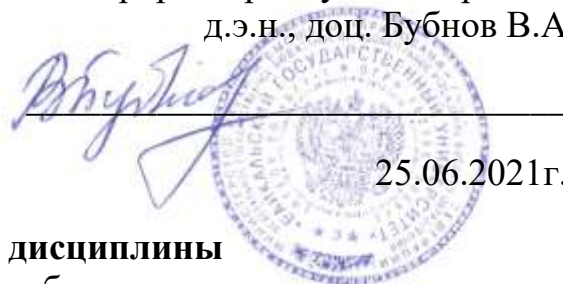


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
д.э.н., доц. Бубнов В.А



25.06.2021г.

**Рабочая программа дисциплины**  
Б1.Э.1. Психология бизнеса

Направление подготовки: 37.04.01 Психология  
Направленность (профиль): Социальная и экономическая психология  
Квалификация выпускника: магистр  
Форма обучения: очная, очно-заочная

	Очная ФО	Очно-заочная ФО
Курс	2	2
Семестр	21	21
Лекции (час)	14	14
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	14	14
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	80	80
Курсовая работа (час)		
Всего часов	108	108
Зачет (семестр)	21	21
Экзамен (семестр)		

Иркутск 2021

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 37.04.01  
Психология.

Автор А.П. Кожевина

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры  
социологии и психологии

Заведующий кафедрой Е.В. Зимина

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

## 1. Цели изучения дисциплины

Основная цель – обучить студентов методу психологического анализа бизнес-реалий.

Дополнительными целями освоения дисциплины «Психология бизнеса» являются: формирование у студентов представления об проблемном поле, предметной области «Психологии бизнеса» как прикладного направления психологии, и на этой основе их подготовка к профессиональной деятельности; выработка у студентов профессионального отношения к сложным проблемам, происходящим в мультикультурном российском обществе, формирования у них умения применять психологический инструментарий в сфере предпринимательства.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-1	Способен к реализации психологических технологий в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом
ПК-3	Способен разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)

### Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-1 Способен к реализации психологических технологий в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом	З. Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения У. Уметь осуществлять психологический анализ экономического и профессионального поведения индивидов и социальных групп в целях администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом Н. Владеть методами психологического сопровождения, конкретными психологическими технологиями администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом
ПК-3 Способен разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях профессиональной практики	З. Знать технологии развития инновационного потенциала личности, инновационные психологические технологии, применяемые в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге) У. Уметь осуществлять психологический анализ экономического и профессионального поведения

(бизнесе, управлении, маркетинге)	индивидов и социальных групп в целях администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом У. Уметь подбирать и разрабатывать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге) Н. Владеть инновационными психологическими технологиями для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)
-----------------------------------	---

### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Элективная дисциплина.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Научные школы и теории в современной психологии", "Основы экономической психологии"

### 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед., 108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (очно-заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	14	14
Практические (сем, лаб.) занятия	14	14
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	80	80
Всего часов	108	108

### 5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

#### 5.1. Содержание разделов дисциплины

#### Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Предмет, задачи и проблемное поле психологии бизнеса	21	2		4		Предмет, задачи и проблемное поле психологии бизнеса
2	Психологический взгляд на взаимосвязь экономики и культуры	21	2	1	4		Психологический взгляд на взаимосвязь экономики и

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							культуры. Психологический взгляд на взаимосвязь экономики и культуры
3	Психологические аспекты взаимодействия бизнеса с государственными институтами и обществом	21	1	1	4		Психологические аспекты взаимодействия бизнеса с государственными институтами и обществом. Государство и бизнес
4	Взаимодействие бизнеса с семьёй и друзьями	21		2	4		Взаимодействие бизнеса с семьёй и друзьями. Взаимодействие бизнеса с семьёй и друзьями
5	Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по бизнесу	21		2	8		Партнерство по бизнесу
6	Психологические аспекты выстраивания отношений с клиентами	21		2	8		Психологические аспекты выстраивания отношений с клиентами. Бизнес и клиенты
7	Психологические аспекты выстраивания отношений с источниками ресурсов для бизнеса (деловыми партнерами)	21		2	8		Психологические аспекты выстраивания отношений с источниками ресурсов для бизнеса (деловыми партнерами). Бизнес-партнерство по коммерческим проектам
8	Психологические аспекты выстраивания отношений с сотрудниками и наемными рабочими	21	2	2	8		Психологические аспекты выстраивания отношений с сотрудниками и наемными рабочими. Корпоративная культура
9	Психологические	21	2		8		Реклама, PR, и

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	аспекты выстраивания отношений с рекламными, маркетинговыми компаниями и СМИ						пропаганда в бизнесе.
10	Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по проектам в других сферах	21		2	8		Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по проектам в других сферах. Бизнес-партнерство по социальным и политическим проектам
11	Психологические аспекты выстраивания отношений с конкурентами	21	3		8		Конкуренция в бизнесе
12	Этнопсихологические аспекты ведения бизнеса в Байкальском регионе	21	2		8		Этнопсихологические аспекты ведения бизнеса в Байкальском регионе
	ИТОГО		14	14	80		

#### Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Предмет, задачи и проблемное поле психологии бизнеса	21	2		4		Предмет, задачи и проблемное поле психологии бизнеса
2	Психологический взгляд на взаимосвязь экономики и культуры	21	2	1	4		Психологический взгляд на взаимосвязь экономики и культуры. Психологический взгляд на взаимосвязь экономики и культуры
3	Психологические аспекты взаимодействия бизнеса с государственными институтами и обществом	21	1	1	4		Психологические аспекты взаимодействия бизнеса с государственными институтами и обществом. Государство и бизнес

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
4	Взаимодействие бизнеса с семьёй и друзьями	21		2	4		Взаимодействие бизнеса с семьёй и друзьями. Взаимодействие бизнеса с семьёй и друзьями
5	Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по бизнесу	21		2	8		Партнерство по бизнесу
6	Психологические аспекты выстраивания отношений с клиентами	21		2	8		Психологические аспекты выстраивания отношений с клиентами. Бизнес и клиенты
7	Психологические аспекты выстраивания отношений с источниками ресурсов для бизнеса (деловыми партнерами)	21		2	8		Психологические аспекты выстраивания отношений с источниками ресурсов для бизнеса (деловыми партнерами). Бизнес-партнерство по коммерческим проектам
8	Психологические аспекты выстраивания отношений с сотрудниками и наемными рабочими	21	2	2	8		Психологические аспекты выстраивания отношений с сотрудниками и наемными рабочими. Корпоративная культура
9	Психологические аспекты выстраивания отношений с рекламными, маркетинговыми компаниями и СМИ	21	2		8		Реклама, PR, и пропаганда в бизнесе.
10	Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по проектам в других сферах	21		2	8		Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по проектам в других сферах. Бизнес-партнерство по

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							социальным и политическим проектам
11	Психологические аспекты выстраивания отношений с конкурентами	21	3		8		Конкуренция в бизнесе
12	Этнопсихологические аспекты ведения бизнеса в Байкальском регионе	21	2		8		Этнопсихологические аспекты ведения бизнеса в Байкальском регионе
	ИТОГО		14	14	80		

## 5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Предмет, задачи и проблемное поле психологии бизнеса	Предмет дисциплины психологии бизнеса. Специфика психологических методов решения проблем бизнеса. Проблемное поле психологии бизнеса. Специфические черты бизнеса как профессиональной деятельности: направленность на извлечение прибыли, регулярность деятельности, юридическая регистрация.
2	Личность бизнесмена	Представления о личности в XX веке и XXI веке. Определение личности, источники формирования, этапы формирования личности, компоненты личности. Требования бизнеса к человеку. Личность бизнесмена. Бизнес как субъект взаимодействия с разными социальными группами.
3	Социально-психологическая характеристика индустриального общества, общества потребления и информационного общества	Мотивы человека в индустриальном обществе. Время возникновения индустриального общества в разных государствах. Социально-психологические процессы в индустриальном обществе. Достижения и недостатки социально-психологического устройства общества потребления и информационного общества.
4	Тенденции развития предпринимательского бизнеса в последние десятилетия в России.	Психологический анализ интересов государства, бизнеса и общества, риски, опасения. Социально-психологическое значение предпринимательства. Причины возникновения бизнеса в 1990 г. Ожидания государства и поведение бизнеса в период 1990-2010 г.
5	Организация как социотехническая система	Центростремительные и центробежные силы в организации. Власть, ее значение, виды. Лидерство и руководство. Стиль управления.
6	Мотивация сотрудников	Интересы бизнеса в отношении сотрудников. Интересы сотрудника в отношении бизнеса. Размер заработной платы. Процессуальные и содержательные теории мотивации. Деятельностный подход к мотивации персонала
7	Корпоративная	Корпоративная культура, организационная культура и



№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	культура как технология управления персоналом	корпоративная философия. Функции корпоративной культуры. Элементы и их значение в организации внутреннего пространства деятельности в компании.
8	Интересы деятельности и интересы компании как системы	Законы Паркинсона. Принцип Питера.
9	Реклама, PR, и пропаганда в бизнесе.	Интересы и специфика работы рекламных, маркетинговых компаний и СМИ. Специфика целей PRa, рекламы и пропаганды. Психологические модели информационного воздействия в рекламе, пропаганде и PRe.
10	Конкуренция в бизнесе	Психологические аспекты конкуренции в бизнесе. Способы выстраивания отношений с конкурентами. Метафоры конкурентного взаимодействия.
11	Психологические особенности русского народа	Факторы и детерминанты формирования психологических особенностей русского и русскоязычного населения. Особенности их экономического поведения.
12	Социально-психологический портрет русских в Байкальском регионе	Волны освоения Сибири. Психологическая характеристика русских субэтнических групп осваивавших территорию Байкальского региона: казаки, беглые крестьяне, старообрядцы, красногвардейцы, комсомольцы. Особенности их экономического поведения.
13	Психологические особенности еврейского народа	Факторы и детерминанты психологического склада еврейского народа. Особенности их экономического поведения.
14	Психологические особенности бурятского народа	Факторы и детерминанты психологического склада бурятского народа. Особенности их экономического поведения.
15	Перспективы и вызовы осуществления экономической деятельности в Байкальском регионе	Особенности ресурсной базы Байкальского региона: удаленность от центра, специфика природных богатств Иркутской области, Бурятии и Забайкальского края. Байкальский регион как территория самореализации для бизнесмена.

### 5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
2	Человек экономический как основа любой экономической теории.. Психологический анализ концепций Homo economicus от Адама Смита и до наших дней. Альтернативные психологические основы выстраивания экономических отношений в обществе. Форма проведения: семинар с элементами дискуссии.
3	Государство и бизнес. Цели бизнеса и государства. Интересы государства. Интересы малого среднего и крупного бизнеса. Точки соприкосновения интересов государства и бизнеса. Форма проведения: семинар с элементами дискуссии.

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
4	Бизнес и семья. Взаимодействие бизнеса с семьёй и друзьями. Типы организации семьи и бизнеса. Влияние бизнеса на семейные отношения. Влияние семьи на бизнес. Трансформация психологического склада предпринимателя, психологических и социально-психологических характеристик членов семьи и отношения к бизнесу. Форма проведения: семинар с элементами дискуссии.
5	Партнерство по бизнесу. Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по бизнесу. Партнерство в бизнесе. Трансформация отношений между партнерами по бизнесу. Предотвращение негативных последствий изменения отношений между партнерами по бизнесу. Форма проведения: деловая игра.
6	Бизнес и клиенты. Интересы клиента, типология клиентов. Методы привлечения клиентов. Взаимодействие с клиентом. Три кита продаж. Цели работы с клиентами. Этапы коммуникативного сопровождения продаж. Форма проведения: семинар с элементами дискуссии.
7	Бизнес-партнерство по коммерческим проектам. Отличия партнерских отношений от клиентских. Виды партнерских отношений. Стили общения и специфика ведения деловых переговоров. Правила проведения деловых переговоров. Этапы и рекомендации при проведении деловых переговоров. Форма проведения: семинар с элементами дискуссии.
8	Корпоративная культура. Корпоративная культура как технология работы с персоналом. Функции, виды, элементы корпоративной культуры. Способы внедрения корпоративной культуры. Форма проведения: деловая игра.
10	Бизнес-партнерство по социальным и политическим проектам. Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по проектам в других сферах. Специфика бизнес-партнерства в социальных и политических проектах. Социально-психологическая и психологическая динамика взаимоотношений между партнерами. Форма проведения: семинар с элементами дискуссии.

## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

### 6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Предмет, задачи и проблемное поле психологии бизнеса	ПК-3	З.Знать технологии развития инновационного потенциала личности, инновационные	Предмет, задачи и проблемное поле психологии бизнеса	Один конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			психологические технологии, применяемые в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)		определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (8)
2	2. Психологический взгляд на взаимосвязь экономики и культуры	ПК-1	З.Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения	Психологический взгляд на взаимосвязь экономики и культуры	Один конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (8)
3		ПК-3	З.Знать технологии развития инновационного потенциала личности, инновационные психологические технологии, применяемые в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге) У.Уметь подбирать и разрабатывать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении,	Психологический взгляд на взаимосвязь экономики и культуры	Полный ответ на 3 вопроса оценивается в 4 балла. Неполный ответ от 1 до 3 баллов. (4)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			маркетинге)		
4	3. Психологические аспекты взаимодействия бизнеса с государственным и институтами и обществом	ПК-1	3.Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения	Государство и бизнес	Полный ответ на 3 вопроса оценивается в 4 балла. Неполный ответ от 1 до 3 баллов. (4)
5		ПК-1	3.Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения	Психологические аспекты взаимодействия бизнеса с государственными институтами и обществом	Один конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (8)
6	4. Взаимодействие бизнеса с семьей и друзьями	ПК-1	3.Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения	Взаимодействие бизнеса с семьей и друзьями	Конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (4)
7		ПК-3	3.Знать технологии	Взаимодействие	Полный ответ на

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			развития инновационного потенциала личности, инновационные психологические технологии, применяемые в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)	бизнеса с семьёй и друзьями	3 вопроса оценивается в 4 баллов. Неполный ответ от 1 до 3 (4)
8	5. Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по бизнесу	ПК-3	У. Уметь осуществлять психологический анализ экономического и профессионального поведения индивидов и социальных групп в целях администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом  Н. Владеть инновационными психологическими технологиями для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)	Партнерство по бизнесу	В ходе деловой игры оцениваются знания об организации партнерства в бизнесе от 0 до 6 баллов. 6 баллов получает команда, выполнившая все задания без ошибок. (6)
9	6. Психологические аспекты выстраивания отношений с клиентами	ПК-1	З. Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения  У. Уметь осуществлять	Бизнес и клиенты	Полный ответ на 3 вопроса оценивается в 4 балла. Неполный ответ от 1 до 3 баллов. (4)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			психологический анализ экономического и профессионального поведения индивидов и социальных групп в целях администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом		
10		ПК-3	З.Знать технологии развития инновационного потенциала личности, инновационные психологические технологии, применяемые в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)	Психологические аспекты выстраивания отношений с клиентами	Конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (4)
11	7. Психологические аспекты выстраивания отношений с источниками ресурсов для бизнеса (деловыми партнерами)	ПК-1	З.Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения У.Уметь осуществлять психологический анализ экономического и профессионального поведения индивидов и социальных групп в	Бизнес-партнерство по коммерческим проектам	Полный ответ на 3 вопроса оценивается в 4 балла. Неполный ответ от 1 до 3 баллов. (4)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			целях администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом		
12		ПК-1	З.Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения	Психологические аспекты выстраивания отношений с источниками ресурсов для бизнеса (деловыми партнерами)	Конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (4)
13	8. Психологические аспекты выстраивания отношений с сотрудниками и наемными рабочими	ПК-1	З.Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения У.Уметь осуществлять психологический анализ экономического и профессионального поведения индивидов и социальных групп в целях администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом	Корпоративная культура	В ходе деловой игры оцениваются знания об организационной культуре от 0 до 6 баллов. 6 баллов получает команда, выполнившая все задания без ошибок (6)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			Н. Владеть методами психологического сопровождения, конкретными психологическими технологиями администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом		
14		ПК-1	З. Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения	Психологические аспекты выстраивания отношений с сотрудниками и наемными рабочими	Один конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (12)
15	9. Психологические аспекты выстраивания отношений с рекламными, маркетинговыми компаниями и СМИ	ПК-3	З. Знать технологии развития инновационного потенциала личности, инновационные психологические технологии, применяемые в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)	Реклама, PR, и пропаганда в бизнесе.	Конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (4)
16	10. Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по проектам в других сферах	ПК-1	З. Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе	Бизнес-партнерство по социальным и политическим проектам	Полный ответ на 3 вопроса оценивается в 4 балла. Неполный ответ от 1 до 3 баллов. (4)



№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения У. Уметь осуществлять психологический анализ экономического и профессионального поведения индивидов и социальных групп в целях администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом		
17		ПК-1	З. Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения	Психологические аспекты выстраивания отношений с партнерами по проектам в других сферах	Конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (4)
18	11. Психологические аспекты выстраивания отношений с конкурентами	ПК-1	З. Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности	Конкуренция в бизнесе	Конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий,

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			экономического поведения		научных статей; наличие списка источников (4)
19	12. Этнопсихологические аспекты ведения бизнеса в Байкальском регионе	ПК-3	З.Знать технологии развития инновационного потенциала личности, инновационные психологические технологии, применяемые в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)	Этнопсихологические аспекты ведения бизнеса в Байкальском регионе	Конспект оценивается от 0 до 4 баллов. Критерии оценки: даны определения понятий, используемых в формулировке вопроса; полнота раскрытия вопроса, использование монографий, научных статей; наличие списка источников. (4)
				<b>Итого</b>	<b>100</b>

## 6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 21.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый правильный ответ на вопросы оценивается в 4 балла..

**Компетенция: ПК-1 Способен к реализации психологических технологий в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом**

Знание: Знать психологические технологии в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом, в том числе психологические методы и технологии формирования имиджа и технологии оценки персонала, закономерности экономического поведения

1. Адресат манипуляции в деловом общении — это
2. В ценностно – ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются
3. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью
4. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает
5. К наиболее применяемым в технологиях делового общения техникам активной антиманипулятивной защиты можно отнести
6. К недостаткам социально-психологических качеств предпринимателей относят

7. К особым техникам пассивной защиты, ориентированным на отражение манипулятивного воздействия, относятся
  8. К средствам невербальной коммуникации относятся
  9. К техникам малого разговора, применяемого в деловой коммуникации, относятся
  10. Невербальными средствами общения являются
  11. Относятся ли понятия "конкуренция" и "конфликт" к понятиям одного смыслового ряда
  12. Персональная дистанция в процессе общения
  13. Побудительная информация в деловой коммуникации реализуется в виде
  14. Поддержание сотрудничества как форма предупреждения конфликтов представляет собой деятельность
  15. Просодическими средствами невербального общения выступают
  16. Что является универсальным источником всех экономических конфликтов
- Компетенция: ПК-3 Способен разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)**
- Знание: Знать технологии развития инновационного потенциала личности, инновационные психологические технологии, применяемые в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)
17. Противоречие, возникающее между людьми или коллективами в процессе совместной деятельности из-за непонимания или противоположности интересов, отсутствия согласия между двумя и более сторонами – это

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: 0 баллов – отсутствие ответов на вопрос, или неправильный ответ, показывающий несформированность умений; 5 -10баллов – частичный ответ на вопрос, показывающий отсутствие системного видения материала;11-20 баллов – неполный ответ на вопрос, неточность данных, фрагментарные умения;20-30 баллов – полный ответ по всем вопросам, демонстрирующий сформированные умения..

**Компетенция: ПК-1 Способен к реализации психологических технологий в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом**

Умение: Уметь осуществлять психологический анализ экономического и профессионального поведения индивидов и социальных групп в целях администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом

Задача № 1. Решить и дать психологическую характеристику ситуации

**Компетенция: ПК-3 Способен разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)**

Умение: Уметь подбирать и разрабатывать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)

Задача № 2. Разрешить возникшую конфликтную ситуацию в коллективе

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: 0 баллов – отсутствие ответов на вопрос, или неправильный анализ представленных материалов, показывающий несформированность навыков; 5 -10баллов – частичный ответ на вопрос, частичный анализ материала;11-20 баллов – неполный ответ на вопрос, неточность

данных, фрагментарные навыки; 20-30 баллов – полный ответ по всем вопросам, демонстрирующий сформированные навыки..

**Компетенция: ПК-1 Способен к реализации психологических технологий в администрировании бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом**

Навык: Владеть методами психологического сопровождения, конкретными психологическими технологиями администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом

Задание № 1. Найти пути разрешения данной ситуации

**Компетенция: ПК-3 Способен разрабатывать и использовать инновационные психологические технологии для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)**

Навык: Владеть инновационными психологическими технологиями для решения новых задач в различных областях профессиональной практики (бизнесе, управлении, маркетинге)

Задание № 2. Дать анализ ситуации и найти пути разрешения данной ситуации

### ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования <b>«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (ФГБОУ ВО «БГУ»)</b>	Направление - 37.04.01 Психология Профиль - Социальная и экономическая психология Кафедра социологии и психологии Дисциплина - Психология бизнеса
---	---

### БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Разрешить возникшую конфликтную ситуацию в коллективе (30 баллов).
3. Найти пути разрешения данной ситуации (30 баллов).

Составитель \_\_\_\_\_ А.П. Кожевина

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ Е.В. Зими́на

### 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

#### а) основная литература:

1. Журавлев А. Л., Позняков В. П. Социальная психология российского предпринимательства: Концепция психологических отношений/ А.Л. Журавлев.- Москва: Институт психологии РАН, 2012.-480 с.
2. [Бакирова Г.Х. Психология эффективного стратегического управления персоналом \[Электронный ресурс\] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Психология», «Менеджмент организации», «Управление персоналом» / Г.Х. Бакирова. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 597 с. — 978-5-238-01437-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52554.html>](http://www.iprbookshop.ru/52554.html)

#### б) дополнительная литература:

1. Винокуров М. А. Михаил Алексеевич, Карнышев А. Д. Александр Дмитриевич Введение в экономическую этнопсихологию. учеб. пособие для вузов. рек. М-вом образования РФ. 2-е изд., испр. и доп./ М. А. Винокуров, А. Д. Карнышев.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007.-434 с.
2. Проблемы экономической психологии.- Москва: Институт психологии РАН, 2005.-647 с.
3. Акперов И. Г., Масликова Ж. В. Психология предпринимательства. допущено М-вом образования РФ. учеб. пособие для вузов/ И. Г. Акперов, Ж. В. Масликова.- М.: Финансы и статистика, 2003.-543 с.
4. Бодров В. А. Психология профессиональной пригодности. Учебное пособие для вузов. 2-е изд./ В.А. Бодров.- Москва: ПЕР СЭ, 2006.-512 с.
5. Карнышев А. Д. Социальная и экономическая психология. науч.-практ. руководство для бакалавров и магистрантов/ А. Д. Карнышев.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2011.-482 с.
6. Карнышев А. Д. Александр Дмитриевич, Винокуров М. А. Михаил Александрович Человек и этнос на своей земле (экономика и психология самобытности и сотрудничества народов Байкальской Сибири). [монография]/ А. Д. Карнышев, М. А. Винокуров.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2011.-347 с.
7. [Бодров В.А. Психология профессиональной пригодности \[Электронный ресурс\] : учебное пособие для вузов / В.А. Бодров. — Электрон. текстовые данные. — М. : Пер Сэ, 2006. — 512 с. — 5-9292-0156-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/7393.html](http://www.iprbookshop.ru/7393.html)
8. [Журавлев А.Л. Социальная психология российского предпринимательства. Концепция психологических отношений \[Электронный ресурс\] / А.Л. Журавлев, В.П. Позняков. — Электрон. текстовые данные. — М. : Институт психологии РАН, 2012. — 480 с. — 978-5-9270-0235-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15644.html](http://www.iprbookshop.ru/15644.html)
9. [Проблемы экономической психологии. Том 1 \[Электронный ресурс\] / А.В. Баранова \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Институт психологии РАН, 2004. — 620 с. — 5-9270-0053-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/45640.html](http://www.iprbookshop.ru/45640.html)
10. [Проблемы экономической психологии. Том 2 \[Электронный ресурс\] / Е.Ю. Байкова \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Институт психологии РАН, 2005. — 647 с. — 5-9270-0054-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/47539.html](http://www.iprbookshop.ru/47539.html)

#### **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Библиотека Псифактор (библиотека научной литературы по массмедиа, СМИ, пропаганде, философии, психологии массовой коммуникации, журналистики), адрес доступа: <http://psyfactor.org/lybr.htm>. доступ неограниченный
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации
- Сайт ЦБ РФ, адрес доступа: <http://www.cbr.ru/publ>. доступ неограниченный
- ЭБС BOOK.ru - электронно-библиотечная система от правообладателя, адрес доступа: <http://www.book.ru/>. доступ неограниченный
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <http://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный
- Электронный научный журнал "Региональная экономика и управление", адрес доступа: <http://www.eee-region.ru>. доступ неограниченный

## **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области психологии, менеджмента, истории, экономики и предпринимательства.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание конспектов тем;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам.

## **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- MS Office,
- 7-Zip,
- OpenOffice.org,

## **11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):**

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения