**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И ЗАДАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**«ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА»**

Контрольная работа выполняется студентом на листах формата А4, титульный лист оформляется в соответствии с принятыми в учебном заведении требованиями. В конце работы необходимо привести список литературы (не менее трех источников), который был использован при выполнении работы.

Контрольная работа представляется в деканат не позднее, чем за 7 дней до начала экзаменационной сессии. После получения положительной оценки за выполненную работу студент допускается к сдаче зачета.

Контрольная работа состоит из 2 частей:

1. Теоретическая часть, выполняется по вариантам. При выполнении теоретического раздела теста студент должен написать вопрос и ответ на него (в объеме 10-15 страниц)
2. Практическая часть (одинаковая для всех вариантов)

Номер варианта выбирается студентом из перечисленных ниже следующим способом:

|  |  |
| --- | --- |
| Последняя цифра номера зачетной книжки | номер варианта |
| 1 | 1 |
| 2 | 2 |
| 3 | 3 |
| 4 | 4 |
| 5 | 5 |
| 6 | 6 |
| 7 | 7 |
| 8 | 8 |
| 9 | 9 |
| 0 | 10 |

**Вариант 1:**

1. Проблемное поле психологии бизнеса. Бизнес как субъект взаимодействия с разными социальными группами.
2. Психологические и деловые качества бизнесмена.

**Вариант 2**

1. Предмет дисциплины психологии бизнеса. Личность бизнесмена, подходы к пониманию, деловые и психологические качества бизнесмена.
2. Психологический анализ роли государства в развитии малого, среднего и крупного бизнеса.

**Вариант 3**

1. Типы организации семьи и бизнеса. Влияние бизнеса на семейные отношения. Влияние семьи на бизнес.
2. Факторы выбора стиля управления

**Вариант 4**

1. Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по бизнесу. Партнерство в бизнесе.
2. Место психологических знаний в вопросах ведения предпринимательской деятельности.

**Вариант 5**

1. Психологические аспекты выстраивания отношений с клиентами. Интересы клиента, типология клиентов. Методы привлечения клиентов.
2. Содержательные и процессуальные теории мотивации персонала

**Вариант 6**

1. Взаимодействие с клиентом. Цели работы с клиентами. Этапы коммуникативного сопровождения продаж.
2. Корпоративная культура как организационно-психологическая технология работы с персоналом.

**Вариант 7**

1. Стили общения и специфика ведения деловых переговоров. Правила проведения деловых переговоров. Этапы и рекомендации при проведении деловых переговоров.
2. Роль семьи в жизни бизнесмена.

**Вариант 8**

1. Корпоративная культура как технология работы с персоналом. Функции, виды, элементы корпоративной культуры. Способы внедрения корпоративной культуры.
2. Формы работы и критерии эффективности работы с партерами по проектам в других сферах

**Вариант 9**

1. Интересы и специфика работы рекламных, маркетинговых компаний и СМИ. Специфика целей PRа, рекламы и пропаганды.
2. Методы работы и критерии эффективности работы с клиентами

**Вариант 10**

1. Психологические аспекты конкуренции в бизнесе. Способы выстраивания отношений с конкурентами. Метафоры конкурентного взаимодействия.
2. Психологический анализ интересов государства, бизнеса и общества, риски, опасения. Социально-психологическое значение предпринимательства

**Практическая часть.**

**Задание по теме *САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ И ИМИДЖ БИЗНЕСМЕНА***

**Задания по теме:**

**1. Составить** свой психологический портрет «Какой я?» на основе предложенной диагностической методики.

***Инструкция****:* Вам предлагаются вопросы и варианты ответов. Выберите те ответы, которые соответствуют вашему мнению в большинстве случаев.

***1. Вы считаете, что мимика и жесты – это:***

а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;

б) дополнение к речи;

в) предательское проявление нашего подсознания.

***2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин:***

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

***3. Как вы здороваетесь с очень близкими друзьями:***

а) радостно кричите «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) слегка обнимете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку;

***4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же (дайте три ответа):***

а) качают головой;

б) кивают головой;

в) морщат нос;

г) морщат лоб;

д) подмигивают;

е) улыбаются.

***5. Какая часть тела выразительнее всего:***

а) ступни;

б) ноги;

в) руки;

г) кисти рук;

д) плечи.

***6. Какая часть вашего собственного лица наиболее выразительна, по вашему мнению (дайте два ответа):***

а) лоб;

б) брови;

в) глаза;

г) нос;

д) губы;

е) углы рта.

***7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь:***

а) на то, как на вас сидит одежда;

б) на прическу;

в) на походку;

г) на осанку;

д) ни на что.

***8. Если кто–то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:***

а) ему есть, что скрывать;

б) у него некрасивые зубы;

в) он чего–то стыдится.

***9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника:***

а) на глаза;

б) на рот;

в) на руки;

г) на позу.

***10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, вы считаете, что это признак:***

а) нечестности;

б) неуверенности в себе;

в) собранности.

***11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника:***

а) да;

б) нет;

в) не знаю;

***12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что:***

а) первый шаг всегда делают именно мужчины;

б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;

в) он достаточно мужественен, чтобы рискнуть получить «от ворот поворот».

***13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите:***

а) словам;

б) «сигналам»;

в) он вообще вызовет у вас подозрение.

***14. Поп–звезды направляют публике «сигналы», имеющие однозначно эротический характер. Что, по–вашему, за этим кроется:***

а) просто фиглярство;

б) они «заводят» публику;

в) это выражение их собственного настроения.

***15. Вы смотрите в одиночестве страшный детективный фильм. Что с вами происходит:***

а) смотрите совершенно спокойно;

б) реагируете на происходящее каждой клеточкой своего существования;

в) закрываете глаза при особо страшных сценах.

***16. Можно ли контролировать свою мимику:***

а) да;

б) нет;

в) только отдельные ее элементы.

***17. Во время флирта вы изъясняетесь преимущественно:***

а) глазами;

б) руками;

в) словами.

***18. Считаете ли вы, что большинство ваших жестов:***

а) «подсмотрены» у кого–то и заучены;

б) передаются из поколения в поколение;

в) заложены от природы.

***19. Вы считаете, что борода – признак:***

а) мужественности;

б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;

в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

***20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим:***

а) да;

б) нет;

в) только у пожилых людей.

**2. Подсчитайте** количество очков, используя ключ, приведенный в данной таблице:



**77–56 *очков.*** У вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, наблюдательностью и чутьем. Но вы слишком полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Если вам улыбнулись, вы уже готовы поверить, что вам объясняются в любви. Ваши выводы слишком поспешны, и в этом кроется для вас опасность. Делайте на это поправку, у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях. А это важно и на работе, и в личной жизни.

***55–34 очка****.* Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще не совсем умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить взаимоотношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения.

***33*–*11 очков.*** Язык мимики и жестов вам непонятен. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому значения. Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на жестах окружающих, тренируйте наблюдательность.

(см. Роинашвили Д.И. Психология бизнеса. Учебно-практическое пособие. – М.: МГУТУ, 2005, с. 47-48).