотация рабочей программы дисциплины**

«Психология управления бизнесом» входит в вариативную часть образовательной программы магистратуры по направлению подготовки 37.04.01. «Психология».

Дисциплина реализуется на факультете психологии и философии кафедрой общей и социальной психологии.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с проблемой того, что одной из важнейших тенденций современного периода общественного развития России является вовлечение все большей части экономически активного населения в сферу бизнес-деятельности. Основная направленность курса состоит в рассмотрении особой реальности, т.к. эта деятельность предъявляет специфические требования ко всем реализующим её субъектам – и предпринимателям, владельцам «собственного дела», и наёмным работникам. Значимость психологического аспекта бизнеса как целостного социокультурного феномена связана с общемировой тенденцией «усиления присутствия человека» во всех сферах социального бытия, – в т.ч. и тех, приоритет в изучении которых традиционно принадлежал экономическим наукам.

В этой связи возникает объективная необходимость повышения уровня психологической компетентности специалистов в области экономической теории, их способности адекватно понимать взаимодействие психологических и экономических факторов поведения людей в сфере социально-трудовых и экономических отношений.

Дисциплина нацелена на формирование следующих профессиональных компетенций выпускника: профессиональных – ОК – 2, ОПК – 2; ПК-9,10.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля успеваемости в форме контрольной работы, реферата и промежуточный контроль в форме зачета.

Объем дисциплины 1 зачетную единицу, в том числе в 36 академических часа по видам учебных занятий

Семес тр	Учебные занятия						СРС, в том числе экзамен	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференциро ванный зачет, экзамен)
	в том числе							
	Контактная работа обучающихся с преподавателем					КСП контроль		
	Все го	из них						
	Лекц ии	Лаборатор ные занятия	Практич еские занятия	КСР				
1	36	6		12			18	Зачет

## 1. Цели освоения дисциплины

**Целью** изучения дисциплины «Психология управления бизнесом» является ознакомление студентов с основами новой прикладной науки как одной из областей психологического знания., т.е. изучение психологических особенностей поведения человека в бизнесе.

## 2. Место дисциплины в структуре ООП магистратуры

«Психология управления бизнесом» входит в вариативную часть образовательной программы магистратуры по направлению подготовки 37.04.01. «Психология».

«Психология управления бизнесом» логически и содержательно-методически взаимосвязана с общей психологией, социальной психологией, психологией конфликта, психологией общения и психодиагностикой.

## 3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения).

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
<b>ОК-2</b>	готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	<b>Знать:</b> основные этические и юридические нормы работы психолога <b>Уметь:</b> использовать теоретические знания в профилактике и предотвращении кризисных ситуаций

		<b>Владеть:</b> способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему
<b>ОПК-2</b>	готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	<b>Знать:</b> особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами; <b>Уметь:</b> строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы; <b>Владеть:</b> навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.
<b>ПК 9</b>	способность выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> потребности в основных видах психологических услуг и возможности психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности. <b>Владеть:</b> способностью выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере

		профессиональной деятельности.
<b>ПК-10</b>	способность выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности	<p><b>Знать:</b> современные научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p><b>Уметь:</b> выявлять потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p><b>Владеть:</b> методами и навыками выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методами и навыками проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p>

#### **4. Объем, структура и содержание дисциплины.**

4.1. Объем дисциплины составляет 1 зачетную единицу, 36 академических часов.

4.2. Структура дисциплины.

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Контроль самостоятельной работы		
<i>Модуль 1. Психология управления бизнесом, как новая отрасль психологического знания.</i>								
1	<b>Тема 1.</b> Теоретико-методологические основы психологии бизнеса	1	2	2	2		2	Опрос
2	<b>Тема 2.</b> Лидерство и лидер как основа процветания современного бизнеса	1	4	2	2		2	Опрос, реферат
3	<b>Тема 3.</b> Новые способы управления людьми	1	5	2	2		2	Опрос
4	<b>Тема 4.</b> Психология успеха		6		2		4	Эссе
5	<b>Тема 5.</b> Позитивное мышление как обязательная черта личности для достижения успеха	1	7		2		4	Опрос, реферат
6	<b>Тема 6.</b> Имидж как средство успешного предпринимательства	1	8		2		4	Опрос, кейс-методы
	<i>Итого по модулю 1:36</i>			6	12		18	Контрольная работа
	<b>ИТОГО: 36</b>			<b>6</b>	<b>12</b>		<b>18</b>	

### 4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

#### Модуль 1

**Психология управления бизнесом, как новая отрасль психологического знания.**



## **Тема 1.** Теоретико-методологические основы психологии бизнеса

Определение бизнеса. Виды бизнеса. Условия конкурентной способности бизнеса. Ключевые составляющие успешного бизнеса. Предмет и объект психологии бизнеса.

**Тема 2.** Лидерство и лидер как основа процветания современного бизнеса.

Возникновение лидера нового типа. Военные модели лидерства. Эволюция лидерства. Лидер нового типа. Окно Джо – Гарри. Шкала оценки лидерских качеств. Десять лидерских качеств. Воспитание потенциальных лидеров. Командная работа. 4 часа.

## **Тема 3.** Новые способы управления людьми

От кадровых ресурсов к человеческим. Модель семи S Тома Питерса. Наделение сотрудников полномочиями. Реализации идеи наделения полномочиями на практике. Розабет Мосс Кантер о формировании идеи наделения полномочиями. Изменяющаяся природа оценки персонала или «обратная связь в 360<sup>0</sup>». Управленческий талант. Управление изменениями. Отношение персонала к изменениям. Семь навыков и умений для управления изменениями. Ричард Паскаль о пути от изменений к трансформации.

## **Тема 4.** Психология успеха

Определение понятия «успех». Основополагающие элементы успеха. Правила успеха. Семь законов максимальных достижений успеха: закон первый - принцип контроля; закон случайности; закон причины и следствия; закон веры; закон ожидания; закон притяжения; закон соответствия или аналогии.

**Тема 5.** Позитивное мышление как обязательная черта личности для достижения успеха

У. Джеймс о позитивном мышлении. Позитивное мышление как основа силы для решения проблем. Шесть основных видов страха, препятствующих успеху. Способы выработки позитивного мышления. Визуализация, или мысленное представление.

## **Тема 6. Имидж как средство успешного предпринимательства**

Имидж как явление социальное и индивидуальное. Составные части имиджа. Личность как основа имиджа. Мифы и факты о эффекте «первого впечатления». Выбор обоснованной поведенческой тактики. Использование эффективной поведенческой техники. Имидж как символ профессии. Особенности имиджа на телеэкране и СМИ.

### **Темы семинарских занятий**

**Модуль 1. Психология управления бизнесом, как новая отрасль психологического знания.**

#### **Семинарское занятие № 1 (продолжительность 2 часа)**

***Тема. Теоретико-методологические основы психологии бизнеса***

#### **Вопросы к семинарскому занятию**

1. Виды бизнеса.
2. Условия конкурентной способности бизнеса.
3. Ключевые составляющие успешного бизнеса.
4. Предмет и объект психологии бизнеса.

#### **Литература**

1. Бардиер Г.Л. Бизнес-психология. – М.: Генезис, 2002. – 412 с.
2. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hrm.ru/db/hrm/5DFBE7E9923C6353C3256FA1003EE352/category.html>
3. Занковский, Анатолий Николаевич. Организационная психология: Учебное пособие для вузов / А.Н. Занковский; Гл.ред. Д.И. Фельдштейн, 2002. – 648 с
4. Руденко А.М. Управленческая психология. – Р/н Д.: Феникс, 2010
5. Возьмитель А.А.: Способы бизнеса и способы жизни российских предпринимателей, [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nkbooksellers.com/books/?rid=125220&lang=cyr>

6. Социальная психология экономического поведения/ Отв. Ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова.-М., 1999.

### **Семинарское занятие № 2 (продолжительность 2 часа)**

***Тема 2. Лидерство и лидер как основа процветания современного бизнеса.***

1. Возникновение лидера нового типа.
2. Военные модели лидерства.
3. Эволюция лидерства.
4. Лидер нового типа.
5. Воспитание потенциальных лидеров.
6. Командная работа.

### **Литература**

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М., 2003.
2. Андреева Г.М. Социальная психология, [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/psy/psy049.htm>
3. Бардиер Г.Л. Бизнес-психология. – М.: Генезис, 2002. – 412 с.
4. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/16908/>
5. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. М., 2005.
6. Руденко А.М. Управленческая психология. – Р/н Д.: Феникс, 2010
7. Психология предпринимательской деятельности / под ред. Бодрова В.А.М., ИП РАН, 1995
8. Менегетти Антонио Психология лидера. – М.: Онтопсихология, 2002.
9. Фарсон Р., Кейес Р. Парадоксы лидерства. Выигрывает тот, кто делает больше ошибок. – М.: София» 2006.

### **Семинарское занятие № 3 (продолжительность 2 часа)**

***Тема 3. Новые способы управления людьми***

1. Наделение сотрудников полномочиями.
2. Реализации идеи наделения полномочиями на практике.
3. Управленческий талант.
4. Управление изменениями.
5. Отношение персонала к изменениям.
6. Семь навыков и умений для управления изменениями.

### **Литература**

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М., 2003.
10. Андреева Г.М. Социальная психология [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/psy/psy049.htm>
2. Бардиер Г.Л. Бизнес-психология. – М.: Генезис, 2002. – 412 с.
11. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/16908/>
3. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. М., 2005.
4. Занковский, Анатолий Николаевич. Организационная психология: Учебное пособие для вузов / А.Н. Занковский; Гл.ред. Д.И. Фельдштейн, 2002. – 648 с
5. Руденко А.М. Управленческая психология. – Р/н Д.: Феникс, 2010
6. Бабаева Л. Образ предпринимателя на страницах газет // Деловой мир. 1992. №48.
7. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М., 1994.
8. Дейнеко О.С. Отношение к деньгам у предпринимателей малого бизнеса: Депонент ИНИОН РАН. СПб., 1996.
9. Психология предпринимательской деятельности / под ред. Бодрова В.А.М., ИП РАН, 1995
10. Менегетти Антонио Психология лидера. – М.: Онтопсихология, 2002.
11. Сандомирский М.Е. Психология коммерции. – М., 2006.
12. Управление людьми. – М.: РИПОЛ Классик, 2008.

## **Семинарское занятие № 4 (продолжительность 2 часа)**

### ***Тема 4. Психология успеха***

1. Основопологающие элементы успеха.
2. Правила успеха.
3. Семь законов максимальных достижений успеха: закон первый - принцип контроля; закон случайности; закон причины и следствия; закон веры; закон ожидания; закон притяжения; закон соответствия или аналогии.

### **Литература**

1. Бардир Г.Л. Бизнес-психология. – М.: Генезис, 2002. – 412 с.
12. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/16908/>
2. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. М., 2005.
3. Занковский, Анатолий Николаевич. Организационная психология: Учебное пособие для вузов / А.Н. Занковский; Гл.ред. Д.И. Фельдштейн, 2002. – 648 с
4. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2006. – 276 с
5. Дейнеко О.С. Отношение к деньгам у предпринимателей малого бизнеса: Депонент ИНИОН РАН. СПб., 1996.
6. Психология предпринимательской деятельности / под ред. Бодрова В.А.М., ИП РАН, 1995
7. Сандомирский М.Е. Психология коммерции. – М., 2006.
8. Чирикова Л.Е. Лидеры российского предпринимательства: Менталитет, смыслы, ценности М., ИС РАН, 1997.
9. Фарсон Р., Кейес Р. Парадоксы лидерства. Выигрывает тот, кто делает больше ошибок. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://loadbookvo.ru/products/download-paradoksy-liderstva-vyigryvaet-tot-kto-delaet-bolshe-oshibok-farson-richard-kejes-ralf-5-9550-0857-8/>

## **Семинарское занятие № 5 (продолжительность 2 часа)**

## ***Тема 5. Позитивное мышление как обязательная черта личности для достижения успеха***

1. Позитивное мышление как основа силы для решения проблем.
2. Шесть основных видов страха, препятствующих успеху.
3. Способы выработки позитивного мышления.
4. Визуализация, или мысленное представление.

### **Литература**

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М., 2003.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Астек – Пресс, 2002.
3. Бардиер Г.Л. Бизнес-психология. – М.: Генезис, 2002. – 412 с.
4. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. М., 2005.
5. Занковский, Анатолий Николаевич. Организационная психология: Учебное пособие для вузов / А.Н. Занковский; Гл.ред. Д.И. Фельдштейн, 2002. – 648 с
6. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб.: СПбГУП, 2003.
7. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2006. – 276 с
8. Бабаева Л. Образ предпринимателя на страницах газет // Деловой мир. 1992. №48.
9. Возьмитель А.А.: Способы бизнеса и способы жизни российских предпринимателей, М., ИС РАН, 1997
10. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология маркетинга.
11. Психология предпринимательской деятельности / под ред. Бодрова В.А.М., ИП РАН, 1995
12. Менегетти Антонио Психология лидера. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.klex.ru/9kz>
13. Сандомирский М.Е. Психология коммерции. – М., 2006.
14. Чирикова Л.Е. Лидеры российского предпринимательства: Менталитет, смыслы, ценности М., ИС РАН, 1997.

15. Управление людьми. – М.: РИПОЛ Классик, 2008.
16. Фарсон Р., Кейес Р. Парадоксы лидерства. Выигрывает тот, кто делает больше ошибок. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://loadbookvo.ru/products/download-paradoksy-liderstva-vyigryvaet-tot-kto-delaet-bolshe-oshibok-farson-richard-kejes-ralf-5-9550-0857-8/>
17. Ягер Д. Деловой этикет: Как выжить и преуспеть в мире бизнеса. М., 1994.

### **Семинарское занятие № 6 (продолжительность 2 часа)**

#### ***Тема 6. Имидж как средство успешного предпринимательства***

1. Выбор обоснованной поведенческой тактики.
2. Использование эффективной поведенческой техники.
3. Имидж как символ профессии.
4. Особенности имиджа на телеэкране и СМИ.

### **Литература**

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М., 2003.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Асток – Пресс, 2002.
3. Бардиер Г.Л. Бизнес-психология. – М.: Генезис, 2002. – 412 с.
- 4.
5. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2000.
6. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. М., 2005.
7. Занковский, Анатолий Николаевич. Организационная психология: Учебное пособие для вузов / А.Н. Занковский; Гл.ред. Д.И. Фельдштейн, 2002. – 648 с
8. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб.: СПбГУП, 2003.
9. Руденко А.М. Управленческая психология. – Р/н Д.: Феникс, 2010
10. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2006. – 276 с

11. Бабаева Л. Образ предпринимателя на страницах газет // Деловой мир. 1992. №48.
12. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М., 1994.
13. Возьмитель А.А.: Способы бизнеса и способы жизни российских предпринимателей, М., ИС РАН, 1997
14. Менегетти Антонио Психология лидера. – М.: Онтопсихология, 2002.
15. Чирикова Л.Е. Лидеры российского предпринимательства: Менталитет, смыслы, ценности М., ИС РАН, 1997.
16. Управление людьми. – М.: РИПОЛ Классик, 2008.
17. Фарсон Р., Кейес Р. Парадоксы лидерства. Выигрывает тот, кто делает больше ошибок. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://loadbookvo.ru/products/download-paradoksy-liderstva-vyigryvaet-tot-kto-delaet-bolshe-oshibok-farson-richard-kejes-ralf-5-9550-0857-8/>

## **5. Образовательные технологии**

В процессе преподавания дисциплины «Психология управления бизнесом» применяются следующие образовательные технологии: развивающее обучение, проблемное обучение, коллективная система обучения, лекционно-зачетная система обучения, технология развития критического мышления (в том числе «cause study»). При чтении данного курса применяются такие виды лекций, как вводная, лекция-информация, обзорная, проблемная.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах (лекция-беседа, лекция-дискуссия, лекция-консультация, проблемная лекция), определяется главной целью (миссией) программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием конкретных дисциплин, и в целом в учебном процессе по данной дисциплине они должны составлять не менее 6 часов аудиторных занятий.



## 6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Разделы и темы для самостоятельного изучения	Содержание самостоятельной работы	Вид самостоятельной работы	Количество часов на самостоятельную работу
<p><b>Раздел №1 Психология управления бизнесом, как новая отрасль психологического знания. Номера источников из списка литературы, необходимые к использованию при самостоятельной работе (О.Л.-1, 3, 5, 7, 8; ДЛ. – 6,8,12, 15,19, 21, 23,24,32, 40.)</b></p>	<p>Ключевые составляющие успешного бизнеса.            Эволюция лидерства.            Лидер нового типа.            Воспитание потенциальных лидеров.            Командная работа.            Отношение персонала к изменениям.            Семь навыков и умений для управления изменениями.            Семь законов максимальных достижений успеха: закон первый - принцип контроля; закон случайности; закон причины и следствия; закон веры; закон ожидания; закон притяжения; закон соответствия или аналогии.            Деловые визиты. Встреча, приём – первые секунды общения.            Поведение с коллегами и подчинёнными.            Поведение на деловой вечеринке.            Бизнес-этикет и лицезвая экспрессия.            Секреты делового общения, или основные отличия гражданского и бизнес-этикета</p>	<p>Контрольная работа, реферат</p>	<p>18</p>

### Примерная тематика рефератов

1. Бизнес в России как социально-значимая сфера деятельности.
2. Российское общество и бизнес – особенности взаимовосприятия.
3. Экономическая социализация.
4. Основные ценностные ориентиры российских бизнесменов.
5. Социально-психологический портрет российского бизнесмена.

6. Хозяйственно-экономическая функция и особая духовно-экономическая сущность бизнеса.

7. «Успешные черты» современного бизнесмена.

8. Современный цивилизованный бизнес и его основные функции.

9. Показатели объективной оценки степени соответствия деятельности бизнесменов потребностям населения.

10. Характеристики ценностных систем, определяющие перспективы выживания в обществе.

11. Основные черты деятельности бизнесмена.

12. Основные условия существования бизнеса в обществе.

13. Основное противоречие в природе бизнеса, воздействие культурной и социальной атмосферы.

14. Восприятие личности в современной социальной среде.

15. Проблемы связи материального и духовного.

16. Аспекты и источники экономической социализации.

17. Механизм экономической социализации.

18. Этапы экономической социализации у детей.

19. Модель экономической социализации взрослых в России.

20. Деньги и их взаимосвязь с понятиями любви, безопасности, силы и свободы.

21. Половые различия и восприятие денег.

22. Отношение к деньгам в среде современной российской интеллигенции.

23. Деньги в жизни современного российского бизнесмена.

24. Основные различия между Предпринимателем и Менеджером.

25. Психологические типы предпринимателей.

26. Основные отличия между Предпринимателем и Лидером.

27. Основные отличия между Менеджером и Инвестором

28. Субъективные факторы, влияющие на восприятие и оценку риска.

29. Основные виды систематических ошибок, допускаемых при оценке вероятностей событий.

30. Понятие экономического риска.

31. Основные отличия предпринимательского и игрового рисков.

32. Пути утечки информации; основные ошибки менеджмента, повышающие вероятность умышленного ущерба со стороны работника.

33. Склонность к риску как одна из черт личности.

34. Стремление к риску и поведение, связанное с риском.

35. Основные принципы принятия рациональных решений.

36. Шкалирование суждений.

37. Весовые параметры суждений.

38. Понятие отношения правдоподобия.

39. Количественная оценка степени предпочтений.

40. Методика диагностики степени удовлетворения основных потребностей.

41. Методика оценки избегания неудач, мотивации успеха и готовности к риску.

42. Доминирующие интуитивные стратегии российского предпринимательства.

## **7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.**

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

43. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы.

Компетенция	Знания, умения, навыки	Процедура освоения
ОК-2	Знать: основные этические и юридические нормы работы психолога Уметь: использовать	Коллоквиум, письменный опрос, решение практических задач

	<p>теоретические знания в профилактике и предотвращении кризисных ситуаций</p> <p>Владеть: способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему</p>	
ОПК-2	<p>Знать: особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами;</p> <p>Уметь: строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы;</p> <p>Владеть: навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>	Устный, письменный опрос, кейс-метод
ПК - 9	<p>Знать: потребности в основных видах психологических услуг и возможности психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Уметь: выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.</p> <p>Владеть: способностью выявлять потребности в основных видах</p>	Устный, письменный опрос, реферат

	<p>психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.</p>	
ПК-10	<p>Знать: современные научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p>Уметь: выявлять потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Владеть: методами и навыками выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методами и навыками проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p>	<p>Устный, письменный опрос, кейс-метод</p>

## 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций,

### описание шкал оценивания

#### ОК-2

Схема оценки уровня формирования компетенции «готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения»

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<b>Пороговый</b>	<p><b>Знать:</b> основные этические и юридические нормы работы психолога</p> <p><b>Уметь:</b> использовать теоретические знания в профилактике и предотвращении кризисных ситуаций</p> <p><b>Владеть:</b> способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему</p>	Знает об основных этических и юридических нормах работы психолога	Знает об основных этических и юридических нормах работы психолога Уметь использовать теоретические знания в профилактике и предотвращении кризисных ситуаций	Знает об основных этических и юридических нормах работы психолога использовать теоретические знания в профилактике и предотвращении кризисных ситуаций Владеет способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему
<b>Базовый</b>	<p><b>Знать</b> об основных этических и юридических нормах работы психолога</p> <p><b>Уметь</b> использовать теоретические знания в профилактике и предотвращении</p>	Знает основных этических и юридических нормах работы психолога Умеет применять теоретические знания в профилактике и предотвращении кризисных	Имеет глубокие знания в области психологической этики Умеет применять знания этических и юридических норм в профилактике и предотвращении	Знает основные и специфические этические и юридические нормы работы психолога Умеет применять теоретические знания в профилактике и предотвращении кризисных

	<p>кризисных ситуаций</p> <p><b>Владеть</b> способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему</p>	<p>ситуаций</p> <p>Владеет хотя бы одним способом разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему</p>	<p>кризисных ситуаций</p> <p>Владеет минимум двумя способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему</p>	<p>ситуаций в зависимости от их сложности.</p> <p>Владеет несколькими различными способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему.</p>
<b>Продвину- тый</b>	<p><b>Знать</b> основные и специфические этические и юридические нормы работы психолога</p> <p><b>Уметь</b> применять теоретические знания в профилактике и предотвращении кризисных ситуаций в зависимости от их сложности.</p> <p><b>Владеть</b> несколькими различными способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему.</p>	<p>Имеет глубокие знания в области психологической этики</p> <p>Умеет применять знания этических и юридических норм в профилактике и предотвращении кризисных ситуаций</p> <p>Владеет минимум двумя способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему</p>	<p>Знает основные и специфические этические и юридические нормы работы психолога</p> <p>Умеет применять теоретические знания в профилактике и предотвращении кризисных ситуаций в зависимости от их сложности.</p> <p>Владеет несколькими различными способами и методами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему.</p>	<p>Свободно ориентируется в основных и специфических этических и юридических нормах работы психолога</p> <p>Быстро ориентируется при выборе теоретических знаний в профилактике и предотвращении кризисных ситуаций в зависимости от их сложности.</p> <p>Владеет несколькими способами, методами и приемами разрешения острых кризисных ситуаций и оказания первичной психологической помощи пострадавшему.</p>

Схема оценки уровня формирования компетенции «готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия»

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<b>Пороговый</b>	<p><b>Знать:</b> особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами;</p> <p><b>Уметь:</b> строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы;</p> <p><b>Владеть:</b> навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>	<p>Знает особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами;</p>	<p>Знает особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами; Уметет строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы;</p>	<p>Знает особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами; Уметет строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы; Владеет навыками делового общения в профессиональной среде, навыками</p>



				руководства коллективом.
<b>Базовый</b>	<p>Знать об особенностях социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами;</p> <p><b>Уметь:</b> строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы;</p> <p><b>Владеть:</b> навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>	<p>Знает основные особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами;</p> <p>Умеет хорошо строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы;</p> <p>Владеет навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>	<p>Имеет глубокие знания об особенностях социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами;</p> <p>Умеет хорошо строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы;</p> <p>Владеет коммуникативными навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>	<p>Знает социальные, этнические, конфессиональные, культурные различия, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами;</p> <p>Умеет грамотно строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы;</p> <p>Владеет многими способами делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>
<b>Продвинутый</b>	Знать обо всех известных в науке особенностях	Хорошо ориентируется в особенностях	Свободно ориентируется в особенностях	Свободно ориентируется в

	<p>социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами; Уметь: строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы; Владеть: навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>	<p>социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами; Умеет хорошо строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы; Владеет навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>	<p>социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами; Умеет хорошо строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы; Владеет коммуникативными навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>	<p>особенностях социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива; этические нормы общения с коллегами и партнерами; Уметет строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы; Владеет навыками делового общения в профессиональной среде, навыками руководства коллективом.</p>
--	---	--	---	---

## ПК-9

Схема оценки уровня формирования компетенции «способность выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности»

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<b>Пороговый</b>	<p><b>Знать:</b> потребности в основных видах психологических услуг и возможности психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p><b>Уметь:</b> выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.</p>	<p>Знает потребности в основных видах психологических услуг и возможности психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p>	<p>Знает потребности в основных видах психологических услуг и возможности психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Умеет выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.</p>	<p>Знает потребности в основных видах психологических услуг и возможности психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Умеет выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Владеет способностью выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p>

<b>Базовый</b>	<p>Знать и свободно ориентироваться в потребностях и основных видах психологических услуг и возможности психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Уметь выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.</p> <p>Владеть способностью выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.</p>	<p>Знаком с некоторыми известными в науке современными научными представлениями о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p>Уметь анализировать потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Владеть знаниями об основных и креативных методах и навыках выявления потребностей в основных видах</p>	<p>Имеет четкое представление о потребностях и основных видах психологических услуг и возможности психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Умеет быстро анализировать потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности;</p> <p>Владет несколькими способами выявлять потребности в основных видах психологических</p>	<p>деятельности.</p> <p>Свободно владеет знаниями об известными в науке современными научными представлениями о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности;</p> <p>Умеет быстро и четко анализировать потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в</p>
----------------	--	---	--	---

		психологических услуг, методах и навыках проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности	их услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.	определенной сфере профессиональной деятельности; Владеет несколькими способами и методами выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.
<b>Продвину тый</b>	<b>Знать</b> обо всех известных в науке потребностях и основных видах психологических услуг и возможности психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности <b>Уметь</b> выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности. <b>Владеть</b> способностью	Имеет четкое представление об известных в науке современных научных представлениях о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности; Умеет быстро анализировать потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в	Свободно владеет знаниями представление об известных в науке современных научных представлениях о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности; Умеет быстро и	Свободно владеет основными и дополнительными знаниями об известных в науке современных научных представлениях о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности;

	<p>выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности.</p>	<p>психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности; Владеет одним-двумя навыками применения основных и креативных методов выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методах и навыках проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p>	<p>четко анализировать потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности Владеет несколькими способами и методами применения основных и креативных методов выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методах и навыках проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах</p>	<p>Умеет грамотно и оперативно анализировать потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности; Владеет навыками системного подхода к применению основных и креативных методов выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методах и навыках проектирования и организации работы психологической службы в</p>
--	---	---	---	--

			профессиональной деятельности	различных сферах профессиональной деятельности
--	--	--	-------------------------------	--

## ПК-10

Схема оценки уровня формирования компетенции «способность выявлять потребности в основных видах психологических услуг и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности»

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<b>Пороговый</b>	<p><b>Знать:</b> современные научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p><b>Уметь:</b> выявлять потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать</p>	Имеет общее представление о современных научных представлениях о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности	Ориентируется в современных научных представлениях о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности	Разбирается в современных научных представлениях о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности

	<p>работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p><b>Владеть:</b> методами и навыками выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методами и навыками проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p>		<p>их услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p>	<p>их услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Владеет методами и навыками выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методами и навыками проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p>
<b>Базовый</b>	<p><b>Знать</b> и свободно ориентироваться в современные научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической</p>	<p>Ориентируется в современных научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в</p>	<p>Хорошо разбирается в современных научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях</p>	<p>Свободно ориентируется в современных научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг,</p>



	<p>службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p><b>Уметь</b> хорошо выявлять потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p><b>Владеть</b> способами повышения уровня теоретических знаний в области психологии переживания кризисных ситуаций</p>	<p>различных сферах профессиональной деятельности</p>	<p>организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p>Умеет грамотно выявлять потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p>	<p>условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p>Умеет грамотно подбирать потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности</p> <p>Владеет методами и навыками выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методами и навыками проектирования и</p>
--	--	---	--	---

				организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности
<b>Продвину тый</b>	<p><b>Знать</b> обо всех известных в науке современные научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p><b>Уметь</b> отлично выявлять потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной</p>	<p>Хорошо ориентируется в современные научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p>Умеет грамотно определять потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной</p>	<p>Свободно ориентируется в современные научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p>Умеет грамотно определять потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы психологическ</p>	<p>Свободно ориентируется в ориентируется в современные научные представления о способах и методах выявления потребностей в основных видах психологических услуг, условиях организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p> <p>Умеет быстро определять потребности в основных видах психологических услуг; в соответствии с выявленными потребностями в психологических услугах проектировать модели организации работы</p>

	<p>деятельности <b>Владеть</b> основными и креативными методами и навыками выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методами и навыками проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p>	<p>деятельности Владеет основными и креативными методами и навыками выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методами и навыками проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p>	<p>ой службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности Владеет основными минимум двумя креативными методами и навыками выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методами и навыками проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p>	<p>психологической службы и организовывать работу психологической службы в определенной сфере профессиональной деятельности Владеет всеми креативными методами и навыками выявления потребностей в основных видах психологических услуг, методами и навыками проектирования и организации работы психологической службы в различных сферах профессиональной деятельности</p>
--	---	--	---	--

Если хотя бы одна из компетенций не сформирована, то положительной оценки по дисциплине быть не может.

### 7.3. Типовые контрольные задания

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Объект, предмет и задачи изучения психологии управления бизнесом.
2. История возникновения и развития психологии управления бизнесом.
3. Сравнительная характеристика понятий «бизнес» и «предпринимательства».
4. Психологическая характеристика бизнеса как вида трудовой деятельности.

5. Психологические особенности бизнеса в современной российской системе общественных отношений.
6. Ролевая теория личности.
7. Характеристика роли «Предприниматель».
8. Характеристика роли «Менеджер».
9. Характеристика роли «Инвестор».
10. Характеристика роли «Лидер».
11. Психологические особенности предприимчивости.
12. Психологические особенности социальной активности бизнесмена.
13. Мотивационная сфера личности бизнесмена.
14. Интеллектуальная сфера личности бизнесмена.
15. Эмоционально-волевая сфера личности бизнесмена.
16. Коммуникативная сфера личности бизнесмена.
17. Социально-психологическая характеристика конкуренции в бизнесе
18. Учредительские отношения в бизнесе.
19. Социально-психологические характеристики системы мотивирования персонала в бизнесе
20. Формирования команды единомышленников в организации
21. Социально-психологическая концепция организации в бизнесе.
22. Социально-психологическая характеристика жизненного пути организации в бизнесе.
23. Психологическая характеристика позитивного отношения к деньгам.
24. Особенности отношения к деньгам на различных этапах деятельности бизнесмена.
25. Этические принципы в бизнесе.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Общий результат выводится как интегральная оценка, складывающаяся из текущего контроля - 70% и промежуточного контроля - 30%.

Текущий контроль по дисциплине включает:

- посещение занятий - 10 баллов,
- участие на практических занятиях - 15 баллов,
- выполнение домашних (аудиторных) контрольных работ – 20-25 баллов.

Промежуточный контроль по дисциплине включает:

- устный опрос – 15-20 баллов,
- письменная контрольная работа - 50 баллов,
- тестирование - 50 баллов.

8.Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

**а) основная литература**

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М., 2003.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. М.:Асток – Пресс, 2002.
3. Бардиер Г.Л. Бизнес-психология. – М.: Генезис, 2002. – 412 с.
- 4.
5. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2000.
6. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. М., 2005.
7. Занковский, Анатолий Николаевич. Организационная психология: Учебное пособие для вузов / А.Н. Занковский; Гл.ред. Д.И. Фельдштейн, 2002. – 648 с
8. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб.: СПбГУП, 2003.
9. Руденко А.М. Управленческая психология. – Р/н Д.: Феникс, 2010
- 10.Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2006. – 276 с

**б) дополнительная литература**

1. Бабаева Л. Образ предпринимателя на страницах газет // Деловой мир. 1992. №48.
2. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М., 1994.
3. Дейнеко О.С. Отношение к деньгам у предпринимателей малого бизнеса: Депонент ИНИОН РАН. СПб., 1996.
4. Возьмитель А.А.: Способы бизнеса и способы жизни российских предпринимателей, М., ИС РАН, 1997
5. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология маркетинга.
6. Психология предпринимательской деятельности / под ред. Бодрова В.А.М., ИП РАН, 1995
7. Менегетти Антонио Психология лидера. – М.: Онтопсихология, 2002.

8. Сандомирский М.Е. Психология коммерции. – М., 2006.
- 9.
10. Социальная психология экономического поведения/ Отв. Ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова.-М., 1999.
11. Чирикова Л.Е. Лидеры российского предпринимательства: Менталитет, смыслы, ценности М., ИС РАН, 1997.
12. Управление людьми. – М.: РИПОЛ Классик, 2008.
13. Фарсон Р., Кейес Р. Парадоксы лидерства. Выигрывает тот, кто делает больше ошибок. – М.: София» 2006.
14. Ягер Д. Деловой этикет: Как выжить и преуспеть в мире бизнеса. М., 1994.

#### **в) Интернет-ресурсы**

**Электронно-библиотечные системы (ЭБС), базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:**

[WWW.I-U.RU](http://www.i-u.ru) Библиотека Русского гуманитарного интернет-университета.

[http://www.i-u.ru/biblio/archive/hrest\\_konfliktologiya/](http://www.i-u.ru/biblio/archive/hrest_konfliktologiya/) Анцупов А.Я., Леонов Н.И. и др. Хрестоматия по конфликтологии

<http://soc.lib.ru/> Электронная Библиотека Социологии, Психологии, Управления

<http://www.biblioclub.ru/> Университетская библиотека Online

<http://www.psychology.ru/> Психологическая библиотека

**Электронно-библиотечные системы (ЭБС), базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

<http://polpred.com/> База данных polpred

<http://window.edu.ru/> Единое окно доступа к образовательным ресурсам.

<http://www.edu.ru/> Российское образование. Федеральный портал

<http://www.biblioclub.ru/> Университетская библиотека Online

[www.azps.ru/handbook](http://www.azps.ru/handbook) (психологический словарь)

[www.edu.ru](http://www.edu.ru) (федеральный портал «Российское образование»)

[www.e-library.ru](http://www.e-library.ru) (электронная библиотека)

[www.pedlib.ru](http://www.pedlib.ru) (педагогическая библиотека)

[www.psyedu.ru](http://www.psyedu.ru) (электронный журнал «Психологическая наука и образование»)

[www.rospsy.ru](http://www.rospsy.ru) (сайт Федерации психологов образования России)

[www.personal-mix.ru](http://www.personal-mix.ru) (Журнал «Персонал-микс»)

[www.top-personal.ru](http://www.top-personal.ru) (Журнал «Управление персоналом»)

[www.kdelo.ru](http://www.kdelo.ru) (Журнал «Кадровое дело» )

[www.hr-journal.ru](http://www.hr-journal.ru) (Электронный журнал «Работа с персоналом»)

[www.sup.kad-rovik.ru](http://www.sup.kad-rovik.ru) (Журнал «Справочник по управлению персоналом»)

### **Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля).**

Факультет психологии и философии ДГУ располагает всем необходимым материально-техническим обеспечением для выполнения настоящей программы. Оно включает в себя:

-лекционная аудитория на 60 посадочных мест

- наличие компьютерного класса на 15 посадочных мест;

- наличие доступного для студента выхода в Интернет на 15 посадочных мест;

-наличие специально оборудованного кабинета для проведения тренинговых занятий (тренинговый зал) на 25 посадочных мест

### **11.Методические указания студентам**

Изучение дисциплины «Психология управления бизнесом» ведется на 1 курсе очной формы обучения - Магистратура.

Самостоятельная работа студентов (СРС) направлена на повышение качества подготовки специалиста. Проводится в форме консультаций, круглого стола, ролевых игр и т.д. Одной из форм контроля СРС является коллоквиум, имеющий целью выяснение и повышение знаний студентов. На коллоквиуме обсуждаются отдельные части, разделы программы, а также содержание первоисточников – научных монографий по важнейшим проблемам курса.

Самостоятельная работа студентов подразделяется на обязательную и контролируемую. Обязательная СРС обеспечивает подготовку студентов к текущим аудиторным занятиям. Результаты этой подготовки проявляются в активности студентов на занятиях. При отсутствии семинарских и практических занятий активность проявляется при обсуждении проблемных вопросов, поставленных преподавателем на лекциях, в ответах на вопросы по предыдущему материалу, в анализе текущих социальных проблем, возникающих в стране.

Контрольная СРС направлена на углубление и закрепление знаний студентов, развитие аналитических навыков по проблематике дисциплины. Формы контроля за СРС зависят от характера изучаемого материала, от вида самостоятельной работы, от типа задания, от научно-технических средств контроля.

Формами контроля могут быть:

- выборочный опрос студентов на аудиторных занятиях;
- индивидуальная беседа;
- сообщение на семинаре;
- участие в деловой игре;
- проверка письменных работ, рефератов и др.;
- контрольные аудиторные работы;
- выступления с докладами;
- сообщения на конференциях и пр.

Результаты контроля фиксируются в ведомостях с оценкой «аттестован» и «не аттестован».

*Перечень вопросов для СРС:*

- Этапы формирования психологии бизнеса как отрасли психологической науки и основные пути ее развития.
- Психологические методы изучения личности субъектов правоприменительной деятельности.
- Восприятие, внимание, память, мышление и способы развития психологических познавательных процессов.
- Типологические характеристики различных категорий работников.
- Психолого-правовая компетентность руководителя (работника)..
- Психология коммуникативной деятельности специалиста.
- Психологические особенности делопроизводства.

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Психология бизнеса» предназначен для повышения качества подготовки студентов в процессе проведения лекционных, и практических занятий, а также во время самостоятельной работы.

В учебном процессе наиважнейшее место занимает лекционное занятие. От умения эффективно воспринимать, а затем и усваивать подаваемый лектором материал во многом зависит успех обучения. Умение слушать и адекватно реагировать на получаемую информацию важно и при работе по организации того или иного процесса, при проведении различного



рода семинаров, собраний, конференций и т.д. В связи с этим остановимся на некоторых методических рекомендациях по «эффективному слушанию».

Чтобы понять и усвоить то, о чем говорит выступающий, надо уметь слушать внимательно и даже тщательно.

От умения слушать во многом зависит эффективность делового и личного общения людей. Преходящий характер произносимого слова – вот что повышает важность умения слушать. Слушающий, в отличие от говорящего, не может позволить себе отвлечься даже на мгновение, поскольку произносимое слово исчезает, «умирает» в момент, когда оно слетает с губ говорящего. Умение эффективно слушать особенно важно для менеджера, который заинтересован в непосредственном общении с подчиненными.

Слышать и слушать – не одно и то же. Мы многое слышим, не слушая, и часто осознаем, что услышали тот или иной звук, только после того, как он прекратился. Слышание (простое чувство звука) фактически является лишь первым шагом в законченном процессе слушания, который включает в себя:

- слушание слов;
- понимание языка лектора, значения отдельных слов;
- правильное выделение в речи говорящего законченных выражений;
- понимание смысла предложений и фраз;
- оценку сказанного, включая отделение фактов от мнений.

Чтобы успешно слушать и понимать, необходимо непрерывное постоянное усилие для поддержания должного внимания к словам говорящего. Этот процесс требует значительного умственного напряжения. Только при этом можно хорошо понять, о чем говорит преподаватель, проанализировать и запомнить отдельные положения предлагаемого материала.

Поддержать непрерывное внимание к лектору для многих оказывается нелегким делом по целому ряду причин:

- отключение внимания. Отвлечь наше внимание может все, что действует необычно или раздражает, например, наружность лектора, его голос или особенности произношения;
- высокая скорость умственной деятельности. По данным психологов, мы думаем в четыре раза быстрее, чем говорим. Поэтому, когда кто-либо говорит – наш мозг большую часть времени свободен и отвлекается от речи говорящего:
- антипатия к чужим мыслям. Мы всегда больше ценим свои мысли, и для нас обычно приятнее и легче следовать этим мыслям, нежели заставлять себя следить за тем, что говорит другой;
- избирательность внимания. Мы с детских лет привыкли слушать одновременно многое, не уделяя всему предельного внимания. Попытка внимательно слушать все была бы непосильным занятием. И в порядке

самозащиты мы приучаемся попеременно выбирать то, что в определенный отрезок времени представляет для нас наибольший интерес. Эта присущая нам привычка переключать внимание с одного на другое затрудняет фиксированное внимание на чем-то одном;

- потребность реплики. Чья-то речь может вызвать у нас неотвратимую потребность ответить. Если это с нами происходит, то мы уже не слушаем, что нам говорят. Наши мысли заняты формулированием «разгромных» комментариев, с которыми мы хотим выступить, в лучшем случае – по окончании речи говорящего, обычно же – сразу, перебивая и ни с кем, и ни с чем не считаясь.

Из сказанного, по всей видимости, ясно, что слушать эффективно для большинства из нас является весьма трудной задачей. Но она становится еще более сложной в результате воздействия помех, которые могут возникнуть между лектором, говорящим и аудиторией.

#### 1. Физические помехи.

Они разнообразны, но их можно сгруппировать по характеру воздействия и результатов:

- температура в комнате. Если в помещении жарко или холодно, то мысли слушающих будут заняты главным образом этим неудобством, а не тем, что говорит лектор;

- шум (постоянный или спорадического характера, от случая к случаю, время от времени) отвлекает внимание аудитории;

- неожиданное действие. Опоздание студента или его уход во время лекции всегда отвлекает внимание всей аудитории;

- усталость. Студент, испытывающий физическую усталость, обычно не в состоянии внимательно относиться к словам лектора. Его голова, как правило, в этом случае больше занята своим состоянием, нежели тем, что говорит преподаватель.

#### 2. Умственные помехи:

- безразличие. Тема или некоторые из ее аспектов могут оказаться малоинтересными для некоторых студентов или для всей аудитории;

- предубеждение. Студент, имеющий предубеждение к теме лекции или к какой-то ее части, может либо полностью отключить свое внимание от того, о чем говорит преподаватель, либо вместо того, чтобы слушать с познавательной целью, будет следить за недостатками лектора;

- озабоченность. Когда студент озабочен своими личными проблемами, ему, естественно, трудно сосредоточиться на восприятии материала лектора, так как его мысли постоянно возвращаются к этим проблемам;

- реакция на слова с эмоциональной окраской. Многие непроизвольно реагируют на определенные слова, ассоциирующиеся с неприятностями или несчастьем. Например, такие слова, как «увольнение», «штраф», «убытки», «банкротство», и им подобные могут вызвать нежелательную эмоциональную реакцию. Когда кто-то слышит такого рода

слова, то возникает опасность появления у него раздражения или злости, которые могут отвлечь слушателя от сути лекционного выступления;

- напряжение. Если материал труден для понимания или излагается непоследовательно и путано, то это, как правило, вызывает ненужное умственное напряжение аудитории и затрудняет усвоение преподносимого материала.

У определенной части обучающихся выработались и укоренились отрицательные привычки, затрудняющие установление контакта с преподавателем. Вот наиболее распространенные из них:

- повышенное внимание к недостаткам в наружности, голосе, речи лектора и его манерах;

- слушание лектора, не глядя на него (обычно хорошие лекторы свою речь подкрепляют выразительными жестами и богатой мимикой; студент или другой слушающий, который не смотрит на такого выступающего, получает неполную информацию);

- активная реакция на незначительные отвлекающие моменты, например, шарканье ногами, кашель, чихание и т.д.;

- поспешная оценка темы лектора и вывод о том, что в лекции не будет ничего нового или ценного;

- поспешное заключение о том, что положения лектора неправильны или не заслуживают внимания; здесь необходимо предоставить лектору или другому выступающему возможность обосновать их;

- поспешный отказ от усилий слушать лектора (чаще всего бывает, когда материал труден или преподносится непоследовательно);

- отрицательные эмоции в случаях, когда лектор выдвигает противоречивую мысль или использует в речи слова, вызывающие отрицательные эмоции или ассоциации;

- показное внимание в случаях, когда на самом деле голова отвлечена личными заботами;

- детальное конспектирование; оно оставляет для слушания слишком мало времени (конспектируя лекцию, студент не может сосредоточить полностью свое внимание на том, что говорит преподаватель).

Каждый студент должен разделять ответственность за эффект общения с преподавателем. Лектор отвечает за эффективность своей лекции, а аудитория – за эффективность слушания. Во всяком случае, так должно быть.

Чтобы научиться эффективно слушать, нужно приучаться поддерживать непрерывное внимание к лектору. Основная проблема – это не поддаваться соблазну отвлечься и не давать воли собственным мыслям. Для этого необходимо постоянным усилием поддерживать свой «настрой» на одной волне с лектором. Решение этой задачи облегчается, когда выработаны положительные устойчивые привычки и точно соблюдается план слушания.

Положительные устойчивые привычки выражаются в следующем:

- активная поза студента всегда помогает сосредоточить внимание. Правильный выбор вертикальной посадки помогает лучше сосредоточиться.

Наоборот, когда расслабляется тело, тогда то же самое происходит с мозгом. Стоит только расслабиться физически, как оказывается трудно не расслабиться и умственно;

- сосредоточенный взгляд на лектора. Лектора легче слушать и сохранять внимание, наблюдая за ним. Если смотреть в сторону или на кого-либо, то появляется опасность, что наши мысли будут следовать за нашими глазами;

- устойчивая сосредоточенность. Во время речи легко отвлечься по различным причинам. Более того, можно отвлечься, даже какое-то время не осознавая этого. Чтобы сосредоточиться, нужно уметь воздержаться от всякого рода «игр», например, созерцание предметов, находящихся на столе, нежелательно перебрасываться взглядами, читать любую литературу и т.д.

В качестве существенной методической рекомендации для улучшения процесса слушания лекций может выступать план слушания лекции (или любого другого выступления). Основные его моменты заключаются в следующем.

1. Выделение основных положений. Нельзя запомнить абсолютно все, что говорит лектор, выступающий. Однако можно и нужно запомнить его основные мысли. Опытный лектор специально выделяет основные положения своей лекции и разъясняет их. Но часто это приходится делать самостоятельно самому слушателю.

Для выделения основных положений в лекции необходимо обращать внимание на вводные фразы, используемые лектором для перехода к новым положениям (разделам) лекции.

2. Поэтапный анализ и обобщение. Во время лекции преподавателя необходимо периодически анализировать и обобщать положения, раскрываемые в его лекции. Подходящим моментом для этого является заявление лектора (возможно, стандартной фразой, например, «далее», «итак», «таким образом», «следовательно» и т.д.) о том, что он переходит к другому вопросу.

Вообще любой выступающий, лектор делает паузы (например, чтобы просмотреть свои записи, подойти к наглядным пособиям, выпить воды и т.д.). Эти небольшие паузы лучше использовать для анализа и обобщения того, что преподаватель сказал, чем давать волю своим собственным мыслям и витать в облаках.

3. Опережение речи лектора. Если речь лектора представляет интерес, то появляется естественное стремление предугадать ход мысли, следующее ее положение. С каждым случаем совпадения мысли лектора и слушающего его студента улучшается усвоение и запоминание отдельных положений лекции. Однако даже при несовпадении такого рода мыслительной деятельности уровень запоминания и последующего усвоения лекционного материала со стороны студента тем не менее повышается, поскольку происходит умственная работа, сравниваются предположения слушателя и утверждения говорящего.

Принцип сравнения или противопоставления (контраста) широко известен в обучении. Следовательно, опережение речи лектора является не только одним из средств «настройки на волну» слушаемой лекции, но и достаточно эффективным средством ее запоминания, усвоения.

1. Постоянная готовность слушать лекцию до конца. Когда известно, что предстоит выслушать длинную лекцию, возникает соблазн заранее решить, что ее слушать не стоит. Если так и происходит, то внимание студента сознательно переключается на что-то другое, а сам учащийся старается убедить себя в том, что данная лекция действительно не заслуживает его внимания.

В других случаях студент некоторое время внимательно относится к прослушиванию лекционного материала, а затем, решив, что он не представляет для него особого интереса, отвлекается. В связи с этим предлагается следующая рекомендация – нельзя делать преждевременной оценки лекции, надо приучить себя внимательно выслушивать до конца любую лекцию, любое выступление.

При проведении занятий со студентами необходимо учитывать специфику учебного материала, который изучается в различных темах.

#### **Как подготовиться к практическим (семинарским) занятиям**

Цель семинарских занятий – синтез изученной студентами литературы, соотнесение её с материалом лекций, формирование умений анализировать и критически оценивать различные источники знаний, развитие творческих и поисково-исследовательских способностей студентов. Для обсуждения на семинарах выносятся узловые или наиболее сложные, спорные вопросы, знание и усвоение которых влияет на общую и профессиональную подготовку студентов, способствует развитию самостоятельного мышления.

Подготовленность к семинарам включает:

- изучение конспектов лекций, учебной и специальной литературы;
- ознакомление с наглядно-графическими материалами, решение тестовых задач;
- подготовку устных сообщений, составление тезисов для выступления;
- подготовку аргументации для участия в дискуссиях;
- подготовку к различным формам контроля знаний.
- подготовку к участию в деловых играх.

Качественное решение этих задач предполагает систематический и напряжённый умственный труд. Если студент им пренебрегает, то он не сможет достичь высоких результатов в учебно-познавательной деятельности, она не принесёт ему удовлетворения.

Эффективность семинарских занятий в определяющей степени зависит от желания и способностей студента самостоятельно постигать современные психологические знания. Ошибочно думать, что если в лекции «всё понятно», то к семинару можно не готовиться или вообще на нём не присутствовать. Семинары не дублируют лекционную информацию, они способствуют её углублению, самостоятельному и критическому осмыслению.

Развивающее значение семинара заключается в том, что участие студентов в деловых играх и социально-психологическом тренинге позволяет им формировать коммуникативные и деловые качества, необходимые для современного эффективного руководителя. Чем активнее вы участвуете в этих формах деятельности, тем больше для себя приобретаете (знаний, умений, навыков). Психологические тесты, используемые в процессе проведения семинаров, позволяют студенту лучше узнать себя, получить информацию о своих личностных качествах для дальнейшего профессионального и духовного развития.

При подготовке к семинарским занятиям не следует ограничиваться только конспектом лекции. Мы живём во время конкуренции, и слово «быть» всё больше приобретает значение «превосходить». Высокие оценки на семинаре можно получить только при условии активного усвоения материала на основе использования творческого подхода.

В планах семинарских занятий представлена учебная и специальная литература, которая может быть полезна не только для активного и плодотворного участия в семинарах, но и для профессионального и карьерного роста в будущем. Самообразование предполагает трудолюбие и систематичность. Следует разумно использовать своё время. Не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня. Не ссылайтесь на отсутствие времени, праздники или неожиданные события. Подготовку к следующему семинару нужно начинать уже сегодня, тогда вы всё успеете.

### **Как подготовить реферат (устное сообщение)**

Реферат (от лат. «докладываю, сообщаю») означает самостоятельное исследование и краткое изложение в письменной или устной форме содержания научной проблемы, статьи или монографии. Выбор темы и содержания реферата (сообщения) – показатель творческого потенциала автора. При оценке выполненного студентом исследования преподаватель ориентируется на следующие критерии, выработанные педагогической практикой:

- уровень исследовательских навыков студента: качество плана сообщения, подбора литературы, систематизации и анализа фактов и идей;
- творческий характер авторских суждений, замечаний, выявленных им противоречий и недостатков;
- самостоятельность мышления студента: обоснованность, точность и полемичность оценок идей и основных положений теории;
- понимание автором значения теоретических изысканий для жизненной практики и выбранной профессии (как использовать полученные знания и умения на практике?);
- умение студента публично защищать, аргументировать собственные выводы, вести диалог с оппонентами, отвечать на вопросы аудитории.

Основные требования, предъявляемые к научному реферату (докладу), тезисам публичного выступления:

- актуальность темы исследования;

- критически-творческая интерпретация научных идей, фактов, положений и выводов, использованной литературы;
- самостоятельность и доказательность авторских суждений о научной проблеме.

Поиск литературы является составной частью работы над избранной темой. При подготовке выступления нужно использовать несколько источников, причём информация должна быть критически осмыслена студентом и тщательно им структурирована.

При подготовке и заслушивании реферата главными критериями его высокой оценки являются новизна материала («что нового узнают из него ваши товарищи?»); увлекательность предлагаемых сведений («если интересно вам, значит будет интересно и слушателям»); доступность отобранной информации («если не понимаете вы, то не поймет и слушатель»); достойная форма изложения («не читать, а объяснять и рассказывать»).

Неподготовленное чтение студентом информации из ксерокопии источника или распечатки одного электронного документа из Интернета не расценивается как достойный положительной оценки реферат (доклад, сообщение).

Рефераты (доклады), представляемые на вузовские научные конференции и республиканские конкурсы, должны быть апробированы (т.е. заслушаны и оценены) на семинарских занятиях, на конференциях в учебных группах.

#### **Как подготовиться к дискуссии**

Дискуссия (от лат. *discussio* – рассмотрение, исследование) – спор, обсуждение какого-либо вопроса; предполагает компетентность в обсуждаемых вопросах и соблюдение норм полемики.

Эффективность дискуссий снижают следующие недостатки:

- спор не по существу (непонимание некоторыми участниками рассматриваемых проблем, их неподготовленность к обсуждению);
- неуважение к оппонентам, нетерпимость к чужому мнению и неумение отстаивать собственные взгляды и убеждения;
- поверхностность суждений и предложений;
- неразвитость представлений об искусстве полемики.

К дискуссии нужно тщательно готовиться. Необходимо вникнуть в сущность основных идей и положений теории, осмыслить их, продумать аргументы «за» и «против». Полезно обратиться к литературе об искусстве дискуссии, имеющейся в библиотеке.

#### **Как написать эссе**

Согласно словарю Ожегова эссе (фр. *essai* – попытка, проба, очерк, от лат. *exagium* – взвешивание) – прозаическое сочинение небольшого объёма и свободной композиции на частную тему, трактуемую субъективно и обычно неполно. Написание эссе способствует формированию очень важной для современного человека способности формулировать и излагать свои мысли на бумаге.

Эссе выражает индивидуальные впечатления и соображения автора по конкретному поводу или предмету. В отношении объёма и функции

граничит, с одной стороны, с научной статьёй и литературным очерком (с которым эссе нередко путают), с другой, – с философским трактатом. Эссеистическому стилю свойственны такие особенности, как образность, подвижность ассоциаций, афористичность, установка на интимную откровенность и разговорную интонацию.

Качество любого эссе зависит от трех взаимосвязанных составляющих:

- исходный материал, который вы собираетесь использовать (конспекты прочитанной литературы, лекций, записи результатов дискуссий, ваши собственные соображения и накопленный опыт по данной проблеме);
- качество обработки имеющегося исходного материала (его организация);
- аргументация и то, насколько точно она соотносится с поднятыми в вашем эссе проблемами.

Структура эссе, как правило, состоит из следующих компонентов. Введение включает суть и обоснование выбора данной темы. Основная часть (развитие темы) представляет собой аргументированное раскрытие темы на основе собранного материала (идеи, модели и данные). Заключение содержит обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения. Введение должно включать краткое изложение вашего понимания проблемы. Очень полезно осветить то, какие вопросы вы собираетесь раскрыть (ваши цели), а также дать краткие определения ключевых терминов, например: «Под карьерой я подразумеваю...». Однако постарайтесь свести к минимуму число определений (скажем, три или четыре) с кратким их изложением (достаточно одного предложения). Собственные суждения следует приводить в основной части эссе. Содержание основной части эссе предполагает развитие вашей аргументации и анализа, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. Для сохранения логической последовательности изложения и структурирования вашей аргументации можно использовать подзаголовки. В пределах одного параграфа (абзаца) ограничьтесь рассмотрением одной главной мысли.

Нужно помнить, что в рамках эссе используемые вами примеры являются иллюстративным материалом, т.е. они подтверждают ваши аргументы и рассуждения и свидетельствуют о том, что вы умеете уместно использовать данные. От вас не требуется окончательного и категоричного ответа на вопросы, ваша задача – понять сущность фактического материала, связанного с изучаемой проблемой, и продемонстрировать это в своем эссе. При написании эссе могут возникать трудности из-за незнания того, как должным образом использовать литературу по данной теме. Чтобы избежать подобных проблем, учтите следующие рекомендации. При цитировании всегда берите текст в кавычки и давайте точную отсылку к источнику, включая номер страницы. Присвоение чужих мыслей расценивается как плагиат, одна из форм обмана. Давать отсылку к источнику необходимо даже тогда, когда вы передаете текст своими словами (приводите краткое его содержание или перефразируете). Не ссылайтесь на работы, которые не



читали сами; единственным исключением может быть случай, когда вы ссылаетесь на автора, цитирующего другого автора.

Заключительная часть эссе может включать краткое изложение ваших основных аргументов. В этом разделе можно указать, какова область применения результатов вашего исследования, в чём его полезность.

При оценке эссе учитывается самостоятельность мышления его автора и способность аргументировать собственную позицию на основе приобретённых знаний. Бездумное согласие с точкой зрения лектора (или мнением иного авторитета), отсутствие собственной позиции, подражательность не заслуживают высокой оценки.

### **Как подготовиться к зачету**

Зачет – это форма аттестации студентов, контроля качества усвоенных ими знаний, умений и навыков. Чтобы успешно сдать экзамен, нужно заранее и тщательно к нему готовиться:

- уяснить требования к знаниям, умениям и навыкам, предъявляемые студенту государственным образовательным стандартом по психологии управления персоналом;
  - выявить пробелы в знаниях, руководствуясь учебной программой;
  - составить индивидуальный план-график подготовки к экзамену;
- повторить все темы и разделы психологии управления, используя конспекты лекции, записи во время семинарских занятий, рекомендуемую литературу;
- систематизировать и конкретизировать знания, оценить их качество через призму контрольных вопросов к экзамену.

Если что-то непонятно, есть вопросы – консультируйтесь с преподавателем. Консультации можно использовать для углубления знаний, восполнения пробелов, однако без тщательного самостоятельного продумывания беседа с консультантом будет носить поверхностный характер и не даст нужного результата.

Придерживайтесь плана-графика подготовки. Разумно сочетайте напряжённую подготовку к аттестации с содержательным досугом. Дайте себе установку выучить материал, а не просто понять его и ознакомиться с ним. Выделяйте главное, структурируйте информацию, используя для этого план, схемы, опорные конспекты. Распределяйте повторение материала во времени.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций и семинаров. Ни в коем случае нельзя ограничиваться только одним конспектом, а тем более – чужими записями. Записи и конспекты – вещи сугубо индивидуальные, понятные только автору. Готовясь по чужим записям, легко можно сделать очень грубые ошибки. Получив задание на экзамене, внимательно осмыслите сформулированные вопросы. У вас будет в наличии время, чтобы составить развёрнутый план ответа на вопросы. Однако нет необходимости (и времени) подробно записывать всё, что вы знаете по данному вопросу. Тщательно обдумайте то, что сообщите

преподавателю. Отвечайте спокойно, уверенно, не торопясь. Избегайте общих рассуждений и многословия (не «лейте воду»). Излагайте мысли лаконично и последовательно. Главная задача студента – раскрыть суть вопросов, указанных в варианте задания для экзамена.

Не смущайтесь, если преподаватель задаёт дополнительные вопросы с учётом вашей творческой активности на семинарах, отношения к лекциям и другим формам учебного процесса. С увеличением количества пропущенных занятий повышается возможность получить от преподавателя дополнительные вопросы.

Однако есть и приятные новости. У вас имеется возможность избежать дополнительных стрессовых нагрузок и получить зачёт «автоматом». Для этого активно работайте на семинарах и лекциях, не пропускайте занятия без уважительной причины. Требования к «автоматическому» зачёту преподаватель конкретизирует на первом семинарском занятии.

### **Рейтинговая система оценки знаний студентов**

В соответствии с точным смыслом английского первоисточника под рейтингом понимается «накопленная оценка» или «оценка, учитывающая предысторию». Значение термина «рейтинг» раскрывается в «Большом словаре иностранных слов» (М., Центрполиграф, 2001):

1. Индивидуальный числовой показатель квалификационной оценки достижений спортсмена в каком-либо виде спорта.
2. Индивидуальный показатель оценки текущей популярности какого-либо лица, организации, группы.

Несмотря на то, что данное определение ничего не говорит об использовании термина в педагогической практике, оно выделяет несколько важных аспектов понятия. Во-первых, рейтинг – числовой показатель, и, следовательно, для его получения требуется определённая математическая обработка. Во-вторых, рейтинг определяет место в классификационном списке, а, значит, ранжирование неразрывно связано с процедурой определения рейтинга.

Важной особенностью рейтинга является достаточно высокая степень объективности метода. Чёткость и строгость, не оставляющая места для эмоций, предвзятости, снискали рейтингу как индивидуальному числовому показателю достижений человека заслуженную популярность в разных сферах его деятельности. Рейтинговая система может быть определена как особый тип проверки, при которой используются традиционные виды контроля (текущий, тематический, итоговый), традиционные его формы (проверка домашних заданий, коллоквиумы, тестирование, зачёты, экзамены, индивидуальные задания), традиционные способы (письменный устный, практический).

Отличительными свойствами рейтинговой системы являются следующие: непрерывный и тотальный характер проверки; проверка проводится по чётким правилам, заранее согласованным со студентами; по результатам проверки проводится ранжирование студентов путём присвоения каждому из них рейтинга; при определении рейтинга в большей

степени, чем обычно, используются математические и статистические методы.

По рейтинговой системе устанавливается четкая система учета выполненной каждым студентом работы. Этот учет должен вестись преподавателем и в любой момент может быть представлен студенту.

При работе по модульно-рейтинговой системе учебная дисциплина разделяется на крупные блоки (модули), каждый из которых содержит завершённые разделы изучаемого курса. Изучение курса идет поэтапно.

В данном учебно-методическом комплексе весь учебный материал разделён на два блока. По завершении изучения каждого из них будет проведён контроль усвоения знаний. Кроме этого учитываются посещаемость, активность студентов в процессе практических занятий. Повышению рейтинга студента способствуют подготовка сообщений, выполнение творческих заданий, участие в научных конференциях.

Мы будем использовать вид рейтинга, который называется делительным. Он представляет собой творческое развитие идеи среднего балла. Преподаватель в ходе контроля выставляет оценки за разные виды работ и, разделив их на общее количество оценок, получает итоговый рейтинговый балл. Такой балл привязан к обычной системе оценивания, дифференцирован и достаточно точно отражает уровень знаний. Поскольку заключительной операцией при подсчёте рейтингового балла в этом случае является деление, отсюда и название данной разновидности рейтинга.

## **2.5. Методические рекомендации преподавателям для организации самостоятельной работы студентов**

### **1. Цель:**

- помочь студенту сформировать свою творческую систему организации самостоятельной работы.

В образовательных стандартах на внеаудиторную работу отводится 30 % учебного времени (лекции + практические занятия), этот норматив внесён в рабочую программу, дополняет максимальную нагрузку студента по предмету. Количество и объём заданий на самостоятельную работу и число контрольных мероприятий по дисциплине определяется преподавателем.

### **2. Схема руководства:**

1. На первом занятии следует организовать методический семинар для обучения студентов методам и приёмам самостоятельной работы, разъяснить цели, задачи и преимущества СРС, методы контроля и виды оценивания.

2. В начале цикла распределяются формы и виды внеаудиторной самостоятельной работы, учитываются желания и возможности студентов. Преподаватель консультирует и контролирует ход выполнения работы, назначает сроки защиты.

3 В кабинетах Психологической службы факультета психологии и философии имеются методические материалы (в частности - данное руководство), содержащие требования к оформлению различных видов

самостоятельной работы, образцы работ, списки рекомендуемой литературы специальной и периодической, адреса сайтов в Internet –сети. Разработаны критерии оценивания результатов самостоятельной работы.

4. На практических занятиях необходимо активно использовать возможности для самостоятельной работы студентов (решение ситуационных и клинических задач, применение методики «деловых игр», рецензирования и оценки работ самими студентами перекрёстными бригадами и т. д.).

5. На лекциях шире использовать мультимедийные технологии, опрос по ключевым вопросам изложенного и пройденного материала для активизации СРС.

3. Методическое обеспечение и контроль самостоятельной работы.

Разработка комплекса методического обеспечения учебного процесса является важнейшим условием эффективности самостоятельной работы студентов. К такому комплексу относятся:

- учебно-методические комплексы по дисциплинам;
- тексты лекций;
- методические пособия для самоподготовки студентов;
- банки заданий и ситуационных задач;
- алгоритмы отработки практических навыков;
- видеоматериалы (роды, акушерские и гинекологические операции).

В рабочей программе по каждой дисциплине должен быть представлен комплекс обеспечения СРС.

4. Виды контроля самостоятельной работы:

- входной контроль знаний и умений студентов при начале изучения очередной дисциплины;
- текущий контроль, то есть регулярное отслеживание уровня усвоения материала на лекциях, практических занятиях;
- промежуточный контроль по окончании изучения раздела;
- самоконтроль, осуществляемый студентом в процессе изучения дисциплины при подготовке к контрольным мероприятиям;
- итоговый контроль по дисциплине в виде зачета или экзамена;
- контроль остаточных знаний и умений спустя определенное время после завершения изучения дисциплины (срез знаний).

Тестовый контроль знаний и умений студентов отличается объективностью, обладает высокой степенью дифференциации испытуемых по уровню знаний и умений. Тестирование помогает преподавателю выявить структуру знаний студентов и на этой основе переоценить методические подходы к обучению по дисциплине, индивидуализировать процесс обучения. Весьма эффективно использование тестов непосредственно в процессе обучения, при самостоятельной работе студентов. В этом случае студент сам проверяет свои знания.

Возникает необходимость широкого внедрения в учебный процесс автоматизированных обучающих и обучающе-контролирующих систем, которые позволяют студенту самостоятельно изучать дисциплину и одновременно контролировать уровень усвоения материала.

5. Вузовская лекция - главное звено дидактического цикла обучения. Её цель - формирование у студентов ориентировочной основы для последующего усвоения

-материала методом самостоятельной работы. Содержание лекции должно отвечать следующим дидактическим требованиям:

-изложение материала от простого к сложному, от известного к неизвестному;

-логичность, четкость и ясность в изложении материала;

-возможность проблемного изложения, дискуссии, диалога с целью активизации деятельности студентов;

-опора смысловой части лекции на подлинные факты, события, явления, статистические данные;

-тесная связь теоретических положений и выводов с практикой и будущей профессиональной деятельностью студентов.

Преподаватель, читающий лекционные курсы в вузе, должен знать существующие в педагогической науке и используемые на практике варианты лекций, их дидактические и воспитывающие возможности, а также их методическое место в структуре процесса обучения.

6. Семинар проводится по узловым и наиболее сложным вопросам (темам, разделам) учебной программы. Он может быть построен как на материале одной лекции, так и на содержании обзорной лекции, а также по определённой теме без чтения предварительной лекции. Главная и определяющая особенность любого семинара - наличие элементов дискуссии, проблемности, диалога между преподавателем и студентами и самими студентами.

При подготовке классического семинара желательно придерживаться следующего алгоритма:

а) разработка учебно-методического материала:

-формулировка темы, соответствующей программе и госстандарту;

-определение дидактических, воспитывающих и формирующих целей занятия -выбор методов, приемов и средств для проведения семинара;

-подбор литературы для преподавателя и студентов;

-при необходимости проведение консультаций для студентов;

б) подготовка обучаемых и преподавателя: -составление плана семинара из 3-4 вопросов;

-предоставление студентам 4-5 дней для подготовки к семинару;

-предоставление рекомендаций о последовательности изучения литературы (учебники, учебные пособия, законы и постановления, руководства и положения,

конспекты лекций, статьи, справочники, информационные сборники и бюллетени, статистические данные и др.);

-создание набора наглядных пособий.

Подводя итоги семинара, можно использовать следующие критерии (показатели) оценки ответов:

-полнота и конкретность ответа;

- последовательность и логика изложения;
- связь теоретических положений с практикой;
- обоснованность и доказательность излагаемых положений;
- наличие качественных и количественных показателей;
- наличие иллюстраций к ответам в виде исторических фактов, примеров и пр.;
- уровень культуры речи;
- использование наглядных пособий и т.п.

В конце семинара рекомендуется дать оценку всего семинарского занятия, обратив особое внимание на следующие аспекты:

- качество подготовки;
- степень усвоения знаний;
- активность;
- положительные стороны в работе студентов - положительные стороны в работе студентов;
- ценные и конструктивные предложения;
- недостатки в работе студентов;
- задачи и пути устранения недостатков.

После проведения первого семинарского курса, начинающему преподавателю целесообразно осуществить общий анализ проделанной работы, извлекая при этом полезные уроки.

7. При изложении материала важно помнить, что почти половина информации на лекции передается через интонацию. Учитывать тот факт, что первый кризис внимания студентов наступает на 15-20-й минутах, второй - на 30-35-й минутах. В профессиональном общении исходить из того, что восприятие лекций студентами младших и старших курсов существенно отличается по готовности и умению.

8. При проведении аттестации студентов важно всегда помнить, что систематичность, объективность, аргументированность - главные принципы, на которых основаны контроль и оценка знаний студентов. Проверка, контроль и оценка знаний студента, требуют учета его индивидуального стиля в осуществлении учебной деятельности. Знание критериев оценки знаний обязательно для преподавателя и студента

