

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Абдрахманов Данияр Маэлиярович
Должность: ректор ГБОУ ВО "БАГСУ"
Дата подписания: 24.02.2022 10:40:04
Уникальный программный идентификатор:
6caf317d71a2c7d2f749ed2578795b66901352dd

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Башкирская академия государственной службы и управления
при Главе Республики Башкортостан»

Кафедра менеджмента и социальной психологии

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины

Б1.В.08 Экономическая психология

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки

37.03.01 Психология

Направленность Организационная психология

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очно - заочная

Уфа 2021

Рабочая программа дисциплины Б1.В.08 Экономическая психология
/сост. А.Р. Кудашев - Уфа: ГБОУ ВО «БАГСУ», 2021 год

Рабочая программа предназначена для обучающихся очно-заочной
формы обучения по направлению подготовки 37.03.01 Психология

РЕКОМЕНДОВАНА заседанием кафедры менеджмента и социальной
психологии протокол № 3 от " 29 " января 2021г.

Заведующий кафедрой менеджмента
и социальной психологии _____ А.Р. Кудашев

Руководитель ОПОП _____ А.Р. Кудашев

@ Кудашев А.Р., 2021 год
@ ГБОУ ВО «БАГСУ», 2021 год

Содержание

1 Цели и задачи освоения дисциплины.....	4.....
2 Требования к результатам обучения по дисциплине.....	5.....
3 Структура и содержание дисциплины.....	11.....
3.1 Структура дисциплины.....	11.....
3.2 Содержание разделов дисциплины.....	12.....
3.3 Курсовой проект (курсовая работа).....	20.....
4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины.....	24.....
4.1 Основная литература.....	24.....
4.2 Дополнительная литература.....	25.....
4.3 Периодические издания.....	25.....
4.4 Интернет-ресурсы.....	26.....

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Дальнейшее развитие институтов рыночной экономики связано с функционированием сложной системы взаимодействия всех субъектов социально-рыночной экономики. Успешное изучение этого сложного многоуровневого и комплексного феномена невозможно без раскрытия психологических аспектов и закономерностей, действующих в сфере товарно-денежных отношений. Поэтому обучающимся предлагается курс по систематизированному изложению современных подходов к психологическому анализу восприятия людьми тех или иных социально-экономических процессов, в котором прежде всего рассматривается вся совокупность психологических аспектов при принятии решений о покупке и эмоционально-мотивационным факторам экономической деятельности. Особый интерес представляют вопросы систематических ошибок в принятии решений, психологические аспекты оценки и снижения экономических рисков, групповые эффекты в ходе развёртывания производственных процессов, создания полноценно функционирующих производственных (проектных, научных, творческих и др.) команд. Это позволит, в свою очередь, развить у обучающихся навыки системного анализа, выделения собственно психологических аспектов рассматриваемых явлений, соотнесения теоретических концепций, тех или иных моделей экономического поведения с практикой работы современных организаций.

Цель (цели) освоения дисциплины:

Целью дисциплины «Экономическая психология» является изучение психологических закономерностей в области теории и практики принятия решений участниками социально-экономических отношений, формирования и развития высокоэффективных производственных групп, методов психологической оценки других участников экономической деятельности.

Задачами изучения дисциплины «Экономическая психология» являются:

- усвоить основные психологические закономерности процесса принятия решений и психологические источники ошибочных решений;
- овладеть содержанием основных психологических концепций стоимости, ценообразования и ценовосприятия и их влиянием на поведение других участников торгово-закупочной деятельности;
- сформировать навыки использования основных положений и подходов экономической психологии для оценок личностных качеств других участников экономических взаимоотношений;
- развить компетенции по применению социально-психологических приёмов формирования и развития проектной команды, применения методов мотивации к членам производственной группы, оценки параметров социально-психологического климата в группе при помощи проведения опросов.

2 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине (learning outcomes), характеризующие этапы формирования компетенций
ПК-2	Способен применять методы индивидуальной мотивации сотрудников к производительно му и качественному выполнению должностных обязанностей	<p>ПК – 2.1 Выявляет резервы роста производительности труда;</p> <p>ПК – 2.2 Вносит предложения по мерам материального и морального стимулирования работников</p>	<p>Знать:</p> <p>Низкий уровень освоения: Знать основные понятия экономической психологии при рассмотрении различных аспектов социально-экономической деятельности; содержательное наполнение основных категорий экономической психологии; знать основания для системного описания психологических аспектов в экономике и народном хозяйстве.</p> <p>Средний уровень освоения: знать основные понятия и категории экономической психологии; исторические предпосылки развития организационной психологии; содержание основных разделов учебной дисциплины и пути применения их на практике.</p> <p>Высокий уровень освоения: знать основные категории и понятия экономической психологии; основные проблемы современной экономической психологии как науки; место экономической психологии в системе научного знания.</p> <p>Уметь:</p> <p>Низкий уровень освоения: уметь ориентироваться в современных исследованиях в зарубежной и отечественной экономической психологии; пользоваться основными приёмами для выделения мотивов экономического поведения в организации, включая определение общих целей поведения и вытекающих из него задач, выделять основные факторы стимулирования работников.</p> <p>Средний уровень освоения: уметь определять основные проблемы и направления исследований в экономической психологии; применять основные методы экономической психологии для анализа психологических факторов экономического поведения субъекта.</p>

			<p>Высокий уровень освоения: уметь ориентироваться в современных направлениях исследований в зарубежной и отечественной экономической психологии; адекватно учитывать роль психологических факторов комплексном анализе особенностей экономического поведения; оценивать и определять пути решения психологических задач, возникающих в практической деятельности, включая организационное окружение.</p> <p>Владеть:</p> <p>Низкий уровень освоения: владеть основами концепции комплексного подхода к предмету экономической психологии, выделяя его основные подходы и элементы; навыками подготовки и проведения первичного анализа социально-экономических отношений.</p> <p>Средний уровень освоения: владеть навыками комплексного психологического анализа системы социально-экономических отношений в экономической деятельности как во внешней, так и во внутренней среде организации; владеть методами изучения эмоциональных (аффективных) и мотивационно-волевых факторов экономического поведения; навыками первичной обработки полученных информационных данных о психологических аспектах денежного обращения.</p> <p>Высокий уровень освоения: владеть методологией системного, поведенческого и ситуационного подхода к психологическому анализу различных аспектов экономического поведения; навыками подготовки и проведения исследований психологических закономерностей экономического поведения как отдельной личности (сотрудника организации), так и малой (большой) социальной группы; навыками поиска способов морального и материального стимулирования персонала.</p>
--	--	--	---

3 Структура и содержание дисциплины

3.1 Структура дисциплины

3.1.1 Очно-заочная форма обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц (180 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	Семестр 11	Всего
Общая трудоёмкость	180	180
Контактная работа:	14	14
Лекции (Л)	6	6
Практические занятия (ПЗ)	8	8
Самостоятельная работа:	130	130
- самостоятельное изучение тем 1-4;	50	50
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	50	50
- подготовка к практическим занятиям.	30	30
Вид итогового контроля	экзамен	экзамен

Темы дисциплины, изучаемые в 11 семестре

№ темы	Наименование темы	Количество часов			
		всего	аудиторная работа		внеауд. работа
			Л	ПЗ	
1	Введение в экономическую психологию.	46	1	2	43
2	Психология экономического поведения. Психология собственности и денежного обращения.	44	2	2	40
3	Психология принятия экономических решений.	44	2	2	40
4	Психология продаж и рекламы.	46	1	2	43
	Итого:	180	6	8	166+36 (итоговая аттестация)

3.2 Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Введение в экономическую психологию.

Два подхода к предмету экономической психологии: экономика, поведенческая экономика, с одной стороны и психология, социальная психология, психология личности, - с другой. Экономическая психология как мультидисциплинарная наука. Феномен экономического поведения. Методы исследований в экономической психологии: лабораторный эксперимент, экономические (деловые) игры, наблюдение и полевое исследование, метод построения моделей. Использование метода action research - исследование действием (К. Левин). Закономерность последних десятилетий: нобелевские премии по экономике регулярно вручаются за исследования на стыке экономики и психологии (Д. Канеман, С. Кузнец, Р. Талер).

Выделение трёх основных миров (К. Поппер): мир вещей (манипулятивный), мир людей (интерактивный) и мир идей (рефлексивный). Выделение цикла психолога – психологического и экономико – экономического рассмотрения проблем в экономической психологии (И. Гарбер). Экономическая социализация и её стадии. Феномен вторичной экономической социализации (Т.В. Дробышева, А.Л. Журавлев). Перспективы развития экономической психологии.

Тема 2. Психология экономического поведения. Психология собственности и денежного обращения.

Отношение людей к собственности как базовое понятие экономической психологии. Феномен экономической идентичности личности, структура экономической идентичности в общей структуре экономического самосознания человека. Основные структурные компоненты экономического поведения. Рациональное и иррациональное в экономическом поведении. Субъективная ценность прибыли и затрат, восприятие цены, ментальная бухгалтерия. Влияние поведения других на экономическое поведение субъекта. Экономический эгоизм, альтруизм, кооперативное поведение. Волевая составляющая: экономические нормы, экономический интерес, поступок (О.С. Дейнека). Экономико-психологические детерминанты зависти, выделение зависти – уныния и предметной зависти (Р.М. Шамионов, Т.В. Бескова).

Психология собственности, выделение трёх основных аспектов: правовой, экономический, социально-психологический. Системный подход к изучению отношений собственности. Процессный подход к отношениям собственности и ходу движения вещей: приобретение, сохранение, накопление, распределение, обмен, обобществление, приватизация, деприватизация и др. Феномен субъективного экономического благополучия и его параметры (В.А. Хащенко): экономический оптимизм, благосостояние семьи, финансовая депривированность, субъективная адекватность дохода, экономическая тревожность. Ролевой подход к отношениям собственности и выделение экономических ролей личности: потребитель, покупатель, производитель, предприниматель, продавец, плательщик (А.Д. Карнышев).

Психология денег и денежного обращения. Деньги как регулятор экономического поведения человека и отражение его социального статуса. Понятие денежного стиля, сознательное и неосознаваемое соглашение человека с деньгами. Четыре основных денежных стиля (Hallowell E., Grace W.) и их частные случаи: расточитель (азартный игрок, маньяк, мот); скептик (пессимист, беспокойный, скупец); энтузиаст (жокей, оптимист, делец); недотёпа (жертва, депрессивный, беспечный). Психологические факторы доверия/недоверия россиян к банковской системе (А.В. Юревич).

Деньги и их расходование в семье, стратегии распределения доходов. Связь категорий богатства и счастья. Отношение к деньгам и собственности в различных религиозно-мировоззренческих системах.

Тема 3. Психология принятия экономических решений.

Процесс принятия решений: выделение рационального и субъективного элементов. Выделение этапов принятия экономических решений: принятие задачи; создание субъективного представления о задаче; оценка последствий альтернатив (ценности результатов, их полезности); прогнозирование условий, определяющих последствия; выбор альтернативы. Психологические факторы принятия решений о присвоении собственности: занятие предпринимательством, иждивенчество, наследование, дарение, находка, выигрыш, одалживание, мошенничество, вымогательство, хищение. Психология брачного афериста и его жертвы.

Теория полезности Дж. Фон Неймана и О. Моргенштерна. Пять аксиом теории полезности (Ю. Козелецкий), важнейшая – аксиома транзитивности. Понятие субъективной вероятности и необходимость использования эвристических правил (эвристика). Построение модели субъективной вероятности и принятия экономического решения ($R = P \cdot V - Q \cdot W$). Типичные ошибки в ходе принятия экономических решений: импульсивные решения, излишняя оптимистичность при планировании, упорное нежелание признать ошибочность первоначального решения (эскалация убытков), ошибки из-за отождествления корреляции и причинно-следственной связи (Лиоба Верт). Ретроспективное искажение (феномен «I Knew it All Along!»).

Тема 4 Психология продаж и рекламы.

Психология продаж, психические качества успешного продавца. Семь типов покупателей и семь типов продавцов, их психологическая совместимость (Веркор, Коронель, 1970). Использование классификации стилей руководства на решётке менеджмента (Р. Блейк, Дж. Мутон) для описания стилей продавцов и покупателей. Процессный подход к продажам, выделение пяти стадий: устранение барьеров, установление единомыслия, пробуждение инициативы покупателя, желание клиента к приобретению, заключение сделки. Жизненный цикл продаж и четыре стадии продажи (А.Р. Кудашев). Дефицит и субъективная ценность продукта, принятие решения о покупке через поведение других, использование нормы взаимности. Использование техники «Это ещё не всё». Ответы на вопрос о цене. Отбор и обучение продавцов, тренинги продаж, презентаций и самопрезентаций. Описание самого себя при помощи техники STAR (situation, action, results).

Психология рекламы: прямой (целевой) и косвенный (функциональный) подходы. Психологическая классификация видов рекламы, - рациональная и эмоциональная, связь с целевой аудиторией. Механизм психологического воздействия рекламного контента на потребителя: формула AIDA (Attention, Interest, Desire, Action). Разновидности рекламы по способу доставки, по месту размещения и их психологические аспекты (М. Айзенберг). Соотношение В. Парето в сочетании затрат на рекламу и доли в совокупных продажах. Понятие уникального торгового предложения (УТП, Россер Ривз) и его три основные критерия: уникальное (неповторимость конкурентами) предложение, ценность (польза) для покупателя, простота понимания (не нуждается в расшифровке) по Алексею Обжерину. Правовое регулирование рекламной деятельности, понятие недобросовестной и недостоверной рекламы (Федеральный закон от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ (в ред. от 30.12.2021 г.) «О рекламе»).

3.2.1 Практические занятия (семинары)

Заочная форма обучения

№ занятия	№ темы	Тема	Кол-во часов
1	1	Работа в малых группах «Развитие экономической психологии в стране и в мире, перспективы развития экономической психологии»	2
2	2	Групповой кейс-анализ «Разработка модели экономического благополучия студенческой семьи»	2
3	3	Семинар «Использование теории полезности Дж. Фон Неймана и О. Моргенштерна. Пять аксиом теории полезности: основные трудности и проблемы»	2
4	4	Работа в малых группах «Психологические закономерности успешных продаж, использование цикла продаж». Разбор кейса «Бедняга Фрэнк»	2
		Итого:	8

3.3 Курсовой проект (курсовая работа)

Курсовой проект (курсовая работа) по дисциплине «Экономическая психология» не предусмотрен учебным планом.

4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

4.1 Основная литература

1. Мандель, Б. Р. Экономическая психология: учебное пособие / Б. Р. Мандель. - 2-е изд., стер. — Москва: ФЛИНТА, 2020. - 293 с. - ISBN 978-5-9765-2314-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1142521>.

2. Дробышева, Т. В. Экономическая социализация личности: ценностный подход: монография / Т. В. Дробышева. - Москва: Институт психологии РАН, 2013. - 312 с. - (Перспективы психологии). - ISBN 978-5-9270-0275-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1060463>.

3. Шувалова, И. А. Психология отношений на работе: практическое пособие для работника / И.А. Шувалова. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 176 с. — DOI: <https://doi.org/10.12737/1738-8>. - ISBN 978-5-369-01738-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1846271>.

4.2 Дополнительная литература

1. Антонова, Н. В. Психология потребительского поведения, рекламы и PR: учебное пособие / Н.В. Антонова, О.И. Патоша. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 325 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/19925. - ISBN 978-5-16-011795-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842510>.

2. Тимофеев, М. И. Психология рекламы: учебное пособие / М. И. Тимофеев. - 2-е изд. - Москва: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 224 с. - (ВПО: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01373-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/991848>.

3. Примерная образовательная программа (ПООП) по направлению подготовки 37.03.01 Психология. // Федеральное учебно-методическое объединение в системе высшего образования по УГСН 37.00.00 «Психологические науки». – Москва, 2021.

4.3 Периодические издания

1. Психологический журнал / Учредитель Институт психологии РАН; редакционная коллегия А. Л. Журавлев (главный редактор) [и др.]. - Москва, 1980. – Выходит 6 раз в год. – URL: http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institut_p/psihologic.html

2. Национальный психологический журнал / Учредитель Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова ; редакционная коллегия: Ю.П. Зинченко (главный редактор) [и др.]. – Москва, 2006. – ежекв. – URL: <http://npsyj.ru>

3. Вестник Московского университета. Серия 14. Психология / Учредитель Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова ; редакционная коллегия: Ю. П. Зинченко (главный редактор) [и др.]. – Москва, 1977– . – ежекв. – URL: <http://msupsyj.ru/>

4. Психологические исследования / Учредитель Российская академия образования; редакционная коллегия :В. Ф. Спиридонов (главный редактор) [и др.]. - Москва, 2008 -, - 6 выпусков в год. - URL: <http://psystudy.ru/index.php/about.html>

5. Современная зарубежная психология / Учредитель ФГБОУ ВО «Московский государственный психолого-педагогический университет»; редакционная коллегия: Т. В. Ермолова (главный редактор) [и др.]. - Москва, 2012. - ежекв. - URL: <http://psyjournals.ru/>

4.4 Интернет-ресурсы

№	Наименование Интернет-ресурса	Тип Интернет - ресурса	Ссылка (URL) на Интернет ресурс
1	Интернет-ресурсы по экономической психологии	Портал	https://www.sites.google.com/site/ekonpsy/ssylki-na-internet-resursy-po-ekonomiceskoj-psihologii
2	Научный журнал социальная и экономическая психология. Институт психологии РАН	Сайт	http://soc-econom-psychology.ru/
3	Сайт psychology.ru: Психология на русском языке. [Электронный ресурс]	Сайт	http://www.psychology.ru/Library
4	Сайт «Мир психологии». [Электронный ресурс]	Сайт	http://psychology.net.ru/articles
5	Психологический форум MyWord.ru [Электронный ресурс]	Сайт	http://psylib.myword.ru

4.5 Методические указания к практическим занятиям

Цель практических занятий заключается в проработке теоретического материала, систематизированного в ходе проведения лекционных занятий, и приобретении практических навыков и умений в области обобщения и критической оценки исследований актуальных проблем экономической психологии, выявления основных тенденций развития современной науки об экономическом поведении и рассмотрения перспективных путей их практического применения. Основные задачи: систематизировать и обобщить имеющийся теоретический материал в области основ экономической деятельности и описания основных видов прикладных задач, развить универсальные и общепрофессиональные компетенции в части анализа и синтеза подходов к описанию особенностей и закономерностей в профессиональной деятельности психолога в решении задач экономического развития организации; использованию этих психологических закономерностей при решении практических задач в сфере подготовки и реализации рекламных проектов, проведения тренинга продаж и презентаций, решения организационных вопросов при изучении целевой аудитории (ЦА), психологического просвещения и консультирования, мотивации членов исследовательской группы и др.

Одним из основных форматов проведения практических занятий является работа в малых группах по анализу конкретных ситуаций (в том числе авторских кейсов) с подготовкой обобщающих и аналитических материалов, на семинарских занятиях основной формат – организованная дискуссия. В ходе анализа конкретных ситуаций обучающиеся делятся на небольшие группы по 5-9 человек в каждой и формируют общую позицию по ситуации. Затем представители групп излагают общегрупповое решение, представляя, в случае необходимости, аналитические материалы. На заключительной стадии занятия преподаватель подводит общий итог по кейсу, либо по проведённой дискуссии.

Практические занятия, таким образом, сочетают в себе индивидуальную и групповую работу обучающихся, а также позволяет сформировать представление об интерактивной работе на занятиях. Это обеспечивает актуализацию межпредметных связей, закладывает основу для изучения дисциплин (прохождения практики), связанных с освоением обучающимися основ профессиональной деятельности психолога в организации и получением профессиональных умений и опыта практической деятельности. На семинарских занятиях используется дискуссия, которая организуется по классической схеме: высказывание своей точки зрения, ответы на вопросы, высказывание мнений других участников. Предполагается, что обучающиеся уже имеют определённое представление о предмете дискуссии, а задача преподавателя, - систематизировать общую картину, углубить знания в определённой области экономической психологии, развития и современного состояния проблемных областей науки и практики современного психологического знания.

4.6 Методические указания к курсовому проектированию и другим видам самостоятельной работы

Задания для самостоятельной работы.

Экономическая психология в системе наук.

Методы исследования Базовая фундаментальная составляющая экономической психологии – **общая и дифференциальная психологии**. Кроме того экономическая психология тесно связана с **психологией личности, психологией труда, возрастной и педагогической психологией, этнической психологией, экономической социологией**, а также со специальными научно-практическими дисциплинами. Эти науки предлагают результаты многочисленных исследований в области психических процессов и состояний, индивидуальных различий людей, культурно и социально обусловленного поведения, различные теории, закономерности, методы получения данных.

В русле этих наук исследуются качества человеческой души, ее проявления и факторы, влияющие на формирование личности, индивидуума, психологические механизмы нашего поведения, определяемые влиянием других людей и ситуаций, взаимным общением, и т.д. **Общая психология** представляет теоретическую и экспериментальную область исследований, выявляющих наиболее общие психологические закономерности, теоретические принципы и методы психологии, ее основные понятия и категориальный строй.

Дифференциальная психология изучает психологические различия между индивидами и группами людей, а также их причины и последствия. Поскольку в общей психологии исследователи обращались к общим закономерностям психической жизни, к законам, которым подчиняются все психические процессы, в поисках общего и совпадающего не может учитываться бесконечное разнообразие, в котором проявляется сущность психического разных личностей, народов, сословий, полов, типов и т.д. На стыке с **психологией личности** и **психологией индивидуальных различий** исследуется влияние индивидуально - психологических факторов на восприятие и оценку социально - экономических явлений и особенности экономического поведения субъектов. На стыке с **психологией труда**, **организационной психологией** и **психологией управления**, наиболее важными проблемами выступают: исследования мотивации трудовой деятельности и поведения человека в организации, удовлетворенности трудом и социально-психологических факторов повышения производительности труда и эффективности работы организаций. На стыке с **возрастной** и **педагогической психологией** активно разрабатываются проблемы экономической социализации детей и подростков, экономического обучения и образования детей и взрослых. На стыке с **этнической психологией** исследуются этнокультурные и этнопсихологические особенности экономического сознания и поведения.

Экономическая психология тесно связана с **экономической социологией** и имеет во многом общее предметное поле и сходную структуру. Спецификой экономической психологии является исключительное внимание к субъективным, психологическим, осознаваемым и неосознаваемым явлениям, связанным с отражением человеком экономической сферы жизнедеятельности и регуляцией его экономического поведения.

Методы исследования. Экономическая психология почти не имеет своих специфических методов исследования. Ею используются как методы других отраслей психологии, так и экономические методы. В качестве основных методологических принципов в экономической психологии выступают **историко - генетический**, позволяющий рассматривать явления в конкретно-исторических условиях их саморазвития и строить логическую схему реальности с целью объяснения эмпирических процессов, а также принцип **гуманитарно-личностного** подхода, позволяющий связать эволюцию общественного организма с типом культуры и типом личности. В качестве методов исследования в экономической психологии можно выделить два основных: это лабораторные эксперименты (различные экономические и деловые игры) и полевые исследования, проводимые в естественных условиях. Широко применяются логико-теоретический анализ, метод моделирования. Больше распространение получили принятые в социальной психологии опросные методики.

Вопросы:

1. Какова история возникновения и развития экономической психологии как самостоятельной отрасли психологического знания?

2. Каковы предмет, объект и основные направления исследований экономической психологии?

3. Какое место экономической психологии в общей системе наук?

4. Какова связь экономической психологии с другими науками?

Одна из значимых задач подготовки обучающихся – воспитание навыков самостоятельной работы. Это один из главных резервов повышения качества подготовки специалистов. Система самостоятельной работы обучающихся - это: а) текущая работа над материалом учебной дисциплины (конспектирование лекций, работа с учебниками и ресурсами глобальной сети, электронно-библиотечных систем, выполнение упражнений, подготовка к контрольной работе и практическим занятиям); б) выполнение домашних заданий (подготовка сообщений на семинарах, выполнение индивидуально-творческих заданий, самостоятельное изучение по учебнику и другим рекомендованным источникам тех тем (модулей), входящих в программу, но не раскрытых в ходе лекционных занятий).

Критерии оценки результатов самостоятельной работы

Критериями оценок результатов внеаудиторной самостоятельной работы студента являются:

- уровень освоения обучающимся учебного материала;
- умения обучающегося использовать теоретические знания при выполнении практических задач по оценке субъективной полезности, развитию навыков по формулированию уникального торгового предложения;
- сформированность общеучебных умений;
- умения обучающегося активно использовать электронные образовательные ресурсы, находить требующуюся информацию, изучать её и находить пути применения на практике;
- обоснованность и четкость изложения ответа;
- оформление материала в соответствии с требованиями;
- умение ориентироваться в потоке информации, выделять главное;
- умение четко сформулировать проблему, выделить её психологические механизмы, критически оценить возможные варианты воздействия и его последствия;
- умение показать, проанализировать альтернативные возможности, обосновать оптимальные варианты действий или управленческих решений;
- умение сформировать свою позицию, оценку и аргументировать её.

4.7 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

1. Справочно-правовые системы «Гарант» и «Консультант-плюс».
2. Научная электронная библиотека <http://www.elibrary.ru>
3. Универсальная информационная система «Россия» www.cir.ru
4. Информационно - образовательный портал Республики Башкортостан <https://edu.bashkortostan.ru/>
5. Электронно-библиотечная система «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru/>
6. Электронно-библиотечная система «Znanium.com» <http://znanium.com>

Лекционные и практические занятия проводятся в специализированных аудиториях, которые оборудованы необходимым информационным обеспечением.

Аудитория 304.

Приложение: MicrosoftOffice 2010 Standart (договор поставки программного обеспечения № 178-ПО/2010 от 30.11.2010 г. (ООО "Абсолют-Информ"). Кол-во лицензий: 55 шт.)

Учебные программы:

- MicrosoftProjectStandart 2007 (договор поставки программного обеспечения № 028 – ПО/2009 от 10.12.2009 г (ООО "Аир-Информ"). Кол-во лицензий: 12 шт.)

- Диалог Nibelung (лицензионный договор № 0804/34 от 08.04.2015г. (ООО "Абсолют-Информ"). Кол-во лицензий: 11 шт.)

- СПС "Консультант Плюс" (соглашение об информационной поддержке от 09.06.2016 г. (ООО Компания права "Респект", РИЦ 33). Кол-во лицензий: сетевая версия (неограниченно))

- СДО "Прометей" (лицензия на право использования ПО по договору поставки программного обеспечения № 1/БАГСУ/02/07 от 14.03.2007 г. (ООО "Виртуальные технологии в образовании"). Кол-во лицензий: сетевая версия (неограниченно)).

Аудитория 315.

Приложение: MicrosoftOffice 2010 Standart (договор поставки программного обеспечения № 303-ПО/2011 от 19.07.2011 г. (ООО "Абсолют-Информ"). Кол-во лицензий: 11 шт.)

- СПС "Консультант Плюс" (соглашение об информационной поддержке от 09.06.2016 г. (ООО Компания права "Респект", РИЦ 33. Кол-во лицензий: сетевая версия (неограниченно))

5 Материально-техническое обеспечение дисциплины

В образовательном процессе применяются аудитории 304, 315.

Аудитория 304.

Персональный компьютер – 13 шт. свыходом в Интернет

Принтер HP Color LJ Pro 200 M25 frw (CF147A) A4 цветной лазерный - 1 шт.

Проектор Beng MW526 DLP 3200Lm WXGA – шт.1

Экран на штативе 180x180см DinonTripod - 1 шт.

29 посадочных мест.
Доска маркерно - магнитная -1 шт.
Доска классная -1 шт.

Аудитория 315.
Ноутбук SamsungNPRV480 – 1 шт. с выходом в Интернет.
Проектор Acer X1263(1024x768,17000.1,3000 lumen.1xVGA,S-Video,RCA)
– 1 шт.
Экран настенный моторизированный – 1 шт.
Доска магнитно-маркерная - 1 шт.
Трибуна -2 шт.
58 посадочныхместа.

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«Башкирская академия государственной службы и управления
при Главе Республики Башкортостан»**

Кафедра менеджмента и социальной психологии

**Фонд
оценочных средств**
по дисциплине Экономическая психология

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки
37.03.01 Психология

Форма обучения
очно-заочная

Уфа 2021

Фонд оценочных средств предназначен для контроля знаний обучающихся по направлению подготовки 37.03.01 Психология по дисциплине «Экономическая психология».

Составитель: А.Р. Кудашев

Фонд оценочных средств обсужден на заседании кафедры менеджмента и социальной психологии

Фонд оценочных средств является приложением к рабочей программе по дисциплине Экономическая психология

**Раздел 1 -Паспорт
фонда оценочных средств
по дисциплине «Экономическая психология»**

1. Основные сведения о дисциплине

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц (180 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	Семестр 8	Всего
Общая трудоёмкость	180	180
Контактная работа:	14	14
Лекции (Л)	6	6
Практические занятия (ПЗ)	8	8
Самостоятельная работа:	130	130
- самостоятельное изучение тем 1-4;	50	50
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	50	50
- подготовка к практическим занятиям.	30	30
Вид итогового контроля	экзамен	экзамен

2 Требования к результатам обучения по дисциплине, формы их контроля и виды оценочных средств

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>	<i>Типы контроля</i>
<p>ПК-2 Способен применять методы индивидуальной мотивации сотрудников к производительному и качественному выполнению должностных обязанностей</p>	<p><u>Знать:</u> Низкий уровень освоения: Знать основные понятия экономической психологии при рассмотрении различных аспектов социально-экономической деятельности; содержательное наполнение основных категорий экономической психологии; знать основания для системного описания психологических аспектов в экономике и народном хозяйстве. Средний уровень освоения: знать основные понятия и категории экономической психологии; исторические предпосылки развития организационной психологии; содержание основных разделов учебной дисциплины и пути применения их на практике. Высокий уровень освоения: знать основные категории и понятия экономической психологии; основные проблемы современной экономической психологии как науки; место экономической психологии в системе научного знания</p>	<p>- Тестирование по лекционному материалу. - Беседа по заданной теме. - Письменные проверочные работы.</p>
	<p><u>Уметь:</u> Низкий уровень освоения: уметь ориентироваться в современных исследованиях в зарубежной и отечественной экономической психологии; пользоваться основными приёмами для выделения мотивов экономического поведения в организации, включая определение общих целей поведения и вытекающих из него задач, выделять основные факторы стимулирования работников. Средний уровень освоения: уметь определять основные проблемы и направления исследований в экономической психологии; применять основные методы экономической психологии для анализа психологических факторов экономического поведения субъекта. Высокий уровень освоения: уметь ориентироваться в современных направлениях исследований в зарубежной и отечественной экономической психологии; адекватно учитывать роль психологических факторов комплексном анализе особенностей экономического поведения; оценивать и определять пути решения психологических задач, возникающих в практической деятельности, включая организационное окружение</p>	<p>- Письменные проверочные работы. - Беседа по заданной теме.</p>
	<p><u>Владеть:</u> Низкий уровень освоения: владеть основами концепции комплексного подхода к предмету экономической психологии, выделяя его</p>	<p>- Беседа по заданной теме. - Письменные проверочные</p>

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>	<i>Типы контроля</i>
	<p>основные подходы и элементы; навыками подготовки и проведения первичного анализа социально-экономических отношений.</p> <p>Средний уровень освоения: владеть навыками комплексного психологического анализа системы социально-экономических отношений в экономической деятельности как во внешней, так и во внутренней среде организации; владеть методами изучения эмоциональных (аффективных) и мотивационно-волевых факторов экономического поведения; навыками первичной обработки полученных информационных данных о психологических аспектах денежного обращения.</p> <p>Высокий уровень освоения: владеть методологией системного, поведенческого и ситуационного подхода к психологическому анализу различных аспектов экономического поведения; навыками подготовки и проведения исследований психологических закономерностей экономического поведения как отдельной личности (сотрудника организации), так и малой (большой) социальной группы; навыками поиска способов морального и материального стимулирования персонала.</p>	<p>работы.</p>

Примерные вопросы к экзамену (11-ый семестр):

Вопросы к экзамену по дисциплине «Экономическая психология»

1. Объект, предмет, значение и задачи экономической психологии.
2. Методологические основы экономической психологии.
3. Методы экономической психологии.
4. Предпосылки становления экономической психологии и её периодизация.
5. Формирование основных теорий экономической психологии.
6. Становление отечественной экономической психологии.
7. Основные проблемы экономико-психологических исследований.
8. Экономическое сознание как основная категория современной экономической психологии.
9. Экономическое мышление и его составляющие.
10. Экономическое поведение как базовая категория экономической психологии.
11. Когнитивные факторы экономического поведения.
12. Аффективные факторы экономического поведения.
13. Мотивационно-волевые компоненты экономического поведения.
14. Психологические факторы эффективности экономической деятельности.
15. Экономический, психологический, социологический и политический.
16. Психологические аспекты макроэкономики и микроэкономики.
17. Психология восприятия системы государственных доходов.
18. Психологическое отношение к государственным расходам.
19. Психологические особенности рыночных отношений.
20. Сущность и механизмы экономической социализации.
21. Этапы экономической социализации.
22. Экономико-психологическая адаптация личности.
23. Системный подход к исследованию отношений собственности в экономической психологии.
24. Конфликты в системе отношений собственности.
25. Сфера занятости и ее воздействия на индивида.
26. Психологическое воздействие безработицы.
27. Психология потребления как наука и практика.
28. Психология потребительского выбора.
29. Психология потребителя (принятие решения о покупке, особенности личности потребителя, типология потребителей).
30. Межкультурные особенности потребительского поведения.
31. Психологическая составляющая современной предпринимательской деятельности.
32. Современное состояние исследований по психологии инвестирования.
33. Восприятие денег и социокультурные особенности отношения к ним.
34. Влияние денег на формирование личности.
35. Денежные типы личности. Денежные патологии личности.
36. Психология доходов и сбережений.

37. Восприятие богатства и бедности.
38. Субъективное благополучие богатых и бедных.
39. Экономические модели поведения бедных и богатых.
40. Психологические характеристики предпринимательской деятельности.
41. Индивидуально - психологические и гендерные особенности предпринимателей.
42. Психологические особенности принятия экономических решений.
43. Организационно-психологические методы принятия решений.
44. Предмет, значение и задачи психологии торговли.
45. Психологические особенности торговой деятельности. Классификация покупателей.
46. Психология торгового предложения (психологические параметры товара, психологическое воздействие цен).
47. Понятие маркетинга и его базовые составляющие. Концепции маркетинга и их психологические аспекты.
48. Понятие и виды маркетингового исследования, организация опроса .
49. Понятие и история становления рекламы.
50. Основные психологические школы рекламы.
51. Роль психических процессов в формировании рекламных образов.
52. Психологические закономерности восприятия рекламных текстов.
53. Формулы рекламного воздействия (психологическая структура рекламы).

Тест по экономической психологии для самопроверки

Инструкция: выберите букву, соответствующую правильному ответу.

1. Предмет экономической психологии – это
 - а) хозяйствующий субъект (человек, семья, организация, государство)
 - б) психологические особенности потребителя
 - в) закономерности психического отражения хозяйственных отношений
 - г) психологические особенности заключения сделок, ведения переговоров
2. В СССР начало развития экономической психологии приходится на:
 - а) Начало XX века
 - б) Середину XX века
 - в) Конец 70-х-80-е годы XX века
 - г) Начало XXI века
3. Возникновение экономической психологии за рубежом приходится на:
 - а) Начало XX века
 - б) Середину XX века
 - в) Конец 70-х-80-е годы XX века
 - г) Начало XXI века
4. Экономическая психология возникла на стыке двух наук:
 - а) Психология
 - б) Экономика

- в) педагогическая психология
- г) психология бизнеса

5. В начале XX века в экономической психологии за рубежом активно развивалось такое направление как:

- а) Экономическое поведение
- б) Маркетинговое направление
- в) Психология безработицы
- г) Психология уклонения от уплаты налогов

6. Первоначально интерес отечественных экономических психологов был сконцентрирован на психологии:

- а) производителя
- б) потребления
- в) управления
- г) заключения торговых сделок

7. Разделами экономической психологии являются:

- а) Психология предпринимательства
- б) Экономическое поведение
- в) Психология экономических преступлений
- г) Экономические проблемы безработицы

8. Экономическое поведение – это:

- а) Поведение потребителя, вызванное рекламой
- б) Поведение, вызванное экономическими стимулами
- в) Деятельность хозяйствующего субъекта
- г) Поведение человека, владеющего экономическими законами

9. Теория «экономического человека» предполагает, что:

- а) Его поведение обусловлено психологическими законами
- б) Его поведение всегда рационально
- в) Целью поведения является достижение максимальной выгоды
- г) Человек не всегда выбирает максимально выгодное решение

10. При оценке вероятности события ошибка, допускаемая под влиянием эффекта эгоцентризма, заключается в том, что человек:

- а) Переоценивает надежность малых выборок
- б) Использует преимущественно свой собственный опыт
- в) Переоценивает вероятность желательного события и недооценивает вероятность нежелательного
- г) При оценке вероятностей двух последовательных независимых событий стремится установить между ними связь

11. При оценке вероятности события ошибка, допускаемая под влиянием эффекта Ирвина, заключается в том, что человек:

- а) Переоценивает надежность малых выборок
- б) Использует преимущественно свой собственный опыт

- в) Переоценивает вероятность желательного события и недооценивает вероятность нежелательного
- г) При оценке вероятностей двух последовательных независимых событий стремится установить между ними связь

12. При оценке вероятности события ошибка, допускаемая под влиянием эффекта Монте-Карло, заключается в том, что человек:

- а) Переоценивает надежность малых выборок
- б) Использует преимущественно свой собственный опыт
- в) Переоценивает вероятность желательного события и недооценивает вероятность нежелательного
- г) При оценке вероятностей двух последовательных независимых событий стремится установить между ними связь

13. Готовность рисковать ради достижения выигрыша и избегания потерь:

- а) Одинакова для конкретного человека и зависит только от его личностных особенностей
- б) Различна: ради достижения выигрыша готовы рисковать больше
- в) Приемлемое для всех субъектов взаимодействия
- г) Продиктованное экономическим эгоизмом

14. Атрибуция – это приписывание человеком причин и мотивов поведения, личностных качеств и характеристик другим людям на основе:

- а) Объективных психологических законов
- б) Мнения референтной группы людей
- в) Попытки интерпретировать поведение другого
- г) Поиска идеального душевного состояния

15. Положительные эмоции и хорошее настроение персонала позволяют стимулировать у покупателей:

- а) Потребительскую активность
- б) Когнитивные компоненты экономического поведения
- в) Стремление сэкономить
- г) Готовность к скрупулёзному анализу

16. Закон Йеркса-Додсона гласит: с ростом эмоционального возбуждения эффективность деятельности:

- а) возрастает
- б) уменьшается
- в) сначала уменьшается, а потом возрастает
- г) сначала растёт, а потом уменьшается

17. Для эффективного выполнения простого, монотонного, неинтересного задания необходимо создать у персонала следующий уровень напряжения:

- а) Более высокий
- б) Низкий
- в) Средний
- г) Не важно какой

18. Чем важнее и привлекательней покупка, тем вероятность совершить ошибку:

- а) Больше
- б) Меньше
- в) Тщательнее оценивается
- г) Меньше времени на отвлекающие переговоры с родственниками

19. К главным критериям продающего слогана относится:

- а) Значительный отрыв от конкурентов
- б) Значимость для покупателя
- в) Простота понимания потенциальным потребителем
- г) Все относятся к критериям

20. В своей книге «Реальность в рекламе» её автор Россер Ривз ввёл такое понятие экономической психологии как УТП. Оно расшифровывается как:

- а) Универсальный тренировочный процесс
- б) Устойчивое теоретическое положение
- в) Уникальное торговое предложение
- г) Удивление – Товар – Покупка