


ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра финансов и статистики

Рег. № ЭКБ. 03-27
«18» мая 2017 г.

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
Протокол от «18» мая 2017 г. № 10
Заведующий кафедрой
 С.А. Шелковников
(подпись)

ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Б1.В.ОД.1
Этика и психология в экономической деятельности
по направлению подготовки **38.03.01 Экономика**

Код и наименование направления подготовки (специальности)

Новосибирск 2017

Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1.1	Экономическая психология как наука	ОК-5	Коллоквиум
1.2	Психология экономического поведения	ОК-5	Коллоквиум
1.3	Психология потребления	ОК-5	Кейс-задачи Эссе
1.4	Психология бедности и богатства	ОК-5	Коллоквиум
1.5	Психология денег	ОК-5	Коллоквиум
1.6	Психология предпринимательства	ОК-5	Коллоквиум
1.7	Психология бизнес- коммуникаций	ОК-5, ПК-9	Коллоквиум
1.8	Психологическое влияние в процессе делового общения. Взаимодействие в рабочей группе.	ОК-5, ПК-9	Деловая игра
1.9	Конфликты и способы их разрешения	ОК-5, ПК-9	Деловая игра
2.1	Этика как наука о морали	ОК-5	Коллоквиум
2.2	Особенности профессиональной этики	ОК-5	Коллоквиум
2.3	Этикет в деловой сфере	ОК-5, ПК-9	Эссе

Деловая (ролевая) игра
по дисциплине **Этика и психология в экономической деятельности**
(наименование дисциплины)

**Тема 1.8. Психологическое влияние в процессе делового общения.
Взаимодействие в рабочей группе**

Целью этой игры является развитие различных навыков, то есть эта игра-дискуссия научит участников определять стили поведения людей, а также какой именно стиль общения нужно использовать для успешного и эффективного сотрудничества, принятия решений.

Количество участников может быть не более 20ти человек.

Время также ограничено, вам хватит 50 минут.

Ход игры: из всей группы выбирается пять участников, те, кто не задействованы в игре, садятся в круг, а участники садятся в центр этого круга.

Участники игры получают заранее приготовленные карточки, на которых написана инструкция. Показывать карточки нельзя, так как остальные должны будут угадать какую роль, указанную на карточке, исполняет участник.

Роли в этой игре соответствуют распространенным стилям поведения:

1. **Организатор.** Его целью является выявление позиций всех участников. Он спрашивает мнение каждого, задает уточняющие вопросы, активно участвует в дискуссии, подводит промежуточные и окончательные выводы, высказывает свое мнение последним.

2. **Спорщик.** Спорит по поводу и без, пытается опровергнуть любое высказывание.

3. **Оригинал.** Высказывает неожиданные, немного бессмысленные, понятные ему одному предложения и суждения, в разговоре участвует не очень активно, высказывается не более пяти раз.

4. **Заводила.** Очень эмоционален и позитивен в своих высказываниях. Говорит много, старается склонить всех к своей точке зрения. Не слушает окружающих, если те не согласны с его мнением.

5. **Соглашатель.** Не спорит, со всеми во всем соглашается. Целью этого стиля поведения является не поиск эффективного решения, а бесконфликтное общение.

Тема дискуссии обозначается в домашнем задании и связана с экономическими проблемами, существующими в стране. Все студенты имеют возможность подготовиться дома. Роли распределяются перед началом игры преподавателем, для того, чтобы студенты не могли подготовиться и запланировать манеру поведения.

Ожидаемый(е) результат (ы): Развитие различных навыков, то есть эта игра-дискуссия научит участников определять стили поведения людей, а также какой именно стиль общения нужно использовать для успешного и эффективного сотрудничества, принятия решений; слушание и понимание других людей – навыки групповой работы.

Критерии оценки:

Преподаватель имеет право установить иную шкалу оценивания для данного вида КИМ.

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется студенту, при активном участии студента
- «хорошо», выставляется студенту, при активном участии студента не слишком активно
- «удовлетворительно», при условии пассивного участия, без подготовки дома
- «неудовлетворительно», если студент не готов и отказывается участвовать в игре

Составитель _____ Е.А.Жуковская
(подпись)

«__» _____ 2017г.

Деловая (ролевая) игра
по дисциплине **Этика и психология в экономической деятельности**
(наименование дисциплины)

Тема 1.9. Конфликты и способы их разрешения

Игра «Официант! В моем супе муха!»

Каждому участнику ролевой игры предлагается обыграть конфликтную ситуацию, место действия – дорогой ресторан. **Цель этой игры** - выявление некоторых особенностей общения с помощью диалога.

Роли всего две. А значит, двум добровольцам необходимо продемонстрировать присутствующим описанную конфликтную ситуацию и пути ее решения.

После этой небольшой сценки, нужно расспросить участников и наблюдателей об их впечатлениях, узнать их мнение и оценку поведения каждого из участников сценки. Эту ролевую игру можно проводить сколько угодно раз, только важно менять участников.

Роль А. Представьте, что вы отправились в путешествие, и решили пообедать в дорогом модном ресторане. Вам приносят суп, вы благодарите официанта и принимаетесь за трапезу, но обнаруживаете в супе нечто похожее на муху. Вас это возмутило, и вы решили пожаловаться официанту, почему в вашем супе плавают насекомые. Официант уверяет вас, что это ни как не муха, а приправы. Однако ему не удастся вас убедить, и вы решили переговорить с управляющим ресторана. Управляющий ресторана подходит к вам...

Роль В. Вы управляющий дорогого ресторана, вы знаете, что ваш ресторан один из самых лучших и уважаемых ресторанов в городе. Вы гордитесь своим заведением: обслуживание высшего качества и цены соответствующие. Ваш ресторан рекомендован иностранцам. Сегодня на обед пришел иностранец, и у него возникли претензии по поводу еды. Он желает переговорить с вами. Вы направляетесь к столу.

После розыгрыша этой небольшой сценки задайте присутствующим вопросы для анализа ситуации:

- Определите реакцию **А** на испорченный обед. Жаловался ли он, говорил спокойно или же был взбешен?
- Как отреагировал **В**? Попытался ли он разобраться в проблеме клиента, извинился ли он, или отнесся с равнодушием, высокомерием?
- Удалось ли участникам разрешить конфликт, смогли ли они прийти к общему мнению?

Такая ролевая игра очень информативна. Она позволяет выделить отличия в решении конфликтных ситуаций между мужчинами и

женщинами, люди могут понять, на что нужно обратить внимание в своем характере. Возможно, нужно быть более коммуникабельным, сдержанным?

Подведение итогов. Нельзя определить наилучший способ решения проблем, у каждого он по-своему правилен, однако, участники поймут, что решать конфликты можно разными способами. Они увидят перспективы своего развития.

Ожидаемый(е) результат (ы): Развитие различных навыков, то есть эта игра-дискуссия научит участников определять стили поведения людей, а также какой именно стиль общения нужно использовать для успешного и эффективного сотрудничества, принятия решений; слушание и понимание других людей – навыки групповой работы.

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется студенту, при активном участии студента
- «хорошо», выставляется студенту, при активном участии студента не слишком активно
- «удовлетворительно», при условии пассивного участия, без подготовки дома
- «неудовлетворительно», если студент не готов и отказывается участвовать в игре

Составитель _____ Е.А.Жуковская
(подпись)

«__» _____ 2017г.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра финансов и статистики

(наименование кафедры)

Вопросы для коллоквиумов, собеседования
по дисциплине **Этика и психология в экономической деятельности**
(наименование дисциплины)

Тема 1.1 Экономическая психология как наука

1. Что изучает психология?
2. Дайте определение «экономической психологии»
3. Направления экономической психологии
4. Эмпирические методы исследования
5. Организационные методы исследования
6. Экспериментальные методы исследования
7. Психодиагностические методы исследования

Тема 1.2. Психология экономического поведения

1. Какие существуют психологические подходы к изучению экономического поведения?
2. Какие существуют экономические подходы к изучению экономического поведения?
3. Когнитивные факторы экономического поведения?
4. Назовите аффективные факторы экономического поведения?
5. Чем отличается понятие «эмоция» от понятия «чувство»?
6. Чем отличается понятие «аффект» от понятия «эмоция»?
7. Назовите мотивационно-волевые компоненты экономического поведения
8. Кто такой альтруист?
9. Кто такой эстет?
10. Кто такой гедонист?

Тема 1.3. Психология потребителя

1. Кто такой потребитель?
2. Какие существуют научные теории о роли потребителя в экономике?
3. Какие, с психологической точки зрения, существуют формы власти над человеком в теории потребления?
4. Назовите основные факторы, которые влияют на потребительский выбор человека?
5. Эффект «сноба». Объясните. Приведите примеры
6. Эффект Вэблена. Объясните. Приведите примеры
7. Эффект «цена-качество». Объясните. Приведите примеры
8. Эффект «верность качеству». Объясните. Приведите примеры

9. Как особенности личности влияют на потребительский выбор и на потребительское поведение человека?
10. В чем суть эффекта «бэндвэгон»? Приведите примеры
11. Какую модель разработал Ф. Котлер? Как она работает и реализуется в реальной жизни?
12. Какую модель разработал Андриасен? Как она работает и реализуется в реальной жизни?
13. В чем суть модели Бэтмана?
14. Почему люди покупают?

Тема 1.4. Психология бедности и богатства

1. Кто в вашем понимании богатые люди?
2. Кто в вашем понимании бедные люди?
3. Как отличить богатого от бедного, если они выглядят абсолютно одинаково?
4. Модели поведения богатых и бедных

Тема 1.6 Психология денег

1. Что такое деньги?
2. Зачем людям деньги?
3. Как мы зависим от денег?
4. Как деньги влияют на личность?
5. Денег много – счастья мало! Почему?
6. Кто такой скряга?
7. Кто такой торгаш?
8. Кто такой абстракционист?
9. По разному ли мужчины и женщины относятся к деньгам? Почему?

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется студенту, если он дал развернутый ответ на вопрос
- «хорошо», если в ответе были неточности или замечания
- «удовлетворительно» если вопрос не был раскрыт
- «неудовлетворительно» если студент не ответил на поставленный вопрос

Составитель _____ Е.А. Жуковская
(подпись)

«__» _____ 2017г.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра финансов и статистики
(наименование кафедры)

Темы рефератов

по дисциплине Этика и психология в экономической деятельности
(наименование дисциплины)

1. Основные проблемы экономической психологии
2. Исторический аспект хозяйственной деятельности человека
3. Женщина – предприниматель
4. Современное инвестиционное поведение
5. Особенности современной мотивации труда
6. Отношение к деньгам у разных социальных групп
7. Влияние денег на формирование личности
8. Влияние денег на отношения между людьми и странами
9. Проблема богатства и бедности
10. Стимулы увеличения заработка
11. Проблема хранения и накопления денег
12. Модели рынка труда
13. Социокультурные основы восточного и западного рынков труда
14. Социокультурные основы российского рынка труда
15. Потребительское поведение
16. Основные этапы становления рекламы
17. Общество и реклама
18. Психологическая специфика рекламы
19. Коммуникативная компетентность руководителя
20. Влияние государственной политики на инвестиционное поведение
21. Современное банковское инвестиционное поведение
22. Переговорные стратегии
23. Особенности переговоров в кризисных ситуациях
24. Экономико-психологическая адаптация личности
25. Условия развития предпринимательской деятельности
26. Психологический портрет предпринимателя
27. Современное состояние и тенденции развития отечественного предпринимательства
28. Обман как психологический феномен коммерческого переговорного процесса

Критерии оценки:

Преподаватель имеет право установить иную шкалу оценки для данного вида КИМ.

Критерии оценки:

- «зачтено», на защите реферата студент ответил на 3 поставленных вопроса

Составитель _____ Е.А. Жуковская
(подпись)

«__» _____ 2017г.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра финансов и статистики
(наименование кафедры)

Кейс-задача

по дисциплине Этика и психология в экономической деятельности
(наименование дисциплины)

Тема 1.3. Психология потребления

Задание (я):

Вам представлены легко наблюдаемые условия.

Промоделируйте недостающие нужные Вам условия (напр., доход, цену товара, приверженность определенным традициям или моде и др.) и опишите действие факторов и детерминант, которые оказывают наибольшее влияние в данном случае.

Ответ составьте по схеме:

- Перечислите факторы/детерминанты, не влияющие или менее всего влияющие в данном случае.
- Перечислите факторы/детерминанты (7-10), влияющие на потребление В ПРЕДЛОЖЕННОМ СЛУЧАЕ:
 - а. краткое описание воздействия фактора на потребительское поведение данного индивида;
 - б. механизм влияния на данное потребление данного потребителя (описать, КАК влияет на ПОКУПКУ и ИСПОЛЬЗОВАНИЕ);
 - в. результат влияния.

Задача 1.

Потребитель – мужчина 32 лет, процветающий бизнесмен, еще не успевший насладиться деньгами. Жена – домохозяйка, сын 1,5 лет. Педант, «холеный» мужчина, любит чистоту, лоск, стремится к демонстрации атрибутов высокого достатка.

Ситуация – домашние раздумья: «какую машину купить».

Потребление – машины, отношение к купленной машине, ее использование.

Задача 2.

Потребитель – женщина 29 лет, разведена, детей нет, живет с матерью 57 лет, чье влияние очень сильно. Покупает продукты и готовит главным образом мать. Выглядит гораздо старше своих лет, работает продавцом кожаных курток в палатке на рынке.

Общительная, любит поговорить ни о чем, посплетничать, имеет много приятельниц среди продавцов.

Ситуация – выбор батона в хлебной палатке.

Потребление – хлеб, Новосибирского хлебокомбината – в частности.

Задача 3.

Потребитель – мальчик 5 лет, Мать – секретарь на малом предприятии, зарплата чуть выше среднего, отец – милиционер, лейтенант. Посещает школу дошколят. Живут с бабушкой, не работающей пенсионеркой, на которую в большей степени ложится груз воспитания мальчика. Других детей в семье нет. Физически развитый, шустрый ребенок, но «педагогически запущенный».

Ситуация – ребенок и мать у витрины магазина.

Потребление – сладости вообще, чупа-чупсы – в частности.

Ожидаемый(е) результат (ы): Развитие у студентов следующих навыков: отбор и решение проблем; работа с информацией – осмысление значения деталей, описанных в ситуации; анализ и синтез информации и аргументов; работа с предположениями и заключениями; оценка альтернатив; принятие решений; слушание и понимание других людей – навыки групповой работы.

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется студенту, если он решил поставленные задачи и правильно обосновал решение задач
- «хорошо», если работа выполнена с 1-ой ошибкой
- «удовлетворительно» если работа выполнена с 2-мя ошибками

Составитель _____ Е.А. Жуковская
(подпись)

«__» _____ 2017г.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра финансов и статистики
(наименование кафедры)

Темы эссе

по дисциплине **Этика и психология в экономической деятельности**
(наименование дисциплины)

Тема 1.3 Психология потребления

1. Спорт в массы! Или ЗОЖ «по-новому»! (психологические причины и закономерности потребления спортивных залов)
2. Предпраздничное потребление? Кому это нужно?

Тема 2.3. Этикет в деловой сфере

1. Бизнес-этикет – успех в бизнесе!

Критерии оценки:

Преподаватель имеет право установить иную шкалу оценки для данного вида КИМ.

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется студентам при написании эссе и представлении его в аудитории (в соответствии с требованиями:
- «хорошо» при участии студента в дискуссии, наличии вопросов к выступающему

Составитель _____ Е.А. Жуковская
(подпись)

«__» _____ 2017г.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра финансов и статистики
(наименование кафедры)

Вопросы для подготовки к зачету
по дисциплине **Этика и психология в экономической деятельности**
(наименование дисциплины)

1. Какова история возникновения и развития экономической психологии как самостоятельно и отрасли психологического знания
2. Каковы предмет, объект и основные направления исследований экономической психологии
3. Какое место экономической психологии в системе наук
4. Какова связь экономической психологии с другими науками
5. Дайте определение экономического поведения
6. Каковы экономические и психологические детерминанты экономического поведения
7. В чем состоит отличие экономического и психологического подходов к изучению экономического поведения
8. Каковы составляющие научного знания об экономическом поведении
9. В чем смысл аксиомы «транзитивности»
10. В чем смысл аксиомы «замещения»
11. Проиллюстрируйте примерами несостоятельность аксиомы «жадности»
12. Перечислите и дайте характеристику основных видов систематических ошибок, допускаемых при оценке вероятностей
13. Объясните на конкретном примере, как связаны параметры: сложность задания и уровень возбуждения
14. Каковы крайние позиции во взглядах экономистов на место потребителя в рыночной системе
15. В чем заключается проблема богатства и бедности
16. Психологический портрет бедного
17. Назовите основные характеристики психологического портрета богатого
18. Какие психологические проблемы типичны для богатых
19. В чем проявляются социокультурные особенности отношения к деньгам
20. Каковы особенности отношения к деньгам у различных социальных групп
21. Как влияют деньги на отношения между людьми и странами
22. Как влияют деньги на формирование личности
23. Каковы половые различия, проявляющиеся в отношении к деньгам
24. Какие выделяют денежные типы личности
25. Назовите психологические предпосылки развития предпринима-

тельства

26. Дайте характеристику понятия «предприимчивость»

27. Каковы различия психологических портретов предпринимателя и менеджера

28. Сущность общения, его виды

29. Функции общения

30. Принципы делового общения, их описание

31. Общение как восприятие людьми друг друга

32. Факторы, мешающие правильно воспринимать людей

33. Структура и средства общения

34. Понятие публичных выступлений

35. Ораторская речь и её виды

36. Структура презентации

37. Понятие деловых переговоров, стратегии их ведения

38. Приемы ведения переговоров при стратегии «позиционный торг»

39. Приемы ведения переговоров при стратегии «конструктивные переговоры»

40. Динамика переговоров

41. Виды, структура и стадии протекания конфликтов

42. Классификация конфликтов

43. Предпосылки возникновения конфликтов в процессе общения

44. Стратегии поведения в конфликтной ситуации

45. Стиль конкуренции или соперничества

46. Стиль сотрудничества

47. Стиль компромисса

48. Стиль уклонения

49. Стиль приспособления

50. Понятие стресса, его сущность

51. Основные виды стресса, их описание

52. Причины стрессового напряжения

53. Признаки стрессового напряжения

54. Способы выхода из стрессовой ситуации (с описанием)

55. Понятие этикета. Отличие этикета от культуры поведения

56. Составные части делового общения

57. Правила общения по телефону

58. Деловая переписка

Составитель _____ Е.А. Жуковская
(подпись)

«__» _____ 2017г.