

АНО ВО «Межрегиональный открытый социальный институт»

УТВЕРЖДЕНО

на заседании Совета факультета экономики и информационной безопасности

Протокол заседания Совета факультета № 1 « 28 » августа 2018 г.

И.о. декана факультета экономики и информационной безопасности

О.В. Шишкина



ОДОБРЕНО

на заседании кафедры экономики и менеджмента

Протокол заседания кафедры № 1 « 28 » августа 2018 г.

Зав. кафедрой экономики и менеджмента

А.Н. Петрова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по учебной дисциплине

Адаптация в бизнесе

(наименование)

образовательная программа

38.03.01 Экономика

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

форма обучения

заочная

ПРОГРАММА РАЗРАБОТАНА

старший преподаватель,

Евдокимов Д.А.

(должность, Ф. И. О., ученая степень, звание автора(ов) программы)

Йошкар-Ола, 2018

Содержание

| | |
|--|----|
| 1. Пояснительная записка..... | 3 |
| 2. Структура и содержание дисциплины | 6 |
| 3. Оценочные средства и методические рекомендации по проведению промежуточной аттестации | 18 |
| 4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины..... | 26 |
| 5. Материально-техническое обеспечение дисциплины | 27 |
| 6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины | 28 |

1. Пояснительная записка

Цель изучения дисциплины: формирование у обучающихся системных представлений о психологических особенностях организации бизнеса, их теоретическая и практическая подготовка к самостоятельной реализации психологического сопровождения эффективности деятельности современных предприятий и фирм.

Место дисциплины в учебном плане:

Предлагаемый курс относится к факультативам образовательной программы 38.03.01 Экономика. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.

Дисциплина «Адаптация в бизнесе» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

продолжает формирование общекультурных компетенций:

способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-4) – 4 этап;

способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-7) – 6 этап.

продолжает формирование профессиональной компетенции:

способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта (ПК-9) – 4 этап.

Этапы формирования компетенции (заочная форма обучения)

| Код компетенции | Формулировка компетенции | Учебная дисциплина | Семестр | Этап |
|-----------------|---|---|---------|------|
| ОК-4 | способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия | Иностранный язык | 1 | 1 |
| | | Культура речи и деловое общение | | |
| | | Иностранный язык в профессиональной деятельности | 2-3 | 2 |
| | | Социально-психологическая адаптация лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидностью | 8 | 3 |
| | | Адаптация в бизнесе | 9 | 4 |
| | | Государственная итоговая аттестация | 10 | 5 |
| ОК-7 | способностью к самоорганизации и самообразованию | Элективные дисциплины по физической культуре и спорту | 1-6 | 1 |
| | | Иностранный язык в профессиональной деятельности | 2-3 | 2 |
| | | Физическая культура и спорт | 5 | 3 |
| | | Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений | 6 | 4 |

| | | | | |
|------|--|--|----|---|
| | | и навыков научно-исследовательской деятельности | | |
| | | Тренинг личностно-профессионального роста | | |
| | | Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности | 8 | 5 |
| | | Адаптация в бизнесе | 9 | 6 |
| | | Производственная практика (научно-исследовательская работа) | 10 | 7 |
| | | Преддипломная практика | | |
| | | Государственная итоговая аттестация | | |
| ПК-9 | способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта | Менеджмент | 4 | 1 |
| | | Тренинг личностно-профессионального роста | 6 | 2 |
| | | Социально-психологическая адаптация лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидностью | 8 | 3 |
| | | Адаптация в бизнесе | 9 | 4 |
| | | Маркетинг | 10 | 5 |
| | | Лабораторный практикум по бухгалтерскому учету | | |
| | | Ситуационный практикум по бухгалтерскому учету | | |
| | | Преддипломная практика | | |
| | | Государственная итоговая аттестация | | |

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

| | |
|------|---|
| ОК-4 | <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правила этики корпоративных отношений и культуры в бизнесе; - основы логики, мышления и речи. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - грамотно и аргументировано выражать свою точку зрения, вести дискуссию на русском и иностранном языках; - использовать иностранный язык для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками коммуникации на русском и иностранном языках в межличностном и деловом общении; - навыками публичной речи, аргументации, ведения дискуссии по профессиональным проблемам; - методами работы, повышающими эффективность взаимодействия бизнеса с важными для него социальными группами. |
| ОК-7 | <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - психологические аспекты адаптации в бизнесе; - возможности для обучения и развития в бизнесе. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формулировать цели и способы достижения профессионального мастерства при ведении бизнеса и осуществлять познавательную деятельность в сфере бизнеса по собственной инициативе; - применять теоретические знания в области психологии бизнеса для выстраивания стратегии развития своего дела и саморазвития; - находить психологические аспекты в деятельности предпринимателя, а также понимать психологические механизмы выбора этого вида деятельности; - выявлять психологические факторы, способствующие и препятствующие успеху в предпринимательской деятельности; - определять набор личностных качеств, необходимых для успешного занятия предпринимательской деятельностью; - определять психологические принципы формулировки бизнес-целей. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками самоорганизации, планирования и осуществления собственной деятельности и самостоятельного получения знаний в сфере бизнеса; - основами тайм-менеджмента в своей деятельности. |
| ПК-9 | <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы организации коллективной работы. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовать деятельность малой группы; - соотносить свои устремления с интересами других людей и социальных групп; приобретать навыки совместной деятельности в группе, находить общие цели, вносить вклад в общее дело; - использовать малую группу работников при разработке экономического проекта. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами самоорганизации и профессиональными способностями при создании малой группы; - навыками командной работы. |

Формы текущего контроля успеваемости студентов: устный опрос, практические задания, контрольная работа, доклад.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

2. Структура и содержание дисциплины

Трудоемкость 2 зачетные единицы, 72 часа, из них:

заочная форма обучения: 4 лекционных часа, 8 практических часов, 56 часов самостоятельной работы, контроль - 4 часа.

2.1. Тематический план учебной дисциплины (заочная форма обучения)

| № п/п раздела | Наименование разделов и тем | Количество часов по учебному плану | | | | |
|---------------|---|------------------------------------|---------------------|----------------------------|----------------------|------------------------|
| | | Всего | Виды учебной работы | | | |
| | | | Аудиторная работа | | | Самостоятельная работа |
| | | | Лекции | Практические (семинарские) | Лабораторные занятия | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Бизнес как социокультурный феномен | 10 | 2 | - | - | 8 |
| 2 | Социально-психологические процессы в бизнесе | 9 | 1 | - | - | 8 |
| 3 | Психологические аспекты управления в бизнесе | 10 | - | 2 | - | 8 |
| 4 | Социально-психологические аспекты конкуренции в бизнесе | 10 | - | 2 | - | 8 |
| 5 | Основы тайм-менеджмента | 10 | - | 2 | - | 8 |
| 6 | Карьера в бизнесе | 9 | 1 | - | - | 8 |
| 7 | Психологические основы этики в бизнесе | 10 | - | 2 | - | 8 |
| | Контроль | 4 | - | - | - | - |
| | Итого по дисциплине | 72 | 4 | 8 | - | 56 |

2.2. Тематический план лекционных занятий

| № п/п раздела | Наименование разделов и тем | Количество часов |
|---------------|---|------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Бизнес как социокультурный феномен | 2 |
| 2 | Социально-психологические процессы в бизнесе | 1 |
| 3 | Психологические аспекты управления в бизнесе | - |
| 4 | Социально-психологические аспекты конкуренции в бизнесе | - |
| 5 | Основы тайм-менеджмента | - |
| 6 | Карьера в бизнесе | 1 |
| 7 | Психологические основы этики в бизнесе | - |
| | Итого по дисциплине | 4 |

Содержание лекционных занятий

Тема 1. Бизнес как социокультурный феномен

План:

1. Культура предпринимательства в европейской традиции.
2. Образ жизни россиян и их отношение к новаторству
Институт предпринимательства как объект социально-гуманитарного знания.
3. Современные представления о социокультурных параметрах предпринимательства
4. Черты личности цивилизованного предпринимателя и их формирование в высшей школе
5. Становление информационной культуры и развитие российского бизнес-образования.

Тема 2. Социально-психологические процессы в бизнесе

План:

1. Межличностные отношения и корпоративная культура в бизнесе.
2. Обзор специфических социально-психологических процессов.
3. Учредительские отношения и отношения между собственниками и наемным персоналом.
4. Динамика развития организации в бизнесе, внутренняя логика смен одних состояний другими.

Тема 3. Психологические аспекты управления в бизнесе

План:

1. Создание чувства общности и сопричастности к совместному делу.
2. Стимулирование творческого отношения к труду.
3. Делегирование полномочий и ответственности, поощрение «чемпионов идей».
4. Современные теории мотивации труда.

Тема 4. Социально-психологические аспекты конкуренции в бизнесе

План:

1. Рынок индивидуальных потребителей как сфера жесткой конкуренции.
2. Правила «борьбы без правил».

3. Социально-психологические критерии выбора прибыльного сегмента потребительского рынка.
4. Определение существующих и потенциальных конкурентов.
5. Анализ и прогнозирование конъюнктуры рынка, использование опыта конкурентов.
6. Возможные неадекватные реакции на действия конкурентов.

Тема 5. Основы тайм-менеджмента

План:

1. Определение понятия
2. Принципы тайм-менеджмента
3. Советы Джерарда Харгривеса

Тема 6. Карьера в бизнесе

План:

1. Перспектива карьерного роста как способ самоактуализации личности.
2. Анализ индивидуальных способностей членов коллектива к профессиональным достижениям.
3. Последовательное продвижение по служебной лестнице как путь к успеху и возможность самовыражения.
4. Планирование и реализация профессиональной и внутриорганизационной карьеры.

Тема 7. Психологические основы этики в бизнесе

План:

1. Деловой этикет в бизнесе.
2. Сравнение этики бизнеса как социального института с этикой других социальных институтов и видов деятельности.
3. Индивидуальные этические различия людей, действующих в бизнесе.
4. Анализ внутренней, цеховой этики, проявляющей себя в отношениях и взаимодействиях бизнесменов.

2.3. Тематический план практических (семинарских) занятий

| № п/п раздела | Наименование разделов и тем | Количество часов |
|---------------|---|------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Бизнес как социокультурный феномен | - |
| 2 | Социально-психологические процессы в бизнесе | - |
| 3 | Психологические аспекты управления в бизнесе | 2 |
| 4 | Социально-психологические аспекты конкуренции в бизнесе | 2 |
| 5 | Основы тайм-менеджмента | 2 |
| 6 | Карьера в бизнесе | - |
| 7 | Психологические основы этики в бизнесе | 2 |
| | Итого по дисциплине | 8 |

Практические занятия по темам

Тема 1. Бизнес как социокультурный феномен

План:

1. Краткий очерк по истории предпринимательства в России.
2. Современные рыночные реформы в России и факторы глобализации экономики.
3. Рынок как средство достижения экономической эффективности.
4. Цивилизованная структура рынка как форма творческой самоорганизации личности в материальной сфере и гарантия независимого существования.
5. Философия рынка – это философия свободы.
6. Общие особенности бизнеса как социокультурного института, сравнение его с другими видами деятельности.
7. Анализ требований, которые предпринимательская деятельность предъявляет к реализующему ее человеку.

Тема 2. Социально-психологические процессы в бизнесе

План:

1. Параметры человеческих отношений и нормы организационной культуры.
2. Генерирование продуктивных идей и общая стратегия успеха.
3. Двусторонний поток информации интеллектуального и эмоционального содержания с учетом обратной связи.
4. Деловое и неофициальное общение.
5. Концепция двусторонней коммуникации.

Тема 3. Психологические аспекты управления в бизнесе

План:

1. Сегментация и дифференциация персонала по исполнительным функциям и психологической совместимости типов характеров.
2. Управленческая вертикаль и коллегиальные отношения.
3. Переход от стадии предпринимателя к стадии менеджера.
4. Координация и увязка интеллектуального и физического потенциала сотрудников.

Практическое 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.

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

Тема 4. Социально-психологические аспекты конкуренции в бизнесе

План:

1. Анализ рекламы и психологический портрет потребителя конкурентной продукции.
2. Изучение возможной реакции основных конкурентов на ввод на рынок новых товаров или услуг.
3. Эмоционально-стрессовые нагрузки в период обострения конкурентной борьбы.
4. «Здоровая» конкуренция как творческий стимул предпринимательского процесса.

Практическое 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).

Тема 5. Основы тайм-менеджмента

План:

1. Многообразие форм тайм-менеджмента.
2. Определение целей управления временем.
3. Этапы управления временем

Практическое 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?

Тема 6. Карьера в бизнесе

План:

1. Состыковка интересов каждого сотрудника и персонала предприятия в целом.
2. Создание атмосферы гласности, открытости процесса управления карьерой. Создание целостной системы критериев повышения квалификации.
3. Протекция инициативного руководителя.
4. Поэтапная ротация сотрудника по служебной вертикали и горизонтали.

Тема 7. Психологические основы этики в бизнесе

План:

1. Противоречия в этических постулатах: принципе экономической целесообразности, принципе ситуативности и принципе индивидуальной ответственности.
2. Выработка адекватной системы нравственных норм, регулирующих предпринимательскую деятельность, в сочетании с общегражданскими нормами.
3. Доверие, чувство долга и партнерские отношения как гарантия установления и развития социальной гармонии.

Практические задания

1. Вы, являясь руководителем делегации, ведете переговоры по поводу получения весьма крупного контракта. Вдруг в середине переговоров один из членов вашей делегации выступает с инициативой, которая идет вразрез с вашими планами. Что предпринять? Прокомментируйте ответ.

Вариант 1. Попросить сделать перерыв в переговорах и во время этого перерыва переговорить с подчиненным.

Вариант 2. Жестко осадить подчиненного во время переговоров.

Вариант 3. В ходе переговоров сказать подчиненному в достаточно мягкой форме, что он ошибся.

2. Успешно ведя переговоры, вы соглашаетесь в том числе и на то, что выходит за рамки ваших полномочий. У вас есть серьезные опасения, что ваше руководство принятое вами решение может не одобрить. Как быть? Прокомментируйте ответ.

Вариант 1. Продолжить переговоры дальше в надежде, что их успех говорит сам за себя, и в результате, когда вы подпишете контракт, он будет одобрен.

Вариант 2. Сказать партнеру, что для окончательного решения вам необходимо согласовать результаты переговоров с руководством.

Вариант 3. Ничего не говорить партнеру по переговорам, но при этом сделать запрос своему руководству.

Варианты контрольных работ

Вариант 1

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. Упражнение «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).

Вариант 2

1. 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.

2. Особую роль в предпринимательской активности играет мотив:

1) избегания неудачи;

2) получения прибыли;

3) успеха;

4) карьерного роста.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. Мужчинам-предпринимателям свойственна:

1) замкнутость;

2) избирательность в общении;

3) высокая коммуникабельность;

4) высокая стрессоустойчивость.

8. 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.

9. 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.

10. 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.

11. Упражнение «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.

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

Вариант 3

1. 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.

2. 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.

3. 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) свехосторожность и ориентация на принятие коллективных решений.

4. 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.

5. 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.

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

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

7. Психологическая защита «отрицание и вытеснение»:

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

8. 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.

9. Психологическая защита «обесценивание потребностей» способствует:

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

10. 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.

11. Упражнение «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?

2.4. Тематический план самостоятельной работы

| № п/п раздела | Наименование разделов и тем | Количество часов |
|---------------|---|------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Бизнес как социокультурный феномен | 8 |
| 2 | Социально-психологические процессы в бизнесе | 8 |
| 3 | Психологические аспекты управления в бизнесе | 8 |
| 4 | Социально-психологические аспекты конкуренции в бизнесе | 8 |
| 5 | Основы тайм-менеджмента | 8 |
| 6 | Карьера в бизнесе | 8 |
| 7 | Психологические основы этики в бизнесе | 8 |
| | Итого по дисциплине | 56 |

Самостоятельная работа по темам

Тема 1. Бизнес как социокультурный феномен

Вопросы для устного опроса:

1. В какой экономической сфере русская предприимчивость чаще всего находит свое выражение?
2. Каковы основные психологические качества предприимчивого человека?
3. Кто из российских предпринимателей, будучи простым крестьянином, стал крупным фабрикантом?
4. На какой социокультурный фундамент опираются традиции отечественного предпринимательства?
5. Что изучает культурная антропология?
6. Что такое «культурный шок»?

Тема 2. Социально-психологические процессы в бизнесе

Вопросы для устного опроса:

1. Что такое корпоративная культура?
2. Как развиваются межличностные отношения между субъектами предпринимательской деятельности?
3. Что такое стратегия успеха в бизнесе?

Тема 3. Психологические аспекты управления в бизнесе

Вопросы для устного опроса:

1. Чем актуален лозунг «кадры решают все» сегодня?
2. В чем заключены недостатки психологического тестирования при рекрутинге нового персонала?
3. Зачем необходимо участие кадров в разработке стратегических программ развития?

Тема 4. Социально-психологические аспекты конкуренции в бизнесе

Вопросы для устного опроса:

1. Что такое психологическая характеристика конъюнктуры рынка?
2. С какими этическими проблемами сталкивается бизнесмен в конкурентной борьбе?

Тема 5. Основы тайм-менеджмента

Вопросы для устного опроса:

1. Многообразие форм тайм-менеджмента.
2. Определение целей управления временем.
3. Этапы управления временем.

Тема 6. Карьера в бизнесе

Вопросы для устного опроса:

1. В чем заключена психологическая мотивация карьерного роста?
2. Какие примеры успешной карьеры вам известны?

Тема 7. Психологические основы этики в бизнесе

Вопросы для устного опроса:

1. На каких двух основополагающих принципах построен деловой этикет?
2. В чем отличия тактики ведения переговоров с американцами и с арабами?
3. Какой временной интервал ведения переговоров наиболее оптимальный?
4. Какие основные правила лексики деловой беседы Вам известны?
5. Почему не следует «злоупотреблять» комплиментами?

Перечень тем докладов

1. Бизнес в России как социально-значимая сфера деятельности.
2. Российское общество и бизнес – особенности взаимовосприятия.
3. Экономическая социализация.
4. Основные ценностные ориентиры российских бизнесменов.
5. Социально-психологический портрет российского бизнесмена.
6. Хозяйственно-экономическая функция и особая духовно-экономическая сущность бизнеса.
7. «Успешные черты» современного бизнесмена.
8. Современный цивилизованный бизнес и его основные функции.
9. Показатели объективной оценки степени соответствия деятельности бизнесменов потребностям населения.
10. Характеристики ценностных систем, определяющие перспективы выживания в обществе.
11. Основные черты деятельности бизнесмена.
12. Основные условия существования бизнеса в обществе.
13. Основное противоречие в природе бизнеса, воздействие культурной и социальной атмосферы.
14. Восприятие личности в современной социальной среде.
15. Проблемы связи материального и духовного.
16. Аспекты и источники экономической социализации.
17. Механизм экономической социализации.
18. Этапы экономической социализации у детей.
19. Модель экономической социализации взрослых в России.
20. Деньги и их взаимосвязь с понятиями любви, безопасности, силы и свободы.
21. Половые различия и восприятие денег.
22. Отношение к деньгам в среде современной российской интеллигенции.
23. Деньги в жизни современного российского бизнесмена.
24. Основные различия между Предпринимателем и Менеджером.
25. Психологические типы предпринимателей.
26. Основные отличия между Предпринимателем и Лидером.
27. Основные отличия между Менеджером и Инвестором

28. Субъективные факторы, влияющие на восприятие и оценку риска.
29. Основные виды систематических ошибок, допускаемых при оценке вероятностей событий.
30. Понятие экономического риска.
31. Основные отличия предпринимательского и игрового рисков.
32. Пути утечки информации; основные ошибки менеджмента, повышающие вероятность умышленного ущерба со стороны работника.
33. Склонность к риску как одна из черт личности.
34. Стремление к риску и поведение, связанное с риском.
35. Основные принципы принятия рациональных решений.
36. Шкалирование суждений.
37. Весовые параметры суждений.
38. Понятие отношения правдоподобия.
39. Количественная оценка степени предпочтений.
40. Методика диагностики степени удовлетворения основных потребностей.
41. Методика оценки избегания неудач, мотивации успеха и готовности к риску.
42. Доминирующие интуитивные стратегии российского предпринимательства.

Средство оценивания: доклад

Шкала оценивания:

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если:

- автор представил демонстрационный материал и уверенно в нем ориентировался;
- автор отвечает на уточняющие вопросы аудитории;
- показано владение понятиями и категориями дисциплины;
- выводы полностью отражают поставленные цели и содержание работы.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если:

- демонстрационный материал использовался в докладе, но есть неточности;
- докладчик смог ответить на 2-3 уточняющих вопроса;
- докладчик уверенно использовал понятия и категории дисциплины;
- выводы докладчика не полностью отражают поставленные цели.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если:

– доклад зачитывается (докладчик затрудняется воспроизвести информацию самостоятельно);

- представленный демонстрационный материал не использовался докладчиком или был оформлен с ошибками по содержанию темы доклада;
- докладчик не может ответить на 1 и более уточняющих вопроса аудитории;
- выводы представлены, но не отражают поставленные цели и содержание работы.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если:

Не соответствует критериям оценки удовлетворительно.

Распределение трудоемкости СРС при изучении дисциплины

| Вид самостоятельной работы | Трудоемкость (час) |
|--|---------------------------|
| Подготовка к зачету | 18 |
| Проработка конспекта лекций | 8 |
| Подготовка к практическим (семинарским) занятиям | 10 |
| Проработка учебной литературы | 10 |
| Написание докладов | 10 |

3. Оценочные средства и методические рекомендации по проведению промежуточной аттестации

При проведении зачета по дисциплине «Адаптация в бизнесе» может использоваться устная или письменная форма проведения.

Примерная структура зачета по дисциплине «Адаптация в бизнесе»

1. Устный ответ на вопросы

Студенту на зачете дается время на подготовку вопросов теоретического характера

2. Выполнение тестовых заданий

Тестовые задания выполняются в течение 30 минут и состоят из 25 вопросов разных типов. Преподаватель готовит несколько вариантов тестовых заданий.

3. Выполнение практических заданий

Практические задания выполняются в течение 30 минут. Бланки с задачами готовит и выдает преподаватель.

Устный ответ студента на зачете должен отвечать следующим требованиям:

- научность, знание и умение пользоваться понятийным аппаратом;
- изложение вопросов в методологических аспектах, аргументация основных положений ответа примерами из современной практики, а также из личного опыта работы;
- осведомленность в важнейших современных проблемах бизнеса, знание классической и современной литературы.

Выполнение практического задания должно отвечать следующим требованиям:

- Владение профессиональной терминологией;
- Последовательное и аргументированное изложение решения.

Критерии оценивания ответов

| Уровень освоения компетенции | Формулировка требований к степени сформированности компетенций | Шкала оценивания |
|--|--|------------------|
| Компетенции сформированы в полном объёме | Обладает навыками коммуникации на русском и иностранном языках в межличностном и деловом общении; навыками публичной речи, аргументации, ведения дискуссии по профессиональным проблемам. Владеет методами работы, повышающими эффективность взаимодействия бизнеса с важными для него социальными группами. Демонстрирует навыки самоорганизации, планирования и осуществления собственной деятельности и самостоятельного получения знаний в сфере бизнеса. Владеет основами тайм-менеджмента в своей деятельности; методами самоорганизации и профессиональными способностями при создании малой группы; навыками командной работы. | Зачтено |
| | Грамотно и аргументировано выражает свою точку зрения, ведет дискуссию на русском и иностранном языках. Использует иностранный язык для решения задач межличностного и межкультурного | |

| | | |
|-----------------------------|--|------------|
| | <p>взаимодействия. Формулирует цели и способы достижения профессионального мастерства при ведении бизнеса и осуществляет познавательную деятельность в сфере бизнеса по собственной инициативе. Применяет теоретические знания в области психологии бизнеса для выстраивания стратегии развития своего дела и саморазвития. Находит психологические аспекты в деятельности предпринимателя, а также понимает психологические механизмы выбора этого вида деятельности. Выявляет психологические факторы, способствующие и препятствующие успеху в предпринимательской деятельности. Определяет набор личностных качеств, необходимых для успешного занятия предпринимательской деятельностью. Определяет психологические принципы формулировки бизнес-целей. Организовывает деятельность малой группы. Соотносит свои устремления с интересами других людей и социальных групп; приобретает навыки совместной деятельности в группе, находит общие цели, вносит вклад в общее дело. Использует малую группу работников при разработке экономического проекта.</p> <p>Знает правила этики корпоративных отношений и культуры в бизнесе; основы логики, мышления и речи. Демонстрирует знания о психологических аспектах адаптации в бизнесе; возможностях для обучения и развития в бизнесе. Знает основные принципы организации коллективной работы.</p> | |
| Компетенции не сформированы | Не соответствует критериям оценки удовлетворительно | Не зачтено |

Рекомендации по проведению зачета

1. Студенты должны быть заранее ознакомлены с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся АНО ВО МОСИ.
2. По результатам зачета преподаватель обязан разъяснить студенту правила выставления отметки.
3. Преподаватель в ходе зачета проверяет уровень полученных в течение изучения дисциплины знаний, умений и навыков и сформированность компетенции.
4. Тестирование по дисциплине проводится либо в компьютерном классе, либо в аудитории на бланке с тестовыми заданиями.

Перечень вопросов к зачету

1. Предпринимательская деятельность как психологическая задача обмена и распределения товаров и услуг.

2. Бизнес как социокультурный феномен.
3. Нормы и правила построения договорных отношений в бизнесе.
4. Социально-психологические процессы в бизнесе. Психологический портрет начинающего бизнесмена (активность, готовность действовать в неопределенности, целеполагание).
5. Маркетинговое мышление как когнитивный процесс.
6. Психологические аспекты управления в бизнесе.
7. Социально-психологические аспекты конкуренции в бизнесе.
8. «Рыночное чутье», интуиция и другие бессознательные процессы в бизнесе.
9. Психологический феномен «перфекционизма» как стимул и «тормоз» карьерного роста.
10. Закономерности «денежных отношений» с логикой внутреннего развития личностных свойств бизнесмена.
11. Межличностные отношения и корпоративная культура в бизнесе.
12. Координация и увязка интеллектуального и физического потенциала персонала.
13. Способы стимулирования творческого отношения к труду и продуктивной креативности.
14. Система пропагандистских установок и арсенал идеологического воздействия в кадровой политике.
15. Психологическая адаптация и релаксация участников производственного конфликта.
16. Деловая этика партнерских отношений в бизнесе.
17. Психологические методы завоевания потребительского рынка в условиях жесткой конкуренции.
18. Многообразие форм тайм-менеджмента.
19. Определение целей управления временем.
20. Этапы управления временем.
21. Карьера в бизнесе.
22. Психологические основы этики в бизнесе.

Примерные тестовые задания по факультативу «Адаптация в бизнесе»

0 вариант

1. Предназначение бизнеса:

- А. получение прибыли
- Б. распоряжение прибылью
- В. Получение и распоряжение прибылью

2. Что такое бизнес?

- А. Деятельность по достижению поставленных задач
- Б. Предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли
- В. Предпринимательская деятельность по реализации товаров и услуг

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

- А. темперамент
- Б. способности
- В. характер
- Г. задатки

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

- А. к людям
- Б. к деятельности
- В. к общественной и личной ответственности
- Г. к себе

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

- А. целеустремленного
- Б. решительного
- В. настойчивого
- Г. самостоятельного

6. Целостность по отношению к характеру является его:

- А. типом
- Б. чертой
- В. качеством
- Г. акцентуацией

7. Сила по отношению к характеру является его:

- А. типом
- Б. чертой
- В. качеством
- Г. акцентуацией

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

- А. эгоизм
- Б. честолюбие
- В. решительность
- Г. каприз
- Д. бездушность

9. Способности – это:

- А. индивидуально - психологические особенности личности, обеспечивающие успешную деятельность
- Б. задатки
- В. талант
- Г. знания, умения, навыки
- Д. гениальность

10. Высшая степень развития творческих способностей называется:

- А. одаренностью
- Б. гениальностью
- В. талантом
- Г. задатками

11. Бизнес – это:

- А. деятельность по получению прибыли
- Б. любая организованная законная деятельность, главной целью которой является получение прибыли.
- В. вид деятельности направленный на развитие инноваций и внедрение их в процесс производства

Г. целенаправленная деятельность, основной целью которой является овладение большой долей рынка и увеличение количества потребителей.

12. Соединение ресурсов производится на определенный срок, носящий относительно кратковременный характер.

- А. союз
- Б. кооператив
- В. Проект
- Г. Организация

13. Основоположник институциональной концепции предприятия

- А. Гальперин
- Б. Коуз
- В. Клейнер
- Г. Петерс

14. Основоположник теории выживания предприятий

- А. Нельсон, Винтер
- Б. Аикс, Ритерман
- В. Клейнер
- Г. Петерс

15. Основоположник неоклассической модели предприятия

- А. Гальперин
- Б. Клейнер
- В. Петерс
- Г. Нельсон, Винтер

16. Совокупность намерений и интересов физического лица, спроектированная на предпринимательскую деятельность – это

- А. цель предприятия
- Б. цель предпринимателя
- В. Цель проекта

17. Условное аналитическое понятие, предназначенное для компактного описания факторов поведения предприятия в хозяйственной и административной средах.

- А. Цель предприятия
- Б. Цель предпринимателя
- В. Цель проекта

18. Развитие процесса научного осмысления практики предпринимательства условно можно назвать

- А. «Четыре волны»
- Б. «Три волны»
- В. «Две волны»

19. Это особый вид экономической активности, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее

- А. Предпринимательство
- Б. Бизнес

В. Организация

20. Это субъективный (личностный) фактор воспроизводства, способный на инициативной и инновационной основе

- А. Руководитель
- Б. Делец
- В. Предприниматель

21. Виды предпринимательства

- А. производственный
- Б. производственный и коммерческий
- В. производственный, коммерческий и финансовый
- Г. производственный, коммерческий, финансовый и системный

22. Что относят к социальным характеристикам предпринимателя?

- А. организаторский талант
- Б. действия по соединению материальных и денежных средств
- В. присутствие творческого начала и стремление к новизне

23. Что относят к психологическим характеристикам предпринимателя?

- А. стремление к самостоятельности
- Б. стремление к умножению богатства
- В. готовность рисковать

24. Он озабочен идеей о товаре или услуге, предпочитает, чтобы идея уже была где-то реализована... Какой тип предпринимателя описывается?

- А. сын
- Б. новатор
- В. хитрец
- Г. нетерпеливый

25. Быстро улавливает проблемы или недостатки в организации или системе. Не ограничиваясь анализом, он решает заняться их исправлением в своей собственной службе или фирме... Какой тип предпринимателя описывается?

- А. хитрец
- Б. ремесленник
- В. нетерпеливый
- Г. Сын

26. В школе жизни он усвоил две – три полезные вещи о профессии и о деловом мире и, судя по проведённому анализу, стремится сделать всё, чтобы обойти закон... Какой тип предпринимателя описывается?

- А. новатор
- Б. ремесленник
- В. сын
- Г. хитрец

27. Каков средний возраст предпринимателя в России?

- А. 20-35 лет
- Б. 30-45 лет
- В. 30-40 лет
- Г. 40-50 лет

28. Какие качества ярко выражены в характере предпринимателя?

- А. осознанность, требовательность, избирательность, тактичность
- Б. требовательность, определенность, действенность, критичность
- В. Тактичность, определенность, осознанность, критичность
- Г. Осознанность, действенность, ответственность, избирательность

29. Хороший руководитель, который уверен в своих силах, способен брать на себя ответственность, руководить людьми, хорошо знает свое дело. Какой тип предпринимателя описан?

- А. Предприниматель-лидер
- Б. Предприниматель-делец

30. Какой из побудительных мотивов прихода в предпринимательство стоит на первом месте?

- А. приобретение независимости и свободы в мыслях и поступках
- Б. оптимизация собственного имиджа
- В. большие возможности активной, динамичной жизни
- Г. стремление к улучшению своего материального положения.

Примерные практические задания

1. 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)

2. 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.

3. Вы встретились с представителем фирмы, с которой намерены установить длительные деловые отношения. Однако в ходе переговоров вы обнаружили, что их предложения нереальны, они блефуют. Что делать? Прокомментируйте ответ.

Вариант 1. Прямо и резко сказать им об этом.

Вариант 2. Постараться все же в ходе переговоров подвести партнера к компромиссному решению.

Вариант 3. Сделать вид, что вы ничего не заметили и продолжать переговоры.

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Абдрахманова, З.Р. Психология менеджмента и бизнеса : учебное пособие / З.Р. Абдрахманова ; Поволжский государственный технологический университет. - Йошкар-Ола : ПГТУ, 2014. - 236 с. - Библ. в кн. - ISBN 978-5-8158-1372-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439109> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

Дополнительная литература

1. Горфинкель, В.Я. Коммуникации и корпоративное управление: учебное пособие / В.Я. Горфинкель, В.С. Торопцов, В.А. Швандар. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 129 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00923-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119552> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

Современные профессиональные базы данных

1. Профессиональная база данных по экономике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://sophist.hse.ru/data_access.shtml

2. Профессиональная база данных по экономике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Информационно-справочные системы

1. СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО «КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г.

Интернет-ресурсы

1. Библиотека учебной и научной литературы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sbiblio.com/biblio>

2. Бухгалтерия. Ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/> Сайт для бухгалтеров, аудиторов, налоговых консультантов.

3. Вести. Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/companies/finance>

4. www.Grandars.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/> (На сайте публикуется информация, ориентированная в первую очередь на студентов экономических специальностей, специалистов по экономике, маркетингу, банковскому делу)

5. Газета Коммерсантъ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/finance>

6. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://window.edu.ru/>

7. Лаборатория дистанционного обучения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://distant.ioso.ru/>

8. Национальная энциклопедическая служба России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://terme.ru/about.html>

5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Материально-техническую базу для проведения лекционных и практических занятий по дисциплине составляют:

| Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы | Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы | Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа |
|---|---|--|
| Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 424007, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, ул. Прохорова, д.28, каб. № 211. | Основное учебное оборудование: специализированная мебель (учебные парты, стулья, стол преподавателя, учебная доска). Технические средства обучения: переносной ноутбук, мультимедийный проектор, экран. | СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО «КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г., Windows 10 Education, Windows 8, Windows 7 Professional (Microsoft Open License), Office Standart 2007, 2010 (Microsoft Open License), Office Professional Plus 2016 (Microsoft Open License), Kaspersky Endpoint Security (Лицензия №17E0-171117-092646-487-711, договор №Tr000171440 от 17.07.2017 г.). |
| Помещение для самостоятельной работы, 424007, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, ул. Прохорова, д.28, каб. № 302. | Основное учебное оборудование: специализированная мебель (учебные парты, стулья, стол преподавателя, учебная доска). Технические средства обучения: автоматизированные рабочие места, с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационную образовательную среду организации. | СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО «КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г. Windows 7 Professional (Microsoft Open License). Sys Ctr Endpoint Protection ALNG Subscriptions VL OLVS E 1Month AcademicEdition Enterprise Per User (Сублиц. договор № Tr000171440 17.07.2017). Office Professional 2010 (Microsoft Open License). Архиватор 7-zip (GNU LGPL). Adobe Acrobat Reader DC (Бесплатное ПО). Adobe Flash Player (Бесплатное ПО). |

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания для подготовки к лекционным занятиям

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные для понимания темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на семинарское занятие и указания на самостоятельную работу.

В ходе лекционных занятий необходимо:

– вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

– задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

– дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой – в ходе подготовки к семинарам изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы.

– подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю, составить план-конспект своего выступления, продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью.

– своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании контрольных (РГР), курсовых и выпускных квалификационных работ.

Методические указания для подготовки к практическим (семинарским) занятиям

Начиная подготовку к семинарскому занятию, необходимо, прежде всего, обратить внимание на конспект лекций, разделы учебников и учебных пособий, которые способствуют общему представлению о месте и значении темы в изучаемом курсе. Затем следует поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам. Подготовка к семинарскому занятию включает 2 этапа:

- 1й этап - организационный;
- 2й этап - закрепление и углубление теоретических знаний. На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:
 - уяснение задания, выданного на самостоятельную работу;
 - подбор рекомендованной литературы;
 - составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе. Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная её часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения

рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь. При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Готовясь к консультации, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале занятия студенты под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные положения выступления.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы обучающихся. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения и проследить их логику. Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе. Важно развивать умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал.

Большое значение имеет совершенствование навыков конспектирования. Преподаватель может рекомендовать студентам следующие основные формы записи план (простой и развернутый), выписки, тезисы. Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.

План - это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

Конспект - это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов.

План-конспект - это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект - это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Ввиду трудоемкости подготовки к семинару следует продумать алгоритм действий, еще раз внимательно прочитать записи лекций и уже готовый конспект по теме семинара, тщательно продумать свое устное выступление.

На семинаре каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Необходимо следить, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускать и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного.

Выступления других обучающихся необходимо внимательно и критически слушать, подмечать особенное в суждениях обучающихся, улавливать недостатки и ошибки. При этом обратить внимание на то, что еще не было сказано, или поддержать и развить интересную мысль, высказанную выступающим студентом. Изучение студентами фактического материала по теме практического занятия должно осуществляться заблаговременно. Под фактическим материалом следует понимать специальную литературу по теме занятия, систему нормативных правовых актов, а также арбитражную практику по рассматриваемым проблемам. Особое внимание следует обратить на дискуссионные теоретические вопросы в системе изучаемого вопроса: изучить различные точки зрения ведущих ученых, обозначить противоречия современного законодательства. Для систематизации основных положений по теме занятия рекомендуется составление конспектов.

Обратить внимание на:

- составление списка нормативных правовых актов и учебной и научной литературы по изучаемой теме;
- изучение и анализ выбранных источников;
- изучение и анализ арбитражной практики по данной теме, представленной в информационно-справочных правовых электронных системах и др.;
- выполнение предусмотренных программой заданий в соответствии с тематическим планом;
- выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях;
- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов, написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы;

Семинарские занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности обучающихся по изучаемой дисциплине.

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины для самостоятельной работы

Методика организации самостоятельной работы студентов зависит от структуры, характера и особенностей изучаемой дисциплины, объема часов на ее изучение, вида заданий для самостоятельной работы студентов, индивидуальных особенностей студентов и условий учебной деятельности.

При этом преподаватель назначает студентам варианты выполнения самостоятельной работы, осуществляет систематический контроль выполнения студентами графика самостоятельной работы, проводит анализ и дает оценку выполненной работы.

Самостоятельная работа обучающихся осуществляется в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа обучающихся в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций, выполнение контрольных работ;
- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;

- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
 - участие в собеседованиях, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
 - участие в тестировании и др.
- Самостоятельная работа обучающихся во внеаудиторное время может состоять из:
- повторение лекционного материала;
 - подготовки к семинарам (практическим занятиям);
 - изучения учебной и научной литературы;
 - изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
 - решения задач, выданных на практических занятиях;
 - подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
 - подготовки к семинарам устных докладов (сообщений);
 - подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
 - выполнения курсовых работ, предусмотренных учебным планом;
 - выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях;
 - проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов;
 - написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы.
 - подготовки к семинарам устных докладов (сообщений);
 - подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
 - выполнения курсовых работ, предусмотренных учебным планом;
 - выполнения выпускных квалификационных работ и др.
 - выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях;
 - проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов;
 - написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы.

Пронумеровано, прошнуровано и скреплено
печатью 31 лист
(подпись)
(количество листов в комплекте)
Проректор по научной и образовательной
деятельности АНО ВО «Международный
открытый университет»
Рез **ОФРАТМ ЗЕРБИНОВА**

