

Samarqand iqtisodiyot va servis institute Jismoniy madaniyat kafedrası
Boshqaruv psixologiyasi fanidan 2025/2026-o'quv yili kuzgi semestrda yakuniy
imtihon (yozma)da tushadigan savollar ro'yxati

1. Menejment va marketing psixologiyasi fanining maqsadi, vazifalari va muammolari (T.I. boshqaruv tushunchasi, uning funktsiyalari, personalni boshqarish)
2. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
3. Motivasiya va shaxs ehtiyojlari (T.I. zarurat, maqsad, xatti-harakat, tashkilot ehtiyoji, shaxsiy ehtiyojlar).
4. Rahbarlik psixologiyasi (T.I. rahbar shaxsi, xislatlari, rahbar qiyofasi, rahbarlik va liderlik)
5. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
6. Boshqaruv haqida umumiy tushuncha (T.I. boshqaruv tuzilma sifatida, boshqaruv funktsiyalari, maqsadga yo'naltiruvchi, tashkiliy).
7. Personalni boshqarishning ijtimoiy-psixologik jihatlari (T.I. kadrlarni joylashtirish, adaptatsiya, maqsad sari yetaklash, motivatsiyalash, o'qitish).
8. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
9. Menejment qarorlarini qabul qilish (T.I. mohiyati, darajalari, bosqichlari, psixologik jarayon).
10. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
11. Rahbarlik boshqaruv faoliyati sifatida (T.I. rejalashtirish, nazorat etish, siyosiy-huquqiy, ijtimoiy, rag'batlantirish).
12. Boshqaruvda motivasiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
13. Liderlik va boshqaruv (T.I. "yetakchi", "lider", muammoli vaziyat).
14. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I.Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
15. Boshqaruv jarayonini tashkil etishning psixologik omillari (T.I. moddiy va nomoddiy boyliklar, personal atamasiga T.Yu.Bazarov ta'rifi, personalni boshqarishning jihatlari)
16. A.Maslou va Makkelandning motivasiya nazariyalari (T.I. Fiziologik, Xavfsizlikka bo'lgan, Ijtimoiy, Tan olinish, O'z-o'zini takomillashtirish, rahbarlarga oid, muvaffaqiyat, hissiy, hokimlik).
17. Tashkilot hayotining xodim motivatsiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
18. Rahbarlik muloqotining xususiyati (T.I. shaxsiy, ish yuzasidan, buyruq berish, hisobonni qabul qilish, baho berish)
19. Boshqaruvda motivasiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
20. Personalni boshqarishning huquqiy jihatlari (T.I. qoida, me'yor, kasbga oid tavsifnoma, Nizom, mansab yo'riqnomalari).
21. Xodim yoshi va motivatsiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
22. Muzokaralar olib borishning psixologik jihatlari (ikki tomon, manfaatlarni muvofiqlashtirish).
23. Reklamaning inson psixologiyasiga ta'siri (T.I. axborot, tushunish, hissiyot, unikal savdo taklifi, belgi shakli).
24. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
25. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
26. Samarali boshqaruvga to'sqinlik qiluvchi shaxs xislatlari (T.I. M.Vudkok, D.Frensis, o'z-o'zini boshqara olmaslik, muammoni yecha olmaslik va h.k.).
27. Muzokara yakuniga salbiy ta'sir etuvchi psixologik omillar (T.I. noma'lum sharoitdan qo'rqish, tasodifan qarshilik ko'rsatilishi, kutilmagan fikr va takliflar).

28. Reklamaning mohiyati (T.I. sotuvchi manfaati, tovarga nisbatan qiziqish, xaridor ehtiyoji, axborot berish, diqqat, K.D.Ushinskiy).
29. Boshqaruvda motivasiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
30. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
31. Samarali rahbar qiyofasi (T.I. xatti-harakat, ustanovka, qadriyat, e'tiqod, missiya)
32. Muloqotda idrok jarayoni (T.I. soch turmagi, ko'z, gavgani tutishi, shaxsiy xislatlar).
33. Marketing haqida tushuncha, uning mohiyati va maqsadi (T.I. bozor, sotish, xaridor ehtiyojlari, bozor holatini o'rganish, qisqa va uzoq muddatli dastur).
34. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
35. Xodimlarni motivasiyalashning Xersberg nazariyasi (T.I. ikki omilli, mehnatdan qoniqish va qoniqmaslik).
36. Boshqaruv uslublarining o'ziga xosligi (T.I. ta'rifi, yondashuvlar, avtoritar, demokratik, liberal, partisipativlik)
37. Qaror qabul qilish bosqichlari (T.I. muammoni o'rganish, g'oyalarni ishlab chiqish, ma'qul keluvchi g'oyalarni ajratib olish, yangilikni joriy etishni rejalashtirish, qayta aloqa va tahlil)
38. Iste'molchilarni jalb etishda reklama vositasini tanlash (T.I. televideniye, bosma, namoyish, ovoqli, vetrena ko'rgazma, internet va h.k.).
39. Boshqaruvda motivasiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
40. Xodimlarni motivasiyalashda Mak-Gregor nazariyasi (X nazariya, Y nazariya).
41. Liderlik va rahbarlik (T.I. o'zaro farq, rasmiy va norasmiy, hokimiyat, obro', tayinlanadi, guruh ichidan ajralib chiqadi).
42. Qaror qabul qilish – psixologik jarayon sifatida (T.I. muammo, informatsion model, kontseptual model).
43. Reklamaning vujudga kelishi tarixi (T.I. Qadimgi Gresiyadagi «Oltin asr», 1450 yil Gutenberg, Benjamen Franklin)
44. Boshqaruvda motivasiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
45. Motivasiyalash strategiyalari va uslublari (T.I. rag'batlantirish va jazolash, mehnat orqali motivasiyalash, rahbar bilan bo'lgan aloqani kuchaytirish).
46. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
47. Qaror qabul qilish darajalari (T.I. odatiy, tanlovga asoslangan, moslashuvchan, innovatsion).
48. Marketingning asosiy tamoyillari va vazifalari (T.I. o'rganish, segmentlash, xaridor talablari, yangilik, rejalashtirish).
49. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
50. Rahbar shaxsi xislatlari (T.I. biografik tavsif, qobiliyat, shaxsiy xislatlari).
51. Boshqaruv muloqotining ilmiy-amaliy jabhalari (T.I. muloqot xususiyatlari, bosqichlari).
52. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
53. Boshqaruv qarorlari mohiyati (T.I. qaror qabul qilish, ijroni ta'minlash, yakkahokimlik, kollegial va jamoaviy).
54. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
55. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
56. Menejment qarorlarini qabul qilish (T.I. mohiyati, darajalari, bosqichlari, psixologik jarayon).
57. Rahbarlik boshqaruv faoliyati sifatida (T.I. rejalashtirish, nazorat etish, siyosiy-huquqiy, ijtimoiy, rag'batlantirish).
58. Tashkilot hayotining xodim motivasiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
59. Boshqaruvda motivasiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).

60. Xodim yoshi va motivatsiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
61. Muzokara yakuniga salbiy ta'sir etuvchi psixologik omillar (T.I. noma'lum sharoitdan qo'rqish, tasodifan qarshilik ko'rsatilishi, kutilmagan fikr va takliflar).
62. Marketing haqida tushuncha, uning mohiyati va maqsadi (T.I. bozor, sotish, xaridor ehtiyojlari, bozor holatini o'rganish, qisqa va uzoq muddatli dastur).
63. Boshqaruv uslublarning o'ziga xosligi (T.I. ta'rifi, yondashuvlar, avtoritar, demokratik, liberal, partisipativlik)
64. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
65. Xodimlarni motivatsiyalashda Mak-Gregor nazariyasi (X nazariya, Y nazariya).
66. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
67. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
68. Tashkilot hayotining xodim motivatsiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
69. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
70. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
71. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
72. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I.Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
73. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
74. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
75. Rahbarlik psixologiyasi (T.I. rahbar shaxsi, xislatlari, rahbar qiyofasi, rahbarlik va liderlik)
76. Menejment va marketing psixologiyasi fanining maqsadi, vazifalari va muammolari (T.I. boshqaruv tushunchasi, uning funktsiyalari, personalni boshqarish)
77. Motivatsiya va shaxs ehtiyojlari (T.I. zarurat, maqsad, xatti-harakat, tashkilot ehtiyoji, shaxsiy ehtiyojlar).
78. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
79. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
80. Personalni boshqarishning ijtimoiy-psixologik jihatlarini (T.I. kadrlarni joylashtirish, adaptatsiya, maqsad sari yetaklash, motivatsiyalash, o'qitish).
81. Boshqaruv haqida umumiy tushuncha (T.I. boshqaruv tuzilma sifatida, boshqaruv funktsiyalari, maqsadga yo'naltiruvchi, tashkiliy).
82. Menejment qarorlarini qabul qilish (T.I. mohiyati, darajalari, bosqichlari, psixologik jarayon).
83. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
84. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
85. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I.Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
86. Rahbarlik boshqaruv faoliyati sifatida (T.I. rejalashtirish, nazorat etish, siyosiy-huquqiy, ijtimoiy, rag'batlantirish).
87. Liderlik va boshqaruv (T.I. "yetakchi", "lider", muammoli vaziyat).
88. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
89. Rahbarlik muloqotining xususiyati (T.I. shaxsiy, ish yuzasidan, buyruq berish, hisobonni qabul qilish, baho berish)

90. Boshqaruv jarayonini tashkil etishning psixologik omillari (T.I. moddiy va nomoddiy boyliklar, personal atamasiga T.Yu.Bazarov ta'rif, personalni boshqarishning jihatlari)
91. Tashkilot hayotining xodim motivatsiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
92. A.Maslou va Makkelandning motivatsiya nazariyalari (T.I. Fiziologik, Xavfsizlikka bo'lgan, Ijtimoiy, Tan olinish, O'z-o'zini takomillashtirish, rahbarlarga oid, muvaffaqiyat, hissiy, hokimlik).
93. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
94. Reklamaning inson psixologiyasiga ta'siri (T.I. axborot, tushunish, hissiyot, unikal savdo taklifi, belgi shakli).
95. Personalni boshqarishning huquqiy jihatlari (T.I. qoida, me'yor, kasbga oid tavsifnoma, Nizom, mansab yo'riqnomalari).
96. Xodim yoshi va motivatsiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
97. Muzokaralar olib borishning psixologik jihatlari (ikki tomon, manfaatlarni muvofiqlashtirish).
98. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
99. Muzokara yakuniga salbiy ta'sir etuvchi psixologik omillar (T.I. noma'lum sharoitdan qo'rqish, tasodifan qarshilik ko'rsatilishi, kutilmagan fikr va takliflar).
100. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
101. Reklamaning mohiyati (T.I. sotuvchi manfaati, tovarga nisbatan qiziqish, xaridor ehtiyoji, axborot berish, diqqat, K.D.Ushinskiy).
102. Samarali boshqaruvga to'sqinlik qiluvchi shaxs xislatlari (T.I. M.Vudkok, D.Frensis, o'z-o'zini boshqara olmaslik, muammoni yecha olmaslik va h.k.).
103. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
104. Marketing haqida tushuncha, uning mohiyati va maqsadi (T.I. bozor, sotish, xaridor ehtiyojlari, bozor holatini o'rganish, qisqa va uzoq muddatli dastur).
105. Samarali rahbar qiyofasi (T.I. xatti-harakat, ustanovka, qadriyat, e'tiqod, missiya)
106. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
107. Muloqotda idrok jarayoni (T.I. soch turmagi, ko'z, g'aydani tutishi, shaxsiy xislatlar).
108. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
109. Iste'molchilarni jalb etishda reklama vositasini tanlash (T.I. televideniye, bosma, namoyish, ovozli, vetrena ko'rgazma, internet va h.k.).
110. Xodimlarni motivatsiyalashning Xersberg nazariyasi (T.I. ikki omilli, mehnatdan qoniqish va qoniqmaslik).
111. Qaror qabul qilish bosqichlari (T.I. muammoni o'rganish, g'oyalarni ishlab chiqish, ma'qul keluvchi g'oyalarni ajratib olish, yangilikni joriy etishni rejalashtirish, qayta aloqa va tahlil)
112. Boshqaruv uslublarining o'ziga xosligi (T.I. ta'rif, yondashuvlar, avtoritar, demokratik, liberal, partisipativlik)
113. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
114. Reklamaning vujudga kelishi tarixi (T.I. Qadimgi Gresiyadagi «Oltin asr», 1450 yil Gutenberg, Benjamen Franklin)
115. Liderlik va rahbarlik (T.I. o'zaro farq, rasmiy va norasmiy, hokimiyat, obro', tayinlanadi, guruh ichidan ajralib chiqadi).
116. Xodimlarni motivatsiyalashda Mak-Gregor nazariyasi (X nazariya, Y nazariya).
117. Qaror qabul qilish – psixologik jarayon sifatida (T.I. muammo, informatsion model, kontseptual model).
118. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).

119. Marketingning asosiy tamoyillari va vazifalari (T.I. o'rganish, segmentlash, xaridor talablari, yangilik, rejalashtirish).
120. Motivasiyalash strategiyalari va uslublari (T.I. rag'batlantirish va jazolash, mehnat orqali motivasiyalash, rahbar bilan bo'lgan aloqani kuchaytirish).
121. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
122. Qaror qabul qilish darajalari (T.I. odatiy, tanlovga asoslangan, moslashuvchan, innovatsion).
123. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
124. Boshqaruv qarorlari mohiyati (T.I. qaror qabul qilish, ijroni ta'minlash, yakkahokimlik, kollegial va jamoaviy).
125. Rahbar shaxsi xislatlari (T.I. biografik tavsif, qobiliyat, shaxsiy xislatlari).
126. Boshqaruv muloqotining ilmiy-amaliy jabhalari (T.I. muloqot xususiyatlari, bosqichlari).
127. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
128. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
129. Tashkilot hayotining xodim motivatsiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
130. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
131. Rahbarlik boshqaruv faoliyati sifatida (T.I. rejalashtirish, nazorat etish, siyosiy-huquqiy, ijtimoiy, rag'batlantirish).
132. Menejment qarorlarini qabul qilish (T.I. mohiyati, darajalari, bosqichlari, psixologik jarayon).
133. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
134. Boshqaruv uslublarning o'ziga xosligi (T.I. ta'rifi, yondashuvlar, avtoritar, demokratik, liberal, partitsipativlik)
135. Muzokara yakuniga salbiy ta'sir etuvchi psixologik omillar (T.I. noma'lum sharoitdan qo'rqish, tasodifan qarshilik ko'rsatilishi, kutilmagan fikr va takliflar).
136. Xodim yoshi va motivasiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
137. Marketing haqida tushuncha, uning mohiyati va maqsadi (T.I. bozor, sotish, xaridor ehtiyojlari, bozor holatini o'rganish, qisqa va uzoq muddatli dastur).
138. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
139. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
140. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
141. Tashkilot hayotining xodim motivatsiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
142. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
143. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
144. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I. Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
145. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
146. Xodimlarni motivasiyalashda Mak-Gregor nazariyasi (X nazariya, Y nazariya).
147. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
148. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
149. Menejment va marketing psixologiyasi fanining maqsadi, vazifalari va muammolari (T.I. boshqaruv tushunchasi, uning funktsiyalari, personalni boshqarish)

150. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
151. Motivasiya va shaxs ehtiyojlari (T.I. zarurat, maqsad, xatti-harakat, tashkilot ehtiyoji, shaxsiy ehtiyojlar).
152. Rahbarlik psixologiyasi (T.I. rahbar shaxsi, xislatlari, rahbar qiyofasi, rahbarlik va liderlik)
153. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
154. Boshqaruv haqida umumiy tushuncha (T.I. boshqaruv tuzilma sifatida, boshqaruv funktsiyalari, maqsadga yo'naltiruvchi, tashkiliy).
155. Personalni boshqarishning ijtimoiy-psixologik jihatlari (T.I. kadrlarni joylashtirish, adaptatsiya, maqsad sari yetaklash, motivatsiyalash, o'qitish).
156. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
157. Menejment qarorlarini qabul qilish (T.I. mohiyati, darajalari, bosqichlari, psixologik jarayon).
158. Boshqaruvda motivasiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
159. Rahbarlik boshqaruv faoliyati sifatida (T.I. rejalashtirish, nazorat etish, siyosiy-huquqiy, ijtimoiy, rag'batlantirish).
160. Boshqaruvda motivasiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
161. Liderlik va boshqaruv (T.I. "yetakchi", "lider", muammoli vaziyat).
162. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I. Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
163. Boshqaruv jarayonini tashkil etishning psixologik omillari (T.I. moddiy va nomoddiy boyliklar, personal atamasiga T.Yu. Bazarov ta'rifi, personalni boshqarishning jihatlari)
164. A. Maslou va Makkelandning motivasiya nazariyalari (T.I. Fiziologik, Xavfsizlikka bo'lgan, Ijtimoiy, Tan olinish, O'z-o'zini takomillashtirish, rahbarlarga oid, muvaffaqiyat, hissiy, hokimlik).
165. Tashkilot hayotining xodim motivasiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
166. Rahbarlik muloqotining xususiyati (T.I. shaxsiy, ish yuzasidan, buyruq berish, hisobonni qabul qilish, baho berish)
167. Personalni boshqarishning huquqiy jihatlari (T.I. qoida, me'yor, kasbga oid tavsifnoma, Nizom, mansab yo'riqnomalari).
168. Xodim yoshi va motivatsiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
169. Muzokaralar olib borishning psixologik jihatlari (ikki tomon, manfaatlarni muvofiqlashtirish).
170. Reklamaning inson psixologiyasiga ta'siri (T.I. axborot, tushunish, hissiyot, unikal savdo taklifi, belgi shakli).
171. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
172. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
173. Samarali boshqaruvga to'sqinlik qiluvchi shaxs xislatlari (T.I. M. Vudkok, D. Frensis, o'z-o'zini boshqara olmaslik, muammoni yecha olmaslik va h.k.).
174. Muzokara yakuniga salbiy ta'sir etuvchi psixologik omillar (T.I. noma'lum sharoitdan qo'rqish, tasodifan qarshilik ko'rsatilishi, kutilmagan fikr va takliflar).
175. Reklamaning mohiyati (T.I. sotuvchi manfaati, tovarga nisbatan qiziqish, xaridor ehtiyoji, axborot berish, diqqat, K.D. Ushinskiy).
176. Boshqaruvda motivasiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
177. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
178. Samarali rahbar qiyofasi (T.I. xatti-harakat, ustanovka, qadriyat, e'tiqod, missiya)
179. Muloqotda idrok jarayoni (T.I. soch turmagi, ko'z, gavdani tutishi, shaxsiy xislatlar).

180. Marketing haqida tushuncha, uning mohiyati va maqsadi (T.I. bozor, sotish, xaridor ehtiyojlari, bozor holatini o'rganish, qisqa va uzoq muddatli dastur).
181. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
182. Xodimlarni motivasiyalashning Xersberg nazariyasi (T.I. ikki omilli, mehnatdan qoniqish va qoniqmaslik).
183. Boshqaruv uslublarining o'ziga xosligi (T.I. ta'rifi, yondashuvlar, avtoritar, demokratik, liberal, partisipativlik).
184. Qaror qabul qilish bosqichlari (T.I. muammoni o'rganish, g'oyalar ishlab chiqish, ma'qul keluvchi g'oyalarni ajratib olish, yangilikni joriy etishni rejalashtirish, qayta aloqa va tahlil).
185. Iste'molchilarni jalb etishda reklama vositasini tanlash (T.I. televideniye, bosma, namoyish, ovozli, vetrena ko'rgazma, internet va h.k.).
186. Xodimlarni motivasiyalashda Mak-Gregor nazariyasi (X nazariya, Y nazariya).
187. Liderlik va rahbarlik (T.I. o'zaro farq, rasmiy va norasmiy, hokimiyat, obro', tayinlanadi, guruh ichidan ajralib chiqadi).
188. Qaror qabul qilish – psixologik jarayon sifatida (T.I. muammo, informatsion model, kontseptual model).
189. Reklamaning vujudga kelishi tarixi (T.I. Qadimgi Gresiyadagi «Oltin asr», 1450 yil Gutenberg, Benejamin Franklin).
190. Motivasiyalash strategiyalari va uslublari (T.I. rag'batlantirish va jazolash, mehnat orqali motivasiyalash, rahbar bilan bo'lgan aloqani kuchaytirish).
191. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
192. Qaror qabul qilish darajalari (T.I. odatiy, tanlovga asoslangan, moslashuvchan, innovatsion).
193. Marketingning asosiy tamoyillari va vazifalari (T.I. o'rganish, segmentlash, xaridor talablari, yangilik, rejalashtirish).
194. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si).
195. Rahbar shaxsi xislatlari (T.I. biografik tavsif, qobiliyat, shaxsiy xislatlari).
196. Boshqaruv muloqotining ilmiy-amaliy jabhalari (T.I. muloqot xususiyatlari, bosqichlari).
197. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
198. Boshqaruv qarorlari mohiyati (T.I. qaror qabul qilish, ijroni ta'minlash, yakkahokimlik, kollegial va jamoaviy).
199. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
200. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
201. Menejment qarorlarini qabul qilish (T.I. mohiyati, darajalari, bosqichlari, psixologik jarayon).
202. Rahbarlik boshqaruv faoliyati sifatida (T.I. rejalashtirish, nazorat etish, siyosiy-huquqiy, ijtimoiy, rag'batlantirish).
203. Tashkilot hayotining xodim motivasiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
204. Xodim yoshi va motivasiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
205. Muzokara yakuniga salbiy ta'sir etuvchi psixologik omillar (T.I. noma'lum sharoitdan qo'rqish, tasodifan qarshilik ko'rsatilishi, kutilmagan fikr va takliflar).
206. Marketing haqida tushuncha, uning mohiyati va maqsadi (T.I. bozor, sotish, xaridor ehtiyojlari, bozor holatini o'rganish, qisqa va uzoq muddatli dastur).
207. Boshqaruv uslublarining o'ziga xosligi (T.I. ta'rifi, yondashuvlar, avtoritar, demokratik, liberal, partisipativlik).
208. Xodimlarni motivasiyalashda Mak-Gregor nazariyasi (X nazariya, Y nazariya).
209. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
210. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
211. Tashkilot hayotining xodim motivasiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
212. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si).

213. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
214. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
215. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I. Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
216. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
217. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
218. Rahbarlik psixologiyasi (T.I. rahbar shaxsi, xislatlari, rahbar qiyofasi, rahbarlik va liderlik)
219. Menejment va marketing psixologiyasi fanining maqsadi, vazifalari va muammolari (T.I. boshqaruv tushunchasi, uning funktsiyalari, personalni boshqarish)
220. Motivatsiya va shaxs ehtiyojlari (T.I. zarurat, maqsad, xatti-harakat, tashkilot ehtiyoji, shaxsiy ehtiyojlar).
221. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
222. Personalni boshqarishning ijtimoiy-psixologik jihatlari (T.I. kadrlarni joylashtirish, adaptatsiya, maqsad sari yetaklash, motivatsiyalash, o'qitish).
223. Boshqaruv haqida umumiy tushuncha (T.I. boshqaruv tuzilma sifatida, boshqaruv funktsiyalari, maqsadga yo'naltiruvchi, tashkiliy).
224. Menejment qarorlarini qabul qilish (T.I. mohiyati, darajalari, bosqichlari, psixologik jarayon).
225. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
226. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I. Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
227. Rahbarlik boshqaruv faoliyati sifatida (T.I. rejalashtirish, nazorat etish, siyosiy-huquqiy, ijtimoiy, rag'batlantirish).
228. Liderlik va boshqaruv (T.I. "yetakchi", "lider", muammoli vaziyat).
229. Boshqaruvda motivatsiya tushunchasi (T.I. motiv, motivatsiya, tashqi, ichki, pul, moddiy mablag', lavozimda, mansabda o'sishi, munosabatni ijobiylashtirish).
230. Rahbarlik muloqotining xususiyati (T.I. shaxsiy, ish yuzasidan, buyruq berish, hisobonni qabul qilish, baho berish)
231. Boshqaruv jarayonini tashkil etishning psixologik omillari (T.I. moddiy va nomoddiy boyliklar, personal atamasiga T.Yu. Bazarov ta'rifi, personalni boshqarishning jihatlari)
232. Tashkilot hayotining xodim motivatsiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
233. A. Maslou va Makkelandning motivatsiya nazariyalari (T.I. Fiziologik, Xavfsizlikka bo'lgan, Ijtimoiy, Tan olinish, O'z-o'zini takomillashtirish, rahbarlarga oid, muvaffaqiyat, hissiy, hokimlik).
234. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
235. Reklamaning inson psixologiyasiga ta'siri (T.I. axborot, tushunish, hissiyot, unikal savdo taklifi, belgi shakli).
236. Personalni boshqarishning huquqiy jihatlari (T.I. qoida, me'yor, kasbga oid tavsifnoma, Nizom, mansab yo'riqnomalari).
237. Xodim yoshi va motivatsiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
238. Muzokaralar olib borishning psixologik jihatlari (ikki tomon, manfaatlarni muvofiqlashtirish).
239. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
240. Muzokara yakuniga salbiy ta'sir etuvchi psixologik omillar (T.I. noma'lum sharoitdan qo'rqish, tasodifan qarshilik ko'rsatilishi, kutilmagan fikr va takliflar).

241. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
242. Reklamaning mohiyati (T.I. sotuvchi manfaati, tovarga nisbatan qiziqish, xaridor ehtiyoji, axborot berish, diqqat, K.D.Ushinskiy).
243. Samarali boshqaruvga to'sqinlik qiluvchi shaxs xislatlari (T.I. M.Vudkok, D.Frensis, o'z-o'zini boshqara olmaslik, muammoni yecha olmaslik va h.k.).
244. Marketing haqida tushuncha, uning mohiyati va maqsadi (T.I. bozor, sotish, xaridor ehtiyojlari, bozor holatini o'rganish, qisqa va uzoq muddatli dastur).
245. Samarali rahbar qiyofasi (T.I. xatti-harakat, ustanovka, qadriyat, e'tiqod, missiya)
246. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
247. Muloqotda idrok jarayoni (T.I. soch turmagi, ko'z, gavdani tutishi, shaxsiy xislatlar).
248. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
249. Iste'molchilarni jalb etishda reklama vositasini tanlash (T.I. televideniye, bosma, namoyish, ovozli, vetrena ko'rgazma, internet va h.k.).
250. Xodimlarni motivasiyalashning Xersberg nazariyasi (T.I. ikki omilli, mehnatdan qoniqish va qoniqmaslik).
251. Qaror qabul qilish bosqichlari (T.I. muammoni o'rganish, g'oyalar ishlab chiqish, ma'qul keluvchi g'oyalarni ajratib olish, yangilikni joriy etishni rejalashtirish, qayta aloqa va tahlil)
252. Boshqaruv uslublarining o'ziga xosligi (T.I. ta'rifi, yondashuvlar, avtoritar, demokratik, liberal, partisipativlik)
253. Reklamaning vujudga kelishi tarixi (T.I. Qadimgi Gresiyadagi «Oltin asr», 1450 yil Gutenberg, Benejamin Franklin)
254. Liderlik va rahbarlik (T.I. o'zaro farq, rasmiy va norasmiy, hokimiyat, obro', tayinlanadi, guruh ichidan ajralib chiqadi).
255. Xodimlarni motivasiyalashda Mak-Gregor nazariyasi (X nazariya, Y nazariya).
256. Qaror qabul qilish – psixologik jarayon sifatida (T.I. muammo, informatsion model, kontseptual model).
257. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
258. Marketingning asosiy tamoyillari va vazifalari (T.I. o'rganish, segmentlash, xaridor talablari, yangilik, rejalashtirish).
259. Motivasiyalash strategiyalari va uslublari (T.I. rag'batlantirish va jazolash, mehnat orqali motivasiyalash, rahbar bilan bo'lgan aloqani kuchaytirish).
260. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
261. Qaror qabul qilish darajalari (T.I. odatiy, tanlovga asoslangan, moslashuvchan, innovatsion).
262. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
263. Boshqaruv qarorlari mohiyati (T.I. qaror qabul qilish, ijroni ta'minlash, yakkahokimlik, kollegial va jamoaviy).
264. Rahbar shaxsi xislatlari (T.I. biografik tavsif, qobiliyat, shaxsiy xislatlari).
265. Boshqaruv muloqotining ilmiy-amaliy jabhalari (T.I. muloqot xususiyatlari, bosqichlari).
266. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
267. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
268. Tashkilot hayotining xodim motivasiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
269. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
270. Rahbarlik boshqaruv faoliyati sifatida (T.I. rejalashtirish, nazorat etish, siyosiy-huquqiy, ijtimoiy, rag'batlantirish).
271. Menejment qarorlarini qabul qilish (T.I. mohiyati, darajalari, bosqichlari, psixologik jarayon).
272. Boshqaruv uslublarining o'ziga xosligi (T.I. ta'rifi, yondashuvlar, avtoritar, demokratik, liberal, partisipativlik)

273. Muzokara yakuniga salbiy ta'sir etuvchi psixologik omillar (T.I. noma'lum sharoitdan qo'rqish, tasodifan qarshilik ko'rsatilishi, kutilmagan fikr va takliflar).
274. Xodim yoshi va motivasiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
275. Marketing haqida tushuncha, uning mohiyati va maqsadi (T.I. bozor, sotish, xaridor ehtiyojlari, bozor holatini o'rganish, qisqa va uzoq muddatli dastur).
276. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
277. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
278. Tashkilot hayotining xodim motivasiyasiga ta'siri (T.I. motivatsiya, demotivatsiya).
279. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
280. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
281. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I. Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
282. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
283. Xodimlarni motivasiyalashda Mak-Gregor nazariyasi (X nazariya, Y nazariya).
284. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
285. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
286. Menejment va marketing psixologiyasi fanining maqsadi, vazifalari va muammolari (T.I. boshqaruv tushunchasi, uning funktsiyalari, personalni boshqarish)
287. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
288. Motivatsiya va shaxs ehtiyojlari (T.I. zarurat, maqsad, xatti-harakat, tashkilot ehtiyoji, shaxsiy ehtiyojlar).
289. Rahbarlik psixologiyasi (T.I. rahbar shaxsi, xislatlari, rahbar qiyofasi, rahbarlik va liderlik)
290. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
291. Boshqarishning huquqiy jihatlar (T.I. qoida, me'yor, kasbga oid tavsifnoma, Nizom, mansab yo'riqnomalari).
292. Xodim yoshi va motivasiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
293. Muzokaralar olib borishning psixologik jihatlar (ikki tomon, manfaatlarni muvofiqlashtirish).
294. Reklamaning inson psixologiyasiga ta'siri (T.I. axborot, tushunish, hissiyot, unikal savdo taklifi, belgi shakli).
295. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
296. Motivasiyalash strategiyalari va uslublari (T.I. rag'batlantirish va jazolash, mehnat orqali motivasiyalash, rahbar bilan bo'lgan aloqani kuchaytirish).
297. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
298. Qaror qabul qilish darajalari (T.I. odatiy, tanlovga asoslangan, moslashuvchan, innovatsion).
299. Marketingning asosiy tamoyillari va vazifalari (T.I. o'rganish, segmentlash, xaridor talablari, yangilik, rejalashtirish).
300. Rahbar shaxsi xislatlari (T.I. biografik tavsif, qobiliyat, shaxsiy xislatlari).
301. Boshqaruv muloqotining ilmiy-amaliy jabhalari (T.I. muloqot xususiyatlari, bosqichlari).
302. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
303. Boshqaruv qarorlari mohiyati (T.I. qaror qabul qilish, ijroni ta'minlash, yakkahokimlik, kollegial va jamoaviy).

304. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
305. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
306. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
307. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I. Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
308. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
309. Reklamaning inson psixologiyasiga ta'siri (T.I. axborot, tushunish, hissiyot, unikal savdo taklifi, belgi shakli).
310. Personalni boshqarishning huquqiy jihatlar (T.I. qoida, me'yor, kasbga oid tavsifnoma, Nizom, mansab yo'riqnomalari).
311. Xodim yoshi va motivatsiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
312. Muzokaralar olib borishning psixologik jihatlar (ikki tomon, manfaatlarni muvofiqlashtirish).
313. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
314. Muzokara yakuniga salbiy ta'sir etuvchi psixologik omillar (T.I. noma'lum sharoitdan qo'rqish, tasodifan qarshilik ko'rsatilishi, kutilmagan fikr va takliflar).
315. Boshqaruv psixologiyasining predmeti va vazifalari (T.I. subordinatsiya, itoat, ijro, vertikal, koordinatsiya, gorizontal, rasmiy va norasmiy munosabat, boshqaruv ob'yekti va sub'yekti).
316. Reklamaning mohiyati (T.I. sotuvchi manfaati, tovarga nisbatan qiziqish, xaridor ehtiyoji, axborot berish, diqqat, K.D. Ushinskiy).
317. Samarali boshqaruvga to'sqinlik qiluvchi shaxs xislatlari (T.I. M. Vudkok, D. Frensis, o'z-o'zini boshqara olmaslik, muammoni yecha olmaslik va h.k.).
318. Marketingning asosiy tamoyillari va vazifalari (T.I. o'rganish, segmentlash, xaridor talablari, yangilik, rejalashtirish).
319. Motivatsiyalash strategiyalari va uslublari (T.I. rag'batlantirish va jazolash, mehnat orqali motivatsiyalash, rahbar bilan bo'lgan aloqani kuchaytirish).
320. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
321. Qaror qabul qilish darajalari (T.I. odatiy, tanlovga asoslangan, moslashuvchan, innovatsion).
322. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
323. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I. Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
324. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
325. Xodimlarni motivatsiyalashda Mak-Gregor nazariyasi (X nazariya, Y nazariya).
326. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
327. Menejment va marketing psixologiyasi fanining maqsadi, vazifalari va muammolari (T.I. boshqaruv tushunchasi, uning funktsiyalari, personalni boshqarish)
328. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
329. Motivatsiya va shaxs ehtiyojlari (T.I. zarurat, maqsad, xatti-harakat, tashkilot ehtiyoji, shaxsiy ehtiyojlar).
330. Rahbarlik psixologiyasi (T.I. rahbar shaxsi, xislatlari, rahbar qiyofasi, rahbarlik va liderlik)
331. Rahbarlik uslubiga yondoshuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)

332. Personalni boshqarishning huquqiy jihatlarini (T.I. qoida, me'yori, kasbga oid tavsifnoma, Nizom, mansab yo'riqnomalari).
333. Xodim yoshi va motivatsiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
334. Muzokaralar olib borishning psixologik jihatlarini (ikki tomon, manfaatlarni muvofiqlashtirish).
335. Reklamaning inson psixologiyasiga ta'siri (T.I. axborot, tushunish, hissiyot, unikal savdo taklifi, belgi shakli).
336. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
337. Motivatsiyalash strategiyalari va uslublari (T.I. rag'batlantirish va jazolash, mehnat orqali motivatsiyalash, rahbar bilan bo'lgan aloqani kuchaytirish).
338. Rahbarlik muloqoti bosqichlari tavsifi (T.I. kontakt o'rnatish, tinglash, aktiv va passiv).
339. Qaror qabul qilish darajalari (T.I. odatiy, tanlovga asoslangan, moslashuvchan, innovatsion).
340. Marketingning asosiy tamoyillari va vazifalari (T.I. o'rganish, segmentlash, xaridor talablari, yangilik, rejalashtirish).
341. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
342. Boshqaruv muloqotining ilmiy-amaliy jabhalari (T.I. muloqot xususiyatlari, bosqichlari).
343. Rahbar faoliyatida muzokara (turli sharoit va tomonlar, ichki va tashqi muzokara).
344. Boshqaruv qarorlari mohiyati (T.I. qaror qabul qilish, ijroni ta'minlash, yakkahokimlik, kollegial va jamoaviy).
345. tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
346. Boshqaruv ilmining nazariy tarixiy asoslari (T.I. teylorizm, ma'muriy boshqaruv, insoniy munosabatlar, miqdoriy yondashuv, boshqaruvga jarayon sifatida yondashish, tizimli va vaziyatli yondashuv va h.k.).
347. Rahbarlik uslubiga yondashuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)
348. Muzokara olib borish bosqichlari (T.I. R.I. Mokshanov dasturi, muzokara guruhi, Muhokama predmeti, Insoniy munosabatlar tahlili).
349. Shaxs boshqaruvning ham ob'yekti, ham sub'yekti sifatida (T.I. motivatsiya tushunchasi, tashqi, ichki, ehtiyojlar, tashkilot, shaxsiy, Maslou, Makkeland, Xersberg, Mak-Gregor nazariyalari).
350. Reklamaning inson psixologiyasiga ta'siri (T.I. axborot, tushunish, hissiyot, unikal savdo taklifi, belgi shakli).
351. Personalni boshqarishning huquqiy jihatlarini (T.I. qoida, me'yori, kasbga oid tavsifnoma, Nizom, mansab yo'riqnomalari).
352. Xodim yoshi va motivatsiyalash xususiyatlari (T.I. 25-30 yosh, 30-45 yosh, 45-65 yosh, o'z-o'zini tasdiqlash, lavozimda o'sish, erishgan yutuqlarini saqlab qolish, rag'batlantirish va jazolash motivatsiyalash omili).
353. Muzokaralar olib borishning psixologik jihatlarini (ikki tomon, manfaatlarni muvofiqlashtirish).
354. Rahbarlik uslubiga yondashuvlar (T.I. an'anaviy, zamonaviy, «ikki tizimli tipologiya» yoki «Boshqaruv matritsa»si)

Kafedra mudiri: _____



Z.A. Abdullaxatov