

Шахбулатова А.Д.

*Студентка экономического факультета филиала ФГБОУ
«Дагестанский государственный университет» в г. Кизляре*

Научный руководитель: Халилова А. А.

Старший преподаватель К.П.Н. Шарбузова Х.А.

филиала ФГБОУ «ДГУ» в г. Кизляре

Shahbulatova A.D.

Student of the economic

faculty of the branch of FGBOU

«Dagestan state University» in the city of Kizlyar

Scientific supervisor: Khalilova A. A.

senior lecturer Ph.D Sharbuzova H.A.

«ПСИХОЛОГИЯ В БИЗНЕСЕ»

«Psychology in business»

Аннотация: *В данной статье рассматриваются психологические особенности в бизнесе и их влияние на экономическую деятельность.*

Ключевые слова: *бизнес, психология, управление, предприниматель.*

Abstract: *This article examines the psychological characteristics of business and their impact on economic activity.*

Keywords: *business, psychology, management, entrepreneur.*

Психология в современном мире затрагивает практически все сферы нашей жизни и деятельности, в том числе и нашу экономическую деятельность. И это не странно, так как психология включает в себя и мотивацию, и наши чувства и эмоции, а в бизнесе эти все явления присутствуют. Актуальность темы довольно остра, ведь бизнес существует и функционирует за счет общения между людьми, и чтобы бизнес был успешным общение на всех этапах должно быть максимально эффективным – от телефонных разговоров с партнерами и до обсуждения и заключения сделок. Психологический продуманный подход к ведению дел поможет не только выгодно сотрудничать с партнерами, но и во многом опережать конкурентов. Психологические факторы различны на разных экономических этапах. Сейчас даже появилась такая профессия, как бизнес-психолог, представители которой предлагают консультации по ведению бизнеса с применением психологических факторов

Психология бизнеса появилась и начала развиваться сравнительно недавно, но ее популярность растет стремительными темпами. Это направление обобщает научные знания из психологии, менеджмента и экономики необходимые всем, кто стремится повысить уровень профессиональной и личной эффективности.

У некоторых людей легко получается создавать огромные предприятия, а другие прикладывают много усилий, но не достигают желаемого результата даже при наличии средств и ресурсов. Почему одному сопутствует удача, а другому патологически не везет? В чем причина? Прежде всего, в психологических качествах личности. Придумать идею и иметь деньги на ее реализацию недостаточно. Нужно обладать целеустремленностью, коммуникабельностью, быть готовым к риску, уметь грамотно управлять людьми, добиваться поставленных целей и нести ответственности за свою жизнь.

Как создать благоприятную атмосферу в коллективе и мотивировать сотрудников? Как провести переговоры и заключить выгодную сделку? Как найти клиентов? Как улучшить конкурентоспособность фирмы? Как справиться с конфликтными ситуациями? Какие задачи должны быть приоритетными? Бизнес всегда требует быстрой реакции и правильных решений, а психология бизнеса дает ответы на все важные вопросы. Связь психологии и бизнеса очевидна. Успех бизнеса, его материальное благополучие зависят от людей, от грамотно выстроенных руководством деловых отношений внутри коллектива. Бизнес можно соотнести с хозяйственной деятельностью. Связано это с тем, что предприниматель вкладывает определённую сумму денег в развитие собственного дела и несёт дальнейшую ответственность за вложенные средства. Важно, чтобы бизнесмен постоянно развивал новые направления получения прибыли. Хороший руководитель должен постоянно совершенствоваться и развиваться.

Если говорить о психологической составляющей, бизнес можно сравнить со спортом. Конкуренты — это соперники, которые пытаются достичь лидирующих мест быстрее всех. Чтобы ввязываться в конкурентную гонку, требуется подготовить ресурсы, мотивировать людей, оставить место и балласт для возможного отступления.

Психологи, опытные бизнесмены, экономисты, аналитики выделяют четыре стадии развития начинающего руководителя собственным делом:

1. Предприниматель.
2. Менеджер.
3. Инвестор.
4. Лидер.

На ступени предпринимателя, человек начинает своё карьерное восхождение. В этот момент у бизнесмена появляются возможности, средства, цели. Он выбирает направление, начинает движение.

Предпринимателю требуется выполнять следующие задачи:

- Формировать капитал для будущего развития.
- Лично управлять своим делом, вникать в бухгалтерию и особенности производства.
- Выбирать оптимальные пути получения прибыли. Придумывать новые идеи.
- Нанимать первых сотрудников. Учиться налаживать контакты с поставщиками.

Успех бизнеса, его материальное благополучие зависят от людей, от грамотно выстроенных руководством деловых отношений внутри коллектива. Последние технологии вытаскивания бизнеса из застоя строятся не на экономическом анализе предприятия, не на анализе графика роста падения и увеличения продаж, не на анализе финансово-экономической обстановки в регионе, а на тех целях и установках, которые находятся в голове у руководителя предприятия и руководителей среднего звена. Работая непосредственно с руководителем организации и руководителями среднего звена, меняя их цели и задачи в нужном направлении, можно быстро и эффективно добиться положительных результатов в развитии бизнеса.

Можно сделать вывод, что психология и бизнес **неразделимы!**

Список литературы:

1. 1 Тренинг коммуникации (Кипнис М.) Год издания: 2008.
2. Организационная коммуникация (Адреас П. Мюллер) Год издания: 2015.
3. <http://mysiholog.com/economic-psychology/26-ekonomicheskaya-psihologiya.html>
4. <http://ravnovecie.ru/services/biznes-konsultirovanie.html>
5. Моббинг. Психотеррор на рабочем месте и методы его преодоления (Колодей К.). Год издания: 2007.