

Т.А. Бергис

ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА

*Практикум
для студентов специальности 030301 «Психология»
(специализация «Психология управления»)
очной формы обучения*

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Тольяттинский государственный университет

Гуманитарный институт
Кафедра общей психологии

Т.А. Бергис

ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА

Практикум
для студентов специальности 030301 «Психология»
(специализация «Психология управления»)
очной формы обучения

Тольятти 2008

УДК 159.9:334
ББК 88.4
Б48

Рецензент:
кандидат психологических наук, доцент
Тольяттинского государственного университета *Р.И. Деревянко*.

Б48 Бергис, Т.А. Психология бизнеса : практикум для студентов спец. 030301 «Психология» (специализация «Психология управления») очной формы обучения / Т.С. Бергис. — Тольятти : ТГУ, 2008. — 68 с.

Практикум соответствует учебному курсу «Психология бизнеса». Содержит основные вопросы, обсуждаемые в ходе изучения дисциплины и на семинарских занятиях. Представлены источники, необходимые для самостоятельного изучения материала, психологические упражнения и методики для социально-психологической диагностики субъектов предпринимательской деятельности.

Практикум содействует получению знаний в области психологии бизнеса и предпринимательства, рассматривает социально-психологические особенности личности предпринимателя и психологические аспекты решения различных задач в рамках предпринимательской деятельности.

Для студентов специальности 030301 «Психология» (специализация «Психология управления») очной формы обучения.

Рекомендован к изданию учебно-методическим советом гуманитарного института Тольяттинского государственного университета.

© Тольяттинский государственный университет, 2008
© Т.А. Бергис, 2008

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательство в современном мире – это серьезная экономическая и политическая сила. Малые фирмы питают жизненными силами здоровый экономический организм любой страны. Они занимают такие ниши в экономике, где невыгодно действовать гигантским компаниям, и смело вступают в конкурентную борьбу с большим бизнесом, обладая более высокой инициативой, гибкостью и низкими затратами на управленческий аппарат.

Особенность исторического развития России состоит в том, что конец XX века оказался переломным, т. к. сопровождался резкой сменой общественно-экономического устройства государства, форм собственности на средства производства и общественного сознания. Помимо основных социальных групп, характерных для советского общества (рабочие, крестьяне, партийно-бюрократический аппарат, интеллигенция), в постсоветской России появился и активно формируется новый класс собственников – предпринимателей и бизнесменов.

Переход человека из одной социальной группы (например, технической интеллигенции) в другую (бизнесмен) определяется не только суммой денежных средств или материальных благ, имеющихся в его распоряжении, но во многом и изменением его сознания, которое коренным образом различается у наемного рабочего и свободного предпринимателя. Именно психологический компонент: мотивация, установки, волевые качества и другие личностные параметры – определяет, станет ли человек предпринимателем или нет. Поэтому для понимания сущности предпринимательства как социально-экономического феномена требуется привлечение не только экономических, но и психологических знаний.

Актуальность изучения психологии бизнеса заключается в том, что предпринимательская деятельность в России является новым социально-экономическим видом деятельности, требующим изучения закономерностей исторического развития российского и зарубежного предпринимательства, выявления психологических особенностей деятельности и личности предпринимателя.

Курс «Психология бизнеса» посвящен психологии современно-го российского предпринимательства, которое рассматривается как возрождающаяся сфера социально-экономической деятельности всех слоев нашего общества, как конструктивный способ адаптации человека в современных рыночных условиях. Анализируются особенности психологии мужчин и женщин, занимающихся бизнесом, а предпринимательская деятельность рассматривается как способ самореализации и адаптации.

Изучение дисциплины опирается на знания, полученные на предшествующем (среднем) этапе профессионального образования при изучении обществознания (основ общественных наук), экономики, основ управленческой деятельности, а также в процессе изучения таких дисциплин, как психология менеджмента и маркетинга, психология управления, управление персоналом, психология личности, организационная психология, социальная психология, основы психодиагностики, психология рекламы.

Цель курса – формирование у будущих специалистов представлений о предпринимательской деятельности, об условиях и факторах предпринимательского успеха; развитие умений эффективного делового общения, навыков диагностики личностных особенностей предпринимателя и достижений в бизнесе.

Задачи:

- изучение закономерностей развития предпринимательства как социально-экономического и психологического явления;
- формирование системы представлений о ценностно-мотивационных ориентирах современного бизнесмена, выявление гендерных различий;
- исследование стратегий адаптации личности, раскрытия и реализации предпринимательского потенциала;
- формирование представлений о психологических основах процесса продаж;
- изучение основ тайм- и стресс-менеджмента и выявление критериев эмоциональной компетентности в бизнесе;
- приобретение навыков практического использования социально- психологического знания в деятельности менеджера;
- овладение навыками анализа и оценки деловых ситуаций, диагностики личностного потенциала и достижений в бизнесе.

Предлагаемый практикум состоит из трех разделов:

- 1) семинарские занятия;
- 2) практические задания;
- 3) психологическая диагностика.

Требования к уровню подготовки студента

В результате изучения курса «Психология бизнеса» слушатели должны:

1) знать:

- социально-психологические особенности предпринимательства в России и зарубежных странах;
- гендерные различия предпринимательской деятельности;
- социально-экономические факторы предпринимательской среды;

- ценностно-мотивационные ориентиры бизнес-деятельности;
- условия и факторы предпринимательского успеха;
- личностные качества, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе;
- стратегии индивидуальной адаптации личности;
- методики для определения предпринимательского потенциала, способностей, достижений в бизнесе;
- особенности подготовки и разработки бизнес-плана;
- составные элементы процесса продаж;
- основы тайм- и стресс-менеджмента;
- правила эффективного проведения беседы, переговоров;
- правила создания имиджа успешного человека, эффективной самопрезентации и презентации;

2) иметь представление:

- о роли предпринимателей в процессе исторического развития человечества;
- о социально-психологических аспектах деятельности современного российского предпринимательства;
- о коммуникативных процессах в деятельности предпринимателя;
- о психологических механизмах, влияющих на принятие управленческих решений;
- о главных направлениях деятельности по обеспечению безопасности бизнеса;
- о системном подходе к процессу продаж;
- об эмоциональной компетентности в бизнесе;
- о культуре и этике предпринимательства;
- о национально-психологических особенностях ведения бизнеса в различных странах;

3) уметь:

- анализировать ценностно-мотивационные ориентиры предпринимательской деятельности;
- выявлять факторы предпринимательского успеха;
- анализировать стратегии адаптации личности;
- составлять бизнес-план;
- вести деловые переговоры, деловую беседу, деловую документацию;
- владеть методами оценки предпринимательских способностей;
- создавать имидж успешного человека, проводить презентацию и самопрезентацию;
- применять техники эффективных продаж;
- применять основы тайм- и стресс-менеджмента в своей деятельности.

Раздел I

СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Курс «Психология бизнеса» изучается студентами-психологами в восьмом семестре и заканчивается сдачей зачета. Новизна курса и наличие небольшого количества новой литературы по проблемам психологии бизнеса и предпринимательства требует самостоятельной проработки дополнительного (кроме лекционного) теоретического и практического материала при подготовке к семинарским занятиям.

Семинарские занятия в курсе «Психология бизнеса» направлены не столько на повторение лекционного материала, сколько на его расширение, углубленный анализ теоретических и практических аспектов предпринимательства, формирование навыков анализа психологических аспектов предпринимательской деятельности, планирования и разработки бизнес-плана, применения методов психологической диагностики личностных особенностей бизнесмена и методов коррекции эмоциональных состояний в стрессовых ситуациях, составления психологического портрета успешного предпринимателя. В ходе семинарских занятий акцент делается на изучении психологии личности предпринимателя и на социально-психологических аспектах предпринимательской деятельности.

Семинарские занятия предполагают как индивидуальные формы работы каждого студента (самостоятельная подготовка к занятию по конкретным вопросам, разработка бизнес-плана, работа с психологическими методиками и тестовыми заданиями по дисциплине), так и групповые формы работы (выявление социально-психологических особенностей предпринимательской деятельности, упражнения и элементы тренинга на формирование навыков эффективных продаж и повышение эмоциональной компетентности в бизнесе, разработка бизнес-презентаций и видеопрезентаций по актуальным вопросам психологии бизнеса, анализ практических деловых ситуаций, работа в парах и микрогруппах). Подготовку к любому из семинарских занятий следует начинать с анализа основных понятий и теоретических позиций по данной теме. Как правило, они изложены в лекциях и источниках из списка основной литературы.

К зачету студент должен составить социально-психологический портрет предпринимателя, используя представленную в практикуме методику «Личность успешного предпринимателя» (в форме психологического заключения, с выводами и рекомендациями) и разработать видеопрезентацию по наиболее актуальным темам психологии бизнеса (по выбору).

Вопросы для семинарских занятий

Тема 1. *Предпринимательство как социально-экономическое и психологическое явление*

Вопросы

1. Сущность предпринимательства.
2. Значение предпринимательства для экономики страны.
3. Эволюция взглядов на предпринимательство.
4. Позитивные и негативные последствия занятия предпринимательской деятельностью.
5. Виды предпринимательства.

Литература

1. Алейников, А.Н. Предпринимательская деятельность / А.Н. Алейников. – М., 2003.
2. Валигурский, Д.И. Организация предпринимательской деятельности / Д.И. Валигурский. – М., 2005. – 740 с.
3. Сандомирский, М.Е. Психология коммерции : учеб. пособие / М.Е. Сандомирский. – М. : Академия, 2006. – 223 с.
4. Щербатых, Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса : учеб. пособие / Ю.В. Щербатых. – СПб. : Питер, 2008. – 304 с.
5. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М., 1982.

Тема 2. *История предпринимательства*

Вопросы

1. История человечества и история предпринимательства.
2. Основные этапы развития предпринимательства в мировой экономике.
3. История предпринимательства в России
4. Влияние форм сознания людей (религиозной, идеологической, культурной) на способы ведения предпринимательской деятельности.

Литература

1. Гриффин, Р. Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей. – СПб., 2006.
2. Петрунин, Ю.Ю. Этика бизнеса / Ю.Ю. Петрунин, В.К. Борисов. – М. : ТК Велби ; Проспект, 2007. – 352 с.
3. Щербатых Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса : учеб. пособие / Ю.В. Щербатых. – СПб. : Питер, 2008. – 304 с.
4. Уткин, Э.А. Этика бизнеса / Э.А. Уткин. – М. : Зерцало, 2000. – 256 с.
5. Экономическая психология / под ред. И. Андреевой. – СПб., 2000.

Тема 3. Психологические особенности успешной предпринимательской деятельности

Вопросы

1. Основы эффективного целеполагания в применении к бизнес-плану предпринимателя.
2. Психологические аспекты принятия решений и их связь с личностью предпринимателя.
3. Факторы, препятствующие успеху предпринимательской деятельности, и их нейтрализация.
4. Психологические особенности предпринимательского риска.
5. Психологические основы противодействия обману в предпринимательской деятельности.

Литература

1. Балдин, К.В. Управленческие решения : учебник / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, В.Б. Уткин. — 2-е изд. ; Гриф УМО. — М. : Дашков и К°, 2006. — 494 с. : ил.
2. Валигурский, Д.И. Организация предпринимательской деятельности / Д.И. Валигурский. — М., 2005. — 740 с.
3. Вертакова, Ю.В. Управленческие решения: разработка и выбор : учеб. пособие / Ю.В. Вертакова, И.А. Козьева, Э.Н. Кузьбожев ; под общ. ред. Э.Н. Кузьбожева. — М. : КНОРУС, 2005. — 352 с. : ил.
4. Корнилова, Т.В. Психология риска и принятия решений : учеб. пособие для вузов / Т.В. Корнилова. — М. : Аспект Пресс, 2003. — 285 с.
5. Травин, В.В. Подготовка и реализация управленческих решений : учеб.-практ. пособие. Модуль 6. — 2-е изд., испр. — М. : Дело, 2005. — 79 с.
6. Травин, В.В. Развитие управленческого потенциала : учеб.-практ. пособие. Модуль 1. — 2-е изд., испр. — М. : Дело, 2005. — 127 с.

Тема 4. Методы самооценки компонентов предпринимательского успеха

Вопросы

1. Оценка предпринимательских способностей.
2. Оценка управленческих навыков.
3. Оценка коммуникативных способностей и навыков.
4. Уровень субъективного контроля и его значение для успеха предпринимательской деятельности.
5. Личность успешного предпринимателя. Проект «Тасис».

Литература

1. Глуханюк, Н.С. Практикум по психодиагностике: учеб. пособие для вузов / Н.С. Глуханюк. — 2-е изд., перераб. и доп. ; Гриф УМО. — М. : МПСИ ; Воронеж : НПО «МОДЭК», 2005. — 204 с. : ил.

2. Завьялова, Е.К. Психология предпринимательства : учеб. пособие / Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. — СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2004. — 296 с.
3. Мороз, М.П. Экспресс-диагностика функционального состояния и работоспособности человека: метод. руководство / М.П. Мороз ; Госстандарт России. — СПб. : ИМАТОН, 2003. — 38 с
4. Вязигин, А. Оценка персонала высшего и среднего звена / А. Вязигин. — М. : Вершина, 2006. — 250 с.
6. Пугачев, В.П. Руководство персоналом : практикум для студентов вузов / В.П. Пугачев. — М. : Аспект Пресс, 2006. — 316 с.
7. Психологические тесты : в 2 т. / под ред. А.А. Карелина. — М. : ВЛАДОС, 2003. — Т. 1. — 312 с. : ил.

Тема 5. Основы эффективного руководства бизнес-процессами

Вопросы

1. Проблема оптимального сочетания управленческих функций руководителя.
2. Функция планирования и организации в деятельности предпринимателя.
3. Разновидности контролирующей функции руководителя в малом бизнесе.
4. Способы формирования команды в бизнесе.
5. Методы подбора персонала.
6. Формирование корпоративной культуры.

Литература

1. Волгин, В.В. Управление персоналом малого предприятия / В.В. Волгин. — М., 2002.
2. Грибов, В.Д. Менеджмент в малом бизнесе / В.Д. Грибов. — М., 2000.
3. Зинкевич-Евстигнеева, Т.Д. Теория и практика командообразования: Современная технология создания команд / Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева. — СПб. : Речь, 2004. — 290 с.
4. Магретта, Д. Что такое менеджмент = What Management Is: Как управляют бизнесом и почему это надо знать каждому / Д. Магретта, Н. Стоун ; пер. с англ. Л.А. Каменецкой ; под ред. Н.А. Коржа. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. — 262 с.
5. Маллинз, Л. Менеджмент и организационное поведение = Management and organisational behaviour : учеб.-практ. пособие / Л. Маллинз ; пер. с англ. Т. Цеханович [и др.]. — Минск : Новое знание, 2003. — 1038 с
6. Травин, В.В. Менеджмент персонала предприятия : учеб.-практ. пособие / В.В. Травин. — 5-е изд. — М. : Дело, 2003. — 271 с.

Тема 6. Бизнес-план: требования, подготовка, разработка, реализация

Вопросы

1. Функции бизнес-плана.
2. Этапы разработки бизнес-плана.
3. Структура и содержание бизнес-плана.
4. Оформление и стиль бизнес-плана.
5. Содержание работ по реализации бизнес-плана.
6. Стадии реализации бизнес-плана.

Литература

1. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 248 с.
2. Бизнес-планирование : учебник / под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 672 с.
3. Буров, В.П. Бизнес-план: методика составления / В.П. Буров. – М., 1995.
4. Горемыкин, В.А. Бизнес-план: Методика разработки 25 реальных образцов бизнес-плана / В.А. Горемыкин. – М. : «Ось-89», 2005. – 592 с.
5. Уткин, Э.А. Бизнес-планирование : курс лекций / Э.А. Уткин, Б.А. Котляр, Б.М. Рапопорт. – М. : ЭКМОС, 2002. – 319 с.

Тема 7. Методы поддержания работоспособности и снижения стресса

Вопросы

1. Значение тайм-менеджмента в деятельности предпринимателя.
2. Методы рационального использования времени.
3. Основные причины стрессов у предпринимателей.
4. «Бытовые» способы нейтрализации стрессов. Психологические методы снятия стрессов.
5. Составляющие эмоциональной компетентности в бизнесе.

Литература

1. Архангельский, Г.А. Тайм-драйв: Как успевать жить и работать / Г.А. Архангельский. – 3-е изд., доп. – М. : Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2006. – 232 с.
2. Бишоф, А. Самоменеджмент = Selbst-Management: эффективно и рационально / А. Бишоф, Б. Клаус. – М. : ОМЕГА-Л, 2005. – 126 с.
3. Гремлинг, С. Практикум по управлению стрессом = Workbook Stress Management : пер. с англ. А. Смирнов / С. Гремлинг, С. Ауэрбах. – СПб. : Питер, 2002. – 235 с.
4. Иванилов, И. Тренинг «Эмоциональная компетентность в бизнесе» / И. Иванилов. – СПб. : Речь, 2007. – 148 с.
5. Как сбалансировать работу и личную жизнь = Harvard Business Review : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 200 с.

6. Панкратов, В.Н. Саморегуляция психического здоровья : практ. руководство / В.Н. Панкратов. – М. : Изд-во Института психотерапии, 2001. – 339 с. – (Психология успеха и эффективного управления).
7. Психология здоровья : учебник для вузов / под ред. Г.С. Никифорова. – Гриф УМО. – СПб. : Питер, 2003. – 606 с.

Тема 8. Психологические основы успешных продаж

Вопросы

1. Основные этапы процесса продаж.
2. Выявление потребностей клиентов как центральное звено продаж.
3. Психотерапевтические техники речевого воздействия в коммерции.
4. Анализ мотивов потребителей и мотивов покупки.
5. Типовые возражения. Возможные стратегии при работе с возражениями клиентов.
6. Разновидности презентаций товаров и услуг.
7. Системный подход к процессу продаж.

Литература

1. Горанчук, В.В. Психология делового общения и управленческих воздействий: теория и практика : учеб. пособие / В.В. Горанчук. – СПб. : Нева ; М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2003. – 286 с.
2. Добротворский, И.Л. Тренинг профессиональных продаж: Синтез и соединение лучших идей, методов и приемов продажи : полный справочник высокоэффективного продавца-профессионала / И.Л. Добротворский. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 224 с.
3. Имиджелогия: Как нравиться людям / В.М. Шепель [и др.] ; сост., науч. ред. В.М. Шепель. – М. : Народное образование, 2002.
4. Сандомирский, М.Е. Психология коммерции : учеб. пособие / М.Е. Сандомирский. – М. : Академия, 2006. – 223 с.
5. Щербатых, Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса : учеб. пособие / Ю.В. Щербатых. – СПб. : Питер, 2008. – 304 с.

Тема 9. Этика и культура бизнеса

Вопросы

1. Основные принципы этики бизнеса.
2. Основы делового этикета.
3. Организация эффективного делового общения.
4. Национально-психологические особенности ведения бизнеса в различных странах.

Литература

1. Бороздина, Г.В. Психология делового общения : учеб. пособие для вузов / Г.В. Бороздина. — М. : Инфра-М, 2003. — 294 с.
2. Бусыгин, А.В. Предпринимательство / А.В. Бусыгин. — М., 2001.
3. Деркаченко, В.Г. Деловое общение руководителя / В.Г. Деркаченко. — СПб., 2004.
4. Имиджелогия: Как нравиться людям / В.М. Шепель [и др.] ; сост., науч. ред. В.М. Шепель. — М. : Народное образование, 2002.
5. Организационное поведение : практикум / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой. — СПб. : Питер, 2006. — 222 с.
6. Петрунин, Ю.Ю. Этика бизнеса / Ю.Ю. Петрунин, В.К. Борисов. — М. : ТК Велби ; Проспект, 2007. — 352 с.
7. Щербатых, Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса : учеб. пособие / Ю.В. Щербатых. — СПб. : Питер, 2008. — 304 с.
8. Уткин, Э.А. Этика бизнеса / Э.А. Уткин. — М. : Зерцало, 2000. — 256 с.

Раздел 2 ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Упражнение 1. «Качества предпринимателя»

Задание

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

Мои сильные стороны	Мои слабые стороны

2. Выберите по одной наиболее важной вашей особенности из каждого столбика (отметив их галочками).

3. Прокомментируйте полученный результат (как я могу компенсировать свои слабые стороны и лучше использовать сильные).

Упражнение 2. «Целеполагание»

Задание

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

Позитивная формулировка _____

Принципиальная достижимость _____

Конкретность (прописать детали) _____

Возможность сенсорного подтверждения (что увижу, услышу, почувствую) _____

Сроки достижения (достичь к _____)

Цель должна максимально зависеть от нас _____

Приемлемая цена (чем готов пожертвовать) _____

Сохранение социальной экологии _____

Определение необходимых ресурсов (что уже есть и что нужно) _____

Оценка масштаба (на какие этапы разбить путь) _____

Упражнение 3. «Управленческие решения»

Задание

Вспомните одно из своих важных решений, принятых в промежутке времени от 1 до 12 месяцев назад (решение может касаться любых вопросов). Проверьте его по всем критериям «хорошего» и «плохого» решения:

1. Эффективность (принятое решение обеспечило преодоление проблемной ситуации).
2. Обоснованность (оно адекватно отражало особенности реальной ситуации).
3. Своевременность (принято вовремя)_____
4. Реализуемость (его можно было реально выполнять на практике и оно было понятно для исполнителей).
5. Конкретность (включало механизмы реализации во всех подробностях).
6. Сочетание жесткости и гибкости (обеспечивало неуклонное достижение цели, но допускало маневры)_____
7. Решение было принято на безальтернативной основе.
8. Решение было основано на ошибочном прогнозе развития рынка.
9. Решение, основанное на ошибочно выбранных критериях.

Вопрос: Какое решение было бы оптимальным для той проблемной ситуации с учетом этих критериев?

Упражнение 4. «Тайм-менеджмент»

Задание

Какие эмоции (негативные или позитивные) появляются у вас, когда вы слышите слово «время»?

Продолжите предложения:

Большую часть своего рабочего времени я трачу на...

Чаще всего мне не хватает времени на...

Больше всего меня отвлекают от главных дел...

Подумайте над своими ответами. Может быть, вы тратите свое время на одни дела, а на самом деле вам хотелось бы заниматься совсем другим? Может быть, просто имеет смысл перераспределить приоритеты?

Упражнение 5. «Мои главные стрессоры»

Стрессор	Интенсивность	Контроль над событием	Временной фактор	Частота повторения

Задание

1. В первой колонке коротко обозначьте ваши главные стрессоры – то, что чаще всего беспокоит вас и не дает в полной мере наслаждаться жизнью.
2. Во второй колонке оцените интенсивность каждого из них по 10-балльной шкале (10 баллов – это сверхзначимое событие, например смерть близкого человека, а 1 балл – это мелочь вроде неисправного крана).
3. В третьей колонке попробуйте определить, какие из стрессогенных факторов доступны вашему контролю. Какие неподконтрольны? Степень вашего воздействия на ситуацию также определите по 10-балльной системе.
4. Четвертая колонка показывает, где находятся ваши стрессы (в будущем, настоящем или прошлом).
5. Пятая – насколько часто они повторяются (раз в год, месяц, неделю, день или чаще).
6. Проанализируйте полученные данные и сделайте вывод.

Упражнение 6. «Купи-продай»

Задание 1. Выберите товар из нижеследующего списка. (Почему в ассортименте только «юмористические» товары? Это стимулирует фантазию участников занятий: описание товара можно легко расширить, придумать его дополнительные свойства.)

1. Вагон цемента М-500, обладающего повышенной морозостойкостью (может использоваться в условиях вечной мерзлоты).
2. Цистерна мазута бездымного, который при горении не загрязняет окружающую среду.
3. Партия наручных часов со счетчиком Гейгера.
4. Карманный компьютер с мобильным Интернетом и функцией говорящего переводчика. Производство – Китай. Гарантия – 2 недели. Ремонт осуществляется только фирмой-производителем (г. Шанхай).
5. Водка «Провал памяти» – гарантированное стирание из памяти всего лишнего.

6. Духи «Убойная сила» – продолжительность действия 30 минут, радиус поражения 2 м. Особи мужского пола, попавшие в зону поражения, временно теряют рассудок, волю и дар речи.

7. Набор «Предпринимательский». Включает необходимую для каждого успешного предпринимателя деловую литературу: данное издание (которое вы держите в руках в настоящий момент), уникальное «Руководство по даче взяток налоговому инспектору», популярный учебник по рекламе «101 способ обмануть клиента с наибольшей выгодой», строительный справочник «Современная крыша: правильный выбор и эксплуатация». В комплект входит также карманный русско-тюремный разговорник.

8. Набор «Студенческий»: таблетки «Анти-сон» на 24 часа и таблетки «Супер-память» (продолжительность действия 48 часов, затем выученное забывается напрочь).

9. Труба от японского крейсера с дипломом почетного гражданина г. Киото. Социальный пакет: раз в 2 года бесплатный проезд в г. Киото (проезд и оформление визы за счет муниципалитета города), а также пожизненная пенсия от японского правительства.

Задание 2. Интерактивное представление товара по следующим вопросам:

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

Задание 3. Презентация

Составьте текст презентации выбранного товара по плану:

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

Задание 4. Обработка возражений

Упражнение выполняется в парах (продавец – покупатель). Продавец предлагает товар. Затем покупатель выдвигает возражения, последовательно проходя весь список, а продавец их парирует. Перечень возражений:

- товар не нужен;
- слишком дорого;
- сейчас нет на это денег;
- не уполномочен покупать;
- уже есть аналогичный товар;
- работаем с другим постоянным поставщиком;
- нужно подумать и посоветоваться.

Задание 5. Телефонные переговоры

Кратко сформулировать коммерческое предложение по любому из перечисленных видов товара, спланировать возможные варианты телефонного разговора (обсуждение происходит коллективно).

Работа в парах продавец – покупатель: разыгрывание телефонных диалогов с предложением покупателю товара. Диалог должен быть кратким (2–3 минуты), задача продавца – заинтересовать покупателя при минимуме сообщаемой информации. Критерий успешности общения со стороны продавца – достижение договоренности о личной встрече с покупателем.

Раздел 3

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА

Опросник SACS – «Стратегии преодоления стрессовых ситуаций» (С. Хобфолл, 1994)

Цель занятия – оценка поведенческих стратегий и моделей преодолевающего поведения.

Порядок работы. Испытуемому предлагается оценить по 5-балльной шкале особенности своего поведения в сложных (стрессовых) ситуациях. Выдается бланк для ответов и опросник с инструкцией.

Лист для ответов

Фамилия, имя, отчество _____

Возраст _____

Профессия _____

Стаж _____

Инструкция. В бланке ответов рядом с номером вопроса поставьте баллы, которые соответствуют вашей оценке.

- 1 – нет, это совсем не верно;
- 2 – скорее нет, чем да;
- 3 – не знаю;
- 4 – скорее да (чаще да);
- 5 – да, совершенно верно.

1		10		19		28		37		46	
2		11		20		29		38		47	
3		12		21		30		39		48	
4		13		22		31		40		49	
5		14		23		32		41		50	
6		15		24		33		42		51	
7		16		25		34		43		52	
8		17		26		35		44		53	
9		18		27		36		45		54	

Обработка и интерпретация результатов

В соответствии с «ключом» подсчитывается сумма баллов по каждой строке, которая отражает степень предпочтения той или иной модели поведения в сложной (стрессогенной) ситуации.

Опросник содержит 9 моделей преодолевающего поведения: асертивные действия, вступление в социальный контакт, поиск социальной

поддержки, осторожные действия, импульсивные действия, избегание, манипулятивные (непрямые) действия, асоциальные действия, агрессивные действия.

Анализ результатов проводится на основании сопоставления данных конкретного человека по каждой из субшкал со средними значениями моделей преодоления в исследуемой (профессиональной, возрастной и др.) группе. В результате сравнения индивидуальных и среднегрупповых показателей делается заключение о сходстве или различиях преодолевающего поведения данного индивида относительно исследуемой категории людей. Для интерпретации индивидуальных особенностей преодолевающего поведения данные конкретного реципиента могут быть сопоставлены с данными, представленными в таблице.

Таблица

*Показатели стратегий преодоления
у представителей коммуникативных профессий*

№	Стратегии преодоления	Модель поведения (действия)	Степень выраженности преодолевающих моделей		
			Низкая	Средняя	Высокая
1.	Активная	Ассертивные действия	6–17	18–22	23–30
2.	Просоциальная	Вступление в социальный контакт	6–21	22–25	26–30
3.	Просоциальная	Поиск социальной поддержки	6–20	21–24	25–30
4.	Пассивная	Осторожные действия	6–17	18–23	24–30
5.	Прямая	Импульсивные действия	6–17	16–19	20–30
6.	Пассивная	Избегание	6–13	14–17	18–30
7.	Непрямая	Манипулятивные действия	6–16	18–23	24–30
8.	Асоциальная	Асоциальные действия	6–14	15–19	20–30
9.	Асоциальная	Агрессивные действия	6–13	14–18	19–30

Согласно концепции С. Хобфолла, данные модели преодолевающего поведения характеризуют три пересекающиеся координатные оси (направления и индивидуальную активность) преодолевающего поведения личности в ситуациях проблемного общения в системе «человек-человек». Стратегическое направление преодолевающего поведения в содержательном плане должно описываться посредством минимум

трех координат: ось просоциальной-асоциальной стратегии, ось активности-пассивности, ось прямое – не прямое (манипулятивное) поведение.

В зависимости от степени конструктивности стратегии и модели поведения могут способствовать или препятствовать успешности преодоления профессиональных стрессов, а также оказывать влияние на сохранение здоровья субъекта общения и труда.

«Здоровое» преодоление (копинг) является и активным и просоциальным (Adler, 1939; Erickson, 1968; Sullivan, 1953). Активное преодоление в совокупности с положительным использованием социальных ресурсов (контактов) повышает стрессоустойчивость человека (Hobfoll & Lerman, 1989).

Исследования (Водопьянова Н. Е., 1998) показали, что «успешные» менеджеры отличаются от «неуспешных», во-первых, большим количеством моделей преодолевающего поведения, а во-вторых, предпочтением «здоровых» моделей преодоления сложных (стрессогенных) ситуаций, что выражается в более высоких показателях ассертивности (уверенности) поведения, вступления в социальные контакты, поиска социальной поддержки и в более низких показателях агрессивных и асоциальных действий. «Успешные» менеджеры чаще используют не прямые действия, рационализацию и поиск позитивного в эмоционально-напряженных ситуациях делового общения по сравнению с «неуспешными» менеджерами. Кризисные ситуации «успешные» менеджеры предпочитают рассматривать как новый опыт, полезный для будущей жизни и профессиональной карьеры. Модели их поведения характеризуются активностью, просоциальностью и гибкостью.

Для «неуспешных» более характерными оказались стратегия пассивности (осторожные действия, уход от разрешения проблем), асоциальная стратегия (жесткие, догматические, циничные, негуманные действия), агрессивная стратегия (давление, отказ от поиска альтернативных решений, конфронтация, соперничество и др.). Они чаще проявляют социальную несмелость (неуверенность), и в то же время их поведение в проблемных ситуациях более асоциально и агрессивно по отношению к окружающим. Очевидно, последнее является компенсаторным механизмом преодоления внутреннего (душевного) дискомфорта или преодоления психологических комплексов неуверенности в себе и негативизма по отношению к окружающему.

«КЛЮЧ»

Субшкала	Номера утверждений					
Ассертивные действия	1,	10	19	28	37	46
Вступление в социальный контакт	2,	11,	20,	29,	38,	47

Субшкала	Номера утверждений					
Поиск социальной поддержки	3,	12,	21,	30,	39,	48
Осторожные действия	4,	13,	22,	31,	40,	49
Импульсивные действия	5,	14,	23,	32,	41,	50
Избегание	6,	15,	24,	33,	42,	51
Непрямые действия	7,	16,	25,	34,	43,	52
Асоциальные действия	8,	17,	26,	35,	44,	53
Агрессивные действия	9,	18,	27,	36,	45,	54

Шкала SACS

Инструкция. «Вам предлагаются 54 утверждения относительно поведения в напряженных (стрессовых) ситуациях. Оцените, пожалуйста, как вы обычно поступаете в данных случаях.

Для этого на листе ответов поставьте цифру от 1 до 5, которая наиболее соответствует вашим действиям. Если утверждение полностью описывает ваши действия или переживания, то рядом с номером вопроса поставьте 5 (ответ – да, совершенно верно). Если утверждение совсем не подходит к вам, тогда поставьте 1 (ответ – нет, это совсем не так)».

- 1 – нет, это совсем не так;
- 2 – скорее нет, чем да;
- 3 – затрудняюсь ответить;
- 4 – скорее да, чем нет;
- 5 – да, совершенно верно.

1. В любых сложных ситуациях вы не сдаетесь.
2. Объединяетесь с другими людьми, чтобы вместе разрешить ситуацию.
3. Советуетесь с друзьями или близкими о том, что бы они сделали, оказавшись в вашем положении.
4. Вы всегда очень тщательно взвешиваете возможные варианты решений (лучше быть осторожным, чем подвергать себя риску).
5. Вы полагаетесь на свою интуицию.
6. Как правило, вы откладываете решение возникшей проблемы в надежде, что она разрешится сама.
7. Стараетесь держать все под контролем, хотя и не показываете этого другим.
8. Вы полагаете, что иногда необходимо действовать столь быстро и решительно, чтобы застать других врасплох.
9. Решая неприятные проблемы, выходите из себя и можете «наломать немало дров».

10. Когда кто-либо из близких поступает с вами несправедливо, вы пытаетесь вести себя так, чтобы они не почувствовали, что вы расстроены или обижены.

11. Стараетесь помочь другим при решении ваших общих проблем.

12. Не стесняетесь при необходимости обращаться к другим людям за помощью или поддержкой.

13. Без необходимости не «выкладываетесь» полностью, предпочитая экономить свои силы.

14. Вы часто удивляетесь, что наиболее правильным является то решение, которое первым пришло в голову.

15. Иногда предпочитаете заняться чем угодно, лишь бы забыть о неприятном деле, которое нужно делать.

16. Для достижения своих целей вам часто приходится «подыгрывать» другим или подстраиваться под других людей (несколько «крикнуть душой»).

17. В определенных ситуациях вы ставите свои личные интересы превыше всего, даже если это пойдет во вред другим.

18. Как правило, препятствия для решения ваших проблем или достижения желаемого сильно выводят вас из себя, можно сказать, что они просто бесят вас.

19. Вы считаете, что в сложной ситуации лучше действовать самому, чем ждать, когда ее будут решать другие.

20. Находясь в трудной ситуации, вы раздумываете о том, как поступили бы в этом случае другие люди.

21. В трудные минуты для вас очень важна эмоциональная поддержка близких людей.

22. Считаете, что во всех случаях лучше «семь и более раз отмерить, прежде чем отрезать».

23. Вы часто проигрываете из-за того, что не полагаетесь на свои предчувствия.

24. Вы не тратите свою энергию на разрешение того, что, возможно, само по себе рассеется.

25. Позволяете другим людям думать, что они могут повлиять на вас, но на самом деле вы – крепкий орешек и никому не позволяете манипулировать собой.

26. Считаете, что полезно демонстрировать свою власть и превосходство для укрепления собственного авторитета.

27. Вас можно назвать вспыльчивым человеком.

28. Вам бывает достаточно трудно ответить отказом на чьи-либо требования или просьбы.

29. Вы полагаете, что в критических ситуациях лучше действовать сообща с другими.

30. Вы считаете, что на душе может стать легче, если поделиться с другими своими переживаниями.

31. Ничего не принимаете на веру, т. к. полагаете, что в любой ситуации могут быть «подводные камни».

32. Ваша интуиция вас никогда не подводит.

33. В конфликтной ситуации убеждаете себя и других, что проблема «не стоит и выеденного яйца».

34. Иногда вам приходится немного манипулировать людьми (решать свои проблемы, невзирая на интересы других).

35. Бывает очень выгодно поставить другого человека в неловкое и зависимое положение.

36. Вы считаете, что лучше решительно и быстро дать отпор тем, кто не согласен с вашим мнением, чем «тянуть кота за хвост».

37. Вы легко и спокойно можете защитить себя от несправедливых действий со стороны других, в случае необходимости сказать «нет» в ситуации эмоционального давления.

38. Вы считаете, что общение с другими людьми обогатит ваш жизненный опыт.

39. Вы полагаете, что поддержка других людей очень помогает вам в трудных ситуациях.

40. В трудных ситуациях вы долго готовитесь и предпочитаете сначала успокоиться, а потом уже действовать.

41. В сложных ситуациях лучше следовать первому импульсу, чем долго взвешивать возможные варианты.

42. По возможности избегаете решительных действий, требующих большой напряженности и ответственности за последствия.

43. Для достижения своих заветных целей не грех и немного полукавить.

44. Ищете слабости других людей и используете их со своей выгодой.

45. Грубость и глупость других людей часто приводят вас в ярость (выводят вас из себя).

46. Вы испытываете неловкость, когда вас хвалят или говорят комплименты.

47. Считаете, что совместные с другими усилия принесут больше пользы в любых ситуациях (при решении любых задач).

48. Вы уверены, что в трудных ситуациях вы всегда найдете понимание и сочувствие со стороны близких людей.

49. Вы полагаете, что во всех случаях нужно следовать принципу «тише едешь, дальше будешь».

50. Действие под влиянием первого порыва всегда хуже, чем трезвый расчет.

51. В конфликтных ситуациях предпочитаете найти какие-либо важные и неотложные дела, позволяя другим заняться решением проблемы или надеясь, что время все расставит на свои места.

52. Вы полагаете, что хитростью можно добиться порою больше, чем действуя напрямую.

53. Цель оправдывает средство.

54. В значимых и конфликтных ситуациях вы бываете агрессивным.

**Тест «Склонность к предпринимательскому риску»
(Жизнин С.З., Крупнов В.И. Как стать бизнесменом
(американский опыт). – Минск, 1990)**

Инструкция. Вам предлагаются вопросы, касающиеся поведения предпринимателя в ситуации финансового риска. На каждый вопрос дается несколько вариантов ответов. Вам необходимо выбрать только один ответ, который вы предпочли бы в такой ситуации. Выбранный вариант ответа необходимо обвести в кружок.

1. Вы стали победителем телевизионной игры-шоу. Какой приз вы себе выберете:

а) 2000 долларов наличными;

б) 60% шанс в дальнейшем выиграть 4000 долларов;

в) 20% шанс в дальнейшем выиграть 10000 долларов;

г) 2% шанс в дальнейшем выиграть 100000 долларов.

2. Вы проиграли в покер 500 долларов. Сколько бы вы поставили на игру, чтобы их отыграть:

а) более 500 долларов;

б) 500 долларов;

в) 250 долларов;

г) 100 долларов;

д) ничего – вы решили смириться с проигрышем сразу.

3. Месяц спустя после вашей покупки акций их курс неожиданно поднялся на 15%. Что вы будете делать, не имея дополнительный информации:

а) буду держать эти акции без дополнительных приобретений или продаж;

б) продам и получу разницу;

в) куплю еще больше этих же акций – возможно, их курс еще больше вырастет.

4. Курс ваших акций неожиданно начал падать через месяц после их приобретения. Но основные показатели корпорации, акции которой вы купили, выглядят убедительно. Что вы будете делать:

а) куплю еще; если эти акции выглядели привлекательно при прежней цене, то при более низкой они стали еще более выгодными;

б) буду держать только эти акции и подожду, пока цена вернется к прежнему уровню;

в) продам их, чтобы избежать больших потерь.

5. Вы являетесь ведущим специалистом в только что образовавшейся компании. Вы можете выбрать два способа получения в конце года своих премиальных. Какой вы выберете?

а) 1500 долларов наличными.

б) вместо наличных возьмете опцион (документ на приобретение новых акций), дающий право на приобретение в качестве премий акций компании, которые могут принести вам дивиденды в 15000 долларов в следующем году, если компания будет преуспевать. Но эти акции ничего вам не принесут, если компания потерпит неудачу.

«Ключ» к опроснику «Склонность к предпринимательскому риску»

Вопросы									
1		2		3		4		5	
ответ	балл	ответ	балл	ответ	балл	ответ	балл	ответ	балл
а	1	а	8	а	3	а	4	А	1
б	3	б	6	б	1	б	3	Б	5
в	5	в	4	в	4	в	1		
г	9	г	2						
		д							

Обработка и интерпретация

Ответам, обведенным в кружок, в соответствии с «ключом» приписывается определенное количество баллов. Полученные по всем вопросам баллы суммируются. Чем больше сумма полученных баллов, тем выше склонность к предпринимательскому риску.

Сумма баллов 23–30 соответствует ярко выраженной склонности к финансовому риску. Средства инвестируются в различные проекты и ценные бумаги, часто без глубокого и разностороннего анализа рыночной ситуации. Бизнес рассматривается как азартная игра. Анализ шансов на успех предпочитается анализу возможных неудач. Возможен риск ради риска.

Сумма баллов 13–22 соответствует умеренно выраженной склонности к риску. Успех достигается за счет реалистичного отношения к рискованным финансовым ситуациям. Интуиция сочетается с умением учитывать все шансы на успех, просчитывать ситуации, требующие оправданного риска, с явным видением успешного результата в ближайшем будущем.

Сумма баллов 5–12 соответствует слабо выраженной склонности к риску. Ситуации, связанные с финансовым риском, инвестированием средств, избегаются. Решения принимаются осторожно. Предпочитаются проверенные, хорошо зарекомендовавшие себя в прошлом способы.

Опросник ограничений управленческого потенциала (Вудкок К., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. – М., 1994)

Инструкция. Вам предлагается перечень суждений, касающихся управленческих способностей руководителя. Прочитайте внимательно каждое из них. Если суждение подходит вам, соответствует вашим убеждениям, то в «Бланке для ответов» под цифрой, соответствующей номеру суждения, поставьте знак « + ». Если оно вам не подходит, то поставьте знак «-». Работайте быстро и внимательно. Если какое-либо суждение вызывает у вас сомнение, подумайте над ним и ответьте как можно более правдиво.

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66
67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77
78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
=====										

Опросник

1. Я хорошо справляюсь с трудностями, свойственными моей работе.
2. Мне ясна моя позиция по принципиально важным вопросам.
3. Когда необходимо принимать важные решения в моей жизни, я действую решительно.
4. Я вкладываю значительные усилия в свое развитие.
5. Я способен эффективно решать проблемы.
6. Я часто экспериментирую с новыми идеями, испытывая их.
7. Мои взгляды обычно принимаются во внимание коллегами, и я часто влияю на то, какие решения они принимают.
8. Я понимаю принципы, которые лежат в основе моего подхода к управлению персоналом.
9. Мне нетрудно добиться эффективной работы моих сотрудников, подчиненных.
10. Я считаю себя хорошим наставником для подчиненных.
11. Я хорошо председательствую на совещаниях, хорошо провожу их.
12. Я забочусь о своем здоровье.
13. Я иногда прошу других высказаться о моих основных подходах к жизни и работе.
14. Если бы меня спросили, я, безусловно, смог бы описать, что я хочу сделать в своей жизни.
15. Я обладаю значительным потенциалом для дальнейшего обучения и развития.
16. Мой подход к решению рабочих проблем систематизирован.
17. Обо мне можно сказать, что я нахожу удовольствие в переменах.
18. Я обычно успешно воздействую на других людей.
19. Я убежден, что придерживаюсь эффективного стиля управления персоналом.
20. Мои подчиненные полностью меня поддерживают.
21. Я вкладываю много сил в «натаскивание» и развитие моих подчиненных.
22. Я считаю, что методики повышения эффективности рабочих групп важны и для повышения собственной эффективности в работе.
23. Я готов, если нужно, идти на непопулярные меры.
24. Я редко предпочитаю более легкие решения верным.
25. Моя работа и личные цели во многом взаимно дополняют друг друга.
26. Моя профессиональная жизнь часто сопровождается волнениями.
27. Я регулярно пересматриваю цели моей работы.

28. Мне кажется, многие менее изобретательны, чем я.
29. Первое впечатление, которое я произвожу, обычно хорошее.
30. Я сам начинаю обсуждение моих управленческих слабостей и сильных сторон, т. к. я заинтересован в обратной связи в этой сфере.
31. Мне удается создавать хорошие отношения с подчиненными.
32. Я посвящаю достаточно времени оценке того, что нужно для развития подчиненных.
33. Я понимаю принципы, лежащие в основе развития эффективных рабочих групп.
34. Я эффективно распределяю свое время.
35. Я обычно тверд в принципиальных вопросах.
36. При первой возможности я стараюсь объективно оценить свои достижения.
37. Я постоянно стремлюсь к новому опыту.
38. Я справляюсь со сложной информацией квалифицированно и четко.
39. Я готов пройти период с непредсказуемыми результатами ради испытания новой идеи.
40. Я считаю себя человеком, уверенным в себе.
41. Я верю в возможность изменения отношения людей к их работе.
42. Мои подчиненные делают все возможное для организации и фирмы.
43. Я регулярно провожу оценку работы своих подчиненных.
44. Я работаю над созданием атмосферы открытости и доверия в рабочих группах.
45. Работа не оказывает негативного влияния на мою частную жизнь.
46. Я редко поступаю вразрез с моими убеждениями.
47. Моя работа помогает мне получать удовольствия от жизни.
48. Я постоянно стремлюсь к установлению обратной связи с окружающими по поводу моей работы и способностей.
49. Я хорошо составляю планы.
50. Я не теряюсь и не сдаюсь, если решение не находится сразу.
51. Мне относительно легко удается устанавливать взаимоотношения с окружающими.
52. Я понимаю, что может заинтересовать людей в хорошей работе.
53. Я успешно справляюсь с передачей своих полномочий.
54. Я способен устанавливать обратные связи с моими коллегами и подчиненными.
55. Между коллективом, который я возглавляю, и другими коллективами в организации существуют отношения здорового сотрудничества.
56. Я не позволяю себе перенапрягаться на работе.

57. Время от времени я тщательно пересматриваю свои жизненные ценности.
58. Для меня важно чувство успеха.
59. Я принимаю вызов с удовольствием.
60. Я регулярно оцениваю свою работу и успехи.
61. Я уверен в себе.
62. Я в общем влияю на поведение окружающих.
63. Руководя людьми, я подвергаю сомнению устоявшиеся подходы к управлению.
64. Я поощряю эффективно работающих подчиненных.
65. Я считаю, что важная часть работы руководителя состоит в проведении консультаций для подчиненных.
66. Я считаю, что руководителям не обязательно постоянно быть лидерами в своих коллективах.
67. В интересах своего здоровья я контролирую то, что пью и ем.
68. Я почти всегда действую в соответствии со своими убеждениями.
69. У меня хорошее взаимопонимание с коллегами на работе.
70. Я часто думаю над тем, что не дает мне быть более эффективным в работе, и действую в соответствии со сделанными выводами.
71. Я сознательно использую других для того, чтобы облегчить решение проблем.
72. Я могу руководить людьми, имеющими высокие инновационные способности.
73. Мое участие в собраниях коллектива обычно удачно.
74. Я разными способами добиваюсь того, чтобы люди из моего коллектива были заинтересованы в работе.
75. У меня редко бывают настоящие проблемы в отношениях с сотрудниками, подчиненными.
76. Я не позволяю себе упустить возможности для развития подчиненных.
77. Я добиваюсь того, чтобы те, кем я руковожу, ясно понимали цели работы коллектива.
78. В целом чувствую себя энергичным и жизнерадостным.
79. Я анализировал влияние собственного личностного роста на изменение своих убеждений.
80. У меня имеется четкий план личной карьеры.
81. Я не сдаюсь, когда дела идут плохо.
82. Я уверенно чувствую себя, возглавляя обучение решению производственных проблем.
83. Выработка новых идей не составляет труда для меня.
84. Мои слова не расходятся с делами.

85. Я считаю, что подчиненные должны оспаривать управленческие решения руководителя.

86. Я вкладываю достаточные усилия в определение ролей и задач моих подчиненных.

87. Мои подчиненные развивают необходимые им навыки.

88. Я располагаю навыками, необходимыми для создания эффективных рабочих групп.

89. Мои друзья подтвердят, что я слежу за своим благосостоянием.

90. Я рад обсудить с окружающими свои убеждения.

91. Я обсуждаю с окружающими свои долгосрочные планы.

92. «Открытый и легко приспосабливающийся» — это точное описание моего характера.

93. Я придерживаюсь в целом последовательного подхода к решению проблем.

94. Я спокойно отношусь к своим ошибкам, не расстраиваясь из-за них.

95. Я умею слушать других.

96. Мне хорошо удается распределить работу между сотрудниками.

97. Я убежден, что в трудной ситуации мне обеспечена полная поддержка тех, кем я руковожу.

98. Я способен давать хорошие советы.

99. Я постоянно стараюсь улучшить работу моих подчиненных.

100. Я знаю, как справляться со своими эмоциональными проблемами.

101. Я сопоставлял свои жизненные ценности с ценностями организации в целом.

102. Я обычно достигаю того, к чему стремлюсь.

103. Я продолжаю развивать и наращивать свой потенциал.

104. У меня сейчас не больше проблем, чем год назад, и они не более сложны.

105. В принципе, я ценю нестандартное поведение на работе.

106. Люди серьезно относятся к моим взглядам.

107. Я уверен в эффективности моих методов руководства.

108. Мои подчиненные, сотрудники с уважением относятся ко мне как к руководителю.

109. Я считаю важным, чтобы кто-нибудь еще мог справиться с моей работой.

110. Я уверен в том, что в группе можно достичь большего, чем по-рознь.

Результат самооценки

	Ваш результат	Сильные стороны	Прямой ранг	Обратный ранг	Ограничения
I		Способность управлять собой			Неумение управлять собой
II		Четкие личные ценности			Размытость личных ценностей
III		Четкие личные цели			Смутные личные цели
IV		Продолжающееся саморазвитие			Остановленное саморазвитие
V		Хорошие навыки решения проблем			Недостаточный навык решения проблем
VI		Творческий подход			Недостаток творческого подхода
VII		Умение влиять на окружающих			Неумение влиять на людей
VIII		Понимание особенностей управленческого труда			Недостаточное понимание особенностей управленческого труда
IX		Способность руководить			Недостаток способности руководить
X		Умение обучать			Неумение обучать
XI		Умение наладить групповую работу			Низкая способность формировать коллектив
			Сильные стороны	Ограничения	

Обработка и интерпретация

Проанализировав все 110 суждений, в каждом столбике, обозначенном римской цифрой, подсчитайте количество поставленных «+». Полученные суммы запишите в бланке для ответов под соответствующим столбиком.

Затем в таблице «Результаты самооценки» впишите в столбик «Ваш результат» полученные Вами суммы соответственно римским цифрам. Полученным результатам припишите соответствующий ранг. Для этого наибольшему собственному результату припишите ранг 1, следующему – ранг 2 и т. д. Наименьшему собственному результату припишите ранг 11. Ранги запишите в столбик «Прямой ранг».

Заполнив столбик «Прямой ранг», переходите к заполнению столбика «Обратный ранг». Для этого наименьшему собственному результату припишите ранг 1, следующему – ранг 2 и т. д. Наибольший собственный результат получит ранг 11.

Столбики «Прямой ранг» и «Обратный ранг» необходимы для выявления сильных и слабых сторон в управлении персоналом. Слабые стороны представляют собой ограничения в реализации ваших управленческих способностей. В таблице «Мои управленческие способности» в столбике «Мои сильные стороны» впишите те ваши управленческие способности, которым соответствуют прямые ранги 1, 2 и 3. В столбик «Мои ограничения» впишите те стороны вашей управленческой деятельности, которым соответствуют обратные ранги 1, 2 и 3.

Мои управленческие способности

Мои сильные стороны		Мои ограничения	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	

Краткие определения ограничений

1. *Неумение управлять собой*: неспособность в полной мере использовать свое время, энергию, умения; неспособность справиться со стрессами современной жизни управленца.

2. *Размытость личных ценностей*: отсутствие ясного понимания своих личных ценностей; наличие ценностей, не соответствующих условиям современной деловой и частной жизни.

3. *Смутные личные цели*: отсутствие ясности в вопросе о целях своей личной или деловой жизни; наличие целей, не совместимых с условиями современной работы и жизни.

4. *Остановленное саморазвитие*: отсутствие настроенности и восприимчивости к новым ситуациям и возможностям.

5. *Недостаточность навыка решать проблемы*: отсутствие стратегии, необходимой в принятии решений, а также способности решать современные проблемы.

6. *Недостаток творческого подхода*: отсутствие способности генерировать достаточное число новых идей; неумение использовать новые идеи.

7. *Неумение влиять на людей*: недостаточная способность обеспечивать участие и помощь со стороны окружающих или влиять на их решения.

8. *Недостаточное понимание особенностей управленческого труда*: недостаток понимания мотивации работников; устаревшие, негуманные

или неуместные способы руководства, отсутствие представления о роли руководителя.

9. *Слабые навыки руководства*: отсутствие практических способностей добиваться результата от работы подчиненных.

10. *Неумение обучать*: отсутствие способности или желания помогать другим в развитии и расширении своих возможностей.

11. *Низкая способность формировать коллектив*: неспособность содействовать развитию и повышению эффективности рабочих групп или коллективов.

Личность успешного предпринимателя

Данная техническая документация «Как начать свой бизнес – Личность успешного предпринимателя» разработана контрактором: NI-CO (Белфаст, ВБ) в ходе выполнения проекта Тасис: Техническое содействие для Агентства по развитию предпринимательства АРП. Интернет-справка: tdp2@pophost.eunet.be

Сможете ли вы управлять предприятием?

1. Одним из ключевых факторов успеха любого предприятия является способность его учредителя справляться с неизбежными испытаниями, проблемами и жертвами. Те, кто решил начать свое дело, должны помнить, что это требует:

- исключительной самодисциплины и готовности напряженно работать неограниченное время без надежды на немедленное получение доходов;

- отказа от отпуска и почти постоянной работы по вечерам и выходным дням;

- сокращения времени, уделяемого семье и личным интересам.

2. Необходимо, чтобы вы с самого начала были уверены в достаточно высоком уровне своих деловых качеств, своей способности добиться процветания предприятия, а также были готовы на жертвы, которые являются неотъемлемым условием потенциального успеха.

3. Если ваше желание начать свой бизнес – непреходящий интерес, вам следует ответить на следующие вопросы:

- Какие необходимы деловые навыки, знания и опыт?

- Какими вы обладаете личными качествами для того, чтобы добиться успеха в бизнесе?

- Какие ваши личные качества, наоборот, уменьшат ваши шансы?

- Какие жертвы вам придется принести как владельцу-руководителю малого предприятия? Готовы ли вы заплатить такую цену?

4. В данном разделе Агентство по развитию предпринимательства хотело бы помочь вам в оценке факторов, которые в значительной мере повлияют на результат вашей предполагаемой деятельности:

- ваши основные деловые навыки;
- ваши личные качества;
- ваша способность приносить необходимые жертвы ради воплощения своего замысла в жизнь.

5. Оценка основных деловых навыков.

Учредитель предприятия должен определить деловые навыки (в частности, в области сбыта, производства и финансов), необходимые для создания предприятия, а затем оценить свой уровень деловых навыков. Преуспевающие предприниматели определяют дефицит навыков по следующей формуле:

**Навыки, необходимые для создания предприятия,
МИНУС имеющиеся навыки = ДЕФИЦИТ НАВЫКОВ**

6. Несмотря на простоту такой оценки, многие бизнесмены начинают определять дефицит навыков у себя лишь через полгода после начала деятельности, когда этот дефицит порождает массу острых проблем.

7. Основными деловыми навыками, необходимыми в малом бизнесе, являются: управление предприятием, сбыт, управление финансами, бухгалтерский учет, управление персоналом, рекламная деятельность и связи с общественностью.

Для самообследования используются рабочая табл. 1.1 и 1.2 (см. раздел рабочих таблиц).

8. Значение каждого из этих деловых навыков зависит от характера вашего проекта. Необходимо, чтобы вы оценили себя по каждому из этих пунктов и выявили возможный дефицит.

Для самообследования используется рабочая табл. 1.3 (см. раздел рабочих таблиц).

9. Наличие дефицита навыков не означает, что вы не можете создать свое предприятие. Преуспевающие предприниматели выявляют дефицит и принимают меры к его устранению. Вот некоторые методы ликвидации дефицита навыков:

- обучение;
- использование необходимых навыков по найму;
- использование необходимых навыков на контрактной основе;
- привлечение членов семьи и друзей.

10. Оценка личных качеств.

В данном разделе рассматриваются основные личные качества, которые необходимы преуспевающему бизнесмену. Изучается их влияние на успех предприятия. Вы сможете увидеть, какое отношение эти характеристики имеют к вам, и определить, проявляли ли они уже себя в других обстоятельствах вашей жизни.

11. Принятие решений.

Важным фактором успеха в бизнесе является способность принимать решения и придерживаться их.

Некоторые решения можно принять, подбросив монетку. Если результат не важен, то этот метод можно принять. Если же результат имеет большое значение, то следует тщательно взвесить все возможные варианты и выбрать наилучший.

В бизнесе нужно обязательно анализировать ситуацию, учитывать все обстоятельства и действовать решительно. Важнейшим условием является способность решать проблемы эффективно и изобретательно, умение с готовностью и целеустремленностью заниматься одновременно множеством сложнейших проблем.

12. Настойчивость.

Если неудача разочаровала, но не обескуражила вас, можете считать себя настойчивым человеком. Можно привести примеры и других проявлений этой черты: способность использовать неудачи как практический опыт, позволяющий избежать аналогичных проблем в будущем; способность сохранять ориентацию на долгосрочные, перспективные цели даже при временных неудачах; твердую решимость достичь этих целей.

Есть разница между настойчивостью и обыкновенным упрямством. Преуспевающий предприниматель будет продолжать попытки решить задачу, но в конце концов поймет, когда более мудрым решением будет действовать в другом направлении.

13. Учет риска.

Существенным моментом является способность определять риски и рассчитывать их вероятный результат. Для достижения высоких, но реалистичных целей необходимо принимать умеренные или рассчитанные риски.

14. Планирование.

Планирование является существенно необходимым элементом организации и деятельности любого предприятия. Руководитель должен уметь четко задавать реалистичные, но достаточно высокие плановые показатели, постоянно анализировать и корректировать их, чтобы они соответствовали имеющимся ресурсам и целям предприятия.

Планирование — это не просто формирование плановых показателей. Оно также предполагает оценку имеющихся ресурсов и планирование их умелого и эффективного использования. Кроме того, необходимо осуществлять регулярный контроль показателей деятельности предприятия с тем, чтобы обеспечить эффективное использование всех ресурсов и пересмотр плановых цифр.

Существенным фактором успешной деятельности предприятия является также планирование временных показателей. Преуспевающие предприниматели постоянно ставят перед собой новые цели и задачи.

Для достижения этих целей они, используя данные маркетинговых исследований, планируют свои ресурсы, контролируют показатели деятельности, ведут учет затрат.

Как вы оцениваете себя в роли плановика:

- Часто ли вы обнаруживаете, что у вас не хватает времени для того, чтобы выполнить работу хорошо?
- Если вам приходится заканчивать работу в спешке, часто ли вы сожалеете о том, что неправильно распланировали свое время?
- Начав какую-либо работу, часто ли вы обнаруживаете, что для ее выполнения у вас нет средств, материалов или навыков?
- Часто ли вы опаздываете?
- Как вы распоряжаетесь своими личными финансами?
- Часто ли в конце недели или месяца вы обнаруживаете нехватку наличных?

Если вы ответили «да» на все или большинство этих вопросов, вам следует совершенствовать навыки планирования. Попробуйте сознательно распланировать какое-нибудь мероприятие от начала до конца; проверьте, все ли вы учли. Затем проконтролируйте, как выполняется каждый элемент, и сделайте вывод относительно эффективности вашего планирования.

Для самообследования используется рабочая табл. 1.4 (см. раздел рабочих таблиц).

15. Общение.

Умение общаться имеет большое значение во всех аспектах повседневной жизни и бизнеса. Неумение общаться ведет к искажению информации и может принести вред. Преуспевающий предприниматель умеет поддерживать хорошие взаимоотношения в коллективе и общаться на всех уровнях.

Это предполагает не только устное общение. Предприниматель должен уметь понятно написать письмо, внимательно выслушать собеседника и понять изложенные проблемы.

Способность общаться жизненно необходима для удачного бизнеса, тогда как недостатки в этой области могут привести к серьезным недоразумениям, путанице, потере времени и денег.

16. Ответственность.

Общей характеристикой преуспевающих предпринимателей является желание управлять и пользоваться властью. Они хотят нести личную ответственность за ход событий. Такие люди получают искреннее удовольствие от испытания властью, понимают и принимают личную ответственность.

Им присуща твердая, но реалистическая вера в себя и в свое умение достигать целей в личной жизни и бизнесе. Это крайне необходимо. Они не нуждаются в указаниях других, обладают способностью и готовностью действовать самостоятельно.

17. Умение работать долго и в неурочное время.

Преуспевающие предприниматели работают очень напряженно, причем не «от звонка до звонка». На начальном этапе становления предприятия часто приходится работать допоздна. Например, поступает заказ, который нужно выполнить за два дня. Если оборудование занято, работу придется делать по вечерам. Настоящего предпринимателя это, однако, не останавливает. Он готов работать столько, сколько нужно для обеспечения деятельности предприятия и удовлетворения запросов клиентов. Особую остроту эта проблема приобретает в случае, если малое предприятие является неосновным местом работы.

— Если вам срочно нужно закончить какое-либо дело, работаете ли вы по вечерам или бросаете его?

— Можете ли вы пожертвовать походом на стадион или дружеской встречей ради работы?

— Принимаете ли вы упреки своей семьи в чрезмерной занятости?

— Обладаете ли вы физической и моральной выносливостью для долгой напряженной работы?

— Можете ли вы обойтись без выходных, пока ваше предприятие не станет на ноги?

18. Гибкость.

Малый бизнес предполагает гибкость и способность быстро реагировать на изменения. Владелец малого предприятия тоже должен быть гибким и уметь приспосабливаться.

Начало своего дела — это серьезный шаг, влекущий за собой массу изменений.

— Теперь вы отвечаете за самого себя перед самим собой и больше ни перед кем.

— Вы должны самостоятельно принимать решения, ибо консультироваться не с кем.

— Вы должны знать обо всем — о бухгалтерии, уборке, управлении кадрами, сбыте, управлении финансами, производстве.

— Вы работаете практически без поддержки.

— Вы несете ответственность за прибыли и убытки предприятия.

Проанализируйте свою предыдущую деятельность и ответьте на следующие вопросы:

Для самообследования используется рабочая табл. 1.5 (см. раздел рабочих таблиц).

19. Поддержка со стороны семьи.

В условиях, когда налаживание деятельности предприятия требует личных жертв и напряженной работы, поддержка со стороны семьи очень важна.

Исследования показывают, что независимо от того, холост ли человек или женат, понимание со стороны семьи значительно повышает вероятность достижения успеха. Эта поддержка может иметь форму практической помощи, помощи в административных вопросах или просто согласия с чрезмерной занятостью главы семьи.

Если у вас на работе проблемы, то при отсутствии семейной поддержки эти проблемы имеют тенденцию усугубляться. Наоборот, при дополнительной поддержке проблемы решаются быстрее. Поддержка семьи, например, имеет большое значение, если малое предприятие не является основным местом работы: в отсутствие владельца члены его семьи могут обрабатывать заявки и решать другие вопросы.

20. Способность приносить необходимые жертвы.

Третьей основной областью, подлежащей оценке при серьезном рассмотрении вопроса о создании своего предприятия, является ваша способность приносить необходимые жертвы. В основном, это касается вашего времени, которое после создания предприятия будет распределяться совершенно по-другому.

Создание малого предприятия повлияет на следующие аспекты вашего образа жизни:

- свободное время, проводимое с семьей;
- досуг;
- увлечения;
- отпуск.

Готовы ли вы на такие жертвы?

Все эти вопросы – личного характера и правильное решение можете принять только вы сами.

Одним из ключевых моментов является влияние принятого вами решения о создании малого предприятия на вашу семейную жизнь. Табл. 1.6 поможет вам оценить вероятные последствия вашего решения.

Для самообследования используется рабочая табл. 1.6 (см. раздел рабочих таблиц).

Рабочие таблицы

Рабочая таблица 1.1

Вы – владелец небольшой фирмы. Вам необходимо создать действенную управленческую команду. Какие навыки имеют для вас первостепенную важность?

1 2 3 4 5

Рабочая таблица 1.2

Данная таблица представляет собой систему оценки ваших деловых навыков и служит для ваших личных целей, т. к. сравнение с ответами других слушателей она не предполагает.

1. Опыт управления предприятием

ДА/НЕТ

1. Управляли ли вы когда-либо предприятием?
2. Если «да», то как долго?
3. Вам это нравилось?
4. Если вы раньше не управляли предприятием, отвечали ли вы на своей предыдущей работе за какое-нибудь подразделение или проект?
5. Если «да», то какие навыки, на ваш взгляд, вы приобрели:
 - мотивация других;
 - умение вести переговоры;
 - навыки консультирования и обучения;
 - умение делегировать полномочия другим;
 - способность оценивать производительность труда;
 - способность принимать решения;
 - умение определять приоритеты при наличии нескольких вариантов для действия;
 - навыки сбора информации.

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

2. Навыки в области сбыта

ДА/НЕТ

1. Есть ли у вас подготовка в этой области?
2. Занимались ли вы ранее продажей?
3. Вам это нравилось?
4. Думали ли вы о том, как реагировать на отказ клиента от покупки?
5. Ваша зарплата была когда-нибудь связана с результатами вашей работы?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

3. Навыки в финансовой деятельности

ДА/НЕТ

1. Есть ли у вас подготовка в области финансового планирования и управления?
2. Составляли ли вы когда-нибудь бизнес-план?
3. Знаете ли вы, что в него входит?
4. Отвечали ли вы за подготовку и исполнение бюджета?

5. Интересуют ли вас финансовые вопросы, например, как предприятия функционируют и делают деньги?

6. Имели ли вы дело с распределением финансов, подготовкой отчетов, ценообразованием, определением стоимости материалов, оценкой прибыли, составлением прогноза потока денежных средств и т. д.?

7. Сможете ли вы справиться с финансовыми затруднениями?

8. Приходилось ли вам когда-либо пользоваться крупной ссудой?

9. Справились бы вы с ситуацией, если бы в течение некоторого времени вам понадобилось пользоваться одним из этих внешних источников финансирования?

10. Знаете ли вы о налогах и процедуре налогообложения малых предприятий?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

4. Бухгалтерский учет

ДА/НЕТ

1. Есть ли у вас опыт ведения финансовых учетных документов?

2. Есть ли у вас бухгалтерская подготовка официальная или «без отрыва от работы» (т. е. неофициальная)?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

5. Управление людьми

ДА/НЕТ

1. На ваш взгляд, есть ли необходимость нанимать кого-либо для работы в вашем предприятии?

2. Принимали ли вы участие в процессе подбора или увольнения штата?

3. Есть ли у вас опыт постановки задач другим?

4. Приходилось ли вам наказывать сотрудников?

5. Если бы вам пришлось это сделать, было бы это для вас очень трудным?

6. Умеете ли вы мотивировать своих сотрудников?

7. Как, по-вашему, хороший ли вы знаток человеческого характера?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

6. Рекламная деятельность и связи с общественностью

ДА/НЕТ

1. Отвечали ли вы когда-нибудь за рекламу и связи с общественностью?
2. Можете ли вы составить черновик объявления в газету или пресс-релиза?
3. Можете ли вы составить простой план продвижения на рынок для своего продукта?
4. Знаете ли вы о методах продвижения и их стоимости?
5. Знаете ли вы, как контролировать результаты рекламы и связей с общественностью на своем предприятии?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

Рабочая таблица 1.3

Можете ли вы определить у себя дефицит деловых навыков?

- 1 . _____
- 2 . _____
- 3 . _____
- 4 . _____

Какие меры вы примете для сокращения этого дефицита?

- 1 . _____
- 2 . _____
- 3 . _____
- 4 . _____
- 5 . _____

Рабочая таблица 1.4

Данная таблица представляет собой систему оценки ваших личных качеств и служит для ваших личных целей, сравнение с ответами других людей она не предполагает.

1. Способность к принятию решений

ДА/НЕТ

1. Мне часто бывает трудно выбрать один из двух вариантов решения.
2. Я люблю принимать решения мгновенно.
3. Перед тем как принять решение, мне нужно поговорить со многими людьми.
4. Я откладываю принятие сложных решений.
5. Мне нравится, когда за меня решают другие.
6. При принятии решений я часто поддаюсь эмоциям.
7. Если я принимаю неверное решение, мне трудно это забыть.

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

2. Ваша настойчивость

1. Если что-то с первого раза не получается, повторяете ли вы попытку или сдаетесь?

2. Можете ли вы привести пример из своей жизни, когда ваша настойчивость окупилась?

3. Можете ли вы привести пример из своей жизни, когда неудачи заставили Вас отказаться от важного проекта?

4. Как вы боретесь с разочарованием?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

3. Умение рисковать

ДА/НЕТ

1. Любите ли вы опробовать новые идеи?

2. Пробуете ли вы неизвестную для вас пищу?

3. Будете ли вы покупать новую технологию, продукцию с новой торговой маркой?

4. Нравится ли вам использовать новинки в работе?

5. Если вы находитесь на собрании, попросите ли вы дополнительных объяснений даже в том случае, если окружающие все поняли?

6. Можете ли вы выставить свою кандидатуру на каких-либо выборах?

7. Можете ли вы поехать отдохнуть в неизвестное для вас место?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

4. Способность к планированию

Оцените свои способности по пятибалльной шкале:

5 = очень хорошие

4 = достаточно хорошие

3 = средние, может потребоваться помощь

2 = слабые

1 = никаких навыков

Оценка

1. Способность ставить реалистические цели.

2. Способность видеть препятствия в достижении целей.

3. Способность разрабатывать план преодоления препятствий.

4. Способность эффективно планировать личное время.

5. Способность предвидеть проблемы и избегать их.

6. Способность планировать работу и распределять задания.

7. Способность определять, когда нужна помощь со стороны.

8. Способность эффективно вести переговоры.

9. Способность к системному мышлению.
10. Способность все продумывать до конца.

Здесь вы оценили собственные взгляды на свои способности в области эффективного планирования. Если вы отвечали честно на вопросы касательно вашего опыта, то теперь у вас есть перечень своих сильных и слабых сторон в сфере планирования.

Необходимо выделить сильные (оценки 4, 5) и слабые (1,2) стороны и приложить усилия по устранению последних либо пригласить партнера, у которого есть отсутствующие у вас навыки.

5. Общение

ДА/НЕТ

1. Можете ли вы четко сформулировать свои идеи и изложить их в устной форме?
2. Умеете ли вы внимательно слушать собеседника?
3. Перебиваете ли вы собеседника?
4. Можете ли вы логически изложить свои идеи письменно?
5. Составляли ли вы когда-нибудь пресс-релиз, объявление или рекламу?
6. Слушаете ли вы вопрос, если у вас уже есть ответ?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

6. Ответственность

ДА/НЕТ

- Любите ли вы брать на себя ответственность, даже если существует риск отрицательного исхода?
- Являетесь ли вы членом какого-нибудь комитета или должностным лицом какой-нибудь организации?
- При работе в группе обращаются ли другие члены группы к вам с предложением взять на себя ответственность?
- Отвечаете ли вы на работе за персонал, за достижение целей или за финансовые вопросы?
- Любите ли вы руководить?
- Действуете ли вы по своей собственной инициативе?

Например, если вы видите, что нужно что-либо сделать, вы делаете это или ждете указания?

- Убеждены ли вы, что достигнете любых поставленных целей?

Если на большинство этих вопросов вы дали положительный ответ, то это говорит о вашей готовности принимать ответственность. Это важная черта делового человека. Ему не к кому обращаться за указаниями, он должен сам решать, каким путем следовать.

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

7. Способность к напряженному и длительному труду

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

8. Гибкость

ДА/НЕТ

1. Можете ли вы справиться с ситуацией, когда в планы в самую последнюю минуту вносятся изменения?

2. Если мероприятие отменяется, можете ли вы изменить свой график и эффективно использовать появившееся время?

3. Если нарушаются сроки поставки, можете ли вы скорректировать свои планы?

Если вы можете ответить «да» на эти три вопроса, то вы обладаете достаточной степенью гибкости. На практике вас ожидает более серьезная проверка.

Рабочая таблица 1.5

Приведенные ниже вопросы касаются тех факторов, которые движут вами в решении начать свое дело, и тех личных качеств, которые вы внесете в него.

Ваш партнер (родственник) тоже должен ответить на эти вопросы. Помните, однако, о том, что его ответы будут относиться к вашей (а не его) готовности начать свой бизнес.

Ваша конкурентоспособность

ДА/НЕТ

1. Нравится ли вам конкуренция?

2. Эффективно ли вы действуете в таких ситуациях?

Ваша мотивация

1. Честолюбивы ли вы?

2. Думали ли вы о том, чего хотите достичь в бизнесе:

– финансового вознаграждения;

– положения в обществе;

– независимости;

– влияния.

3. Достаточно ли вы уверены в своей способности достичь успеха, чтобы рисковать своим уровнем жизни?

Оценка вашей работы

1. Привычны ли вы к длительной работе?

2. Готовы ли вы работать подолгу, даже в ущерб:

- общественной жизни;
- отпуску;
- выходным;
- досугу.

Ваше здоровье

1. С медицинской точки зрения, безопасно ли будет подвергать свой организм постоянному стрессу?

2. Достаточно ли вы здоровы для тяжелой нагрузки в течение долгого периода времени?

3. Сможете ли вы справиться с медицинскими проблемами?

4. Если вы не уверены в положительном ответе на эти вопросы, обращались ли вы к врачу или иному профессиональному консультанту?

Ваша увлеченность

1. Легко ли вас обескуражить?

2. Быстро ли вам надоедает что-либо?

3. Начав дело, доводите ли вы его до конца?

Ваша способность организовать свой труд

1. Хорошо ли вы организованы?

2. Умеете ли вы определять приоритеты?

3. Умеете ли вы ставить высокие, но реалистичные и достижимые цели?

4. Работаете ли вы по строго установленному графику?

5. Без непосредственного контроля со стороны сможете ли вы каждый день выполнять установленный объем работы на постоянном, установленном Вами самим уровне?

Рабочая таблица 1.6

Поддержка со стороны семьи

ДА/НЕТ

1. Согласны ли члены семьи с вашими планами?

2. Понимают ли они бизнес-идею?

3. Принимают ли они риск?

4. Участвуют ли они в планировании?

5. Есть ли у них деловой опыт?

6. Готовы ли они помогать?

7. Осознают ли они последствия неудачи?

8. Согласны ли они с тем, что вам придется работать подолгу?

9. Подвергается ли риску ваш дом, сбережения или личная безопасность?

Рабочая таблица 1.7

Оцените себя как предпринимателя

ДА/НЕТ

1. Можете ли вы начать какой-либо проект и довести его до конца, несмотря на массу препятствий?
2. Можете ли вы принять решение по какому-либо вопросу и следовать этому решению, даже невзирая на препятствия?
3. Любите ли вы руководить и быть ответственным?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием со стороны тех, кто с вами работает?
5. Хорошее ли у вас состояние здоровья?
6. Готовы ли вы работать подолгу, не ожидая немедленной компенсации?
7. Любите ли вы знакомиться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы общаться и убеждать людей следовать вашей идее?
9. Легко ли другие понимают ваши концепции и идеи?
10. Есть ли у вас достаточный опыт работы в той области, в которой вы собираетесь делать бизнес?
11. Знаете ли вы механику и формы управления предприятием (налоги, начисление заработной платы, отчеты о прибылях и убытках, балансы)?
12. Есть ли в вашем регионе потребность в товаре или услуге, которые вы собираетесь производить?
13. Есть ли у вас навыки в области маркетинга и (или) финансов?
14. Преуспевают ли другие аналогичные фирмы в вашем регионе?
15. Знаете ли вы, где расположите свое предприятие?
16. Имеете ли вы достаточную финансовую поддержку для первого года работы?
17. Достаточно ли у вас стартового капитала (в том числе в виде возможного займа у семьи или друзей)?
18. Знаете ли вы поставщиков, с которыми необходимо работать для достижения успеха?
19. Знаете ли вы людей, у которых есть навыки и опыт, отсутствующие у Вас?
20. Вы действительно хотите начать это дело больше всего на свете?

Рабочая таблица 1.8

Характеристики предпринимателя

1. Предприниматель чаще всего... ребенок в семье:
 - 1) старший;
 - 2) средний;
 - 3) младший;
 - 4) не имеет значения.
2. Предприниматель чаще всего:

- 1) женат (замужем);
 - 2) холост (не замужем);
 - 3) вдовец (вдова);
 - 4) разведен (разведена).
3. В большинстве случаев предприниматель:
- 1) мужчина;
 - 2) женщина;
 - 3) не имеет значения.
4. В каком возрасте человек обычно начинает свое первое значительное предприятие:
- 1) в юношеском;
 - 2) 20–30 лет;
 - 3) 30–40 лет;
 - 4) 40–50 лет;
 - 5) старше 50 лет.
5. В каком возрасте предпринимательские склонности человека обычно становятся очевидными:
- 1) в юношеском;
 - 2) 20–30 лет;
 - 3) 30–40 лет;
 - 4) 40–50 лет;
 - 5) старше 50 лет.
6. Как правило, к моменту начала первого своего значительного предприятия человек имеет следующее образование:
- 1) среднее;
 - 2) высшее;
 - 3) степень бакалавра;
 - 4) магистра;
 - 5) кандидата;
 - 6) доктора.
7. Основным мотивом начала собственного дела для предпринимателя является следующее:
- 1) заработать деньги;
 - 2) стать независимым;
 - 3) стать знаменитым;
 - 4) обеспечить себя работой;
 - 5) стать могущественным.
8. Основной мотив саморазвития предпринимателя и его стремления к достижениям связан с его взаимоотношениями:
- 1) с супругом (супругой);
 - 2) матерью;
 - 3) отцом.

9. Для того чтобы достичь успеха в предпринимательстве, нужны:
- 1) деньги;
 - 2) удача;
 - 3) упорная работа;
 - 4) дети;
 - 5) хорошая идея;
 - 6) все вышеперечисленное.
10. При решении важнейших вопросов преуспевающий предприниматель полагается:
- 1) на свою управленческую команду;
 - 2) профессионалов со стороны;
 - 3) финансовые источники;
 - 4) ни на кого.
11. Предприниматели лучше всего проявляют себя как:
- 1) менеджеры;
 - 2) плановики;
 - 3) исполнители.
12. Предприниматели – это люди:
- 1) идущие на большой риск (большие игроки)
 - 2) идущие на умеренный риск (игроки-реалисты)
 - 3) идущие на малый риск (делают немного попыток)
 - 4) не имеет значения
13. Предприниматель – это:
- 1) душа компании;
 - 2) зануда в компании;
 - 3) никогда не бывает в компаниях;
 - 4) смешивается с толпой.
14. Предприниматели, как правило, «влюбляются»:
- 1) в новые идеи;
 - 2) новых служащих;
 - 3) новые производственные планы;
 - 4) новые финансовые планы;
 - 5) все вышеперечисленное.
15. Предприниматели обычно создают:
- 1) предприятия по обслуживанию;
 - 2) производственные предприятия;
 - 3) финансовые компании;
 - 4) строительные компании;
 - 5) самые разнообразные предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Основная литература

1. Алейников, А.Н. Предпринимательская деятельность / А.Н. Алейников. – М., 2003.
2. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 248 с.
3. Базылев, Н.И. Основы бизнеса : учеб. пособие / Н.И. Базылев. – Минск : Мисанта, 2003. – 253 с.
4. Буров, В.П. Бизнес-план: методика составления / В.П. Буров. – М., 1995.
5. Бусыгин, А.В. Предпринимательство / А.В. Бусыгин. – М., 2001.
6. Валигурский, Д.И. Организация предпринимательской деятельности / Д.И. Валигурский. – М., 2005. – 740 с.
7. Волгин, В.В. Управление персоналом малого предприятия / В.В. Волгин. – М., 2002.
8. Гриффин, Р. Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей. – СПб., 2006.
9. Деркаченко, В.Г. Деловое общение руководителя / В.Г. Деркаченко. – СПб., 2004.
10. Добротворский, И.Л. Тренинг профессиональных продаж: Синтез и соединение лучших идей, методов и приемов продажи / И.Л. Добротворский. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 224 с.
11. Зайцев, Г.Г. Управление деловой карьерой : учеб. пособие для вузов / Г.Г. Зайцев. – М. : Академия, 2007. – 252 с.
12. Иванюков, И. Тренинг «Эмоциональная компетентность в бизнесе» / И. Иванюков. – СПб., 2007.
13. Петрунин, Ю.Ю. Этика бизнеса / Ю.Ю. Петрунин, В.К. Борисов. – М. : ТК Велби, Проспект, 2007. – 352 с.
14. Сандомирский, М.Е. Психология коммерции : учеб. пособие / М.Е. Сандомирский. – М. : Академия, 2006. – 223 с.
15. Щербатых, Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса : учеб. пособие / Ю.В. Щербатых. – СПб. : Питер, 2008. – 304 с.
16. Уткин, Э.А. Этика бизнеса / Э.А. Уткин. – М. : Зерцало, 2000. – 256 с.

Дополнительная литература

1. Акперов, И.Г. Психология предпринимательства / И.Г. Акперов, Ж.В. Масликова. – М., 2003.
2. Анциферова, Л.И. Личность в трудных жизненных ситуациях: переосмысление, преобразование ситуаций и психологическая защита / Л.И. Анциферова // Психологический журнал. – 1994. – Т. 15. – № 1.

3. Барсукова, С.Ю. Предпринимательские призывы: от «старой гвардии» до «новобранцев» / С.Ю. Барсукова // Социологические исследования. – 2000. – № 3.
4. Балдин, К.В. Управленческие решения : учебник / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, В.Б. Уткин. – 2-е изд. ; Гриф УМО. – М. : Дашков и К°, 2006. – 494 с. : ил.
5. Вертакова, Ю.В. Управленческие решения: разработка и выбор : учеб. пособие / Ю.В. Вертакова, И. А. Козьева, Э.Н. Кузьбожев; [под общ. ред. Э.Н. Кузьбожева]. – М. : КНОРУС, 2005. – 352 с. : ил.
6. Волков, В.В. Силовое предпринимательство в современной России / В.В. Волков // Социологические исследования. – 1999. – № 5.
7. Вудкок, М. Раскрепощенный менеджер / М. Вудкок, Д. Френсис. – М., 1994.
8. Вязигин, А. Оценка персонала высшего и среднего звена / А. Вязигин. – М. : Вершина, 2006. – 250 с.
9. Глуханюк, Н.С. Практикум по психодиагностике : учеб. пособие для вузов / Н.С. Глуханюк. – 2-е изд., перераб. и доп. ; Гриф УМО. – М. : МПСИ ; Воронеж : НПО «МОДЭК», 2005. – 204 с. : ил.
10. Душацкий, Л.Е. Ценностно-мотивационные доминанты российских предпринимателей / Л.Е. Душацкий // Социологические исследования. – 1997. – № 7.
11. Емельянов, Е.Н. Психология бизнеса / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварницына. – М., 1998.
12. Заславская, Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус / Т.И. Заславская // Социологические исследования. – 1995. – № 3.
13. Завьялова, Е.К. Психология предпринимательства : учеб. пособие / Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – СПб. : Изд-во СПб. ун-та, 2004. – 296 с.
14. Корнилова, Т.В. Психология риска и принятия решений : учеб. пособие для вузов / Т.В. Корнилова. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 285 с.
15. Мороз, М.П. Экспресс-диагностика функционального состояния и работоспособности человека : метод. руководство / М.П. Мороз ; Госстандарт России. – СПб. : ИМАТОН, 2003. – 38 с.
16. Травин, В.В. Подготовка и реализация управленческих решений : учеб.-практ. пособие. Модуль 6 / В.В. Травин. – 2-е изд., испр. – М. : Дело, 2005. – 79 с.
17. Травин, В.В. Развитие управленческого потенциала : учеб.-практ. пособие. Модуль 1 / В.В. Травин. – 2-е изд., испр. – М. : Дело, 2005. – 127 с.
18. Современные бизнес-технологии : учеб. пособие / В.М. Попов [и др.] ; под общ. ред. В.М. Попова. – М. : Кнорус, 2006. – 382 с.

19. Профессиональный психологический инструментарий:[CD] / Госстандарт России. – СПб. : ИМАТОН, 2004.
20. Пугачев, В.П. Руководство персоналом : практикум для студентов вузов / В.П. Пугачев. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 316 с.
21. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. – СПб. : Речь, 2001. – 448 с.
22. Программа Европейского сообщества ТАСИС «Личность предпринимателя» Сетевой источник, <http://www.esbc.ru>. Интернет-справка: tdp2@pophost.eunet.be
23. Психологические тесты : в 2 т. / под ред. А.А. Карелина. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1. – 312 с. : ил.
24. Чирикова, А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя / А.Е. Чирикова // Психологический журнал. – 1998. – № 1.

ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

1. Предпринимательство как социально-экономическое и психологическое явление.
2. Социально-психологические особенности предпринимательства в зарубежных странах.
3. Гендерные различия в зарубежном предпринимательстве.
4. История развития российского предпринимательства.
5. Социально-экономические факторы современной предпринимательской среды.
6. Социологические особенности предпринимательской деятельности в России.
7. Ценностно-мотивационные ориентиры предпринимательства.
8. Психологические условия и факторы предпринимательского успеха.
9. Психология гендерных различий предпринимательской деятельности в России.
10. Социально-психологические особенности мужчины-предпринимателя.
11. Социально-психологические особенности женщины-предпринимателя.
12. Предпринимательский потенциал и стратегии адаптации личности.
13. Имидж успешного предпринимателя. Способы формирования и основные правила самопрезентации.
14. Методы оценки компонентов предпринимательского успеха.
15. Методы диагностики и оценка предпринимательских способностей, управленческих навыков, коммуникативных способностей и навыков.
16. Личность успешного предпринимателя.
17. Бизнес-план: требования, подготовка, разработка, реализация.
18. Общение как инструмент решения деловых задач. Коммуникативные стили.
19. Организация эффективного делового общения: совещания, дискуссии, переговоры.
20. Психологические особенности подготовки и способы ведения деловой беседы.
21. Психологические особенности подготовки и проведения переговоров.
22. Психологические приемы влияния на партнера в предпринимательской деятельности.

23. Распознавание манипуляций и противостояние давлению. Способы противодействия обману в бизнесе.
24. Этика и социальная ответственность бизнеса: зарубежная и российская практика.
25. Этикет и PR: правила проведения презентации, пресс-конференции и т. д.
26. Культура деловой одежды мужчины и женщины.
27. Искусство хороших манер бизнесмена в деловой жизни (нормы, правила поведения, личная культура).
28. Элементы дипломатического протокола: организация и проведение приемов, визитные карточки, подарки, формы дружеских встреч, застольные манеры.
29. Стресс предпринимателя. Эмоциональная компетентность в бизнесе.
30. Способы достижения успеха в бизнесе.
31. Формирование команды в бизнесе.
32. Психологические основы успешных продаж.
33. Национально-психологические особенности ведения бизнеса в различных странах.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Предпринимательство как социально-экономическое и психологическое явление.
2. Социально-психологические особенности предпринимательства в зарубежных странах.
3. Гендерные различия в зарубежном предпринимательстве.
4. Основные этапы развития предпринимательства в мировой экономике.
5. История развития российского предпринимательства.
6. Социально-экономические факторы современной предпринимательской среды.
7. Социологические особенности предпринимательской деятельности в России
8. Ценностно-мотивационные ориентиры предпринимательства.
9. Психологические условия и факторы предпринимательского успеха.
10. Психология гендерных различий предпринимательской деятельности в России.
11. Мужчина-предприниматель.
12. Женщина-предприниматель.
13. Стратегии индивидуальной адаптации.
14. Предпринимательский потенциал и стратегии адаптации личности.
15. Формирование имиджа успешного человека. Основные правила самопрезентации.
16. Методы самооценки компонентов предпринимательского успеха.
17. Оценка предпринимательских способностей.
18. Оценка управленческих навыков.
19. Оценка коммуникативных способностей и навыков.
20. Уровень субъективного контроля и его значение для успеха предпринимательской деятельности.
21. Личность успешного предпринимателя. Проект «Тасис».
22. Бизнес-план: требования, подготовка, разработка, реализация.
23. Основы эффективного целеполагания в применении к бизнес-плану предпринимателя.
24. Психологические аспекты принятия решений и их связь с личностью предпринимателя.
25. Факторы, препятствующие успеху предпринимательской деятельности, и их нейтрализация.

26. Психологические особенности предпринимательского риска.
27. Психологические основы противодействия обману в предпринимательской деятельности.
28. Основные этапы процесса продаж.
29. Выявление потребностей клиентов как центральное звено продаж.
30. Разновидности презентаций товаров и услуг.
31. Возможные стратегии при работе с возражениями клиентов.
32. Системный подход к процессу продаж. Психологические основы успешных продаж.
33. Значение тайм-менеджмента в деятельности предпринимателя.
34. Методы рационального использования времени.
35. Основные причины стрессов у предпринимателей.
36. «Бытовые» способы нейтрализации стрессов. Психологические методы снятия стрессов.
37. Составляющие эмоциональной компетентности в бизнесе.
38. Общение как инструмент решения деловых задач. Коммуникативные стили.
39. Организация эффективного делового общения: совещания, дискуссии, переговоры.
40. Психологические приемы влияния на партнера.
41. Распознавание манипуляций и противостояние давлению.
42. Этика и социальная ответственность бизнеса: зарубежная и российская практика.
43. Публичное выступление: как его подготовить.
44. Правила делового общения по телефону.
45. Правила деловой переписки, пользования электронной почтой.
46. Этикет и PR: правила проведения презентации, пресс-конференции и т. д.
47. Основные правила самопрезентации. Формирование имиджа успешного человека.
48. Культура деловой одежды мужчины и женщины.
49. Искусство хороших манер бизнесмена в деловой жизни (нормы, правила поведения, личная культура).
50. Элементы дипломатического протокола: организация и проведение приемов, визитные карточки, подарки, формы дружеских встреч, застольные манеры.
51. Способы достижения успеха в бизнесе.
52. Национально-психологические особенности ведения бизнеса в различных странах.
53. Проблема оптимального сочетания управленческих функций руководителя.

54. Функция планирования и организации в деятельности предпринимателя.

55. Разновидности контролирующей функции руководителя в малом бизнесе.

56. Способы формирования команды в бизнесе.

57. Методы подбора персонала.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Выберите один наиболее полный и правильный ответ

1. Основное социально-экономическое назначение предпринимательства:
 - 1) революционизирование и реформирование производства;
 - 2) реформирование производства;
 - 3) революционизирование и реформирование общества;
 - 4) повышение благосостояния общества
2. Психологическая структура предпринимательской деятельности с позиций деятельностного подхода:
 - 1) не имеет ничего общего с другими видами деятельности человека;
 - 2) сходна с другими видами профессиональной деятельности только в эмоциональном и мотивационном содержании;
 - 3) аналогична любой деятельности человека как субъекта социального взаимодействия;
 - 4) включает психологические характеристики предпринимателя.
3. К основным отличительным признакам предпринимательской деятельности обычно относят:
 - 1) многоплановость, динамичность, необходимость выполнения управленческой функции, высокая психофизиологическая напряженность;
 - 2) неожиданное возникновение ситуаций с неопределенным результатом;
 - 3) необходимость принимать решения;
 - 4) экстремальные условия.
4. Наибольшую актуальность среди психологических проблем развития российского предпринимательства представляет проблема выявления:
 - 1) специфического психологического портрета предпринимателя;
 - 2) специфических эмоциональных свойств личности предпринимателя;
 - 3) специфических психологических условий для реализации управленческого потенциала предпринимателей;
 - 4) критериев управленческого и предпринимательского потенциалов.
5. Положительная тенденция в отношении населения нашей страны к рыночному поведению выражается в увеличении:
 - 1) сообщений в средствах массовой информации о проблемах бизнеса;
 - 2) числа представителей студенчества, готовых заниматься бизнесом;

- 3) числа россиян, готовых включиться в бизнес;
 - 4) числа литературы по бизнесу.
6. Разграничение экономического и психологического подходов в понимании сущности предпринимательства лежит прежде всего в плоскости:
- 1) потребности человека экспериментировать и добиваться цели;
 - 2) активности человека;
 - 3) использования трудового ресурса;
 - 4) изучения психологических качеств предпринимателя.
7. Деловые люди обладают таким качеством пассионарной личности, как:
- 1) активность, вызванная преобладанием потребности в развитии над потребностью в самосохранении;
 - 2) жажда деятельности, вызванная стремлением к идеалу победы;
 - 3) стремление к саморазрушению;
 - 4) стремление к самореализации.
8. Неотъемлемой частью предпринимательства считается организация процессов:
- 1) межличностного взаимодействия;
 - 2) управления;
 - 3) управления людьми для достижения поставленных целей;
 - 4) реализация нововведений.
9. Предприниматель – это тот, кто:
- 1) принял личное участие в формировании первоначального капитала коммерческого предприятия; добился коммерческого успеха с привлечением собственных или заемных средств, обладает правом распоряжаться получаемой в деле прибылью;
 - 2) принимает личное участие в ведении своего дела; обладает правом принятия решения при выборе направлений развития дела;
 - 3) несет материальную ответственность;
 - 4) принимает управленческие решения, беря на себя риск.
10. Обобщенный портрет зарубежного предпринимателя включает в себя:
- 1) врожденные способности;
 - 2) интеллектуальные, коммуникативные, волевые свойства личности;
 - 3) личностные свойства и деловые качества, необходимые для успеха дела;
 - 4) высокую ответственность и стрессоустойчивость.
11. К особым предпринимательским умениям западных предпринимателей относятся:

- 1) умение вырабатывать новые коммерческие идеи, находить нестандартные решения, принимать решения в условиях неопределенности; умение заключать сделки;
 - 2) умение устанавливать контакты, вести переговоры, умение оценивать перспективность новых идей;
 - 3) умение видеть парадоксальность жизненных ситуаций;
 - 4) умение совмещать традиции и современные тенденции.
12. Особую роль в предпринимательской активности играет мотив:
- 1) избегания неудачи;
 - 2) получения прибыли;
 - 3) успеха;
 - 4) карьерного роста.
13. Типы этической ориентации западных предпринимателей основываются:
- 1) на социальной ориентации и энергии в достижении цели;
 - 2) энергичности и целеустремленности;
 - 3) жизненной ориентации;
 - 4) служении потребителю и обществу.
14. Активизацию западного женского бизнеса обуславливает:
- 1) способность женщин отделять материнское чувство от профессиональных проблем;
 - 2) уникальность психологии женщин;
 - 3) изменение отношения общества к женскому предпринимательскому и управленческому потенциалу, отражающему уникальность психологии женщин;
 - 4) стремление женщины реализовать свой потенциал.
15. Гендерные различия в зарубежном предпринимательстве обуславливают:
- 1) особенности отношения общества к психологическим и психофизиологическим возможностям мужчин и женщин;
 - 2) психология мужчин и женщин;
 - 3) генетические особенности мужчин и женщин;
 - 4) стереотипы относительно социальных ролей мужчины и женщины.
16. К психологическим личностным свойствам и профессионально важным качествам женщин-предпринимателей, общих с мужчинами, относятся:
- 1) высокая эмоциональная неустойчивость;
 - 2) профессионализм;
 - 3) ориентация на собственное дело, способность рисковать, стремление к достижению цели, готовность взять на себя ответственность за последствия своих начинаний;
 - 4) развитые коммуникативные навыки.

17. К специфическим психологическим свойствам женщин-предпринимателей за рубежом относятся:

- 1) чрезмерно эмоциональное отношение к неудачам, краху, к участию родственников в семейном бизнесе;
- 2) отношение к неудачам;
- 3) отношение к себе;
- 4) умение контролировать собственные эмоции.

18. Главные управленческие принципы зарубежных женщин-предпринимателей обеспечивают:

- 1) авторитарное управление;
- 2) демократическое управление;
- 3) управление с мягким принуждением;
- 4) либеральное управление.

19. Подлинное развитие отечественного предпринимательства начинается:

- 1) с правления Екатерины II, реформировавшей экономические основы российского общества;
- 2) правления императрицы Анны Иоанновны, реформировавшей банковскую систему;
- 3) реформирования основ российского общества;
- 4) отмены крепостного права в 1861 году.

20. В становлении этики деловых отношений в России большую роль сыграли:

- 1) нововведения, привносимые развитием цивилизации;
- 2) православие;
- 3) старообрядчество;
- 4) традиции купечества.

21. Предпринимателям прошлого были прежде всего свойственны следующие черты характера и профессионально важные качества:

- 1) умение рисковать, оперативность, уверенность, ориентация на партнерские отношения, романтичность;
- 2) умение преодолевать трудности;
- 3) эмоциональная неустойчивость;
- 4) умение вести деловые переговоры.

22. В советской государственной экономике предпринимательская деятельность:

- 1) отсутствовала;
- 2) осуществлялась эпизодически;
- 3) была завуалирована;
- 4) возникала в периоды экономических кризисов.

23. Роль советского этапа в истории современного отечественного предпринимательства:

- 1) двойственная;
 - 2) однозначная (положительная или отрицательная);
 - 3) советский период не оказал влияния на развитие предпринимательской активности;
 - 4) способствовал развитию управленческих и предпринимательских качеств.
24. Ведущие группы факторов современной предпринимательской среды:
- 1) демографические, природные, климатические;
 - 2) производственные, правовые, общественные;
 - 3) макроситуационные, внутривыпускные, психологические;
 - 4) личностные и деловые качества предпринимателя.
25. Социологические характеристики предпринимательской деятельности на протяжении формирования рыночных отношений в нашей стране:
- 1) изменялись существенно;
 - 2) изменялись несущественно;
 - 3) не изменились;
 - 4) временно изменялись в периоды социально-экономических кризисов.
26. Социологические характеристики предпринимателей, общие для периода формирования рыночных отношений:
- 1) национальная принадлежность, отношение к семейному бизнесу;
 - 2) формирующийся российский рынок;
 - 3) отраслевая принадлежность, способы управления;
 - 4) приобретение предпринимательских умений и навыков.
27. Специфические социологические характеристики предпринимателей периода формирования рыночных отношений:
- 1) образование, представительство женщин в бизнесе, сложности при создании организации;
 - 2) размер возглавляемых предприятий;
 - 3) управление преимущественно большими предприятиями;
 - 4) дефицит совладения со сложной социальной ситуацией.
28. Формирование рыночных отношений:
- 1) препятствует изменению содержания предпринимательской деятельности;
 - 2) сохраняет содержание предпринимательской деятельности;
 - 3) способствует изменению содержания предпринимательской деятельности;
 - 4) способствует процветанию теневой предпринимательской деятельности.

29. Ценностные ориентации играют ключевую роль:
- 1) на всех этапах предпринимательской деятельности;
 - 2) этапе поисков бизнес-идеи;
 - 3) всех этапах организации личной жизни;
 - 4) при выборе приоритетной сферы (профессиональной или семейной).
30. Предпринимательская деятельность:
- 1) не имеет личной для предпринимателя мотивационной основы;
 - 2) актуализируется стремлением к повышению социального статуса, авторитета, желанием реализовать новые идеи;
 - 3) полимотивированная;
 - 4) мотивирована возможностью самостоятельно принимать решения.
31. Мотивационная роль денег в предпринимательской деятельности:
- 1) заключается в обеспечении собственной жизнеспособности, прибыли и развития производства;
 - 2) динамична и многозначна;
 - 3) сводится только к получению денег ради денег;
 - 4) связана с реализацией своих жизненных планов.
32. Ведущей ценностной ориентацией для мужчин-предпринимателей является:
- 1) общественное признание;
 - 2) здоровье;
 - 3) личное благополучие и профессиональное саморазвитие;
 - 4) активная деятельная жизнь и интересная работа.
33. Среди средств достижения целей мужчины-предприниматели прежде всего ценят средства:
- 1) самореализации личности;
 - 2) реализации своего управленческого потенциала;
 - 3) всей организации;
 - 4) личного и организаторского потенциала.
34. Интеллект мужчин-предпринимателей имеет ярко выраженную направленность:
- 1) теоретическую;
 - 2) на решение конкретных и абстрактных проблем;
 - 3) практическую;
 - 4) на прогнозирование рыночной ситуации.
35. Мужчин-предпринимателей можно отнести к категории:
- 1) эмоционально устойчивых;
 - 2) скорее эмоционально устойчивых, чем неустойчивых;

- 3) эмоционально неустойчивых;
 - 4) эмоционально устойчивых в зависимости от ситуации.
36. Мужчинам-предпринимателям свойственна:
- 1) замкнутость;
 - 2) избирательность в общении;
 - 3) высокая коммуникабельность;
 - 4) высокая стрессоустойчивость.
37. Управленческий успех мужчин-предпринимателей обеспечивается:
- 1) умением влиять на подчиненных, формировать коллектив и налаживать групповую работу;
 - 2) взаимодействием с людьми;
 - 3) стремлением добиться цели любой ценой;
 - 4) наличием лидерских качеств и организаторских способностей.
38. Предпринимательская активность женщин главным образом связана с желанием:
- 1) преодолевать препятствия на пути к достижению цели;
 - 2) финансовой независимости;
 - 3) достижения личной свободы;
 - 4) реализовать свой потенциал.
39. Женщины-предприниматели отличаются от мужчин прежде всего:
- 1) более выраженной эмоциональной чувствительностью, тревожностью;
 - 2) большей эмоциональной включенностью в работу;
 - 3) большей включенностью в работу;
 - 4) высокой коммуникабельностью.
40. Современные российские предприниматели – это:
- 1) разнородная по социальному, возрастному составу, половой принадлежности и психологическому складу группа;
 - 2) разнородная в основном по социальным признакам и возрасту группа;
 - 3) практически однородная группа;
 - 4) разнородная по психологическому складу группа.
41. Индивидуальная стратегия адаптации характеризует:
- 1) способность реагировать;
 - 2) относительно устойчивый вектор действий и поступков личности в изменяющейся среде;
 - 3) интегральный способ взаимодействия личности с изменяющимися условиями существования;
 - 4) своевременное использование защитных механизмов.
42. Ключевой характеристикой пассивной, самосохраняющей стратегии адаптации является:

- 1) стремление личности к сохранению стереотипов взаимодействия с общественными и хозяйственными институтами, с окружающими людьми и самим собой;
 - 2) стремление личности к сохранению отношения к происходящим изменениям;
 - 3) безэмоциональное восприятие происходящего вокруг;
 - 4) сверхосторожность и ориентация на принятие коллективных решений.
43. Ключевой характеристикой активной, ориентированной на самораскрытие стратегии адаптации является:
- 1) реакция на изменение социальной ситуации;
 - 2) стремление личности к изменениям прежнего образа жизни;
 - 3) стремление личности к разрушению стереотипов взаимодействия с общественными и хозяйственными институтами, с окружающими людьми и самим собой;
 - 4) социальная направленность поведения.
44. Психологическое содержание предпринимательского потенциала определяется:
- 1) личностными свойствами, максимально совместимыми с жизненной программой самораскрытия личности в современной рыночной среде;
 - 2) эмоциональными, коммуникативными личностными свойствами;
 - 3) способностями прогнозировать развитие ситуации;
 - 4) осознанностью собственных возможностей, реалистическим видением собственной перспективы.
45. Психологические защиты, которые используют предприниматели, позволяют преодолевать:
- 1) несовершенство правовой системы;
 - 2) гнетущее чувство неудовлетворенности собой;
 - 3) адаптационное напряжение;
 - 4) стрессовые ситуации.
46. Психологическая защита «отрицание и вытеснение»:
- 1) препятствует полному осознанию факторов, вызывающих тревогу;
 - 2) устраняет коммуникативные барьеры;
 - 3) развивает критичность мышления;
 - 4) экономит психологические ресурсы.
47. Психологическая защита «фиксация тревоги»:
- 1) развивает перцептивные способности;
 - 2) экономизирует поведение в новых ситуациях;
 - 3) позволяет фиксировать тревогу на определенных стимулах;
 - 4) снижает уровень побуждений.

48. Психологическая защита «обесценивание потребностей» способствует:

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

49. Психологическая защита «формирование устойчивых концепций» позволяет:

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

50. Предпринимательский потенциал – это:

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Раздел 1. СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ	6
Раздел 2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ	13
Раздел 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА	18
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	49
ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ	52
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	54
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	57

Учебное издание

Татьяна Анатольевна БЕРГИС

ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА

Практикум

для студентов специальности 030301 «Психология»
(специализация «Психология управления»)
очной формы обучения

Редактор *В.С. Павлова*

Технический редактор *З.М. Малявина*

Компьютерная вёрстка *И.И. Шишкиной*

Дизайн обложки *И.И. Шишкиной*

Подписано в печать 30.07.2008. Формат 60x84/16.
Печать оперативная. Усл. п. л. 4,25. Уч.-изд. л. 3,95.
Тираж 50 экз. Заказ № 1-89-08.

Тольяттинский государственный университет
445667, г.о. Тольятти, ул. Белорусская, 14

