МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ



**Психологія бізнесу**

Підсумковий контроль

для здобувачів фахової передвищої освіти

освітньо-професійної програми

 Підприємництво, електронна комерція та логістика

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

спеціальності 076 Підприємництво та торгівля,

денної форми навчання

Луцьк 2023

**ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВИНОСЯТЬСЯ НА ІСПИТ**

1. Структура дисципліни та основні категорії
2. Предмет психології бізнесу
3. Завдання та функції дисципліни
4. Підприємництво як особливий вид діяльності.
5. Головні функції підприємницької діяльності.
6. Генерація бізнес-ідеї.
7. Бізнес-ідея та напрями її реалізації.
8. Лідерство як передумова ефективної мотивації підлеглих.
9. Природа лідерства та його складові. Типологія лідерів.
10. Керівник і лідер. Порівняльна характеристика.
11. Групова динаміка і її рівні, управління груповою динамікою.
12. Умови ефективності групового вирішення проблем.
13. Характеристика груп та команд. Структура обов’язків. Норми поведінки. Згуртованість.
14. Формальне та неформальне лідерство
15. Ведення ділових переговорів.
16. Особливості і правила ділового спілкування
17. Спілкування і комунікація.
18. Природа та причини виникнення конфліктів.
19. Природа маніпуляцій.
20. Ознаки маніпулятивного тиску.
21. Протидія маніпуляції.
22. Поняття критичного мислення
23. Міжособисті та міжгрупові конфлікти.
24. Паблік-рилейшнз – PR.
25. Сутність та специфіка PR.
26. Вплив реклами на свідомість та підсвідомість споживачів.
27. Нейромаркетинг.
28. Природа стресу.
29. Вплив стресу на людину.
30. Зовнішні та внутрішні техніки роботи зі стресом.
31. Копінг-стратегії.

**Приклади різнорівневих завдань**

**Достатній рівень**

**Тестові завдання**

1. Метою вивчення навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» є:

а)формування знань про психологічні особливості особистості бізнесмена;

б)формування знань про психологічні особливості особистості бізнесмена та механізми розвитку і функціонування підприємницької організації.

в)формування знань про психологічні особливості особистості працівників компінії та механізми розвитку підприємницької організації.

г)формування знань про психологічні особливості і функціонування підприємницької організації.

2.Метод, який дає змогу вивчати особистість в умовах її трудової, творчої діяльності та в повсякденному житті за допомогою аналізу біографій, щоденників, творів художньої літератури, мистецтва, ручних виробів тощо, - це:

а) спостереження;

б) анкетування;

в) метод аналізу продуктів дiяльності;

г) тест.

3. До допоміжних методів належить метод:

а) спостереження;

б) експерименту;

в) тестів;

г) всі відповіді неправильні.

4. До основних методів належить метод:

 а) спостереження;

б) тестів;

в) бесіди;

г) анкетування.

5. Поняття "самоактуалізація" у психології належить:

а) З.Фрейду;

б) А. Маслоу;

в) К.Юнгу;

г) К.Роджерсу.

6. Поняття "піраміда потреб" у психологію ввів:

а) З.Фрейд

; б) К.Юнг;

 в) А. Маслоу;

 г) К.Роджерс.

7. Експеримент, що базується на управлінні поведінкою досліджуваних у звичних для них умовах, – це:

а) лабораторний експеримент;

б) природний експеримент;

в) приховане спостереження;

г) включене спостереження.

8. Поняття "самореалізація" у психології належить:

а) З.Фрейду;

 б) А. Маслоу;

в) К. Юнгу;

г) К.Роджерсу.

9. Метод вивчення властивостей i законів свідомості за допомогою рефлексивного спостереження – це метод:

а) самоспостереження;

б) спостереження;

в) експерименту;

г) тестів.

10. До основних методів психології належать:

а) методи спостереження і анкетування;

б) спостереження й експерименту;

в) експерименту i тестів;

г) опитування й експерименту.

**Практичний кейс**

Бізнес-ідея та напрями її реалізації. Подайте кілька ідей для свого бізнесу.

**Творче завдання**

**(робота в малих групах)**

Використовуючи метод 6 капелюхів проаналізувати можливість організації підприємницької діяльності.

Капелюх певного кольору передбачає включення відповідного режиму мислення, якому має слідувати учасник чи команда в момент аргументації своєї позиції у процесі дискусійної гри:

* Білий – фокусування уваги на інформації (аналіз відомих фактів та цифр, а також оцінка того, яких відомостей не вистачає та з яких джерел їх можна отримати).
* Жовтий – дослідження можливих успіхів, пошук переваг та оптимістичний прогноз події/ідеї/ситуації, яка розглядається.
* Чорний – оцінка ситуації з точки зору наявності недоліків, ризиків та загроз її розвитку.
* Червоний – увага до емоцій, відчуттів та інтуїції. Не вдаючись у подробиці та міркування, на цьому етапі висловлюються всі інтуїтивні здогадки.
* Зелений – пошук альтернатив, генерація ідей, модифікація вже наявних напрацювань.
* Синій – управління процесом дискусії, підбиття підсумків і обговорення користі та ефективності методу в конкретних умовах.

**Середній рівень**

**Практичний кейс**

 Американський психолог Еверетт Шостром виділив особливості маніпулятора. Зокрема:

- Брехня (фальш, шахрайство).

- Неусвідомленість дійсного значення життя.

- Закритість, навмисність, прагнення контролювати ситуацію.

- Цинізм.

Прокоментуйте кожну позицію, зробіть висновки про поведінку маніпулятора та способи протидії його впливу.

**Есе**

Підготувати есе на тему: «Психологічні компетенції сучасного підприємця».

**Творче завдання**

Мета: напрацювати рекомендації з прийняття управлінських рішень для керівників різних типів темпераменту

Розглядаючи феномени впливу особистісних якостей керівника на процес розробки управлінського рішення, слід урахувати склад та різний ступінь прояву окремих особистісних якостей. Темперамент керівника має специфічний вплив на якість управлінських рішень. По темпераменту виділяють такі типи менеджерів:

1. Холеричний тип. Характеризується швидкістю, оперативністю та індивідуалізмом під час розробки управлінського рішення. Рішення часом мають спонтанний характер, характеризуються високим рівнем ризику, рішучістю і безкомпромісністю.

2. Сангвінічний тип. Характеризується швидкістю, оперативністю і колективним обговоренням ключових проблем у розробці управлінського рішення.

3. Флегматичний тип. Характеризується бажанням отримати великий (надлишок) обсяг інформації та думок щодо проблеми. Рішення характеризуються високим рівнем безпеки і обдуманості.

 4. Меланхолійний тип. Характеризується високою відповідальністю щодо розробки управлінського рішення. Рішення, прийняте меланхоліком, відрізняється детальною опрацьованістю і реальністю виконання. Меланхоліки приймають ефективні рішення в галузі стратегічного планування, конструювання тощо. Робота в напружених ситуаціях їм протипоказана.

**Високий рівень**

**Практичний кейс**

 Наведіть приклади психологічного впливу на свідомість споживачів через рекламу.

**Есе**

 Есе на тему: «Стратегії подолання конфліктних ситуації за Томасом Кілменом. Проаналізувати власний стиль/стилі виходу з конфлікту»

**Творче завдання**

 Мета: вміння вести ділові перемовини, аргументувати та відстоювати свою позицію.

 Інструкція.

Вам в команду на свою фірму потрібен працівник. Ви проводите співбесіду при прийомі на роботу. Працівник вимагає високої зарплатні, яку Ви не здатні платити та все ж хотіли б бачити його у своїй команді. Використовуючи наведені методи переконайте його прийняти Ваші умови по зарплатні.

Перелік методів:

***Метод перелицьовування***, який полягає у поступовому підведенні партнера по діловій бесіді до висновків, протилежних його попереднім міркуванням чи поглядам, шляхом поетапного відслідковування процедури можливого розв’язання проблеми разом з ним.

***Метод “Салямі”***полягає в тім, що поступове підведення співбесідника до повної згоди з вами досягається шляхом отримання від нього згоди спочатку в головному, а вже потім і в необхідних для повної домовленості деталях.

***Метод розчленовування***виявляється достатньо ефективним завдяки розподілу аргументів співбесідника на невірні, сумнівні та хибні або помилкові з наступним доведенням повної безпідставності його загальної позиції.

***Метод позитивних відповідей*** полягає у тім, що структура вашої бесіди має бути побудована таким чином, щоб співрозмовник на перші ваші запитання відповідав “Так,…, так”. Після цього психологічно йому значно легше буде погодитися з вами, ніж висловити свої заперечення стосовно більш суттєвих питань.