МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «СамГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе
_____ / О.В. Юсупова
"_____" _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.01.17 «Психология бизнеса»

Код и направление подготовки (специальность)	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль)	Финансовый консалтинг и экономика бизнеса
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очно-Заочная
Год начала подготовки	2024
Институт / факультет	Институт инженерно-экономического и гуманитарного образования
Выпускающая кафедра	кафедра "Национальная и мировая экономика"
Кафедра-разработчик	кафедра "Педагогика, межкультурная коммуникация и русский как иностранный"
Объем дисциплины, ч. / з.е.	108 / 3
Форма контроля (промежуточная аттестация)	Зачет

Самара 2024

Б1.В.01.17 «Психология бизнеса»

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) **38.03.01 Экономика**, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от № 1327 от 12.11.2015 и соответствующего учебного плана.

Разработчик РПД:

Доцент, кандидат психологических наук, доцент	Е.Ю Двойникова
(должность, степень, ученое звание)	(ФИО)

Заведующий кафедрой	Ю.В. Лопухова, доктор педагогических наук, доцент
	(ФИО, степень, ученое звание)

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методического совета факультета / института (или учебно-методической комиссии)	П.Г Лабзина, кандидат педагогических наук, доцент
	(ФИО, степень, ученое звание)
Руководитель образовательной программы	О.В. Кравченко, кандидат экономических наук, доцент
	(ФИО, степень, ученое звание)
Заведующий выпускающей кафедрой	А.С. Зотова, кандидат экономических наук, доцент
	(ФИО, степень, ученое звание)

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы 4
3. 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 5
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий 5
4.1 Содержание лекционных занятий 5
4.2 Содержание лабораторных занятий 6
4.3 Содержание практических занятий 7
4.4. Содержание самостоятельной работы 7
5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю) 8
6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения 10
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем 10
8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) 11
9. Методические материалы 11
10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) 13

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

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)
Профессиональные компетенции			
Не предусмотрено	ПК-3 Способен обеспечивать осуществление взаимоотношений с организациями-поставщиками финансовых услуг	ПК-3.1 Обладает знаниями в области психологии и этики делового общения	Знать психологию и этику делового общения
		ПК-3.2 Использует законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг	Уметь использовать законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг
		ПК-3.3 Осуществляет выбор эффективных форм и методов взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами	Уметь выбирать эффективные формы и методы взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы: **часть, формируемая участниками образовательных отношений**

Код компетенции	Предшествующие дисциплины	Параллельно осваиваемые дисциплины	Последующие дисциплины
ПК-3	Государственное регулирование экономики; Финансовый консалтинг	Финансовый консалтинг	Инвестиции и инновации; Подготовка к процедуре защиты и процедура защиты выпускной квалификационной работы; Производственная практика: преддипломная практика; Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика; Финансовые рынки и финансовые институты

3. 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

Вид учебной работы	Всего часов / часов в электронной форме	7 семестр часов / часов в электронной форме
Аудиторная контактная работа (всего), в том числе:	12 / 12	12 / 12
Лекции	6 / 6	6 / 6
Практические занятия	6 / 6	6 / 6
Внеаудиторная контактная работа, КСР	3	3
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	93	93
подготовка к практическим занятиям	93	93
Итого: час	108	108
Итого: з.е.	3	3

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

№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы				
		ЛЗ	ЛР	ПЗ	СРС	Всего часов
1	Психологии бизнеса: малые группы	2	0	2	24	28
2	Психологические особенности бизнес-процесса	2	0	2	32	36
3	Психология бизнес-организации как системы	2	0	2	37	41
	КСР	0	0	0	0	3
	Итого	6	0	6	93	108

4.1 Содержание лекционных занятий

№ занятия	Наименование раздела	Тема лекции	Содержание лекции (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	Количество часов / часов в электронной форме
7 семестр				

1	Психологии бизнеса: малые группы	Теоретико-методологические основы психологии бизнеса	Определение бизнеса. Понятие бизнеса, его видов и форм. Условия конкурентной способности бизнеса. Ключевые составляющие успешного бизнеса. Основные участники бизнеса. Предмет и объект психологии бизнеса. Психология бизнеса к контексте психологической науки, основные понятия, история становления, основные проблемы, задачи, направления исследований психологии бизнеса в нашей стране и за рубежом. Бизнес как социально-экономическое явление. Этапы становления бизнеса в России. Правила игры в бизнесе.	2
2	Психологические особенности бизнес-процесса	Бизнес в структуре социализации индивида	Экономические ценности в условиях трансформации общества. Ответственность бизнеса перед обществом. Психологические проблемы адаптации личности к изменению экономических условий. Экономическая социализация и адаптация. Социальная адаптация. Отношение личности к деньгам и собственности. Психологические факторы качества жизни людей. Ценностные ориентации личности в условиях социально-экономических изменений. Включение различных социальных групп в бизнес отношения. Проблема влияния социокультурных традиций в бизнесе. Коллективизм – индивидуализм как факторы экономического поведения и экономического сознания. Взаимосвязь бизнеса и экономического поведения людей.	2
3	Психология бизнес-организации как системы	Психология успеха в бизнесе	Определение понятия «успех». Основополагающие элементы успеха. Правила успеха. Семь законов максимальных достижений успеха: закон первый - принцип контроля; закон случайности; закон причины и следствия; закон веры; закон ожидания; закон притяжения; закон соответствия или аналогии. Успех и успешная личность. Мотивация достижения как фактор успешности в бизнесе. Факторы, способствующие успеху в бизнесе. Успешное, эффективное руководство. Психология успешных продаж. Позитивное мышление как основа силы для решения проблем. Шесть основных видов страха, препятствующих успеху. Способы выработки позитивного мышления. Визуализация, или мысленное представление.	2
			Итого за семестр:	**6**
			Итого:	**6**

4.2 Содержание лабораторных занятий

Учебные занятия не реализуются.

4.3 Содержание практических занятий

№ занятия	Наименование раздела	Тема практического занятия	Содержание практического занятия (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	Количество часов / часов в электронной форме
7 семестр				
1	Психологии бизнеса: малые группы	Бизнес как социокультурный институт.	Бизнес в России – исторический аспект. Бизнес и его психологические предпосылки. Бизнес как юридически законная деятельность. Бизнес как часть социальной системы.	2
2	Психологические особенности бизнес-процесса	Психологические особенности деятельности бизнесмена	Определение понятия бизнесмен. Методы изучения личности бизнесмена. Бизнесмен как обобщенное название социальной роли	2
3	Психология бизнес-организации как системы	Психологическое влияние и противостояние влиянию	Цели влияния; классификация видов влияния; манипуляция как вызов к скрытой силовой борьбе	2
			Итого за семестр:	**6**
			Итого:	**6**

4.4. Содержание самостоятельной работы

Наименование раздела	Вид самостоятельной работы	Содержание самостоятельной работы (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	Количество часов
7 семестр			
Психологии бизнеса: малые группы	Подготовка к практическим занятиям	1. Культура общения со СМИ. Пресс-конференция; полиграфическая продукция; взаимоотношения с представителями СМИ. 2. Природа журналистов. Ответы на каверзные вопросы; участие в дискуссиях. 3. Умение поддерживать имидж на работе. Корпоративная культура; социальная роль и имидж; культура речи на работе.	24

Психологические особенности бизнес-процесса	Подготовка к практическим занятиям	. Утверждение собственной личностью. Язык жестов в рабочей обстановке; использование телефона в служебных целях; неформальное общение на работе. 2. Здоровый образ жизни в бизнесе. Умеренная физическая активность; естественный дневной биоритм; учёт биоритмов; правильное питание как основное условие повышения работоспособности; трудоголизм – болезнь бизнесменов. 3. Креативность, как основа предпринимательства: качества творческой личности. Психические познавательные процессы и стимуляция процессов мышления; способы развития творческого мышления.	32
Психология бизнес-организации как системы	Подготовка к практическим занятиям	1. Бизнес и стресс. Специфика стрессов бизнес леди: женщины А-типа; «новые женщины» – новые стрессы; двойственные роли – двойственные стрессы; свободная женщина и стресс; биологические часы; преодоление стрессового синдрома. 2. Стресс бизнесменов. Диагностика стресса; скрытые формы стресса; сигналы раннего предупреждения об изменении поведения; первая помощь при кратковременном стрессе; принципы управления долговременным стрессом. 3. Психологические основы этики бизнеса. Принцип экономической целесообразности. Принцип ситуативности. Этика индивидуальной ответственности в бизнесе. Правила и условности делового этикета. 4. Психологические основы этики бизнеса. Правила приветствия; правила представления и знакомства; правила общения; этикетные обязанности мужчин; визитные карточки; деловые подарки и сувениры	37
		Итого за семестр:	**93**
		Итого:	**93**

5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю)

№ п/п	**Библиографическое описание**	**Ресурс НТБ СамГТУ** (ЭБС СамГТУ, IPRbooks и т.д.)
Основная литература		

1	Бизнес поведение. Основы основ для будущих психологов = Business Behaviour. Core Essentials for Future Psychologists; Ай Пи Эр Медиа, 2018.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||71554	Электронный ресурс
2	Двойникова, Е.Ю. Психология : учеб. пособие / Самар.гос.техн.ун-т, Психология и педагогика; Самар.гос.техн.ун-т, Психология и педагогика.- Самара, 2019.- 67.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||elib||3703	Электронный ресурс
3	Психология делового партнерства: теория и эмпирические исследования; Издательство «Институт **психологии** РАН», 2016.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||88101	Электронный ресурс
4	Цветков, С. А. Психология бизнеса [Текст] .- Санкт-Петербург, ЯНИС, 1992.- 126 с.	Электронный ресурс
5	Швальбе, Б. Личность, карьера, успех : Психология бизнеса /Пер.с нем. [Текст] .- 4-е просмотр.и доп.изд..- Москва, Прогресс, 1993.- 239с.	Электронный ресурс
Дополнительная литература		
6	Исследование мотивационно-познавательной сферы : практикум / Самар.гос.техн.ун-т, Психология и педагогика; сост.: О. И. Льноградская, Е. Н. Руднева, В. В. Костянов.- Самара, 2014.- 60 с..- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||elib||1045	Электронный ресурс
7	Психология бизнеса : Хрестоматия / [Сост. К.В.Сельченок].- Минск, Харвест, 1998.- 495 с.	Электронный ресурс
8	Психология в бизнесе [Текст] .- Москва, Бизнес-шк. "Интел-Синтез", 1997.- 167 с.	Электронный ресурс
9	Психология деловых отношений; Евразийский открытый институт, 2008.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||11094	Электронный ресурс
10	Этика и психология деловых отношений; Евразийский открытый институт, 2011.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||11138	Электронный ресурс
Учебно-методическое обеспечение		
11	Двойникова, Е.Ю. Психология лидерства : учеб. пособие / Самар.гос.техн.ун-т, Психология и педагогика; сост. Е. Ю. Двойникова.- Самара, 2017.- 121 с..- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||elib||2683	Электронный ресурс
12	Психология бизнеса : метод. указания / Самар.гос.техн.ун-т, Психология и педагогика; сост. Е. Ю. Двойникова.- Самара, 2017.- 30 с..- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||elib||2888	Электронный ресурс
13	Семенов, А.К. Психология и этика менеджмента и бизнеса : Учеб.пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова.- М., Маркетинг, 1999.- 198 с.	Электронный ресурс

Доступ обучающихся к ЭР НТБ СамГТУ (elib.samgtu.ru) осуществляется посредством электронной информационной образовательной среды университета и сайта НТБ СамГТУ по логину и паролю.

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении

образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

При проведении лекционных занятий используется мультимедийное оборудование.

Организовано взаимодействие обучающегося и преподавателя с использованием электронной ин-формационной образовательной среды университета.

№ п/п	Наименование	Производитель	Способ распространения
1	Журнал Вестник СамГТУ. Серия «Психолого-педагогические науки»	СамГТУ (Отечественный)	Свободно распространяемое
2	ЭБ диссертаций РГБ	Россия (Отечественный)	Свободно распространяемое
3	Microsoft Office 2007 Open License Academic	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное
4	Microsoft Windows Professional операционная система	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное
5	Антивирус Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky lab. (Отечественный)	Лицензионное
6	Adobe Reader	Adobe Systems Incorporated (Зарубежный)	Свободно распространяемое

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование	Краткое описание	Режим доступа
1	Энциклопедия маркетинга	http://www.marketing.spb.ru/	Ресурсы открытого доступа
2	Электронная библиотека учебников	http://studentam.net/	Ресурсы открытого доступа
3	электронная библиотека трудов сотрудников СамГТУ	http://irbis.samgtu.local/	Ресурсы открытого доступа
4	Электронная библиотека трудов сотрудников СамГТУ	http://lib.samgtu.ru	Ресурсы открытого доступа
5	Электронная библиотека Самарской областной универсальной научной библиотеки	www.lib.smr.ru	Ресурсы открытого доступа
6	Scopus - база данных рефератов и цитирования	http://www.scopus.com/	Зарубежные базы данных ограниченного доступа
7	eLIBRARY.ru	http://www.eLIBRARY.ru/	Российские базы данных ограниченного доступа

8	Электронно-библиотечная система IPRbooks	http://www.iprbookshop.ru/	Российские базы данных ограниченного доступа
9	Электронная библиотека изданий СамГТУ	http://irbis.samgtu.local/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe	Российские базы данных ограниченного доступа

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Лекционные занятия

- комплект электронных презентаций/слайдов;
- комплект видеороликов;
- аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер / ноутбук), аудио системой, интерактивной доской, комплектом учебной мебели

Практические занятия

- компьютерный класс (20 посадочных мест), оснащенный компьютерами с доступом в Интернет;
- презентационная техника (проектор, экран, компьютер);
- пакеты ПО общего назначения (текстовые редакторы, графические редакторы);
- рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет

Самостоятельная работа

- аудитория, оснащенная учебной мебелью, ПК с доступом в Интернет**:**
- ресурсы НТБ СамГТУ;
- ресурсы ИВЦ СамГТУ;

9. Методические материалы

Методические рекомендации при работе на лекции

До лекции студент должен просмотреть учебно-методическую и научную литературу по теме лекции с тем, чтобы иметь представление о проблемах, которые будут разбираться в лекции.

Перед началом лекции обучающимся сообщается тема лекции, план, вопросы, подлежащие рассмотрению, доводятся основные литературные источники. Весь учебный материал, сообщаемый преподавателем, должен не просто прослушиваться. Он должен быть активно воспринят, т.е. услышан, осмыслен, понят, зафиксирован на бумаге и закреплен в памяти. Приступая к слушанию нового учебного материала, полезно мысленно установить его связь с ранее изученным. Следя за техникой чтения лекции (акцент на существенном, повышение тона, изменение ритма, пауза и т.п.), необходимо вслед за преподавателем уметь выделять основные категории, законы и определять их содержание, проблемы, предполагать их возможные решения, доказательства и выводы. Осуществляя такую работу, можно значительно облегчить себе понимание учебного материала, его конспектирование и дальнейшее изучение.

Конспектирование лекции позволяет обработать, систематизировать и лучше сохранить полученную информацию с тем, чтобы в будущем можно было восстановить в памяти основные, содержательные моменты. Типичная ошибка, совершаемая обучающимся, дословное конспектирование речи преподавателя. Как правило, при записи «слово в слово» не остается времени на обдумывание, анализ и синтез информации. Отбирая нужную информацию, главные мысли, проблемы, решения и выводы, необходимо сокращать текст, строить его таким образом, чтобы потом можно было легко в нем разобраться. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых можно будет делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. С окончанием лекции работа над конспектом не может считаться завершенной. Нужно еще восстановить отдельные места,

проверить, все ли понятно, уточнить что-то на консультации и т.п. с тем, чтобы конспект мог быть использован в процессе подготовки к практическим занятиям, зачету, экзамену. Конспект лекции – незаменимый учебный документ, необходимый для самостоятельной работы.

Методические рекомендации при подготовке и работе на практическом занятии

Практические занятия по дисциплине проводятся в целях выработки практических умений и приобретения навыков в решении профессиональных задач.

Рекомендуется следующая схема подготовки к практическому занятию:

1. ознакомление с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы;
2. проработка конспекта лекции;
3. чтение рекомендованной литературы;
4. подготовка ответов на вопросы плана практического занятия;
5. выполнение тестовых заданий, задач и др.

Подготовка обучающегося к практическому занятию производится по вопросам, разработанным для каждой темы практических занятий и (или) лекций. В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы.

Работа студентов во время практического занятия осуществляется на основе заданий, которые выдаются обучающимся в начале или во время занятия. На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике занятий. Обучающимся необходимо обращать внимание на основные понятия, алгоритмы, определять практическую значимость рассматриваемых вопросов. На практических занятиях обучающиеся должны уметь выполнить расчет по заданным параметрам или выработать определенные решения по обозначенной проблеме. Задания могут быть групповые и индивидуальные. В зависимости от сложности предлагаемых заданий, целей занятия, общей подготовки обучающихся преподаватель может подсказать обучающимся алгоритм решения или первое действие, или указать общее направление рассуждений. Полученные результаты обсуждаются с позиций их адекватности или эффективности в рассмотренной ситуации.

Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению с учетом потребностей и возможностей обучающегося.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий;
- на лекциях, практических занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания;
- на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.;
- в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем.

10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств представлен в приложении № 1.

Приложение 1 к рабочей программе дисциплины
Б1.В.01.17 «Психология бизнеса»

Фонд оценочных средств
по дисциплине
Б1.В.01.17 «Психология бизнеса»

Код и направление подготовки (специальность)	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль)	Финансовый консалтинг и экономика бизнеса
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очно-Заочная
Год начала подготовки	2024
Институт / факультет	Институт инженерно-экономического и гуманитарного образования
Выпускающая кафедра	кафедра "Национальная и мировая экономика"
Кафедра-разработчик	кафедра "Педагогика, межкультурная коммуникация и русский как иностранный"
Объем дисциплины, ч. / з.е.	108 / 3
Форма контроля (промежуточная аттестация)	Зачет

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

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)
Профессиональные компетенции			
Не предусмотрено	ПК-3 Способен обеспечивать осуществление взаимоотношений с организациями-поставщиками финансовых услуг	ПК-3.1 Обладает знаниями в области психологии и этики делового общения	Знать психологию и этику делового общения
		ПК-3.2 Использует законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг	Уметь использовать законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг
		ПК-3.3 Осуществляет выбор эффективных форм и методов взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами	Уметь выбирать эффективные формы и методы взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами

Матрица соответствия оценочных средств запланированным результатам обучения

Код индикатора достижения компетенции	Результаты обучения	Оценочные средства	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
Психологии бизнеса: малые группы				
ПК-3.1 Обладает знаниями в области психологии и этики делового общения	**Знать** психологию и этику делового общения	докалад	Да	Нет
ПК-3.2 Использует законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг	**Уметь** использовать законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг	кейс	Да	Нет
		зачет	Нет	Да

ПК-3.3 Осуществляет выбор эффективных форм и методов взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами	**Уметь** выбирать эффективные формы и методы взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами	зачет	Нет	Да
		докалад	Да	Нет
		кейс	Да	Нет
Психологические особенности бизнес-процесса				
ПК-3.1 Обладает знаниями в области психологии и этики делового общения	**Знать** психологию и этику делового общения	докалад	Да	Нет
ПК-3.2 Использует законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг	**Уметь** использовать законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг	кейс	Да	Нет
		зачет	Нет	Да
ПК-3.3 Осуществляет выбор эффективных форм и методов взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами	**Уметь** выбирать эффективные формы и методы взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами	зачет	Нет	Да
		докалад	Да	Нет
		кейс	Да	Нет
Психология бизнес-организации как системы				
ПК-3.1 Обладает знаниями в области психологии и этики делового общения	**Знать** психологию и этику делового общения	докалад	Да	Нет
		зачет	Нет	Нет

ПК-3.2 Использует законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг	**Уметь** использовать законодательство, кодексы профессиональных и этических принципов, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с поставщиками финансовых услуг	зачет	Нет	Да
		кейс	Да	Нет
ПК-3.3 Осуществляет выбор эффективных форм и методов взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами	**Уметь** выбирать эффективные формы и методы взаимодействия с инвесторами, рейтинговыми агентствами, аудиторскими организациями, государственными и муниципальными органами управления, средствами массовой информации, информационными агентствами	кейс	Да	Нет
		зачет	Нет	Да

Типовые контрольные задания

Вопросы для подготовки к практическим занятиям

Раздел 1. Коммуникация как деятельность

Тема «Основы коммуникации».

Перечень заданий для самоконтроля обучающихся:

1. Раскрыть содержание понятия «контекст общения».
2. привести пример обратной связи в виде: «Ты-высказывания», «Я-высказывания», высказывания в виде метафоры.
3. Описать компоненты процесса общения.
4. Значение общения для человека. Роль и интенсивность общения в современном обществе. Анализ полученных результатов наблюдения.
5. Структура, сущность и виды общения.
6. Функции общения. Уровни общения.

Выполнение кейс-заданий

Раздел 1. Коммуникация как деятельность

Тема «Основы коммуникации».

Перечень заданий для самоконтроля обучающихся:

Подобрать примеры (кейсы) из художественной литературы, публицистики либо реальной жизни ситуаций несоответствия коммуникации контексту (физическому, социальному, историческому, психологическому, культурному).

Тема «Перцептивная сторона общения»

Перечень заданий для самоконтроля обучающихся:

Подобрать примеры из личного опыта эффектов восприятия (новизны, ореола, авторитета, предубеждения, каузальной атрибуции). Описать и проанализировать по схеме: событие – поведение участников, проявление эффекта; возможность коррекции.

Раздел 2. Основы конструктивного общения

Тема «Роли и ролевые ожидания»

Проанализируйте свои социальные роли (сын, дочь, брат, студент, гражданин и т.д.), права и обязанности, которые с ними связаны, реализуемые ожидания (свои и окружающих). Внесите все в таблицу.

Таблица. Анализ социальных ролей

Роль	Права	Обязанности	Мои ожидания	Ожидания окружающих

Тема «Технологии коммуникации»

Перечень заданий для самоконтроля обучающихся:

1. Представьте, что Вы проводите собеседование. Составьте список вопросов, которые Вы бы задали претенденту на должность.

2. Составьте собственное резюме для работодателя (можно выбрать любую сферу деятельности).

Тема «Помехи в общении»

Перечень заданий для самоконтроля обучающихся:

Составьте два списка характеристик, описывающих Вас:

– как трудного партнера по общению;
– как идеального партнера по общению. Напишите по результатам рефлексивный отчет.

Тема «Конфликт как часть взаимодействия»

Перечень заданий для самоконтроля обучающихся:

Анализ конфликтных ситуаций по схеме Ш. Фейр и Х. Корнелиус:

Проблема обычно записывается кратко в виде противоречия в центре карты, которая делится на столько частей, столько сторон участвует в конфликте.

У каждого субъекта (актуального участника конфликта) мы выясняем:

1) потребности и интересы, чтобы в дальнейшем их сопоставить и найти точки соприкосновения оппонентов, то есть общий интерес;
2) опасения, чтобы их развеять. Снятие опасений снизит степень напряженности конфликта и обеспечит возможность честного, открытого и конструктивного диалога.

Ценность картографического анализа в том, что он позволяет упорядочить, систематизировать все элементы конфликта (проблему, позиции субъектов, условия, образы, интересы, потребности, опасения, исходы и другое). Составление карты состоит из трех этапов:

Этап I. Ответить на вопрос «В чем проблема?»

1. Опишите проблему в общих чертах (шаг первый).
2. Сформулируйте ее в виде противоречия (шаг второй).
3. Выразите проблему одной общей фразой и запишите ее в карту (шаг третий, заключительный).

Этап II. Определить, кто вовлечен?

1. Решите, кто является главными сторонами конфликта.
2. Уточните, что они собой представляют (индивиды и группы);
3. Обдумайте, какими чертами, свойствами, качествами обладают участники? Какие роли играют? Какой ранг и статус имеют? Какое положение они занимают?

Этап III. Выяснить, каковы подлинные потребности сторон?

1. Перечислите потребности каждого из главных участников, связанные с проблемой. Четко сформулируйте их и проранжируйте по значимости.
2. Установите, каковы их опасения. Отображение опасений на карте означает их признание.
3. Выясните мотивацию, стоящую за позицией участников в данном вопросе.
4. Установите законные нужды, скрываемые за ширмой требований.

Картография конфликта становится более эффективной, если предложить каждому актуальному участнику конфликта самостоятельно заполнить свою карту, а потом карты оппонентов сравнить.

Практикум по психодиагностике

Раздел 1. Коммуникация как деятельность

Тема «Коммуникативная сторона общения»

Диагностика с использованием методики КОС-1 (для выявления коммуникативных и организаторских способностей.

Тема «Перцептивная сторона общения»

Диагностика восприятия эмоций (с использованием схематичного изображения эмоций).

Тема «Интерактивная сторона общения»

Психодиагностика уровня экстраверсии – интроверсии по методике Г. Айзенка.

Психодиагностика феноменов общения по методике ДМО Л.Н. Собчик.

Раздел 2. Основы конструктивного общения

Тема «Помехи в общении»

Диагностика затрудненного общения по методике В.А. Лабунской.

1.5. Подготовка презентации

Раздел 2. Основы конструктивного общения

Тема «Технологии общения»

Написание эссе

Раздел 1. Коммуникация как деятельность

Тема «Коммуникативная сторона общения»

Темы эссе:

«Культурные и гендерные различия в вербальной коммуникации».

«Культурные и гендерные различия в невербальной коммуникации».

Вопросы для промежуточной аттестации (зачет)

1. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
2. Виды и формы общения.
3. Виды социальных коммуникаций.
4. Средства общения.
5. Перцептивная сторона общения.
6. Коммуникативная сторона общения.
7. Интерактивная сторона общения.
8. Функции общения.
9. Понятие обратной связи в общении.
10. Роль репрезентативных систем в коммуникации.
11. Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
12. Самораскрытие личности в общении.

13. Принципы коммуникации.
14. Феномен понимания в межличностном общении.
15. Механизмы взаимопонимания (идентификация, эмпатия, рефлексия).
16. Эффекты межличностного восприятия.
17. Каузальная атрибуция как содержательная сторона межличностного общения.
18. Понятие затрудненного общения.
19. Классификация коммуникативных барьеров и их характеристика.
20. Культурные и гендерные различия в коммуникации.
21. Общая характеристика основных знаковых систем невербальной коммуникации.
22. Виды речи. Речевое общение.
23. Феномен межличностной аттракции, внутренние и внешние факторы аттракции.
24. Механизмы воздействия в процессе общения.
25. Манипулятивное общение и воздействие. Способы противостояния воздействию.
26. Стили общения.
27. Специфика делового общения.
28. Общение в социальных сетях.
29. Понятие социальной роли.
30. Роли как Эго-состояния.
31. Психологические типы и социальные роли.
32. Общение на разных стадиях взаимоотношений. Начало отношений.
33. Общение на разных стадиях взаимоотношений. Разрыв отношений.
34. Типы разговора. Специфика диалогического общения.
35. Роль доверия в общении. Функции доверия.
36. Основные стратегии поведения в конфликте.
37. Структура и динамика конфликта.
38. Этапы разрешения в конфликте.
39. Групповые стереотипы. Их роль в общении.
40. Групповые нормы. Их роль в общении.
41. Стадии развития группы.
42. Принятие групповых решений. Мотивация.
43. Конструктивные коммуникативные технологии. Активное слушание.
44. Переговоры в процессе делового общения.
45. Способы саморегуляции в ситуации публичного выступления.
46. Понятие социального интеллекта.
47. Развитие социального интеллекта.
48. Коммуникативная компетентность и приемы ее развития.
49. Приемы психологической поддержки.
50. Роль этикета в общении.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

Описание шкал оценивания

Учебная дисциплина формирует компетенции в соответствии с таблицей 2, процедура оценивания представлена в таблице 3 и реализуется поэтапно:

1-й этап процедуры оценивания: оценивание уровня достижения каждого из запланированных результатов обучения – дескрипторов (знаний, умений, владений) в соответствии со шкалами и критериями, установленными картами компетенций ОПОП (Приложение 1 ОПОП). Экспертной оценке преподавателя подлежит сформированность отдельных дескрипторов, для оценивания которых предназначена данная оценочная процедура текущего контроля и промежуточной аттестации согласно матрице соответствия оценочных средств результатам обучения (таблица 2).

2-й этап процедуры оценивания: интегральная оценка достижения обучающимся запланированных результатов обучения по итогам отдельных видов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Таблица 3

Характеристика процедуры промежуточной аттестации по дисциплине

№	Наименование оценочного средства	Периодичность и способ проведения процедуры оценивания	Методы оценивания	Виды выставляемых оценок	Способ учета индивидуальных достижений обучающихся
1	Отчеты по выполнению практических занятий №1-18	По окончании изучения Раздела, 3 раза в семестр, устно	Экспертный	По пятибалльной шкале	Журнал учета успеваемости, рабочая книжка преподавателя
2	Отчеты по выполнению индивидуальных домашних заданий №1-3	Систематически 3 раза в семестр, письменно	Экспертный, самооценка	По пятибалльной шкале	Журнал учета успеваемости, рабочая книжка преподавателя
3	Промежуточная аттестация - зачет	На этапе промежуточной аттестации	Экспертный	Зачет/незачет	Зачетная ведомость, зачетная книжка

Шкала и процедура оценивания сформированности компетенций

На этапе промежуточной аттестации используется система оценки успеваемости обучающихся, которая позволяет преподавателю оценить уровень освоения материала обучающимися. Критерии оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) представлены в карте компетенции ОПОП.

Форма оценки знаний: оценка – 5 «отлично»; 4 «хорошо»; 3 «удовлетворительно»; 2 «неудовлетворительно». Практические занятия, индивидуальные домашние задания оцениваются: «зачет», «незачет».

Шкала оценивания:

«Зачет» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций на 50% и более оценивается не ниже «удовлетворительно» при условии отсутствия критерия «неудовлетворительно». Выставляется, когда обучающийся показывает хорошие знания изученного учебного материала; самостоятельно, логично и

последовательно излагает и интерпретирует материалы учебного курса; полностью раскрывает смысл предлагаемого вопроса; владеет основными терминами и понятиями изученного курса; показывает умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт.

«Незачет» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций менее чем 50% (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «удовлетворительно», «хорошо» и «отлично»: при ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений фактического материала, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины.

«Отлично» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций 85% более (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «хорошо» и «отлично», при условии отсутствия оценки «неудовлетворительно»: студент показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы из результатов анализа конкретных ситуаций;

«Хорошо» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций на 60% и более (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «хорошо» и «отлично», при условии отсутствия оценки «неудовлетворительно», допускается оценка «удовлетворительно»: обучающийся показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты анализа конкретных ситуаций;

«Удовлетворительно» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций 50% и более (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «удовлетворительно», «хорошо» и «отлично»: обучающийся показал знание основных положений фактического материала, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой;

«Неудовлетворительно» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций менее чем 50% (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «удовлетворительно», «хорошо» и «отлично»: при ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений фактического материала, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины. Ответы и решения обучающихся оцениваются по следующим общим критериям: распознавание проблем; определение значимой информации; анализ проблем; аргументированность; использование стратегий; творческий подход; выводы; общая грамотность.

Соответствие критериев оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) системам оценок представлено в таблице 4

Таблица 4

Интегральная оценка

Критерии	Традиционная оценка	Балльно-рейтинговая оценка
5	5	86-100
5 и 4		
4	4	61-85
4 и 3		

3	3	51-60
2	2, Незачет	0-50
5, 4, 3	Зачет	51-100

Обучающиеся обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем. Обучающиеся, сдавшие отчеты по лабораторным работам, допускаются к зачету (промежуточная аттестация). Оценка «Удовлетворительно» по дисциплине может выставляться и при неполной сформированности компетенций в ходе освоения отдельной учебной дисциплины, если их формирование предполагается продолжить на более поздних этапах обучения, в ходе изучения других учебных дисциплин.