

**Федеральное государственное образовательное бюджетное  
учреждение высшего образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации» (Финансовый университет)  
Калужский филиал Финуниверситета  
Кафедра «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины»**

**«УТВЕРЖДАЮ»**

Директор Калужского филиала  
Финуниверситета

  
\_\_\_\_\_ В.А. Матчинов

«01» октября 2024 г.

## **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

### **Современные психотехнологии в бизнесе**

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ:** 39.03.01 «Социология»

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА:** «Экономическая  
социология»

**ФОРМА ОБУЧЕНИЯ:** очная

Автор: Моисеева И.Г.

Одобрено кафедрой «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины»  
Калужского филиала Финуниверситета  
(протокол № 03 от 27.09. 2024 г.)

Калуга, 2024

## 1. Наименование дисциплины

Дисциплина «Современные психотехнологии в бизнесе» относится к дисциплинам модуля «Социология бизнеса и предпринимательства» дисциплин профиля и цикла профиля (элективной) части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 39.03.01 Социология образовательная программа «Экономическая социология».

## 2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) с указанием индикаторов их достижения, соотнесенных с планируемыми результатами обучения по дисциплине

Таблица 1

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
ПКН-10	Способен выявлять социально значимые проблемы, определять пути их решения на основе социологических исследований и представлять результаты профессиональной деятельности в различных видах коммуникаций	Демонстрирует владение методами нахождения актуальных данных и значимых проблем в сфере управления, экономики и финансов.	Знания: основных методов нахождения актуальных данных и значимых проблем в сфере управления, экономики и финансов.  Умения: пользоваться источниками поиска актуальных данных и значимых проблем в сфере управления, экономики и финансов.
		Выявляет социально значимые проблемы, используя описательные, объяснительные и прогнозные модели социальных явлений и процессов.	Знания: процесса анализа и обработки информационных потоков, используя описательные, объяснительные и прогнозные модели для выявления социально значимых проблем.  Умения: использовать в формулировке социально значимых проблем результатов анализа описательных, объяснительных и прогнозных моделей социальных явлений и процессов.
		Описывает исследуемые социальные явления и процессы объективно и беспристрастно интерпретирует эмпирические данные.	Знания: методов обработки эмпирических данных для объективного и беспристрастного описания социальных явлений и процессов.  Умения: применять результаты обработки эмпирических данных для исследования социальных явлений.
		Объясняет социальные явления и процессы на основе объяснительных моделей социологии.	Знания: содержания описательных моделей социологии.  Умения: анализировать социальные процессы и явления на основе объяснительных моделей социологии.

		Представляет варианты решения конфликтных ситуаций, используя знания современных социологических теорий.	Знания: основ конфликтологии и методов деконфликтизации ситуаций в социальной жизни современного общества.  Умения: анализировать конфликтные ситуации в социуме и предлагать варианты эффективного разрешения.
ПКП-3	Способность выстраивать коммуникации в проектной деятельности, защищать и представлять их результаты	Организует взаимодействие с заказчиком финансовоэкономического профиля и другими структурными подразделениями, участвующими в исследовательской работе, исходя из целей и задач социологического проекта.	Знания: основ переговорного процесса, стадий переговоров, организацию, заключение соглашения.  Умения: поддерживать эффективное взаимодействие в ходе переговорного процесса с заказчиком финансовоэкономического профиля.
		Демонстрирует исследовательскую этику социального взаимодействия с заказчиком при организации сбора данных, их защите и представлении результатов исследования.	Знания: особенностей этических норм взаимодействия с заказчиком в ходе проведения исследований.  Умения: презентовать результаты исследовательской работы в ходе взаимодействия с заказчиком на различных стадиях выполнения работы.

### 3. Объем дисциплины(модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Таблица 2

Объем дисциплины для студентов, обучающихся по направлению 39.03.01 «Социология» образовательная программа «Экономическая социология» (очная форма обучения)

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах)	Семестр 5 (в часах)	Семестр 6 (в часах)
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>108 час./ 3 з.е.</b>	-	<b>108</b>
<i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i>	<b>34</b>	-	<b>34</b>
<i>Лекции</i>	16	-	16
<i>Практические и семинарские занятия,</i>	18	-	18
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>74</b>	-	<b>74</b>
Вид текущего контроля	Контрольная работа	-	Контрольная работа
Вид промежуточной аттестации	Зачёт	-	Зачёт

#### 4. Нормативно-правовые документы, определяющие процедуру оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации студентов

Процедура оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации студентов регулируется соответствующими приказами, распоряжениями ректората о контроле уровня освоения дисциплин и сформированности компетенций студентов.

#### 5. Типовые задания для текущего контроля

##### Тестовые задания, ситуационные задачи, проблемные вопросы для обсуждения и другие материалы

Наименование компетенции	Наименование индикаторов достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции	Типовые контрольные задания
<b>ПКН-10</b> Способен выявлять социально значимые проблемы, определять пути их решения на основе социологических исследований и представлять результаты профессиональной деятельности в различных видах коммуникаций	Демонстрирует владение методами нахождения актуальных данных и значимых проблем в сфере управления, экономики и финансов.	Знания: основных методов нахождения актуальных данных и значимых проблем в сфере управления, экономики и финансов.  Умения: пользоваться источниками поиска актуальных данных и значимых проблем в сфере управления, экономики и финансов.	Раскройте содержание следующих методов. Методы, в которых применяется комплексный подход к решению задачи. Методы с использованием экспертных оценок. Модели причинноследственных связей.  Охарактеризуйте информацию, которую можно получить для анализа из: органов управления; редакции журналов и газет; информационные службы; предприятия, банки, биржи, коммерческие и иные фирмы; ассоциации, союзы, независимые исследовательские центры.
	Выявляет социально значимые проблемы, используя описательные, объяснительные и прогнозные модели социальных явлений и процессов.	Знания: процесса анализа и обработки информационных потоков, используя описательные, объяснительные и прогнозные модели для выявления социально значимых проблем.  Умения: использовать в формулировке социально значимых проблем результатов анализа описательных, объяснительных и прогнозных моделей социальных явлений и процессов.	Продолжите определение. Анализ информационных потоков – связующее звено между изучением существующей системы и ..  Описательно объяснительный охват теории — это количество сторон явления, которые она может описать и объяснить, используя «свои» понятия и закономерности. Приведите пример.  Перчислите методы, относящиеся к эмпирическому

			уровню, на котором идет процесс накопления фактов, информации об исследуемых явлениях.
	Описывает исследуемые социальные явления и процессы объективно и беспристрастно интерпретирует эмпирические данные.	Знания: методов обработки эмпирических данных для объективного и беспристрастного описания социальных явлений и процессов.  Умения: применять результаты обработки эмпирических данных для исследования социальных явлений.	Продолжите определение. Описательно-объяснительная гипотеза социологического ис-следования — это такого рода предположение о форме отно-шений между поддающимися наблюдению явлениями, которое...  Какое исследование наиболее подходит для анализа социальных последствий деятельности коллектива.
	Объясняет социальные явления и процессы на основе объяснительных моделей социологии.	Знания: содержания описательных моделей социологии.  Умения: анализировать социальные процессы и явления на основе объяснительных моделей социологии.	В каком виде могут быть представлены результаты обработки эмпирических данных для исследования социальных явлений.  Дайте характеристику методам разрешения конфликта: - уклонение; - сглаживание; - принуждение; - компромисс; решение проблем.
	Представляет варианты решения конфликтных ситуаций, используя знания современных социологических теорий.	Знания: основ конфликтологии и методов деонфликтизации ситуаций в социальной жизни современного общества.  Умения: анализировать конфликтные ситуации в социуме и предлагать варианты эффективного разрешения.	Вы пытаетесь серьезно поговорить с подчинённой, но каждый раз разговор заканчивается одинаково. Сотрудница на вопросы и критику не отвечает, просто отмалчивается. Вы, как руководитель, не можете дальше терпеть такую ситуацию, у вас непонимание, с чем связано её молчание. Что необходимо предпринять вам, чтобы разрешить проблемную ситуацию?
<b>ПКП-3</b> Способность выстраивать коммуникации в проектной деятельности, защищать и представлять их результаты	Организует взаимодействие с заказчиком финансово-экономического профиля и другими структурными подразделениями, участвующими в исследовательской работе, исходя из целей и задач социологического проекта.	Знания: основ переговорного процесса, стадий переговоров, организацию, заключение соглашения.  Умения: поддерживать эффективное взаимодействие в ходе переговорного процесса с заказчиком финансово-экономического профиля.	Приведите стадии переговорного процесса, цели и содержание каждой стадии, решаемые задачи.  Заказчик готов рассмотреть ваши предложения, но каждый раз при встрече выдвигает новые условия, которые ранее не обсуждались. Что необходимо предпринять вам, чтобы разрешить проблемную ситуацию?  Какие этические нормы в

			деловом общении были нарушены в следующей ситуации подчинённым?
	Демонстрирует исследовательскую этику социального взаимодействия с заказчиком при организации сбора данных, их защите и представлении результатов исследования.	Знания: особенностей этических норм взаимодействия с заказчиком в ходе проведения исследований.  Умения: презентовать результаты исследовательской работы в ходе взаимодействия с заказчиком на различных стадиях выполнения работы.	Во время совещания, в присутствии других подчинённых, ваш сотрудник «вспылил», был груб и некорректен в формулировках на вашу критику и замечания по поводу ежегодного отчёта. Вы не можете позволить подчинённому так себя вести. Ведь это подрывает ваш авторитет. Что вы предпримете?  Вы руководитель отдела, ваш сотрудник постоянно опаздывает на встречу с важным клиентом. Клиент жалуется, что ему приходится тратить много времени в ожидании встречи. Что вы предпримете в отношении вашего сотрудника?

## 6. Материалы для промежуточной аттестации

### 6.1. Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине

1. Психология общения как теоретическая основа ведения переговоров.
2. Диалогическое общение как основа переговорного процесса.
3. Структура и средства общения, их использование в процессе ведения переговоров.
4. Условия эффективного взаимодействия в переговорном процессе.
5. Кризисы и конфликты в групповом взаимодействии.
6. Психологические проблемы межличностного и межгруппового взаимодействия.
7. Понятие обратной связи в деловом общении. Виды обратной связи.
8. Мотивационно-целевая сторона общения?
9. Коммуникативные свойства информации?
10. Современные средства коммуникации в экономике и менеджменте?
11. Модели эффективной коммуникации?
12. Сенсорная острота и обратная связь?
13. Информационные фильтры?
14. Каналы восприятия?
15. Приемы установления контакта и доверительных отношений?
16. Воздействие с использованием невербальных средств?
17. Понятие «техники словесного убеждения»?
18. Аргументирование позиции?
19. Необходимые условия, техники и приемы аргументации?

20. Техники контраргументации?
21. Приемы снятия психологического напряжения для установления эмоционального контакта с собеседником?
22. Понятия и причины аферы и мошенничества в современном российском бизнесе?
23. Формы недобросовестного сотрудничества в предпринимательской деятельности?
24. Методы манипуляции и введения в заблуждение?
25. Методы и приемы контроля за манипулятивными играми в бизнесе?
26. Роль эмоций в жизни человека?
27. Основные подходы к управлению эмоциями?
28. Основные проблемы управления эмоциями?
29. Эмоциональный интеллект?
30. Психофизиологические техники релаксации и саморегуляции?

## **6.2. Типовые задачи для проведения промежуточной аттестации**

### **Тестовые задания**

1. Совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении, – это:
  - а) темперамент
  - б) способности
  - в) характер
  - г) задатки
  
2. Аккуратность, бережливость, щедрость – это:
  - а) черты, характеризующие отношение личности к вещам
  - б) черты, проявляющиеся по отношению к другим
  - в) система отношений человека к самому себе
  - г) черты, проявляющиеся в деятельности
  
3. Такие черты личности, как скромность и самокритичность, эгоизм, характеризуют отношение личности:
  - а) к людям
  - б) к деятельности
  - в) к общественной и личной ответственности
  - г) к себе
  
4. Умение по собственной инициативе ставить цели и находить пути их решения характеризует человека как:
  - а) целеустремленного
  - б) решительного
  - в) настойчивого
  - г) самостоятельного

5. Целостность по отношению к характеру является его:

- а) типом
- б) чертой
- в) качеством
- г) акцентуацией

6. Сила по отношению к характеру является его:

- а) типом
- б) чертой
- в) качеством
- г) акцентуацией

7. Самокритичность, скромность, гордость характеризуют:

- а) отношение личности к вещам
- б) отношение к другим
- в) систему отношений человека к самому себе
- г) особенности протекания деятельности

8. Черта характера, проявляющаяся в стремлении к удовлетворению только личных потребностей:

- а) эгоизм
- б) честолюбие
- в) решительность
- г) каприз
- д) бездушность

9. Черта характера, проявляющаяся в совершении быстрых необдуманных действий, типичная для лиц с холерическим типом темперамента:

- а) ответственность
- б) самостоятельность
- в) одержимость
- г) импульсивность
- д) ответственность

10. Что определяет характер:

- а) хорошая координация движений
- б) впечатлительность
- в) быстрое включение в работу
- г) высокая контактность
- д) аккуратность



11. Способности – это:

- а) индивидуально - психологические особенности личности, обеспечивающие успешную деятельность
- б) задатки
- в) талант
- г) знания, умения, навыки
- д) гениальность

12. Из различных взглядов на природу и развитие способностей выбрать правильный:

- а) способными подаренными рождаются
- б) все люди рождаются одинаковыми и у каждого можно развить талант
- в) способности формируются и развиваются в специальной деятельности, удовлетворяющей интересы, склонности, потребности человека
- г) духовное развитие человека имеет особые внутренние источники, которые являются первоначально стихийными
- д) способности наследуются

13. О наличии способностей к какому-нибудь виду деятельности свидетельствует(ют):

- а) низкий темп обучения соответствующей деятельности
- б) большие энергетические затраты по выполнению данной деятельности
- в) индивидуальное своеобразие выполнения деятельности
- г) отсутствие связи с направленностью

14. Высшая ступень развития творческих способностей называется:

- а) одаренностью
- б) гениальностью
- в) талантом
- г) задатками

15. Высшая степень проявления творческих способностей личности в определенной сфере жизнедеятельности называется:

- а) одаренностью
- б) гениальностью
- в) талантом
- г) задатками

16. Высший уровень развития способностей, обеспечивающий потребность в творчестве и высокопродуктивной деятельности:

- а) способности
- б) одарённость
- в) талант
- г) задатки

д) гениальность

17. Высший и неповторимый уровень развития способностей:

а) познавательные способности

б) одарённость

в) талант

г) задатки

д) гениальность

18. Индивидуально-психологические особенности личности, являющиеся условием успешного выполнения деятельности и лёгкости её освоения:

а) способности

б) одарённость

в) талант

г) задатки

д) гениальность

19. Способности формируются на основе:

а) природных задатков

б) взаимоотношений с окружающими

в) в процессе формирования навыков и умения вне зависимости от природных задатков

г) зависят от характера и темперамента

д) они передаются по наследству

20. Целостность, внутреннее единство и взаимовлияние способностей предполагают подход:

а) системно-структурный

б) функциональный

в) кибернетический

г) бихевиоральный

21. Под темпераментом понимают характеристики психической деятельности:

а) статические

б) содержательные

в) динамические

г) приобретенные

22. В темпераменте личность проявляется со стороны ее:

а) содержания

б) динамических свойств

в) личностно-смысловых аспектов

г) неизменных свойств

23. Критерием темперамента является:

- а) раннее проявление в детстве
- б) приобретенность
- в) изменчивость в течение длительного периода жизни человека
- г) зависимость от черт характера

24. Происхождение названий четырех наиболее известных типов темперамента связано с теорией темперамента:

- а) гуморальной
- б) конституциональной
- в) нейродинамической
- г) физиологической

25. Основное социально-экономическое назначение предпринимательства:

- 1) революционизирование и реформирование производства;
- 2) реформирование производства;
- 3) революционизирование и реформирование общества;
- 4) повышение благосостояния общества

26. Психологическая структура предпринимательской деятельности с позиций деятельностного подхода:

- 1) не имеет ничего общего с другими видами деятельности человека;
- 2) сходна с другими видами профессиональной деятельности только в эмоциональном и мотивационном содержании;
- 3) аналогична любой деятельности человека как субъекта социального взаимодействия;
- 4) включает психологические характеристики предпринимателя.

27. К основным отличительным признакам предпринимательской деятельности обычно относят:

- 1) многоплановость, динамичность, необходимость выполнения управленческой функции, высокая психофизиологическая напряженность;
- 2) неожиданное возникновение ситуаций с неопределенным результатом;
- 3) необходимость принимать решения;
- 4) экстремальные условия.

28. Наибольшую актуальность среди психологических проблем развития российского предпринимательства представляет проблема выявления:

- 1) специфического психологического портрета предпринимателя;
- 2) специфических эмоциональных свойств личности предпринимателя;
- 3) специфических психологических условий для реализации управленческого потенциала предпринимателей;
- 4) критериев управленческого и предпринимательского потенциалов.

29. Положительная тенденция в отношении населения нашей страны к рыночному поведению выражается в увеличении:

- 1) сообщений в средствах массовой информации о проблемах бизнеса;
- 2) числа представителей студенчества, готовых заниматься бизнесом;
- 3) числа россиян, готовых включиться в бизнес;
- 4) числа литературы по бизнесу.

30. Разграничение экономического и психологического подходов в понимании сущности предпринимательства лежит прежде всего в плоскости:

- 1) потребности человека экспериментировать и добиваться цели;
- 2) активности человека;
- 3) использования трудового ресурса;
- 4) изучения психологических качеств предпринимателя.

31. Деловые люди обладают таким качеством пассионарной личности, как:

- 1) активность, вызванная преобладанием потребности в развитии над потребностью в самосохранении;
- 2) жажда деятельности, вызванная стремлением к идеалу победы;
- 3) стремление к саморазрушению;
- 4) стремление к самореализации.

32. Неотъемлемой частью предпринимательства считается организация процессов:

- 1) межличностного взаимодействия;
- 2) управления;
- 3) управления людьми для достижения поставленных целей;
- 4) реализация нововведений.

33. Предприниматель – это тот, кто:

- 1) принял личное участие в формировании первоначального капитала коммерческого предприятия; добился коммерческого успеха с привлечением собственных или заемных средств, обладает правом распоряжаться получаемой в деле прибылью;
- 2) принимает личное участие в ведении своего дела; обладает правом принятия решения при выборе направлений развития дела;
- 3) несет материальную ответственность;
- 4) принимает управленческие решения, беря на себя риск.

34. Обобщенный портрет зарубежного предпринимателя включает в себя:

- 1) врожденные способности;
- 2) интеллектуальные, коммуникативные, волевые свойства личности;
- 3) личностные свойства и деловые качества, необходимые для успеха дела;
- 4) высокую ответственность и стрессоустойчивость.

35. К особым предпринимательским умениям западных предпринимателей относятся:

- 1) умение вырабатывать новые коммерческие идеи, находить нестандартные решения, принимать решения в условиях неопределенности; умение заключать сделки;
- 2) умение устанавливать контакты, вести переговоры, умение оценивать перспективность новых идей;
- 3) умение видеть парадоксальность жизненных ситуаций;
- 4) умение совмещать традиции и современные тенденции.

36. Особую роль в предпринимательской активности играет мотив:

- 1) избегания неудачи;
- 2) получения прибыли;
- 3) успеха;
- 4) карьерного роста.

37. Типы этической ориентации западных предпринимателей основываются:

- 1) на социальной ориентации и энергии в достижении цели;
- 2) энергичности и целеустремленности;
- 3) жизненной ориентации;
- 4) служении потребителю и обществу.

38. Активизацию западного женского бизнеса обуславливает:

- 1) способность женщин отделять материнское чувство от профессиональных проблем;
- 2) уникальность психологии женщин;
- 3) изменение отношения общества к женскому предпринимательскому и управленческому потенциалу, отражающему уникальность психологии женщин;
- 4) стремление женщины реализовать свой потенциал.

39. Гендерные различия в зарубежном предпринимательстве обуславливают:

- 1) особенности отношения общества к психологическим и психофизиологическим возможностям мужчин и женщин;
- 2) психология мужчин и женщин;
- 3) генетические особенности мужчин и женщин;
- 4) стереотипы относительно социальных ролей мужчины и женщины.

40. К психологическим личностным свойствам и профессионально важным качествам женщин-предпринимателей, общих с мужчинами, относятся:

- 1) высокая эмоциональная неустойчивость;
- 2) профессионализм;
- 3) ориентация на собственное дело, способность рисковать, стремление к достижению цели, готовность взять на себя ответственность за последствия своих начинаний;

4) развитые коммуникативные навыки.

41. Индивидуальная стратегия адаптации характеризуется:

- 1) способность реагировать;
- 2) относительно устойчивый вектор действий и поступков личности в изменяющейся среде;
- 3) интегральный способ взаимодействия личности с изменяющимися условиями существования;
- 4) своевременное использование защитных механизмов.

42. Ключевой характеристикой пассивной, самосохраняющей стратегии адаптации является:

- 1) стремление личности к сохранению стереотипов взаимодействия с общественными и хозяйственными институтами, с окружающими людьми и самим собой;
- 2) стремление личности к сохранению отношения к происходящим изменениям;
- 3) безэмоциональное восприятие происходящего вокруг;
- 4) сверхосторожность и ориентация на принятие коллективных решений.

43. Ключевой характеристикой активной, ориентированной на самораскрытие стратегии адаптации является:

- 1) реакция на изменение социальной ситуации;
- 2) стремление личности к изменениям прежнего образа жизни;
- 3) стремление личности к разрушению стереотипов взаимодействия с общественными и хозяйственными институтами, с окружающими людьми и самим собой;
- 4) социальная направленность поведения.

44. Психологическое содержание предпринимательского потенциала определяется:

- 1) личностными свойствами, максимально совместимыми с жизненной программой самораскрытия личности в современной рыночной среде;
- 2) эмоциональными, коммуникативными личностными свойствами;
- 3) способностями прогнозировать развитие ситуации;
- 4) осознанностью собственных возможностей, реалистическим видением собственной перспективы.

45. Психологические защиты, которые используют предприниматели, позволяют преодолевать:

- 1) несовершенство правовой системы;
- 2) гнетущее чувство неудовлетворенности собой;
- 3) адаптационное напряжение;
- 4) стрессовые ситуации.

46. Психологическая защита «отрицание и вытеснение»:

- 1) препятствует полному осознанию факторов, вызывающих тревогу;
- 2) устраняет коммуникативные барьеры;
- 3) развивает критичность мышления;
- 4) экономит психологические ресурсы.

47. Психологическая защита «фиксация тревоги»:

- 1) развивает перцептивные способности;
- 2) экономизирует поведение в новых ситуациях;
- 3) позволяет фиксировать тревогу на определенных стимулах;
- 4) снижает уровень побуждений.

48. Психологическая защита «обесценивание потребностей» способствует:

- 1) снижению уровня тревоги;
- 2) сужению круга социальных контактов;
- 3) девальвации ценностной ориентации;
- 4) активизирует поисковую активность.

49. Психологическая защита «формирование устойчивых концепций» позволяет:

- 1) регулировать эмоционально-соматический контроль;
- 2) модифицировать интерпретацию тревоги;
- 3) устранить тревогу;
- 4) сформировать новые поведенческие стереотипы и правила.

50. Предпринимательский потенциал – это:

- 1) потенциал активного приспособления, который расширяет возможности человека в рыночных условиях, границы его самореализации;
- 2) успешное решение конкретных практических задач, ориентация на здравый смысл и факты;
- 3) потенциал использования пассивных стратегий адаптации;
- 4) умеренно лидерский потенциал.

### 6.3. Типовые практико-ориентированные задания для проведения промежуточной аттестации

#### Задание 1.

- 1) Запишите все свои дела, сделанные в течении вчерашнего дня, расставьте их по степени важности и срочности в матрице Эйзенхауэра
- 2) Запланируйте список дел на завтра по понравившемуся методу или комплексу методов. Поделитесь мнением, почему выбрали этот метод или методы таймменеджмента

#### Задание 2.

- 1) Выпишите в два столбика по пять своих сильных и слабых сторон (то, что может позволить вам стать предпринимателем, и то, что может помешать сделать это).

Мои сильные стороны	Мои слабые стороны

- 2) Выберите по одной наиболее важной вашей особенности из каждого столбика(отметив их галочками).
- 3) Прокомментируйте полученный результат (как я могу компенсировать свои слабые стороны и лучше использовать сильные).

#### Задание 3.

##### Задание «Целеполагание»

Каждый из участников занятия составляет свою стратегическую цель на ближайшие 3–5 лет. Затем он проверяет ее по всем критериям и вносит необходимые коррективы:

Позитивная формулировка \_\_\_\_\_

Принципиальная достижимость \_\_\_\_\_

Конкретность (прописать детали) \_\_\_\_\_

Возможность сенсорного подтверждения (что увижу, услышу, почувствую) \_\_\_\_\_

Сроки достижения (достичь к \_\_\_\_\_)

Цель должна максимально зависеть от нас \_\_\_\_\_

Приемлемая цена (чем готов пожертвовать) \_\_\_\_\_

Сохранение социальной экологии \_\_\_\_\_

Определение необходимых ресурсов (что уже есть и что нужно) \_\_\_\_\_

Оценка масштаба (на какие этапы разбить путь) \_\_\_\_\_

#### Задание 4. Интерактивное представление товара

1. Составьте краткую характеристику товара.
2. Какие конкурентные преимущества он имеет?
3. Какие потребности потенциального покупателя он призван удовлетворить?
4. Как начать разговор с покупателем об этих потребностях?
5. Составьте сценарий диалога с постепенным сужением вопросов.



### **Задание 5. Презентация**

Составьте текст презентации выбранного товара по плану:

- актуальность, потребность, удовлетворяемая подобными товарами;
- новизна – отличия товара от аналогов (кратко);
- подробно – доказательно о преимуществах товара;
- обобщение – основное о товаре + цена и условия поставки;
- практические предложения по заключению сделки.

### **Задание 6. Прокомментировать высказывания**

1 «Наша жизнь есть то, что мы думаем о ней» Марк Аврелий.

2 «Человек страдает не столько от того, что происходит, сколько от того, как он оценивает происходящее» Мишель Монтень.

3 «Страшно не то, что вас обманули или обокрали, страшно, если вы постоянно помните об «Я был убит горем, потому что у меня не было туфель, до тех пор, пока не встретил человека, у которого не было ног» Гарольд Абботт.

5 «Когда мы наслаждаемся отдыхом и, кажется, должны чувствовать себя счастливыми, нас подстерегает дьявол беспокойства. Ведь именно в эти минуты мы задумываемся о том, чего не достигли в жизни, что топчемся на месте, становимся лысыми, некрасивыми и т.д.»

Дейл Карнеги.

### **Задание 7. Дописать предложение**

Б1. Определяющую роль в современной экономике играет .....

Б2. При долговременном соединении ресурсов, возникает, как правило .....

Б3. В чем отличие бизнесмена от торговца?

Б4. Если соединение ресурсов производится на определенный срок, носит относительно кратковременный характер, чаще говорят о .....

Б5. Отличительной чертой бизнеса от сделки можно назвать .....

**6.4. Пример экзаменационного билета с указанием компетенций, проверяемых в каждом вопросе (не предусмотрено учебным планом)**

**6.5. Примеры заданий с указанием компетенций, проверяемых на зачете**

**Компетенции ПКН – 10, ПКП – 3**

Предприниматель чаще всего... ребенок в семье:

- 1) старший;
- 2) средний;
- 3) младший;
- 4) не имеет значения.

2. Предприниматель чаще всего: 1) женат (замужем);

2) холост (не замужем);

3) вдовец (вдова);

4) разведен (разведена).

3. В большинстве случаев предприниматель:

- 1) мужчина;
- 2) женщина;
- 3) не имеет значения.

4. В каком возрасте человек обычно начинает свое первое значительное предприятие:

- 1) в юношеском;
- 2) 20–30 лет;
- 3) 30–40 лет;
- 4) 40–50 лет;
- 5) старше 50 лет.

5. В каком возрасте предпринимательские склонности человека обычно становятся очевидными:

- 1) в юношеском;
- 2) 20–30 лет;
- 3) 30–40 лет;
- 4) 40–50 лет;
- 5) старше 50 лет.

6. Как правило, к моменту начала первого своего значительного предприятия человек имеет следующее образование:

- 1) среднее;
- 2) высшее;
- 3) степень бакалавра;
- 4) магистра;
- 5) кандидата;
- 6) доктора.

7. Основным мотивом начала собственного дела для предпринимателя является следующее:

- 1) заработать деньги;
- 2) стать независимым;
- 3) стать знаменитым;
- 4) обеспечить себя работой;
- 5) стать могущественным.

8. Основной мотив саморазвития предпринимателя и его стремления к достижениям связан с его взаимоотношениями:

- 1) с супругом (супругой);
- 2) матерью;
- 3) отцом.

9. Для того чтобы достичь успеха в предпринимательстве, нужны:

- 1) деньги;
- 2) удача;
- 3) упорная работа;
- 4) дети;
- 5) хорошая идея;
- 6) все вышеперечисленное.

10. При решении важнейших вопросов преуспевающий предприниматель полагается:

- 1) на свою управленческую команду;
- 2) профессионалов со стороны;
- 3) финансовые источники;
- 4) ни на кого.

11. Предприниматели лучше всего проявляют себя как:

- 1) менеджеры;
- 2) плановики;
- 3) исполнители.

12. Предприниматели – это люди:

- 1) идущие на большой риск (большие игроки)
- 2) идущие на умеренный риск (игроки-реалисты)
- 3) идущие на малый риск (делают немного попыток)
- 4) не имеет значения

13. Предприниматель – это:

- 1) душа компании;
- 2) зануда в компании;
- 3) никогда не бывает в компаниях;
- 4) смешивается с толпой.

14. Предприниматели, как правило, «влюбляются»:

- 1) в новые идеи;
- 2) новых служащих;
- 3) новые производственные планы;
- 4) новые финансовые планы;
- 5) все вышеперечисленное.

15. Предприниматели обычно создают:

- 1) предприятия по обслуживанию;
- 2) производственные предприятия;
- 3) финансовые компании;

- 4) строительные компании;
- 5) самые разнообразные предприятия.

16. Совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении, – это:

- а) темперамент
- б) способности
- в) характер
- г) задатки

17. Аккуратность, бережливость, щедрость – это:

- а) черты, характеризующие отношение личности к вещам
- б) черты, проявляющиеся по отношению к другим
- в) система отношений человека к самому себе
- г) черты, проявляющиеся в деятельности

18. Такие черты личности, как скромность и самокритичность, эгоизм, характеризуют отношение личности:

- а) к людям
- б) к деятельности
- в) к общественной и личной ответственности
- г) к себе

19. Умение по собственной инициативе ставить цели и находить пути их решения характеризует человека как:

- а) целеустремленного
- б) решительного
- в) настойчивого
- г) самостоятельного

20. Целостность по отношению к характеру является его:

- а) типом
- б) чертой
- в) качеством
- г) акцентуацией

21. Сила по отношению к характеру является его:

- а) типом
- б) чертой
- в) качеством
- г) акцентуацией

22. Самокритичность, скромность, гордость характеризуют:

- а) отношение личности к вещам
- б) отношение к другим

- в) систему отношений человека к самому себе
- г) особенности протекания деятельности

23. Черта характера, проявляющаяся в стремлении к удовлетворению только личных потребностей:

- а) эгоизм
- б) честолюбие
- в) решительность
- г) каприз
- д) бездушность

24. Черта характера, проявляющаяся в совершении быстрых необдуманных действий, типичная для лиц с холерическим типом темперамента:

- а) ответственность
- б) самостоятельность
- в) одержимость
- г) импульсивность
- д) ответственность

25. Что определяет характер:

- а) хорошая координация движений
- б) впечатлительность
- в) быстрое включение в работу
- г) высокая контактность
- д) аккуратность

26. Способности – это:

- а) индивидуально - психологические особенности личности, обеспечивающие успешную деятельность
- б) задатки
- в) талант
- г) знания, умения, навыки
- д) гениальность

27. Из различных взглядов на природу и развитие способностей выбрать правильный:

- а) способными подаренными рождаются
- б) все люди рождаются одинаковыми и у каждого можно развить талант
- в) способности формируются и развиваются в специальной деятельности, удовлетворяющей интересы, склонности, потребности человека
- г) духовное развитие человека имеет особые внутренние источники, которые являются первоначально стихийными
- д) способности наследуются

28. О наличии способностей к какому-нибудь виду деятельности свидетельствует(ют):

- а) низкий темп обучения соответствующей деятельности
- б) большие энергетические затраты по выполнению данной деятельности
- в) индивидуальное своеобразие выполнения деятельности
- г) отсутствие связи с направленностью

29. Высшая ступень развития творческих способностей называется:

- а) одаренностью
- б) гениальностью
- в) талантом
- г) задатками

30. Высшая степень проявления творческих способностей личности в определенной сфере жизнедеятельности называется:

- а) одаренностью
- б) гениальностью
- в) талантом
- г) задатками

31. Высший уровень развития способностей, обеспечивающий потребность в творчестве и высокопродуктивной деятельности:

- а) способности
- б) одарённость
- в) талант
- г) задатки
- д) гениальность

32. Высший и неповторимый уровень развития способностей:

- а) познавательные способности
- б) одарённость
- в) талант
- г) задатки
- д) гениальность

33. Индивидуально-психологические особенности личности, являющиеся условием успешного выполнения деятельности и лёгкости её освоения:

- а) способности
- б) одарённость
- в) талант
- г) задатки
- д) гениальность

34. Способности формируются на основе:

- а) природных задатков
- б) взаимоотношений с окружающими
- в) в процессе формирования навыков и умений вне зависимости от природных задатков
- г) зависят от характера и темперамента
- д) они передаются по наследству

35. Целостность, внутреннее единство и взаимовлияние способностей предполагают подход:

- а) системно-структурный
- б) функциональный
- в) кибернетический
- г) бихевиоральный

36. Под темпераментом понимают характеристики психической деятельности:

- а) статические
- б) содержательные
- в) динамические
- г) приобретенные

37. В темпераменте личность проявляется со стороны ее:

- а) содержания
- б) динамических свойств
- в) личностно-смысловых аспектов
- г) неизменных свойств

38. Критерием темперамента является:

- а) раннее проявление в детстве
- б) приобретенность
- в) изменчивость в течение длительного периода жизни человека
- г) зависимость от черт характера

39. Происхождение названий четырех наиболее известных типов темперамента связано с теорией темперамента:

- а) гуморальной
- б) конституциональной
- в) нейродинамической
- г) физиологической

40. По И.П. Павлову, сильный, уравновешенный и подвижный тип нервной системы характерен для:

- а) сангвиников
- б) флегматиков
- в) холериков

г) меланхоликов

41. По И.П. Павлову, сильный, неуравновешенный и подвижный тип нервной системы характерен для:

- а) сангвиников;
- б) флегматиков;
- в) холериков;
- г) меланхоликов

42. Низким уровнем психической активности, замедленностью движений, быстрой утомляемостью, высокой эмоциональной сензитивностью, преобладанием отрицательных эмоций над положительными характеризуется:

- а) сангвиник
- б) холерик
- в) флегматик
- г) меланхолик

43. Тип темперамента, характеризующийся легкой ранимостью и склонностью к глубоким переживаниям, присущ:

- а) холерику
- б) сангвинику
- в) флегматику
- г) меланхолику

44. Тип темперамента, отличающийся подвижностью, склонностью к частой смене впечатлений, отзывчивостью и общительностью, характерен для:

- а) холерика
- б) сангвиника
- в) флегматика
- г) меланхолика

45. Изменчивость свойств темперамента по сравнению с изменчивостью физиологических процессов колеблется в диапазоне:

- а) гораздо более широком
- б) гораздо менее широком
- в) незначительно более широком
- г) незначительно менее широком



## **7. Формы внеаудиторной самостоятельной работы студентов, предусмотренные учебным планом**

### **7.1. Тематика курсовых работ о дисциплине (не предусмотрено учебным планом)**

### **7.2. Варианты контрольных работ**

1. Управление как социально-психологический феномен.
2. Принципы и психологические закономерности управленческой деятельности.
3. Психодиагностика деловых и личностных качеств персонала.
4. Лингвосоциологический анализ как метод изучения психологических особенностей человека: теория и практика.
5. Психологический отбор в практике деятельности отдела кадров.
6. Профессиографический анализ и психограмма профессии.
7. Профессионально важные качества государственного служащего.
8. Надежность и валидность методик психологического отбора.
9. Управленческое общение и факторы его эффективности.
10. Психология творческого мышления в управленческой деятельности.
11. Современные теории мотивации к труду.
12. Психология принятия управленческих решений.
13. Управленческие стили и их реализация в зависимости от индивидуальнопсихологических особенностей руководителя.
14. Оценка стилей управленческого воздействия в условиях решения управленческих задач.
15. Психологические особенности проявления стилевых и темпераментных характеристик управленцев.
16. Влияние темпераментных особенностей человека на индивидуальный стиль деятельности.
17. Психология властных отношений.
18. Стиль управления в структуре формально-неформальных отношений.
19. Психология коллегиальности и единоначалия.
20. Современные психологические теории лидерства и руководства.
21. Влияние самооценки на лидерский потенциал руководителя.
22. Влияние акцентуаций характера на стиль управленческого воздействия.
23. Психологические требования к личности государственного служащего (управленца) в условиях политической нестабильности.
24. Технологии психологического воздействия на подчиненных и их эффективность.
25. Психолого-социальные аспекты межличностного взаимодействия.
26. Психологические методы оценки степени совместимости персонала.
27. Нейро-лингвистическое программирование в практике управления организацией.
28. Групповая динамика и групповые феномены в организации.
29. Психология организационного конфликта.

30. Технологии управления организационными конфликтами.
31. Психология манипулирования.
32. Психологический стресс: причины, механизмы развития, исходы.
33. Способы управления эмоциональными состояниями и их эффективность.
34. Кризисы профессионального становления.