

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 16.09.2022 12:35:53
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e741c5e401f108

Министерство науки и высшего образования РФ
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»



Утверждаю:
Руководитель ООП «Психология»:
к.психол.н., доцент
Смп Л.А. Становова
«8» июня 2021 г.

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Направление подготовки
37.03.01 ПСИХОЛОГИЯ

Профиль подготовки
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Для студентов 4 курса очной и 5 курса заочной форм обучения

Составитель: к.психол.н., доцент Ю.Ю. Гудименко

Тверь, 2021 г.

I. Аннотация

1. Наименование дисциплины в соответствии с учебным планом

Экономическая психология

2. Цель и задачи дисциплины

Цель освоения дисциплины: сформировать у студентов компетенции, направленные на использование знаний об экономическом поведении субъектов, умений и навыков эффективного психологического анализа экономических явлений на различных уровнях социальной жизни общества.

Задачами освоения дисциплины являются:

- сформировать знания по основным направлениям развития экономической психологии;
- развить представления о системной детерминированности мотивации экономического поведения субъектов;
- обучить навыкам анализа экономического поведения субъектов, восприятия экономической политики государства.

3. Место дисциплины в структуре ООП

Учебная дисциплина «Экономическая психология» относится к вариативной части учебного плана и является необходимым условием подготовки психолога.

Данный курс отражает современное состояние общества и нацелен на формирование у студентов понимания психологических основ экономического поведения субъектов. Значение курса «Экономическая психология» выходит за рамки общетеоретической подготовки психологов, поскольку освещает проблемы формирования установок на гармоничное развитие, анализа и самоанализа экономического поведения.

Освоение данного курса требует знания дисциплин базовой и вариативной части «Экономика», «Общая психология», «Психология личности», «Психология развития и возрастная психология», «Социальная психология», «Введение в профессию», «Психодиагностика», «Математическая статистика», «Математические методы в психологии», «Общий психологический практикум», «Экспериментальная психология», «Практикум по психодиагностике», «Психология управления», «Психология рекламы и массовой коммуникации», «Психология труда и инженерная психология» и др.; дисциплины по выбору «Психология принятия решений», «Социальное влияние» и др. Данные курсы способствуют формированию научного подхода у студентов к объяснению психологических явлений социальной жизни, создают предпосылки для практической реализации психологических знаний в различных сферах деятельности.

К «входным» знаниям, умениям и готовностям обучающегося, необходимым при освоении данной дисциплины, относятся: знание типологий и теорий

личности лидера и руководителя, основ микро- и макроэкономики, мотивации потребительского поведения, умение анализировать рекламу, проводить психодиагностическое исследование.

Знания и умения, полученные в результате изучения «Экономической психологии», необходимы для успешного освоения технологий работы практического психолога. Данная дисциплина содержательно закладывает основы для освоения и углубления знаний, умений для эффективного прохождения производственной и преддипломной практик, сдачи ГИА.

4. Объем дисциплины:

3 зачетных единицы, 108 академических часа, **в том числе**

очная форма обучения:

контактная работа: лекции 8 часов, практические занятия 16 часов, **самостоятельная работа:** 30 часов; контроль: 54 часа.

заочная форма обучения:

контактная работа: лекции - 6 часов, практические занятия - 4 часа, **самостоятельная работа:** 89 часов, контроль: 9 часов.

5. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК - 14 Способность к реализации психологических технологий, ориентированных на личностный рост сотрудников организации и охрану здоровья индивидов и групп	Владеть: - навыками исследования психологических закономерностей экономического поведения личности, малой и большой социальной группы Уметь: - учитывать роль психологических факторов при анализе экономического поведения

6. Форма промежуточной аттестации - экзамен

7. Язык преподавания русский.

II. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

очная форма обучения:

Учебная программа – наименование разделов и тем	Всего (час.)	Контактная работа (час.)		Самостоятель ная работа (час.)
		Лекции	Практиче ские работы	
Тема 1. Экономическая психология как наука	6	1	2	2
Тема 2. Экономическое поведение	5	1	2	4
Тема 3. Экономическое сознание	6	1	2	4
Тема 4. Психология денег	5	1	2	4
Тема 5. Психология предпринимательства	4	1	2	4
Тема 6. Психология финансового поведения	5	1	2	4
Тема 7. Психология потребительского поведения	7	1	2	4
Тема 8. Психологические аспекты формирования и восприятия экономической политики государства	5	1	2	4
Контроль	54			
ИТОГО	108	8	16	30

заочная форма обучения:

Учебная программа – наименование разделов и тем	Всего (час.)	Контактная работа (час.)		Самостоятель ная работа (час.)
		Лекции	Практиче ские работы	
Тема 1. Экономическая психология как наука	6	1		10
Тема 2. Экономическое поведение	5	2		12
Тема 3. Экономическое сознание	6	2		12
Тема 4. Психология денег	5	1		10

Тема 5. Психология предпринимательства	4	-	1	12
Тема 6. Психология финансового поведения	5	-	1	11
Тема 7. Психология потребительского поведения	7	-	1	12
Тема 8. Психологические аспекты формирования и восприятия экономической политики государства	5	-	1	10
Контроль	9			
ИТОГО	108	6	4	89

III. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

- содержание учебной программы;
- деловые, ролевые игры для проведения практикумов;
- тесты для текущего контроля и самоконтроля;
- методические рекомендации и задания по организации самостоятельной работы:
 - примерные задания для подготовки к практическим занятиям;
 - тематика рефератов и методические рекомендации по их написанию;
 - тематика эссе и методические рекомендации по их написанию;
 - составление программы психологического тренинга «Мудрый экономист»;
- перечень возможных вопросов для контроля и самоконтроля при подготовке к промежуточной аттестации;
- написание заключений по результатам психодиагностики;
- электронные презентации;
- требования к рейтинг-контролю.

IV. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

1. Типовые контрольные задания для проверки уровня сформированности компетенции ПК - 14 Способность к реализации психологических технологий,

ориентированных на личностный рост сотрудников организации и охрану здоровья индивидов и групп.

<p>Этап формирования компетенции, в котором участвует дисциплина</p>	<p>Типовые контрольные задания для оценки знаний, умений, навыков (2-3 примера)</p>	<p>Показатели и критерии оценивания компетенции, шкала оценивания</p>
<p>Заключительный Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками исследования психологических закономерностей экономического поведения личности, малой и большой социальной группы. 	<p>Задание № 1</p> <p>Ответить на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие экономического поведения. 2. Экономический человек как модель рационального поведения. 3. Когнитивные, эмоциональные, мотивационные компоненты и факторы экономического поведения. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ответ на вопросы дан с опорой на соответствующие понятия и теоретические положения – 2 балла - Аргументация ответов на вопросы на теоретическом уровне неполная, смысл ряда ключевых понятий не объяснен – 1 балл
<p>Заключительный Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реализовывать психологические технологии в условиях современного экономического развития, ориентированных на карьерный, личностный рост сотрудников организации и охрану здоровья; - учитывать роль психологических факторов при анализе экономического поведения. 	<p>Сделайте аннотацию статьи Хащенко В.А., Баранова А.В. Взаимосвязь оценки качества жизни и экономико-психологического статуса личности // Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купреченко. – М.: ИП РАН, 2004. – Т. 1. – С. 501-527, посвященной актуальным проблемам экономической психологии основываясь на теоретических знаниях по следующей схеме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проблема, затрагиваемая в статье, степень ее актуальности. 2. Позиция автора. 3. Ваше собственное отношение к проблеме. 4. Основные тезисы (не менее 3 тезисов). <p>Задание № 2</p> <p>Ответить на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Закономерности восприятия денег. 2. Факторы, влияющие на отношение к деньгам. 3. Взаимосвязь личностных 	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие знаний терминологического аппарата при аргументации ответов на вопросы – 0 баллов - Освещены и верно интерпретированы все основные идеи, представленные в тексте; корректно использован понятийный аппарат; определена позиция автора (оценена степень субъективности приведенных данных); предложен и аргументирован собственный взгляд на проблему; продемонстрирован большой лексический запас, логичность и ясность изложения – 3 балла - Выделены не все или не представлены в развернутом виде основные идеи, содержащиеся в тексте; предложен, но не аргументирован собственный взгляд на проблему; допущенные ошибки в терминах и в использовании базовых структур и лексических единиц не затрудняют понимание – 2 балла - Ответ не включает или неверно интерпретирует значительную часть идей, представленных в тексте; не предложен собственный взгляд на проблему; бедный словарный запас и однообразные речевые структуры не позволяют адекватно выразить идею; большое количество

	<p>особенностей и отношения к деньгам.</p> <p>Сделайте аннотацию статьи, посвященной актуальным проблемам экономической психологии по следующей схеме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проблема, затрагиваемая в статье, степень ее актуальности. 2. Позиция автора. 3. Ваше собственное отношение к проблеме. 4. Основные тезисы (не менее 3 тезисов). <p>Примерный перечень статей для разбора:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Фенько А. Б. Дети и деньги: особенности экономической социализации // Вопросы психологии, -№ 2, 2004. - с. 94—101. 2. Фенько А. Б. Изменение отношения к деньгам в постсоветской России // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы /Под ред. А.Д. Карнышева. - Изд-во БГУ ЭП, 2002. 1. Фенько А. Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях //Психологический журнал, 2000, т. 21, № 1, с. 50–62. <p style="text-align: center;">Задание № 3</p> <p>Задача по теме «Психология финансового поведения»</p> <p>Необходимо проанализировать ситуацию с точки зрения причин возникновения проблемы. Разработать структуру психологического воздействия исходя из выделенных причин.</p> <p>Структура анализа ситуативной задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> -причины возникновения; -специфика проявления; -план консультирования 	<p>ошибок затрудняет понимание – 1 балл</p> <p>- Текст интерпретирован неверно – 0 баллов</p>
--	---	---

	<p>клиента; -техники и упражнения, которые возможно использовать для реализации плана консультирования.</p> <p style="text-align: center;">Задача</p> <p>Анна 27 лет. Взяла ипотеку в иностранной валюте до кризиса 2008 года. И спустя несколько лет, в связи с обвалом рынка и изменением курса валют, сумма ее кредита почти в два раза превышала стоимость самой квартиры. А ежемесячные платежи отнимали почти все заработанные деньги. Заставляя ее чувствовать себя совершенно измотанной и неспособной что-либо изменить. Она предпринимала много попыток как-то исправить ситуацию на внешнем уровне: обращалась в банк, подавала судовые иски и т.д. Но все безрезультатно. Для оказания дополнительной помощи обратилась за помощью к психологу.</p>	
<p>Заключительный Знать: -требования профессиональной этики.</p>	<p style="text-align: center;">Задание № 2</p> <p>Тестирование (Приложение 1)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Правильно выбран вариант ответа – 1 балл - Вписан верный ответ – 2 балла - Определена верность двух суждений и логической связи между ними – 3 балла - Определена верность одного суждения – 1 балл

ВАРИАНТ ТЕСТА

1. Объектом экономической психологии является
 - Хозяйствующий субъект, представленный на микро, мезо, и макроэкономическом уровнях
 - Поведение людей в экономических условиях
 - Психика людей в экономических условиях
2. Предметом экономической психологии является изучение
 - Закономерностей психического отражения хозяйственных отношений
 - Экономического поведения людей в экономических условиях
 - Психики людей в экономических условиях
3. Экономическая психология использует методы исследований
 - Социальной психологии
 - Экономики
 - Социологии
 - Все варианты верны
4. Теория рационального «экономического человека» оформилась в трудах
 - А.Смита
 - А.Маршалла
 - Дж. Кейнса
 - Все варианты верны
5. Определяющей чертой концепции «экономического человека» является
 - Экономический эгоизм
 - Экономический альтруизм
 - Экономическое сотрудничество
6. Как самостоятельная отрасль психологического знания экономическая психология начала формироваться
 - В начале XX века
 - В середине XX века
 - В 90-х годах XX века
7. Развитие экономической отрасли психологического знания связывают с именем
 - Г. Мюнстерберга
 - Г. Тарда
 - Дж. Катоны
8. Развитие производственной ветви экономической психологии принадлежит
 - Г. Мюнстербергу
 - Г. Тарду
 - Дж. Катоне
9. Создание маркетинговой ветви экономической психологии связывают с именем

- Г. Мюнстерберга
- Г. Тарда
- Дж. Катоны

10. Д. Канеман и А. Тверски являются авторами

- Теории перспектив
- Теории игр
- Все ответы верны

11. Создание теории перспектив было обусловлено необходимостью объяснения

- Иррациональных человеческих выборов
- Рациональных человеческих выборов
- Все варианты верны

12. Экономическая психология включает в себя следующие разделы исследований

- Бизнес, рынок, отношения «общество-гражданин»
- Бизнес, рынок, отношения «человек-человек»
- Рынок, бизнес, отношения «государство-предприниматель»

13. Познавательные факторы экономического поведения называются

- Аффективными
- Когнитивными
- Мотивационно-волевыми

14. Эмоциональные факторы экономического поведения называются

- Аффективными
- Когнитивными
- Мотивационно-волевыми

15. Факторы, включающие в себя экономические мотивы и волевые компоненты, называются

- Аффективными
- Когнитивными
- Мотивационно-волевыми

16. Эффектом репрезентативности называют ошибку, допускаемую при оценке вероятностей, которая определяется как

- Переоценка надежности малых выборок
- Недостаточный учет априорной информации и использование преимущественно собственного опыта
- Переоценка вероятности желательного события и недооценка вероятности нежелательного события

17. Страховые компании используют в своей деятельности

- Эффект края
- Эффект Ирвина
- Эффект репрезентативности

18. Понятие «предприниматель» было введено

- Р.Катильоном
- М.Вебером
- Ж.Б.Сэем
- В.Зомбартом

19. Ж.Б.Сэй выделил следующие функции предпринимателя

- Соединение факторов производства
- Сбор информации и накопление опыта
- Принятие решения и организация производственного процесса
- Все варианты верны

20. М.Вебер считал, что на формирование предпринимательского духа оказывает влияние

- Религия
- Процесс труда
- Мотив «стремление к успеху»

21. Два враждующих начала (бюргерский и предпринимательский дух) у предпринимателя выделил

- В.Зомбарт
- Р.Кантильон
- Й.Кирцнер

22. С позиции поведенческого подхода предпринимательское поведение обусловлено

- Установками индивида
- Физиологическим состоянием
- Способностями и задатками
- Все варианты неверны

23. С позиции деятельностного подхода предпринимательское поведение обусловлено

- Установками индивида
- Физиологическим состоянием
- Способностями и задатками
- Все варианты неверны

24. Условиями развития предпринимательства являются

- Политика государства в отношении частного бизнеса
- Культура общества в отношении индивидуальной инициативы
- Склонности и способности людей к предпринимательству
- Все варианты неверны

25. Согласно К.Г. Юнгу наибольшая предрасположенность к предпринимательству наблюдается у

- Экстравертов
- Интровертов

- Все варианты верны

26. Психология денег, как раздел экономической психологии, изучает

- Психику людей
- Деньги, как элемент товарно-денежного обмена
- Изменение психики и поведения людей под воздействием денег

27. На отношение к деньгам оказывают влияние следующие социальные факторы

- Уровень экономического развития страны
- Уровень организованности производства и банковской системы
- Экономико-политический статус государства
- Все варианты верны

V. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Корытченкова, Н.И. Экономическая психология : учебное пособие / Н.И. Корытченкова, Н.К. Будницкая, Т.И. Кувшинова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Кемеровский государственный университет». - Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2014. - 153 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-8353-1700-4 ; То же [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278423>
2. Спасенников, В.В. Экономическая психология : учебное пособие / В.В. Спасенников. - Москва : ПЕР СЭ, 2003. - 448 с. - ISBN 5-9292-0105-6 ; То же [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233283>

Дополнительная литература

1. Посыпанова, О.С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей : монография / О.С. Посыпанова. - Москва : Директ-Медиа, 2013. - 454 с. : ил. - (Филологические исследования). - ISBN 978-5-4458-2646-0 ; То же [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142293>
2. Драганчук, Л.С. Поведение потребителей: теория и практика : монография / Л.С. Драганчук ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Сибирский Федеральный университет. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2011. - 195 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7638-2419-3 ; То же [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=363984>

VI. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

- <http://koob.ru/> Электронная библиотека
<http://dic.academic.ru/> Словари и энциклопедии на Академике
<http://psychology.net.ru/> Мир психологии
<http://www.voppsy.ru/> Журнал «Вопросы психологии»
<http://www.psyedu.ru/> Электронный журнал «Психологическая наука и образование»
<http://selfmoney.narod.ru/money.htm>
http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institut_p/publikacii/rossijskie2.html
<http://ecsocman.edu.ru/text/20556686/>
<http://www.journals.uchicago.edu/JCR/home.html> - Journal of Consumer Research
<http://www.elsevier.nl/locate/joep> – сайт журнала «Экономическая психология»
<http://www.dis.ru/market/index.htm> – «Маркетинг в России и за рубежом»
<http://www.consumerpsych.org> – сайт Общества психологии потребителя

<http://www.consumerpsychologist.com> — потребительская психология с точки зрения маркетинга

<http://www.loyalty.com> — о лояльности

<http://www.advertology.ru> – сайт о технологиях рекламы

www.unitymarketing.com – международная исследовательско-аналитическая группа «Юнити маркетинг»

<http://www.brandopedia.ru> – энциклопедия о ведущих брэндах

<http://diss.seluk.ru/m-psihologiya/30000531-1-nv-mihalkovskaya-mesyac-ekonomicheskaya-psihologiya-uchebnoe-posobie-izdatelstvo-sankt-peterburgskogo-gosudarstvennogo-universiteta-ek.php>

http://productm.ru/books/marketing_books/book41/

VII. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

1. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Тема 1. Экономическая психология как наука

Предмет, цели, задачи, структура экономической психологии. Становление экономической психологии как науки. Экономическая психология в системе наук. Важнейшие направления исследований и основные проблемы изучения экономической психологии. Методы исследований в экономической психологии.

Тема 2. Экономическое поведение

Понятие экономического поведения. Когнитивные, аффективные и мотивационно-волевые факторы экономического поведения. Концепция формальной рациональности «экономического человека» и ее критика. Модели коллективного действия при принятии экономических решений. Субъективное восприятие полезности экономического поведения. Экономическая мотивация и ее виды.

Тема 3. Экономическое сознание

Компоненты, структура, специфика и динамика экономического сознания. Экономические представления, нормы и интересы. Характеристики экономического сознания различных социальных групп. Влияние средств массовой информации на экономическое сознание. Экономическое самоопределение и факторы его формирования. Программа исследования экономико-психологических характеристик личности А.Л. Журавлева, Н.А. Журавлевой.

Тема 4. Психология денег

Деньги как объект психологических исследований. Восприятие ценности денег. Факторы, влияющие на восприятие и отношение к деньгам денег. Взаимосвязь личностных особенностей и отношения к деньгам. Половозрастные и социальные различия отношения к деньгам. Восприятие россиянами функций денег и отношение к различным валютам.

Психология доходов. Психологические особенности бедных и богатых людей. Деньги как фактор возникновения психологических проблем у богатых людей. Программа исследования отношения личности к деньгам Е.И. Горбачевой, А.Б. Купрейченко.

Тема 5. Психология предпринимательства

Предпосылки развития предпринимательства. Психологический портрет предпринимателя. Применение тренинговой процедуры «Социологический опрос» для составления психологического портрета предпринимателя. Предприниматель и менеджер: основные различия.

Тема 6. Психология финансового поведения

Психология долгов и кредитного поведения. Основные причины взятия денег в долг. Восприятие кредитов россиянами. Понятие инвестиционного поведения. Психология инвестиционного поведения россиян: мотивы, инвестиционные инструменты, формы инвестиционного поведения. Биржевое поведение: психологические детерминанты. Биржевой риск и степень выгоды: основные закономерности. Психологические механизмы формирования отношения к налогам. Отношение к налогам различных социальных групп. Налоговая мораль. Модели поведения налогоплательщика.

Тема 7. Психология потребительского поведения

Взаимодействие рынка и потребителя. Психологические функции предметов потребления в жизни человека. Потребительский выбор и факторы его формирования. Мотивация потребительского поведения. Психологическое воздействие цены. Эффекты принятия решений в области потребительского поведения. Модели потребительского поведения. Виды покупок. Принятие решения о покупке. Влияние личностных особенностей на потребительское поведение. Потребительская социализация.

Тема 8. Психологические аспекты формирования и восприятия экономической политики государства

Сущность, задачи экономической политики государства и ее психологическое влияние на субъектов хозяйственной деятельности. Закономерности восприятия экономической политики государства. Основные формы реакции населения на экономическую политику государства. Психологические аспекты адаптации к рынку. Стратегии дезадаптивного поведения. Приемы повышения адаптированности к рыночным отношениям. Психология теневой экономики.

2. ДЕЛОВЫЕ, РОЛЕВЫЕ ИГРЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКУМОВ

Игровая методика «Дилемма узника»

Цель: Эксперимент может иметь дидактическую функцию, отчетливо демонстрируя ситуации, когда обыденные представления о рациональном поведении оказываются неприменимыми.

С помощью игры «Дилемма узника» можно создать ситуацию для диагностики стиля лидерства, стремления к конкуренции или к кооперации во взаимоотношениях, совместимости людей и т.д.

Эта игра-тест является методическим приемом для моделирования определенных межличностных отношений. Возможность не только наблюдать, но и моделировать желаемое поведение, большая прогностическая возможность делают этот ситуационный тест-игру перспективным приемом для диагностики межличностных отношений.

«Дилемма узника» – прием для диагностики межличностных отношений. Название возникло от ситуации, которую предлагается представить играющим. Она заключается в том, что двоих заключенных подозревают в совместном преступлении. Они помещены в отдельные камеры. У каждого есть возможность сообщить о преступлении другого, надеясь получить меньшее наказание. Если никто из них не сообщит о совершенном другим преступлении, оба получат незначительное наказание; если один скажет, а другой нет, то сообщивший будет отпущен на свободу, а другой получит суровое наказание; если они оба сообщат, то оба получат небольшое наказание, но оно будет больше, чем то, что они могли получить, если бы оба промолчали. Исход игры можно представить в таблице, с которой обычно знакомят участников перед игрой.

Варианты исхода игры

Выбор участника А	б	3,3	-1,5
	г	5,-1	1,1

В ситуации «Дилемма узника» играющие должны сделать выбор между кооперативным (б) и конкурентным поведением (г), учитывая при этом мотивы выбора другого. С точки зрения индивидуального результата игрока А ему всегда выгоднее сообщить о другом (г). Но дело в том, что, если игрок Б будет исходить из той же позиции, они оба получат относительно мало очков. А исходя из максимума обоюдного результата, они оба должны выбрать молчание (б), но тогда каждый оставляет для другого возможность злоупотреблять доверием.

Игрокам нужно сделать выбор одновременно:

в одних случаях не вступая в контакт, в других случаях разрешается общаться (изучается как раз воздействие коммуникации на выбор). Игра может проигрываться многократно, и после каждого тура игрокам сообщаются результаты, за которые они получают призы или наказание. В роли игрока может выступить не один человек, а команда с лидером или без него.

Эксперимент проводится в двух вариантах:

с 2 участниками;

с 2 группами участников.

Во втором варианте в предмет исследования входит поведение группы в ситуации необходимости принятия решения при неопределенном исходе и равных альтернативах. Отличие первого варианта от второго заключается в том, что первый вариант требует от испытуемого мышления вслух и последующей интроспекции; во втором исследователь может непосредственно наблюдать взаимодействие в группе. Однако эксперименты во втором варианте осложняются в связи со значительным расширением диапазона значимых факторов: разной коммуникативной активности и компетентность участников, дополнительных моментов индивидуального понимания задания и т.п.

В начале эксперимента участникам сообщается, что один из них (определяется кто) будет играть за узника, а другой за охранника. Далее узник условно помещается в камеру, имеющую следующую форму.

Все углы камеры, так же, как и стороны, абсолютно одинаковые. Охранник находится снаружи.

Инструкция для узника:

«Ваша задача – выбрать один из углов для побега. Побег будет считаться удачным, если охранник не догадается, какой угол вы выбрали. Запишите выбор и его обоснование в протокол».

Инструкция для охранника:

«Ваша задача – догадаться, в каком углу готовит побег узник, и предотвратить побег. Запишите ваш выбор и обоснуйте его в протоколе».

После первых записей они сверяются экспериментатором с объявлением результатов участника ми. Затем анализируются основания выбора. Если оказывается, что на первом этапе эксперимента участники исходили из формальных оснований и не учитывали персоны противника, т.е. не пытались моделировать именно его поведение, экспериментатор подчеркивает это в обсуждении и приступает ко второму этапу.

На втором этапе эксперимент повторяется (участники могут поменяться местами).

Экспериментатор должен учитывать, что любое решение участников неудовлетворительно с точки зрения формальной рациональности. Поэтому очень важно точно формулировать вопрос при построении гипотезы, а именно: перед кем стоит дилемма? Часто путают подлинную дилемму, которая в подобном случае возникает перед игроком участником, с задачей, возникающей у исследователя, который должен рекомендовать оптимальное решение. Оптимального решения в данной ситуации нет, выход же из конфликта для участника заключается в получении достаточных для моделирования поведения противника оснований.

Обработка и интерпретация результатов

Экспериментатор должен учитывать, что любое решение участников неудовлетворительно с точки зрения формальной рациональности. Поэтому очень важно точно формулировать вопрос при построении гипотезы. А именно: перед кем стоит дилемма? Часто путают подлинную дилемму, которая в подобном случае возникает перед игроком-участником, с задачей, возникающей у исследователя, который должен рекомендовать оптимальное решение. Оптимального решения в данной ситуации нет, выход же из конфликта для участника заключается в получении достаточных для моделирования поведения противника оснований. Эксперимент может иметь дидактическую функцию, отчетливо демонстрируя ситуации, когда обыденные представления о рациональном поведении оказываются неприменимыми.

С помощью игры «Дилемма узника» можно создать ситуацию для диагностики стиля лидерства, стремления к конкуренции или к кооперации во взаимоотношениях, совместимости людей и т.д. Важно подчеркнуть, что этот ситуационный тест является лишь методическим приемом для моделирования определенных межличностных отношений, а не точной стандартной измерительной процедурой. Но возможность не только наблюдать, но и моделировать желаемое поведение, большая прогностическая возможность делают этот ситуационный тест-игру перспективным приемом для диагностики межличностных отношений.

Деловая игра «Роль локуса контроля в формировании ответственности»

Описание игры.

Директор фирмы собирается обратиться к инвестору с целью расширения бизнеса с использованием новых технологий, которые требуют от персонала креативности, ответственности, риска. До встречи с инвестором ему бы хотелось провести диагностику локуса контроля и узнать характеристики персонала.

Порядок проведения игры.

Этап 1. Представьте, что вы работаете в этой фирме.

Выберите себе роль: инвестор, директор, заместитель директора, маркетолог, специалист по управлению персоналом, финансист, бухгалтер, отдел продаж, логистика.....

Организуйтесь по отделам. Создайте виртуальную фирму (сегмент бизнеса, организационную структуру).

Этап 2. Прделайте тест «Локус контроля» индивидуально (раздаточный материал). Затем сделайте статистику по группам. Представитель каждого отдела выходит к доске и выписывает данные статистики в группе. Делается анализ результатов.

Работа с понятиями.

Прочитайте характеристики внутреннего и внешнего локуса контроля.

Люди, обладающие интернальным локусом контроля (внутренним), характеризуются как более ответственные и социально активные.

Они более спокойны и уравновешенны в своем поведении, в их поступках меньше неожиданностей. В этом смысле они более предсказуемы, чем люди, обладающие экстернальным локусом контроля.

В ряде исследований отмечается, что указанная категория лучше адаптируется в незнакомой обстановке, проявляет более высокую психическую устойчивость в ситуациях, связанных с риском для жизни или здоровья. Интерналы, как правило, склонны продумывать свое поведение, менее импульсивны и подвержены сиюминутным влечениям, чем экстерналы. Они склонны планировать свою жизнь на достаточно далекую перспективу и стремятся добиться поставленной цели. При этом они убеждены, что все успехи зависят в первую очередь от них и, следовательно, надо проявлять упорство, делать все возможное для достижения желаемого результата. Говоря другими словами, это люди, обладающие достаточной силой воли. Они в меньшей степени подвержены эмоциональным срывам. Во взаимоотношениях с другими людьми интерналы проявляют дружелюбие, открытость. Они общительны и неконфликтны.

Выполняя какую-либо работу, поручение, интерналы, как правило, проявляют высокую ответственность, стремятся сделать все как можно лучше. Они инициативны, если дело, которое им поручают, привлекает их.

Замечено, что они в большей степени добиваются высоких результатов в учебе, чем экстерналы.

Таким образом, личность, имеющая интернальный локус контроля, характеризуется как более эмоционально стабильная, обладает более высоким уровнем нервно-психической устойчивости.

Люди, обладающие экстернальным локусом контроля, во всех своих неудачах, ошибках и просчетах, как правило, склонны винить окружающих людей или какие-то обстоятельства. Исходя из этого, они подозрительны, постоянно насторожены и склонны по-своему истолковывать действия других людей, находя в них постоянный подвох для собственной личности.

Поэтому они малообщительны, замкнуты, сторонятся других людей.

Считая себя постоянно правыми в конфликтной ситуации, способны легко пойти на обострение, агрессивны, не признают своей вины, даже если сознают ее. В целом они более конфликтны, чем интерналы. Обладая достаточно слабой волей, после того как их постигает неудача в каких-либо жизненных стремлениях, они склонны впадать в депрессивные состояния, разувериваться в себе и в окружающих. Считают, что жизненные обстоятельства сильнее их.

В своих взглядах, мнениях о других людях проявляют упорство, с трудом меняют свою точку зрения. Как правило, у них отсутствуют твердые жизненные принципы, они поступают сообразно обстоятельствам.

Склонны к обману. В служебной деятельности малоинициативны, а в качестве руководителей чаще применяют авторитарные (жесткие) методы управления. По сравнению с интерналами они более раздражительны, менее эмоционально стабильны, импульсивны. Склонны к эмоциональным срывам. Таким образом, экстерналы обладают меньшей нервнопсихической устойчивостью, чем интерналы.

Этап 3. Когда на доске видна общая картина (статистика) – вы в группе проводите генерацию идей и разрабатываете рекомендации: что нужно сделать на персональном уровне, в отделах, всей организации для формирования компетенций управление знаниями и переходу к концепции обучающихся организаций, а на индивидуальном уровне формированию внутреннего локуса контроля.

Этап 4. В заключение выступает инвестор с решением о выделении средств.

Деловая игра «Биржа»

Цель игры: В ходе данной деловой игры участники знакомятся с законами рынка – стоимостью, спросом и предложением, знакомятся с понятиями рынка ценных бумаг, научаются прогнозировать финансовые потоки и управлять стоимостью.

Участники делятся на несколько команд – компаний различного профиля. Каждая компания имеет свои закономерности в развитии. Каждая компания выпускает акции. Команды получают определенную сумму игровых денег.

В игре присутствует моделированная биржа, где на общем для всех игроков поле отмечаются стоимости акций компаний в динамике.

Игра представляет собой несколько циклов по два этапа:

На первом этапе компании разрабатывают и совершают ряд операций по повышению или понижению стоимости своих акций (с учетом условий игры – законов спроса и предложения).

На втором этапе компании участвуют в торгах на бирже – покупают и продают различные акции.

Периодически участникам озвучиваются новые рыночные условия. Например, безработица. И стоимость акций меняется согласно новым условиям.

В конце игры все акции переводятся в деньги по той стоимости акций, которая существует на конец игры на бирже.

Команды имеют две задачи:

1. Повысить стоимость акций собственного предприятия до максимальной отметки к концу игры.

2. Накопить максимальную сумму денег, покупая и продавая акции на бирже.

В конце игры определяется два победителя:

1. Команда, которая представляет компанию с самой высокой стоимостью акции.

2. Команда, наиболее удачно освоившая торги на бирже и накопившая наибольшую сумму денег.

Вопросы для обсуждения.

1. Как вы думаете, эта игра имеет что-либо общее с бизнесом в реальной жизни?

2. Аналогии с какими процессами в обществе вы заметили во время 3. Каково соотношение «богатых», «средних» и «бедных» членов 4. Скажите, что вы чувствовали, когда оказалось, что вас обманули в результате «сделки»?

5. Есть ли такие, кто ни разу не обманул партнера?

6. До начала игры все были в равных условиях. Что произошло, когда каждый получил конверт с разным «начальным капиталом»?

7. Сколько контактов и сколько сделок вы провели в каждом раунде?

8. Проследите динамику изменений вашего капитала от раунда к раунду.

9. Связано ли между собой количество контактов, количество сделок и итоговое количество баллов?

10. Как происходил выбор партнера в 1-м раунде (критерии, принципы), отличался ли он от того, как вы выбирали партнера во 2м и 3-м раундах?

Часто в первом раунде партнер выбирается по принципу внешней привлекательности или из друзей и знакомых. Во втором и третьем раундах большинство участников пользуется анализом официальной информации (таблицей результатов), реже слухами и случайно услышанным разговором, иногда случайно увиденными жетонами.

11. Каковы были чувства и переживания при переходе из группы «звезд» в группу «квадратов» или «треугольников», и наоборот?

Какие чувства вы испытывали по отношению к представителям других «социальных» групп (отличных от «своей»)?

Если во время игры появились исключенные обязательно нужно дать им возможность высказаться.

12. Сколько различных стратегий поведения вы попробовали за игру? Какие?

13. Какие стратегии поведения приносят выгоду, а какие нет (речь идет не только о материальной выгоде)?

14. Какие стратегии поведения учитывают и личную выгоду, и выгоду для общества?

15. Можно ли получить выгоду, объединившись с другими участниками?

16. Выигрывает ли тот, кто занимается благотворительностью (тянет за собой других, а не увеличивает пропасть)?

Некоторые типичные стратегии поведения.

– Первое желание – обмануть! Почему некоторые выбирают эту стратегию поведения? Это первое, что приходит в голову. Так проще. «Так поступают все!» Не нужно думать и искать другие способы. Эта стратегия бесперспективна во всех отношениях!

– Если начальный капитал большой или средний – «я не буду совершать сделки, чтобы его сохранить».

– Если капитал маленький и обманывать других нет желания – «никто со мной не захочет иметь дело».

– Если удалось удачно обменять фишки и увеличить свой доход – «мне хватит, больше не буду проявлять активность».

Некоторые нетипичные стратегии поведения.

– Вообще не совершал сделок, так как боялся быть обманутым.

– Бескорыстная поддержка своих друзей (поделился) независимо от объема собственного капитала.

– Благотворительность, если капитал достаточно большой.

Деловая игра «Рынок»

Цель игры: Данная игра помогает понять взаимосвязь личных интересов и интересов компании, обучает эффективному поведению на рынке, пониманию потребностей потребителей и клиентоориентированности, развивает навыки обслуживания клиентов, понимания взаимосвязи доходов компании и работы с клиентами.

Участники делятся на команды – предприятия, действующие на рынке потребительских товаров и услуг. Каждая компания получает определенную сумму денег на развитие. Средства компания может вкладывать в производство, в рекламу, в персонал и др.

Кроме того, каждый участник является еще и клиентом и получает средства на собственные нужды. Каждый участник продает свою рабочую силу своему предприятию.

Условия для игры имеют как предприятия, так и каждый участник.

Раунд 1. Организация. Игроки создают компании, договариваются о заработной плате.

Раунд 2. Производство. Предприятия создают товары и услуги.

Раунд 3. Продажа. Компании продают свои товары и услуги, а клиенты – приобретают, тратят свои личные деньги.

Раунд 4. Расчет финансов. Каждая компания и каждый житель подсчитывает свои финансы. Компании выдают заработную плату сотрудникам (на расходы на след.этап).

Раунд 5. Аналитический. Команды проводят анализ и принимают решение о совершенствовании своего производства.

Раунд 6. Производство. Команды совершенствуют свои продукты, чтобы привлечь больше прибыли.

Раунд 7. Продажа.

Раунд 8. Подсчет финансов и определение победителей.

Побеждает команда, компания которой заработала наибольшее количество денег.

Деловая игра «Фабрика подарков»

Цель: Деловая игра направлена на понимание деятельности производственного предприятия, зависимостей движения денежных средств, выработку эффективного взаимодействия между подразделениями, поиск вариантов сотрудничества, удовлетворяющий условиям всех сторон.

Все участники игры – сотрудники одного предприятия – «Фабрики подарков». Участники делятся на группы – подразделения предприятия: закуп, продажи, реклама, производство, финансовый отдел и т.п. Каждый отдел выбирает руководителя. Руководители представляют собой «совет директоров».

Команде выдается определенная сумма денег. Каждый отдел получает инструкции со своими заданиями и условиями.

Задача всей команды – заработать как можно больше денег. При этом, необходимо покупать материалы для производства и выплачивать людям заработную плату.

Внешними условиями задаются предпочтения потребителей, мода, вкусы, изменение рынка, сезонность и т.п.

Игра имеет несколько чередующихся раундов:

1. Работа в команде, разработка и производство подарков.
2. Продажа.

Этап продажи представляет собой презентацию товаров и получение от ведущего определенной суммы денег.

Деловая игра «Строительство города»

Цель игры: Данная игра направлена на развитие практического мышления, творческих способностей, обучает финансовому планированию, прогнозированию производственных ресурсов, экономии затрат, развивает коммуникативные навыки, навыки ведения переговоров.

Участники делятся на команды, каждая из которых представляет собой строительную организацию, отвечающую за строительство определенного района. Кроме того, есть команды, отвечающие за строительство транспортной сети и коммуникаций по всему городу.

Каждая команда получает инструкцию с условиями, которые необходимо соблюсти при строительстве, материалы для строительства и определенную сумму денег на приобретение дополнительных материалов и сырья.

Все условия команды могут соблюсти, только выработав тактику совместной работы и эффективного взаимодействия не только внутри команды, но и между командами.

Задача каждой команды – построить свой район, создать привлекательные строения, при этом обеспечить своей организации финансовую устойчивость (сохранить сбережения).

Возможна вариация деловой игры без элемента строительства. В этом случае команды представляют предприятия одного города, взаимодействующие по определенным условиям.

Деловая игра «Конкурентные стратегии»

Цель игры: Данная деловая игра знакомит участников с законами рынка, с законами конкуренции, развивает маркетинговое стратегическое мышление, научает анализировать ресурсы компании, условия рынка и прогнозировать поведение конкурентов.

Участники делятся на команды – конкурирующие фирмы, действующие на одном рынке. Схематичная модель рынка предъявляется всем участникам.

Каждая команда получает инструкцию с вариантами конкурентных стратегий, которые она может выбрать. Каждая стратегия позволяет заработать компании определенную сумму денег. Для реализации стратегии компания должна соблюсти ряд условий.

Игра включает в себя несколько раундов, соответствующих количеству команд (4-6). Каждый раунд включает в себя несколько этапов. Сначала команды выбирают и разрабатывают стратегию, исходя из положения на рынке. Затем – совершают действия по подготовке стратегии (например, покупают или продают ресурсы). На заключительном этапе раунда команды реализуют свою стратегию (в порядке очередности) на общей модели рынка и получают деньги, согласно положению на рынке.

Сложность задачи заключается в том, что эффективность выбора стратегии зависит от того, какие стратегии выберут конкуренты. Если компания выступает в раунде, например, третьей по счету, то команды № 1 и №2 могут уже изменить ситуацию на рынке и тем самым нарушить планы своего конкурента № 3.

Каждый раунд очередность команд «на рынке» меняется.

Задача каждой команды – заработать максимальное количество денег.

Деловая игра «Река»

Цель игры: Данная деловая игра развивает экономическое мышление, обучает согласованию интересов бизнеса и общественных интересов, знакомит участников с экологическими основами производства, поднимает проблемные вопросы экологичности бизнеса, развивает навыки ведения переговоров.

Участники делятся на команды – предприятия, расположенные вдоль одной реки. Каждое предприятие для производства использует воду из реки, применяя очистительные системы для воды.

Каждое предприятие сливает воду в реку. Чем ниже по течению реки находится предприятие, тем грязнее вода (если предприятия выше по течению не очищают сточную воду), тем выше стоимость очистки воды для предприятия, которое находится ниже по течению реки.

На начало игры каждое предприятие получает определенную сумму денег. Чем ниже предприятие расположено по течению реки, тем больше денежных средств получает компания на начало игры.

Команды получают инструкции и расценки на очистку воды при заборе, на очистку сточных вод и на переговоры.

Игра включает несколько раундов. Каждый раунд команды по очереди принимают решение о том, очищать стоки или нет.

За очистку воды команды платят деньги.

Кроме того, команды могут вступать в переговоры друг с другом. Время на переговоры тоже платное.

На общем поле для участников отмечаются загрязнения реки и оставшиеся у участников суммы денег.

Задача каждой команды – сэкономить свои денежные средства.

Общая задача предприятий – сохранить реку чистой.

Игра «Поглощение»

Объект исследования: механизмы взаимодействия в экстремальных условиях социального выживания.

Обеспечение выживания в конкурентной среде может осуществляться различными способами: обеспечение безопасности внутренними ресурсами до момента их истощения; второй способ - осуществление агрессивной политики поглощения ресурсов конкурентов; третий способ - достижения уровня «интегративной конкурентности» - возможен только при условии, когда совокупный объем ресурсов достаточен для удовлетворения потребностей всех, а уровень социального мышления участников взаимодействия помогает им эффективно решать проблемы группового эгоизма: взаимный страх, недоверие, запрет на информацию и т.п.

Структура игровой модели

Первая фаза эксперимента «Построение социометрической модели» будущего взаимодействия. Каждая группа определяет рейтинг всех групп-участниц (4-6 групп) включая себя. Критерии определяются самостоятельно с ориентацией на возможные преимущества той или иной команды в конкурентной борьбе в переговорных процессах.

Во второй фазе группы выписывают акции друг другу в соответствии с тем местом, которые они заняли в рейтинге: например, (при 5 командах) 4 акции - 1 место, 3 - второе место, 2 - 3-е и 1 - 4-е. К примеру, в случае, если группа себя поставила в рейтинге на 2-е место, то, следовательно, она 3 акции выписывает себе.

Существенный момент при переходе к третьей фазе - переговорам и обмену - группа не знает, сколько акций вообще на нее выписано, это предстоит выяснять по ходу игры.

Третья фаза эксперимента - обмен акциями. Конечная цель игры - поглотить другие группы, последовательно собирая контрольные пакеты их акций (51% от общего количества выписанных акций на данную группу). К примеру, если на какую-то группы выписано всего 10 акций, то для того, чтобы сыграть на поглощение, необходимо собрать в раундах обмена не менее 6 акций и затем предложить ведущему рассмотреть их заявку.

Процедура происходит следующим образом: ведущий получив информацию о планах группы на поглощение ею другой, просит предъявить соответствующие акции. Проверив количество и соответствие акций, он обращается к лидеру группы, оказавшейся в зоне риска, с просьбой предъявить их собственные акции своей группы. Если их количество меньше того, что предъявлено группой, идущей на поглощение, то ведущий обращается к другим группам с просьбой предъявить акции «группы риска», которые имеются в их

распоряжении. В случае, если группа «поглощения» действительно набрала контрольный пакет акций, то группа-жертва:

- 1) прекращает свое существование;
- 2) передает все имеющиеся у нее акции группе «поглощения»;
- 3) в случае согласия последней, вливается в ее состав, а все акции поглощенной группы переписываются на имя группы-поглотителя.

Если выясняется, что контрольный пакет акций не набран, то игра дальше продолжается без последствий, за исключением того, что теперь всем известно о планах и возможностях некоторых групп.

Процедура раундов является наиболее существенным моментом эксперимента. В каждом раунде группа, после подготовки, выставляет одного участника, который располагается за игровым столом, имея в руках не менее двух акций, которые он и предложит другим группам на обмен. По сигналу ведущего участники за игровым столом вступают в переговоры и обмены акциями в свободном порядке (ограничение - участникам после предъявления акций не разрешается далее брать их в руки, сам процесс обмена осуществляет ведущий-посредник в порядке, установленной двумя участниками; в противном случае просто невозможно контролировать процесс и обеспечивать порядок). Запрещено обменивать акции, выписанные на одну группу в связи с бессмысленностью этого действия (если на игровом столе остаются только такие акции, то они изымаются ведущим и раунд объявляется завершенным). Если по истечении срока, установленного ведущим на один раунд, какие-то карточки оказались не обмененными, то они отбираются ведущим, как бумаги, не представляющие никакой ценности - их никто не хочет брать. Обмененные акции передаются в группу и в данном раунде больше не используются.

Диагностические параметры эксперимента

Участники быстро устанавливают сходство модели игры с деятельностью биржи, брокерских контор и т.п., но дальнейший анализ показывает, что в эксперименте моделируются наиболее общие схемы взаимодействия социальных групп - субъектов общественных, политических и экономических процессов.

Важное качество для осуществления эффективного социального действия - умение определять соотношение позитивных и негативных факторов ситуации как исходного условия ее возможного изменения. Социальная ситуация взаимодействия - это системное образование и она имеет два ведущих для своей характеристики фактора: особенности структуры коммуникационных связей и их ядро, обеспечивающее общую согласованность и целостность. «Аналитическая оперативность» участников должна вовремя вычислить наиболее опасное сочетание компонентов отношений и наметить пути их преодоления и профилактики.

В данном эксперименте ведущим параметром является соотношение и движение акций, как тенденция к изменению статусных «весов» групп-участниц. Стратегическое мышление сильных лидеров проявляется в первую очередь в организации получения информации о возможностях и намерениях конкурентов, исходя из которой, определяется основная стратегия игры под данную ситуацию.

Стратегий может быть две: игра на выживание и игра на поглощение.

Игра на выживание ведется группой в случае, если она опасается угрозы поглощения и в раундах стремится набирать только свои собственные акции. Длительная реализация этой стратегии приводит в конечном итоге к тому, что

группа собирает почти все свои акции, обеспечивает себе относительную стабильность, но так же теряет шансы на поглощение других групп, а в очередных раундах ей приходится выставлять на обмен уже только свои акции, что снова может привести к ситуации риска быть поглощенной.

Игра на поглощение - это риск, поскольку одновременно обезопасить себя и набрать контрольный пакет акций другой группы - достаточно редкая возможность. Чаще всего она появляется тогда, когда остальные участники явно проявляют робость и нерешительность и даже потенциальная возможность поглощения «не обнаруживается» кем-то долгое время.

Более менее надежна стратегия ситуативного действия, при которой лидер, распределяя роли в команде, стремится держать под контролем все доступные существенные параметры происходящих событий. Основными центрами игры для команды определяются действия группы, которая представляет опасность (собирает ее акции), и группа, которая выбрана в качестве наиболее потенциальной жертвы. За остальными лидер может установить отстраненное наблюдение. Дополнительные резервы представляет возможность «теневых» переговоров в перерывах между раундами, когда можно согласовать совместные действия во временном альянсе с одним или несколькими конкурентами. Предельная слабость в социально-ориентационных процессах - медленное осмысление особенностей данного типа взаимодействия. При этом особенность «осмысления» здесь проявляется в необходимости осуществлять «понимание» с одновременным оперативным научением. Речь идет о способности к прогнозированию будущих вариантов развития данной социальной модели взаимодействия и соответствующего изменения внутреннего плана действия. Гибкость, мобильность при переходе от построения внутреннего плана действия к его реализации во внешнем поведении обеспечивает реальный успех и снижает роль случайности. Типичное поведение «будущего победителя» - легкость в отказе от неэффективных действий и оперативность в выработке нового плана.

Игра сама «помогает» осознать несущественность промежуточных итогов. Первый из них, например - начальный рейтинг групп (его можно также назвать статистическим рейтингом). Он представляет из себя отношение между ожиданиями и опасениями других команд, которое выводится из опыта предыдущих ситуаций взаимодействия.

Более реальным оказывается динамический рейтинг группы - ее способность к наращиванию преимуществ в результате оперативного научения и соответствующей корректировки своих действий. Различие между статистическим и динамическим рейтингами одной группы проявляется в разнице между количеством акций, выписанной на нее в первых фазах эксперимента и игровым результатом в общей цепи поглощений. Часто группа, получившая минимальный статистический рейтинг, оказывается победителем игры, последовательно поглотив все группы.

Психологическое напряжение игры наиболее остро проявляется в последних раундах, когда остается две команды и простая арифметика соотношения их акций предопределяет конечный результат. Но именно этот сценарий часто игнорируется командой, которая «должна» победить. Возможные причины подобной ситуативной «слепоты» иррациональны: потеря контроля за наличием

акций у конкурента, внутренние межличностные конфликты в борьбе за лидерство, ошибки участника в раунде за игровым столом.

Важный показатель дееспособности группы - устойчивость, реализация стратегии длительного выживания. Вариативное использование различных стратегий и тактик, лавирование во временных «союзах» может обеспечить группе с низкими потенциалами на поглощение возможность достаточно долго самим избегать «зоны риска». К примеру, одна команда, определив, что в оставшихся трех группах они будут поглощены первыми, тут же просто договорилась с будущими поглотителями о союзе против третьей, достаточно сильном сопернике, претендовавшем на окончательную победу. А далее проявила находчивость: выйдя в последний тур диадного противоборства, не имея шансов на победу, заранее договорилась с победителем об объявлении добровольного слияния двух «корпораций», чем сохранила «сопе лицо» и моральное преимущество.

Игра «Маклер»

Структура игровой модели

В игре участвуют 4-5 групп (от 2 до 5 игроков в группе). Лидеры получают пакеты игровых билетов с названиями (номера) групп (3-7 билетов каждой группы в пакете). Игровая задача: в случайном взаимообмене карточками с другими игроками группа должна собирать свои билеты и сдавать их посреднику у стенда результатов блоками по 5 штук, за которые она получает по 1 баллу за каждый блок. Новые билеты она набирает здесь же на столе раздаче, куда посредник складывает их в случайном порядке. Регламентация отношений за этим столом осуществляется игроками самостоятельно в процессе всей игры.

Игра завершается по сигналу ведущего, который может делать «рефлексивные паузы», тем самым обостряя ситуацию помощью аутсайдером, которые получают возможность в этих паузах понять причины своих ошибок и оптимизировать дальнейшие действия.

Диагностические параметры эксперимента

В общем хаотичном потоке поиска игроками своих билетов и экспресс-переговоров с последующим взаимообменом достаточно четко отслеживаются эффективные и неэффективные стратегии и тактические средства различных групп и отдельных участников.

Первая группа «неудачных игроков» характеризуется пассивностью и индифферентностью к целям и средствам предложенной «работы». Многих из них «хаотичность» маклерской работы выводит в состояние своеобразного «коммуникативного ступора». Напряженность и не структурированность этой деятельности не для них.

Вторая группа - более менее активных, но их вклад в результативность группы отрицательный. Некоторые, набрав большое количество «чужих» билетов, долгое время держат их, увязнув в переговорах с такими же неуступчивыми. Ощущение такое, что им «жалко» расставаться с тем, что у них в руках даже на секунды обмена. Другие увлекаются иррациональной идеей обмена «именно с этим игроком» (или группой), или именно в данной комбинаторике. Частный вариант возможных действий приобретает в сознании характер общей или обязательной стратегии. Обычно таких игроков большинство.

Третья категория - наиболее активные и точные в индивидуальной тактике и/или построении общей стратегии действий своей группы. Именно они и приносят наибольшее количество баллов, иногда больше, чем их партнеры вместе взятые.

Эти группы представляют три возможных уровня развития «оперативности социального мышления»: застревающий, ситуативный и системный.

Первый фактор в этом качестве - мобильность психических процессов в ситуациях экстремального социального взаимодействия. Противоположный эффект - застревание, «паузы» внимания, непродуктивно сконцентрированные на отдельных объектах или процессах, когда человек захвачен переживанием частных, несущественных деталей происходящего. Кроме потери времени он так же теряет возможность контроля за общим характером событий, «возврат» в которые требует уже времени на анализ новой ситуации. Если индивиду удается только в некоторых ситуациях достигать своих целей, мы можем говорить о «ситуативном» уровне развития оперативности социального мышления.

Развитый - системный - характер социального мышления позволяет его носителю дифференцировать происходящее по степени значимости для его исходных целей, соответственно выбирать зоны активности и способы своих действий, что в свою очередь предполагает владение различными техниками коммуникационного взаимодействия.

Второй фактор - скорость преодоления барьеров общения, под которыми здесь понимается тот или иной способ объективации страха «отношений»: застенчивости, стеснительности, робости и т.п. Способ преодоления барьеров общения подразумевает совершение двух действий: снятие своих собственных возможных барьеров и эффективная помощь партнеру в аналогичном действии. Подобная «пристройка» может быть мягкой или жесткой: мягкой, когда в ходе пристройки один из партнеров начинает отражать своего собеседника в его поведенческих паттернах, жесткая - когда «активатор» вторгается в личностную зону партнера с демонстрацией уверенности в благожелательности последствий контакта для обоих. В том и в другом случае используются суггестивные техники. Если к ним прибегают оба партнера, то разворачивается особый тип взаимодействия - «психологическое противоборство», победу в котором традиционно одерживает тот, кто оказывается «терпеливее на пятнадцать секунд».

Особая зона игры - стол раздачи использованных билетов - своеобразная модель социальной «кормушки». Действия игроков именно в этой зоне предопределяют игровой результат. «Социальная кормушка» - это совокупность социальных коммуникаций, доступ к которым обеспечивает преимущество в процессах перераспределения благ. В случае, если о месте ее расположения и характере необходимых в ней действий известно большинству, то взаимодействие «игроков» приобретает достаточно жесткий характер до разворачивания манипулятивных и агрессивных тенденций, что будет продолжаться до тех пор, пока участники не договорятся о правилах поведения.

Чаще в действительности (и в этой модели) о «волшебных» свойствах зоны «кормушки» догадываются не все. Их действия, тактика в рефлексивной части эксперимента становятся главным моментом исследования. Таким образом, социальное мышление подразумевает способность определять и находить во

взаимодействии с людьми и группами специфические зоны необходимой активности и обеспечение монопольного обладания их возможностями.

Системность социального мышления проявляется так же в способности выстраивать стратегию действий своей группы в целом: определение основного «сценария выигрыша», распределение ролей по нему, корректировка сценария под ситуации, отслеживание сильных и слабых ходов конкурентов и т.п.

Особое качество лидерского поведения, необходимое в подобных сложных ситуациях социального взаимодействия - способность усиливать интеллектуальную продуктивность в экстремальных ситуациях. Внешняя хаотичность поля игры в действительности скрывает в себе логику социального движения, которая предопределяет его результат. Способность «читать» происходящее дает возможность участнику процесса предпринимать усилия по коррекции будущего. Чтение осуществляется по определенным знакам-действиям игроков, освоение этого словаря знаков-действий - собственно и является объектом социального научения.

В действительности, моделируемой данной экспериментальной ситуацией, существенными для понимания происходящего могут быть:

- расположение групп конкурентов на игровом поле;
- резкие, мобильные действия отдельных игроков в сочетании с эмоциями успеха: «тревожная таинственность» стремительных призывов, настойчивость в поиске определенной информации и т.д.
- наличие «центра» взаимодействия: группирование лидеров и т.п.

Рефлексивный этап игры

После подведения игровых итогов (победители, различие в результатах, разбор взаимных претензий) группам-участникам предлагается время на самостоятельный анализ по вопросам, соответствующим результатам каждой группы: почему проиграли? почему не проиграли и не выиграли? за счет чего одержали победу? Эта процедура является общей для всех экспериментов.

Ход анализа показывает особую компетентность социального мышления - способность к продуктивному (самообучающему) анализу произошедших событий. Первое и решающее для возможности самоизменений и саморазвития требование рефлексии - способность ВЫЙТИ ИЗ ИГРЫ, то есть отстраниться от игровых эмоций переживания «прошлых целей». Застревание в игре, попытки в новой ситуации «исправить» результаты или изменить к ним отношение, апелляция к прошлому - все это становится мощным тормозом в социальном развитии человека. Потом эти эмоции перейдут в новую ситуацию новых игр и/или действительности, затрудняя или даже делая невозможным адекватное понимание происходящего.

Ролевая игра «Съемки фильма»

Правила проведения игры: Ведущий назначает одного участника на роль продюсера фильма. Его задача состоит в том, чтобы «снять фильм», а на самом деле организовать какую-нибудь сценку. Сам он должен лишь ограничиться «общей политикой»: выбрать из участников режиссера и поставить перед ним задачу в общих чертах снять интересный фильм, задействовать хорошего сценариста, хороших актеров, композиторов и т.д.

На «съемку фильма» отводится время в пределах 10 минут. Незадействованные участники (или ведущий, если все участники будут принимать участие в «фильме») должны оценить фильм по 5-балльной оценке.

После просмотра «фильма» все участники садятся в круг и обсуждают следующие вопросы:

1. Сделал ли «продюсер» единственно правильный выбор?
2. Все ли участники согласны с теми ролями, которыми им отвел режиссер, продюсер?
3. Как стоило продюсеру и режиссеру строить предварительные беседы с претендентами, чтобы лучше выяснить сильные и слабые стороны каждого?

Ролевая игра «Корпорация»

Ведущий берет на себя роль заказчика какой-либо услуги. Он объявляет, что хочет получить такую-то услугу (например, хочет, чтобы кто-либо из присутствующих простоял на одной ноге одну минуту, не падая и не касаясь стен, мебели), либо характеризует услугу в общих чертах («из области физкультуры», например). Одного из участников ведущий объявляет «главой корпорации» и сообщает ему, что в случае получения желанной услуги оплатит ее суммой в 10 жетонов.

Перед «главой корпорации» стоит задача: выбрать из оставшихся участников «менеджера» - того человека, который будет выбирать исполнителя – «работягу». В процессе переговоров с претендентами на пост «менеджера» «глава корпорации» должен как выбрать человека, который на его взгляд сможет выбрать достойного «работягу», так и договориться с «менеджером», сколько он даст ему жетонов из своих десяти. После того, как выбран «менеджер» и утвержден размер оплаты ему, «менеджер» должен выбрать из оставшихся участников «работягу» и аналогично договориться с ним об оплате. При этом жетоны он будет выплачивать из того количества, которое он получил от «главы корпорации».

После завершения всех переговоров выбранный «работяга» пытается выполнить заказ ведущего, который в случае получения желаемого выдает «главе корпорации» 10 жетонов. «Глава корпорации» расплачивается с «менеджером», последний - с «работягой».

3. ТЕСТЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И САМОКОНТРОЛЯ

Примерный вариант теста

3. Объектом экономической психологии является
 - Хозяйствующий субъект, представленный на микро, мезо, и макроэкономическом уровнях
 - Поведение людей в экономических условиях
 - Психика людей в экономических условиях
2. Предметом экономической психологии является изучение
 - Закономерностей психического отражения хозяйственных отношений

- Экономического поведения людей в экономических условиях
- Психики людей в экономических условиях

3. Экономическая психология использует методы исследований

- Социальной психологии
- Экономике
- Социологии
- Все варианты верны

4. Теория рационального «экономического человека» оформилась в трудах

- А. Смита
- А. Маршалла
- Дж. Кейнса
- Все варианты верны

5. Определяющей чертой концепции «экономического человека» является

- Экономический эгоизм
- Экономический альтруизм
- Экономическое сотрудничество

6. Как самостоятельная отрасль психологического знания экономическая психология начала формироваться

- В начале XX века
- В середине XX века
- В 90-х годах XX века

7. Развитие экономической отрасли психологического знания связывают с именем

- Г. Мюнстерберга
- Г. Тарда
- Дж. Катона

8. Развитие производственной ветви экономической психологии принадлежит

- Г. Мюнстербергу
- Г. Тарду
- Дж. Катоне

9. Создание маркетинговой ветви экономической психологии связывают с именем

- Г. Мюнстерберга
- Г. Тарда
- Дж. Катона

10. Д. Канеман и А. Тверски являются авторами

- Теории перспектив
- Теории игр
- Все ответы верны

11. Создание теории перспектив было обусловлено необходимостью объяснения

- Иррациональных человеческих выборов

- Рациональных человеческих выборов
- Все варианты верны

12. Экономическая психология включает в себя следующие разделы исследований

- Бизнес, рынок, отношения «общество-гражданин»
- Бизнес, рынок, отношения «человек-человек»
- Рынок, бизнес, отношения «государство-предприниматель»

13. Познательные факторы экономического поведения называются

- Аффективными
- Когнитивными
- Мотивационно-волевыми

14. Эмоциональные факторы экономического поведения называются

- Аффективными
- Когнитивными
- Мотивационно-волевыми

15. Факторы, включающие в себя экономические мотивы и волевые компоненты, называются

- Аффективными
- Когнитивными
- Мотивационно-волевыми

16. Эффектом репрезентативности называют ошибку, допускаемую при оценке вероятностей, которая определяется как

- Переоценка надежности малых выборок
- Недостаточный учет априорной информации и использование преимущественно собственного опыта
- Переоценка вероятности желательного события и недооценка вероятности нежелательного события

17. Страховые компании используют в своей деятельности

- Эффект края
- Эффект Ирвина
- Эффект репрезентативности

18. Понятие «предприниматель» было введено

- Р.Катильоном
- М.Вебером
- Ж.Б.Сэем
- В.Зомбартом

19. Ж.Б.Сэй выделил следующие функции предпринимателя

- Соединение факторов производства
- Сбор информации и накопление опыта
- Принятие решения и организация производственного процесса
- Все варианты верны

20. М.Вебер считал, что на формирование предпринимательского духа оказывает влияние
- Религия
 - Процесс труда
 - Мотив «стремление к успеху»
21. Два враждующих начала (бюргерский и предпринимательский дух) у предпринимателя выделил
- В.Зомбарт
 - Р.Кантильон
 - Й.Кирцнер
22. С позиции поведенческого подхода предпринимательское поведение обусловлено
- Установками индивида
 - Физиологическим состоянием
 - Способностями и задатками
 - Все варианты неверны
23. С позиции деятельностного подхода предпринимательское поведение обусловлено
- Установками индивида
 - Физиологическим состоянием
 - Способностями и задатками
 - Все варианты неверны
24. Условиями развития предпринимательства являются
- Политика государства в отношении частного бизнеса
 - Культура общества в отношении индивидуальной инициативы
 - Склонности и способности людей к предпринимательству
 - Все варианты неверны
25. Согласно К.Г. Юнгу наибольшая предрасположенность к предпринимательству наблюдается у
- Экстравертов
 - Интровертов
 - Все варианты верны
26. Психология денег, как раздел экономической психологии, изучает
- Психику людей
 - Деньги, как элемент товарно-денежного обмена
 - Изменение психики и поведения людей под воздействием денег
27. На отношение к деньгам оказывают влияние следующие социальные факторы
- Уровень экономического развития страны
 - Уровень организованности производства и банковской системы
 - Экономико-политический статус государства

- Все варианты верны

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И ЗАДАНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Основной целью самостоятельной работы студентов является подготовка к практическим занятиям и экзамену по дисциплине, а также, совершенствование практических навыков освоения данного курса.

Самостоятельную работу студентов можно разделить на несколько видов. Это подготовка к текущим домашним заданиям, самостоятельное чтение рекомендованной литературы по специальности, защита рефератов, разработка и презентация проектов.

Уровень сформированности компетенции оценивается в соответствии с программой курса, распределением часов по видам и формам работ. Успешное усвоение курса предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы.

Общие рекомендации: изучение дисциплины следует начинать с проработки рабочей программы дисциплины, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделяется структуре и содержанию курса.

Необходимо систематически готовиться к практическим (семинарским) занятиям, изучать рекомендованные к прочтению учебные пособия, монографии, научные статьи и другие материалы. Также при подготовке заданий приветствуется использование любой соответствующей теме научной литературы на родном и иностранном языках, включая различные источники Интернет.

Методический материал, обеспечивает рациональную организацию самостоятельной работы студентов на основе систематизированной информации по темам практических занятий курса.

Для успешного изучения теоретического материала дисциплины студентам предлагается выполнить практико-ориентированные задания, которые преследуют следующие дидактические цели:

- закрепление, углубление, расширение и систематизация знаний;
- самостоятельное овладение новым учебным материалом;
- развитие умений использовать методики и техники самообразовательной деятельности и личностного роста.

Роль этого вида учебной деятельности позволяет сформировать у магистрантов потребность к постоянному самообразованию, развитию навыков самостоятельной познавательной деятельности.

К каждой практической работе студенты оформляют *конспект*, в котором указываются:

- тема и цели работы;
- описание обрабатываемых знаний, умений, навыков (методик, техник и т.п.);
- выводы.

При подготовке к практическому занятию необходимо уточнить план его проведения, продумать формулировки и содержание учебных вопросов, выносимых на обсуждение, ознакомиться с новыми публикациями по теме занятия и составить список обязательной и дополнительной литературы по вопросам плана занятия. Ведущей дидактической целью практических занятий

является систематизация и обобщение знаний по изучаемой теме, разделу, формирование умений работать с дополнительными источниками информации, сопоставлять и сравнивать точки зрения, конспектировать прочитанное, высказывать свою точку зрения и т.п.

Оценка производится через механизм совместного обсуждения, сопоставления предложенных вариантов ответов с теоретическими и эмпирическими научными знаниями, относящимися к данной предметной области.

При подведении рейтинга студента принимаются во внимание работа на практических занятиях (обсуждение теоретических вопросов, выполнение практических заданий и т.д.).

При подготовке к практическим занятиям следует использовать основную литературу из представленного списка, а также руководствоваться приведенными указаниями и рекомендациями. Для наиболее глубокого освоения дисциплины рекомендуется изучать литературу, обозначенную как «дополнительная» в представленном списке.

На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике занятий.

Студенту рекомендуется следующая схема самостоятельной подготовки к практическому занятию:

1. Прочитать основную и дополнительную литературу, рекомендованную по изучаемому разделу.
2. Ответить на вопросы плана практического занятия.
3. Выполнить домашнее задание.
4. Проработать тестовые задания и/или задачи.
5. При затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

Если в процессе самостоятельной работы над изучением теоретического материала или при решении задач у студента возникают вопросы, разрешить которые самостоятельно не удастся, необходимо обратиться к преподавателю для получения у него разъяснений или указаний. В своих вопросах студент должен четко выразить, в чем он испытывает затруднения, характер этого затруднения. За консультацией следует обращаться и в случае, если возникнут сомнения в правильности ответов на вопросы самопроверки.

• **Примерные задания для подготовки к практическим занятиям**

Тема: Экономическое поведение

Задание № 1

Сделайте аннотацию статьи, посвященной актуальным проблемам экономической психологии по следующей схеме:

5. Автор статьи.
6. Название статьи.
7. Источник, выходные данные.
8. Проблема, затрагиваемая в статье, степень ее актуальности.

9. Позиция автора.
10. Ваше собственное отношение к проблеме.
11. Основные тезисы (не менее 3 тезисов).

Примерный перечень научных трудов для разбора статей:

1. Хащенко В.А., Баранова А.В. Взаимосвязь оценки качества жизни и экономико-психологического статуса личности // Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купреченко. – М.: ИП РАН, 2004. – Т. 1. – С. 501-527.

Критерии оценки анализа текста статьи:

- освещены и верно интерпретированы все основные идеи, представленные в тексте; корректно использован понятийный аппарат; определена позиция автора (оценена степень субъективности приведенных данных); предложен и аргументирован собственный взгляд на проблему; продемонстрирован большой лексический запас, логичность и ясность изложения – **3 балла**
- выделены не все или не представлены в развернутом виде основные идеи, содержащиеся в тексте; предложен, но не аргументирован собственный взгляд на проблему; допущенные ошибки в терминах и в использовании базовых структур и лексических единиц не затрудняют понимание – **2 балла**
- ответ не включает или неверно интерпретирует значительную часть идей, представленных в тексте; не предложен собственный взгляд на проблему; бедный словарный запас и однообразные речевые структуры не позволяют адекватно выразить идею; большое количество ошибок затрудняет понимание – **1 балл**
- текст интерпретирован неверно – **0 баллов**

Задание № 2

1. Что бы Вы предпочли: 100% вероятность провести неделю отпуска в Англии или 50% шанс выиграть трехнедельный тур по Англии, Франции и Италии?
2. Вы скорее предпочли бы 10% шанс выиграть одну неделю отпуска в Англии или 5% шанс выиграть трехнедельный тур по Англии, Франции и Италии?

Вопросы:

1. Сравните Ваш выбор в заданиях 1 и 2. Сохранилась ли аксиома замещения?
2. Почему 8 из 10 выбирают первую альтернативу в задании 1 и, напротив, 7 из 9 выбирают вторую альтернативу в задании 2?

Большинство выбирает Англию в первом случае, и более заманчивый вариант с посещением трех стран в игре с низкими шансами, предложенной во втором случае.

Сервантес утверждал, что определенность имеет особую силу. Действительно, многие считают надежный выигрыш более ценным, чем ненадежный, хотя и более привлекательный. А если оба рискованные, стоит выбрать тот, который больше или интересней.

Задание № 3

1. Подумайте, каким эффектом пользуются страховые компании?
2. Какой эффект проявился в массовом риске вкладчиков в МММ?

3. Назовите эффект, который констатирует факт увеличения риска в группе в отличие от индивидуального?
4. Какой эффект иллюстрируется типичной логической ошибкой, содержащейся в выражении *post hoc ergo propter hoc* (после этого значит вследствие этого)?
5. К какому эффекту апеллирует разорившаяся компания, уговаривая вкладчиков не доводить дело с выплатами им долга до суда, поскольку в таком случае они, мол, хоть что-нибудь получают?
6. Какой эффект проявляется в пренебрежении к постоянным предостережениям не связываться с наперсточниками?

В ответе должны быть использованы эффект края, эффект Ирвина, эффект Стоуна, эффект Монте-Карло, эффект якоря, эффект эгоцентризма.

Поскольку в экономическом поведении люди не всегда производят вероятностный расчет, следует учитывать, что задачи выбора, где риск предварительно подсчитан, вызовут иное поведение, чем те, в которых люди производят подсчеты самостоятельно.

В экономике часто констатируется тот факт, что во многих экономических ситуациях люди, более способные к рациональным вычислениям, имеют преимущество над людьми ненаблюдательными, заторможенными или склонными принимать решение под влиянием импульса. В то же время интуитивный подход при оценке вероятностей может быть проявлением дефицита времени или экономии энергии.

Итак, люди учитывают вероятность событий, причем определенность желанна сама по себе, но в разных ситуациях неопределенность, риск, вероятность событий воспринимаются по-разному. В поисках психологических причин непостоянства экономических решений обнаружилось влияние на рискованность выбора его условий, контекста.

Задание № 4

1. Представьте себе, что у Вас есть выбор между 90% шансом выиграть 3000 долл. и 45% шансом выиграть вдвое больше 6000 долл., что Вы выбираете?
2. Сделайте выбор между 90% шансом проиграть 3000 долл. и 45% шансом проиграть 6000 долл. Каков Ваш выбор?

В первом случае в 6 раз больше людей выбирают меньший, но более вероятный выигрыш, хотя математически ожидаемая ценность (вероятность выигрышных вариантов) каждой игры одинакова – 2700 долл.

Во втором задании, наоборот, 9 из 10 предпочитают рискнуть большим по размеру, но менее вероятным проигрышем.

Задание № 5

1. Представьте, что Вы решили посмотреть пьесу, билет на которую стоит 10 долл. Подходя к театру, Вы обнаружили, что потеряли купюру в 10 долл. Решили ли Вы тем не менее купить билет за 10 долл. и посмотреть пьесу? (Ответ "Да" — 86%).
1. Представьте, что Вы решили посмотреть пьесу и заплатили за входной билет 10 долл. Подходя к театру Вы обнаружили, что потеряли билет. Ваше место не

регистрировалось, а билет нельзя восстановить. Заплатите ли Вы 10 долл. за новый билет?

(Ответ "Да" — 46%).

Вопрос:

Объясните, чем вызвана разница принятия решения.

Задание № 6

1. Вам дали 1000 долл. Теперь сделайте выбор между 50% шансом выиграть еще 1000 долл. или определенной 100% возможностью получить 500 долл.
2. Вам дали 2000 долл. Теперь сделайте выбор между 50% шансом проиграть 1000 долл. и 100% потерей 500 долл.

Вопросы:

1. Являются ли две предложенные проблемы математически идентичными? Сделайте расчет.
2. Какой ответ предпочтет большинство людей в первом случае?
3. Какое предпочтение более типично для второго случая?
4. Объясните различия между выборами и их механизм.

Тема: Психология денег.

Задание № 1

Сделайте аннотацию одной из статей, посвященной актуальным проблемам экономической психологии «Психология денег» по следующей схеме:

1. Автор статьи.
2. Название статьи.
3. Источник, выходные данные.
4. Проблема, затрагиваемая в статье, степень ее актуальности.
5. Позиция автора.
6. Ваше собственное отношение к проблеме.
7. Основные тезисы (не менее 3 тезисов).

Примерный перечень научных трудов для разбора статей:

1. Фенько А. Б. Дети и деньги: особенности экономической социализации // Вопросы психологии, -№ 2, 2004. - с. 94—101.
2. Фенько А. Б. Изменение отношения к деньгам в постсоветской России // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы /Под ред. А.Д. Карнышева. - Изд-во БГУ ЭП, 2002.
3. Фенько А. Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях //Психологический журнал, 2000, т. 21, № 1, с. 50—62.
4. Фенько А. Б. Психологический анализ отношения москвичей к деньгам // Психологический журнал, т. 25, № 2, 2004.
5. Фенько А. Б. Социально-психологический смысл подарка // Проблемы экономической психологии. Т. 3. М.: «Институт психологии РАН», 2004.

6. Фенько А.Б. Психологический анализ отношения москвичей к деньгам //Психологический журнал. — 2004. — Т.25. — №2. — С. 34-42.

Критерии оценки анализа текста статьи:

- освещены и верно интерпретированы все основные идеи, представленные в тексте; корректно использован понятийный аппарат; определена позиция автора (оценена степень субъективности приведенных данных); предложен и аргументирован собственный взгляд на проблему; продемонстрирован большой лексический запас, логичность и ясность изложения – **3 балла**
- выделены не все или не представлены в развернутом виде основные идеи, содержащиеся в тексте; предложен, но не аргументирован собственный взгляд на проблему; допущенные ошибки в терминах и в использовании базовых структур и лексических единиц не затрудняют понимание – **2 балла**
- ответ не включает или неверно интерпретирует значительную часть идей, представленных в тексте; не предложен собственный взгляд на проблему; бедный словарный запас и однообразные речевые структуры не позволяют адекватно выразить идею; большое количество ошибок затрудняет понимание – **1 балл**
- текст интерпретирован неверно – **0 баллов**

Задание № 2

Прочитайте отрывок романа Софи Кинселлы «Тайный мир шопполика» (см. Кинселла С. Тайный мир шопполика. Роман. – Пер. с англ. – М.: Фантом Пресс. – 2004. – С. 13-17) и определите, какие типы денежного поведения шопполика доминируют у героини романа.

«...Так, спокойствие, только спокойствие. Это всего лишь счет по кредитке. Какой-то клочок бумаги с цифрами. Ну что в нем может быть такого страшного?

Я смотрю в окно на Оксфорд-стрит, на проезжающий мимо автобус.

Пытаюсь заставить себя открыть белый конверт, лежащий поверх кучи хлама на моем столе. В сотый раз повторяю себе, что это обычный лист бумаги. И я ведь не дура, так? Я ведь точно знаю, на какую сумму там счет.

Ну, или почти точно. Примерно.

Там, наверное, около... 200 фунтов. А может быть, триста. Да, возможно, триста. Максимум триста пятьдесят.

Закрываю глаза и начинаю мысленно подсчитывать расходы. Так, костюм в «Джигсо». Дальше, ужин со Сьюз в ресторане «Куаглино». И еще тот шикарный желто-красный коврик. За коврик, кажется, я заплатила фунтов двести. Но он стоил этих денег – привел в восхищение всех без исключения. Во всяком случае, Сьюз от него без ума.

А костюмчик в «Джигсо» был со скидкой – 30 процентов. Так что я вообще на нем сэкономила. Открываю глаза и беру счет. Как только мои пальцы касаются конверта, я вспоминаю про новые контактные линзы.

Девяносто пять фунтов. Недешево, конечно, но мне они были необходимы. Я что, должна ходить полуслепая?

А к ним пришлось купить новый раствор, и симпатичный контейнер, и гипоаллергенную подводку для глаз. Все вместе тянет на... четыреста?

За соседним столом сидит Клэр Эдвардс. Она поднимает на меня взгляд от корреспонденции – каждое утро она сортирует все свои письма и раскладывает их в аккуратные стопочки, перетягивает резинкой и наклеивает сверху бумажки: «Ответить немедленно», «Не срочно, но ответить». Как меня раздражает эта Клэр Эдвардс.

– Все нормально, Бекки? – спрашивает она.

– Отлично, – весело отвечаю я. – Так, письмо пришло.

Небрежно протягиваю руку к конверту, но пальцы почему-то никак не хотят вытаскивать из него счет. Прилипли к бумаге, и все тут, а я опять застыла и углубилась в мечты. Так происходит каждый месяц. Все мое существо охватывает одна-единственная, тайная мечта.

Хотите знать какая? Когда-то я прочитала в газете историю о банковской ошибке. Статья мне так понравилась, что я вырезала ее и пришила к дверце шкафа в спальне. Банк перепутал имена двух клиентов и каждому послал чужой счет по кредитке. Но самое главное – оба человека не глядя оплатили счета, так и не заподозрив ошибки!

И с тех пор я втайне мечтаю, что подобное случится и со мной.

Какой-нибудь сумасшедшей старухе из Корнуолла пришлют мой огромный счет, и она возьмет и оплатит его. А мне придет ее счет за покупку трех банок кошачьих консервов по 59 пенсов штука, и я, конечно, без вопросов его оплачу. Все по-честному!

Я невидяще смотрю в окно с блаженной улыбкой на лице. Уверена, что именно в этом месяце суждено сбыться моей тайной мечте. Но когда я под назойливым взглядом Клэр достаю из конверта счет, улыбка на моих губах вянет, а потом и вовсе пропадает. Поперек горла встает вязкий горячий ком. Наверное, это страх.

Листок буквально испещрен цифрами. Вереница знакомых названий мелькает перед глазами, словно вывески в торговом центре. Я пытаюсь понять прочитанное, но слова слишком быстро проносятся мимо.

Но вот одно всплывает. «Торнтонс». Шоколад «Торнтонс»? Как меня занесло в шоколадную лавку? Я же вроде как на диете? Нет, это не мой счет! Не мой! Я бы ни за что не смогла потратить столько денег.

Спокойно, возьми себя в руки. Главное – не паниковать. Просто прочитай внимательно каждую строчку.

Делаю глубокий вдох, заставляю себя сосредоточиться, унять нервы и вникнуть в смысл верхней строки.

Магазин канцтоваров «Смит» (это нормально, канцтовары нужны всем).

Обувь (без вопросов).

Оптика (тоже).

Винный клуб «Оддбинс» (бутылка вина – жизненная необходимость).

«Наша Цена». (Наша Цена? Ах да. Новый альбом группы «Шарлатанс». Ну, как же без этого?) Ресторан «Белла Паста» (ужин с Кэтлин).

Винный клуб «Оддбинс» (бутылка вина – жизненная необходимость).

Заправка «Эссо» (бензин не считается).

Ресторан «Куаглино» (дорого, но один раз можно себе позволить).

Магазин полуфабрикатов «Прет-а-манже» (у меня тогда наличные кончились).

Винный клуб «Оддбинс» (бутылка вина – жизненная необходимость).

«Ковры для роскоши». (Это еще что? Господи, коврик. Чертов коврик.) Бутик «La Senza» (сексуальное белье для свидания с Джеймсом).

«Провоцирующий фактор» (еще более сексуальное белье для свидания с Джеймсом). Ха! Если бы оно еще и пригодилось!

Магазин «Для тела». (Что для тела? Ах да, щеточка. Пора бы уже попробовать ее в деле.) «Некст» (обычная белая рубашка, но на нее была скидка).

«Миллетс»... Стоп. «Миллетс»? Я никогда не хожу в «Миллетс». С чего бы это я туда забрела? Смотрю на треклятый «Миллетс» в полном недоумении, натужно морщю лоб, пытаюсь вспомнить... И тут вся правда жизни обрушивается мне на голову. Конечно же! Кто-то пользовался моей кредиткой!

Боже мой. Я, Ребекка Блумвуд, – жертва преступления.

Вот теперь все встало на свои места. Какой-то злоумышленник стырил мою кредитку, подделал подпись и расплачивался моей карточкой направо и налево. Теперь ясно, откуда у меня такой счет! Кто-то лихо затарился в лондонских магазинах с моей

кредиткой. И, наверное, думал, что это ему сойдет с рук? Но как ему удалось?.. Роюсь в сумке, нахожу кошелек, открываю, и... вот она, моя «ВИЗА». Вытаскиваю ее и упираюсь в карточку безумным взглядом. Кто-то стащил мою кредитку, попользовался ей и положил на место. Наверняка этот кто-то из моих знакомых.

Но кто? Боже мой!

Оглядываю офис подозрительным взглядом. Умом преступника природа явно обделила. Надо же было придумать пойти с моей карточкой в «Миллетс»! Это же смешно. Да я там в жизни не была!

– Я ни разу в жизни не была в «Миллетс»! – вслух говорю я.

– Была, – возражает Клэр. – Разве не там ты купила подарок по случаю отъезда Майкла?

Я смотрю на нее и чувствую, как испаряется моя победная улыбка.

Черт! Конечно. Синяя ветровка для Майкла. Дурацкая синяя ветровка из «Миллетс»».

Тема: Психология предпринимательства

Задание № 1.

Групповое упражнение на распределение ролей в венчурной команде. (Венчурные команды – это специальные команды, создающиеся для развития инновационных проектов).

Когда-то очень популярная компания «Вэбу» по производству памперсов для детей потеряла конкурентные преимущества. Спрос на памперсы падает. Появилось много конкурентов, продукция которых пользуется большей популярностью. Необходимо помочь компании восстановиться, заинтересовать клиентов посредством внедрения инноваций. Для этого создается венчурная команда.

Задания:

1. Создать венчурную команду. В команде четыре человека.
2. Распределить роли среди участников команды. На презентации нового продукта необходимо назвать роль каждого участника.
3. Придумать новое интересное название для компании, девиз.
4. Дать рекомендации по организационным изменениям.
5. Придумать, как можно улучшить памперсы, чтобы заинтересовать клиентов. Нарисовать памперсы будущего. Приветствуются креативные идеи.
6. Описать новую форму одежды сотрудников и корпоративную культуру компании (основные ценности, принципы, правила).
7. Сделать презентацию проекта.

Тема: Психология финансового поведения

Цель: выработка навыков анализа консультативной ситуации, связанной с консультированием клиентов с финансовыми проблемами. Развитие аналитического мышления.

Необходимо проанализировать ситуацию с точки зрения причин возникновения проблемы. Разработать структуру психологического воздействия исходя из выделенных причин.

Структура анализа ситуативной задачи:

- причины возникновения;
- специфика проявления;
- план консультирования клиента;
- техники и упражнения, которые возможно использовать для реализации плана консультирования.

Задание № 1

Анна 27 лет. Взяла ипотеку в иностранной валюте до кризиса 2008 года. И спустя несколько лет, в связи с обвалом рынка и изменением курса валют, сумма ее кредита почти в два раза превышала стоимость самой квартиры. А ежемесячные платежи отнимали почти все заработанные деньги. Заставляя ее чувствовать себя совершенно измотанной и неспособной что-либо изменить. Она предпринимала много попыток как-то исправить ситуацию на внешнем уровне: обращалась в банк, подавала судовые иски и т.д. Но все безрезультатно. Для оказания дополнительной помощи обратилась за помощью к психологу.

Задание № 2

Павел 42 года, работал госслужащим. Купили старшему сыну от первого брака квартиру. Потом его внезапно уволили, и пришлось откупаться, чтоб не было уголовного дела. Скрыл проблемы от жены, занял у своей старшей сестры большую сумму на год, думал, утрясется все на работе и отдаст. Не утряслось. Первое время проживали на деньги жены. Через полгода устроился на неплохую работу, но сразу на новом месте много денег не заработать, а сестра стала просить деньги обратно. Пришлось взять крупный кредит под залог дома. Сестре долг отдали, а вот банку уже не смогли. Пришлось продать дом в целях погашения кредита. Самостоятельно разработать стратегию для решения проблем он не смог и обратился за помощью к психологу.

Задание № 3

Приведите примеры, в которых подтверждаются выявленные психологами тенденции изменения нормы временных предпочтений, например, из сферы потребительского поведения (своего или своих знакомых). Примеры могут затрагивать покупки пищевых продуктов (в мелких или крупных расфасовках) или покупки капитальных товаров со скидками или без скидок.

Задание № 4

Объясните какими психологическими эффектами могут быть вызваны данные тенденции?

А) В понедельник в первые 45 минут работы биржи цены падают. В течение недели они достигают своего максимума к концу рабочего времени в пятницу. Таким образом, повышение курсов наблюдается накануне выходных дней. Тот же эффект повышения можно проследить накануне праздников.

Б) В декабре курсы ниже среднегодовых, а в январе — выше.

Задание № 5

Проанализируйте конкретный пример из вашей жизни – отношение вашего знакомого/родственника к налоговой системе.

Объясните, в чем, на ваш взгляд, причина подобного поведения?

• Тематика рефератов и методические рекомендации по их написанию

1. Понятие «человек» в экономике и психологии.
2. Психологические проблемы взаимосвязи человека с миром вещей (У. Джемс, Э. Фромм, Б.Г. Ананьев, А.И. Китов).
3. Своеобразие экономического и психологического подходов в определении предмета и задач экономической психологии.
4. Современное состояние исследований по экономической психологии в России и за рубежом.
5. Важнейшие проблемы исследований в американской и европейских научных школах экономической психологии.
6. Модели коллективного взаимодействия в экономической психологии.
7. Теории выбора экономического решения в условиях риска.
8. Когнитивные компоненты и факторы экономического поведения.
9. Эмоциональные факторы экономического поведения.
10. Мотивационные механизмы экономического поведения
11. Компоненты и структура экономического сознания.
12. Экономические мотивы и интересы.
13. Динамика экономического сознания.
14. Этапы и механизмы экономической социализации.
15. Экономическая социализация взрослых.
16. Особенности современной государственной политики в области занятости населения.
17. Особенности мотивации занятости в разных возрастных и социальных группах.
18. Основные виды психологической помощи безработному населению.
19. Предпринимательство как социально-психологическое явление.
20. Основные концепции предпринимательской деятельности.
21. Психологические факторы успешного предпринимательства.
22. Мотивация предпринимательской деятельности.
23. Психологический портрет предпринимателя.
24. Современные зарубежные исследования в области психологии денег.
25. Изучение установок по отношению к деньгам в классических направлениях психологии.
26. Деньги и душевное здоровье.

27. Типология денежного поведения.
28. Психология финансового поведения.
29. Влияние денег на формирование личности.
30. Проблема богатства и бедности.
31. Факторы потребительского выбора.
32. Типичные эффекты потребительского поведения.
33. Модели избирательного поведения потребителя.
34. Личность и потребительский выбор.
35. Психология инвестиционного поведения.
36. Психологические проблемы адаптации личности к рыночной экономике.
37. Способы психологической защиты при экономической дезадаптации.

Методические указания по написанию и оформлению рефератов

Реферат – письменная работа по определенной научной проблеме, краткое изложение содержания научного труда или научной проблемы. Он является действенной формой самостоятельного исследования научных проблем на основе изучения текстов, специальной литературы, а также на основе личных наблюдений, исследований и практического опыта. Реферат помогает выработать навыки и приемы самостоятельного научного поиска, грамотного и логического изложения избранной проблемы и способствует приобщению студентов к научной деятельности.

Последовательность работы:

1. Выбор темы исследования.

Тема реферата выбирается студентом по коду зачетной книжки и (или) на основе его научного интереса. Также помощь в выборе темы может оказать преподаватель.

2. Планирование исследования.

Включает составление календарного плана научного исследования и плана предполагаемого реферата. Календарный план исследования включает следующие элементы:

- выбор и формулирование проблемы, разработка плана исследования и предварительного плана реферата;
- сбор и изучение исходного материала, поиск литературы;
- анализ собранного материала, теоретическая разработка проблемы;
- сообщение о предварительных результатах исследования;
- литературное оформление исследовательской проблемы;
- обсуждение работы (на семинаре, в студенческом научном обществе, на конференции и т.п.).

Каждый элемент датируется временем начала и временем завершения.

План реферата характеризует его содержание и структуру. Он должен включать в себя:

- введение, где обосновывается актуальность проблемы, ставятся цель и задачи исследования;
- основная часть, в которой раскрывается содержание проблемы;
- заключение, где обобщаются выводы по теме и даются практические рекомендации.

3. Поиск и изучение литературы

Для выявления необходимой литературы следует обратиться в библиотеку или к преподавателю. Подбранную литературу следует зафиксировать согласно установленному на дату написания реферата ГОСТу по библиографическому описанию произведений печати. Подбранная литература изучается в следующем порядке:

- знакомство с литературой, просмотр ее и выборочное чтение с целью общего представления проблемы и структуры будущей научной работы;

- исследование необходимых источников, сплошное чтение отдельных работ, их изучение, конспектирование необходимого материала (при конспектировании необходимо указывать автора, название работы, место издания, издательство, год издания, страницу);

- обращение к литературе для дополнений и уточнений на этапе написания реферата. Для разработки реферата достаточно изучение 4-5 основных источников и/или важнейших статей по избранной проблеме. При изучении литературы необходимо выбирать материал, не только подтверждающий позицию автора реферата, но и материал для полемики.

4. Обработка материала.

При обработке полученного материала автор должен:

- систематизировать его по разделам;

- выдвинуть и обосновать свои гипотезы;

- определить свою позицию, точку зрения по рассматриваемой проблеме;

- уточнить объем и содержание понятий, которыми приходится оперировать при разработке темы;

- сформулировать определения и основные выводы, характеризующие результаты исследования; - окончательно уточнить структуру реферата.

5. Оформление реферата.

При оформлении реферата рекомендуется придерживаться следующих правил:

- следует писать лишь то, чем автор хочет выразить сущность проблемы, ее логику;

- писать последовательно, логично, доказательно (по схеме: тезис – обоснование – вывод);

- соблюдать правила грамматики, писать осмысленно, не злоупотребляя наукообразными выражениями.

При изложении материала необходимо придерживаться принятого плана.

Реферат печатается на стандартном листе бумаги формата А4. Левое поле – 20 мм, правое – 15 мм, верхнее и нижнее – 20 мм. Шрифт Times New Roman размером 14, межстрочный интервал 1,5. Абзацный отступ 1,25 см.

Каждый новый раздел начинается с новой страницы; это же правило относится к другим основным структурным частям работы (введению, заключению, списку литературы, приложениям и т.д.).

В работе можно использовать только общепринятые сокращения и условные обозначения.

Важным моментом при написании реферата является оформление ссылок на используемые источники. При их оформлении следует придерживаться следующих правил:

- текст цитаты заключается в кавычки и приводится в той грамматической форме, в какой он дан в источнике, с сохранением особенностей авторского написания;

- каждая цитата должна сопровождаться ссылкой на источник;
- научные термины, предложенные другими авторами, не заключаются в кавычки.

При цитировании текста цитата приводится в кавычках, а после нее в квадратных скобках указывается ссылка на литературный источник по списку использованной литературы и номер страницы, на которой в этом источнике помещен цитируемый текст. Например: [15, с. 237-239]. Возможно оформление ссылок при цитировании текста в виде концевых сносок со сквозной нумерацией.

Критерии оценки реферата:

- Оригинальность текста составляет свыше 75% - 3 балла
- Оригинальность текста составляет 50-74 % - 2 балла
- Оригинальность текста составляет 25-49 % - 1 балл
- Оригинальность текста составляет менее 25% - 0 баллов
- привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. публикации последних лет) – 2 балла
- реферат опирается на учебную литературу и/ или устаревшие издания – 1 балл
- Отражение в плане ключевых аспектов темы – 2 балла;
- Фрагментарное отражение ключевых аспектов темы – 1 балл;
- Полное соответствие содержания теме и плану реферата – 2 балла;
- Частичное соответствие содержания теме и плану реферата – 1 балла;
- сопоставление различных точек зрения по одному вопросу (проблеме) – 1 балла;
- Все представленные выводы обоснованы – 2 балла;
- Аргументирована часть выводов – 1 балл.
- Верно оформлены ссылки на используемую литературу – 1 балл
- Соблюдены правила орфографической, пунктуационной, стилистической культуры – 1 балл;
- Соблюдены требования к объёму реферата – 1 балл.

Тематика эссе и методические рекомендации по их написанию

В конце изучения темы «Экономическое сознание» студенты пишут эссе об экономико-психологических явлениях «Сочинение с заданной концовкой».

Задание состоит в том, что следует написать небольшое сочинение (3-5 страниц), конец которого уже известен (определяется ведущим с помощью жребия).

Примеры концовок:

1. «...Власть и выгода, блеск и слава: кто не касается их, тот воистину чист. Но тот, кто касается, а не имеет на себе грязи, тот чист вдвойне»;
2. «...Добротой часто можно причинить вред, поэтому, когда хочешь сделать добро, тщательно все обдумай. Из неудачи нередко можно извлечь полезный урок, поэтому промахи – лучшие подарки судьбы»;
3. «...Хладнокровно смотри на других. Хладнокровно слушай других. Хладнокровно размышляй. Хладнокровно переживай».

Основные требования к написанию эссе

Эссе – это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем соответствующей дисциплины или самостоятельно избранная

студентом по проблематике читаемого курса. Цель написания эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого подхода к пониманию и осмыслению проблем научного знания, возможности его прикладного использования, а также навыков письменного изложения собственных мыслей и отношения к различным социально-психологическим и общественным явлениям.

По своей структуре эссе содержит следующие разделы:

1. титульный лист;
2. содержание, или краткий план, выполняемой работы;
3. введение;
4. основную часть, включающую 1-2 параграфа;
5. заключение;
6. список использованной литературы (библиографию).

В зависимости от специфики изучаемой дисциплины формы представления эссе и его тематика могут значительно различаться. В некоторых случаях это может быть анализ отечественной или зарубежной литературы по какой-либо проблеме или аналитический обзор периодической печати по тому или иному вопросу. В эссе может быть также реализован сравнительно-аналитический подход к освещению психологических феноменов в современной отечественной и зарубежной литературе.

В эссе может быть реализована попытка самостоятельного осмысления того или иного аспекта практического применения психологических знаний. Эссе может основываться на описании и обобщении авторской позиции в том или ином литературном источнике (монография, книга, статья в журнале).

Требования к оформлению и содержанию эссе

Эссе должно быть напечатано 14 шрифтом через 1,5 интервала (MS Word), общим объемом от 3 до 15 (примерно) страниц. Страницы эссе должны иметь сквозную нумерацию. Первой страницей является титульный лист, на котором номер страницы не проставляется.

Введение

Введение должно включать обоснование интереса выбранной темы, ее актуальность или практическую значимость. Важно учесть, что заявленная тема должна быть адекватна раскрываемому в эссе содержанию, иначе говоря, не должно быть рассогласования в названии и содержании работы.

Основная часть

Основная часть предполагает последовательное, логичное и доказательное раскрытие заявленной темы эссе с ссылками на использованную и доступную литературу, в том числе электронные источники информации. Каждый из используемых и цитируемых литературных источников должен иметь соответствующую ссылку.

Культура оформления письменной работы, и в частности эссе обязательно включает наличие выводов по каждому разделу и общего заключения.

Заключение

Обычно содержит до 1 страницы текста, в котором отмечаются достигнутые цели и задачи, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме и перспективные направления возможных исследований по данной тематике.

Литература

Должны быть обозначены несколько литературных источников, среди которых может быть представлен только один учебник, поскольку эссе предполагает умение работать с научными источниками, к которым относятся монографии, научные сборники, статьи в периодических изданиях.

Требования к написанию и оценке эссе могут трансформироваться в зависимости от их формы и содержания, при этом особое внимание уделяется следующим критериям:

- самостоятельность выполнения работы;
- творческий подход к осмыслению предложенной темы;
- способность аргументировать основные положения и выводы;
- обоснованность, доказательность и оригинальность постановки и решения проблемы;
- четкость и лаконичность изложения собственных мыслей;
- использование литературных источников и их грамотное оформление;
- соответствие работы формальным требованиям и жанру самостоятельной работы.

Критерии оценки эссе:

- раскрыта проблемы на теоретическом уровне, с корректным использованием исторических понятий в контексте ответа – 2 балла;
- представлена аргументированная собственная точка зрения (позиции, отношения) – 2 балла;
- представлена собственная точка зрения, но не аргументирована – 1 балл;
- внутреннее смысловое единство, соответствие теме – 2 балла;
- соблюдены правила орфографической, пунктуационной, стилистической культуры – 1 балл;
- соблюдены требования к объёму реферата – 1 балл.

Составление программы психологического тренинга «Мудрый экономист»

Студентам предлагается составить **программу психологического тренинга «Мудрый экономист»**, направленного на повышение психологической компетентности клиента в различных экономических отношениях.

Примеры техник, которые могут быть применены в тренинге, проигрываются на практических занятиях:

1. психологическая игра «Дилемма узника»;
2. ролевые игры «Корпорация» и «Съемки фильма» для формирования умения выбора менеджеров и исполнителей;
3. тренинговая процедура «Анализ моментов, на которых мы теряем время» с целью самоменеджмента;
4. круглый стол (групповая дискуссия) по проблемам психологии денег;

5. тренинговые игры «Поглощение» и «Маклер» для исследования способов поведения в конкурентной среде;
6. фасилитированная дискуссия по итогам просмотра фильма «Уолл Стрит: деньги не спят».

Для составления программы тренинга рекомендуется пользоваться книгой: Сидоренко Е.В. Технологии создания тренинга. От замысла к результату. – СПб.: Издательство «Речь»; ООО «Сидоренко и Ко», 2008. – 336 с.

5. ПЕРЕЧЕНЬ ВОЗМОЖНЫХ ВОПРОСОВ ДЛЯ КОНТРОЛЯ И САМОКОНТРОЛЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

4. Понятие экономического поведения. Экономический человек как модель рационального поведения.
5. Рациональные и иррациональные факторы принятия экономических решений.
6. Экономическая мотивация и ее виды.
7. Понятие экономического эгоизма и экономического альтруизма. Их объяснение.
8. Закономерности восприятия денег.
9. Факторы, влияющие на отношение к деньгам.
10. Взаимосвязь личностных особенностей и отношения к деньгам.
11. Сберегающее поведение и его психологические аспекты.
12. Инвестиционное поведение и его психологические аспекты.
13. Психология налогообложения и уклонения от налогов.
14. Психологические особенности бедных.
15. Степень выгоды: основные закономерности, проявляющиеся в поведении.
16. Отношение россиян к налогам.
17. Модель поведения налогоплательщика.
18. Взаимодействие рынка и потребителя. Психологические функции предметов потребления в жизни человека.
19. Потребительский выбор и факторы его формирования. Мотивация потребительского поведения.
20. Психологическое воздействие цены.
21. Эффекты принятия решений в области потребительского поведения.
22. Модели потребительского поведения.
23. Сущность, задачи экономической политики государства и ее психологическое влияние на субъектов хозяйственной деятельности.
24. Закономерности восприятия экономической политики государства. Основные формы реакции населения на экономическую политику государства.
25. Психология теневой экономики.
26. Экономическое самоопределение.
27. Феномен экономического сознания как основы экономического поведения.

6. НАПИСАНИЕ ЗАКЛЮЧЕНИЙ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПСИХОДИАГНОСТИКИ

Психодиагностический аспект применения знаний экономической психологии предполагает умение студентов подбирать и применять методики диагностики психологических детерминант экономического поведения и сознания субъекта.

Студентам предлагается подобрать методики, прямо или опосредованно диагностирующие особенности экономической активности личности, а также написать **заключение** по результатам диагностики.

Примеры методик, которые могут быть использованы студентами:

1. Методика диагностики ценностных ориентаций (Ш. Шварц)
2. Морфологический тест жизненных ценностей (Сопов В.Ф., Карпушина Л.В.)
Методика «Цель – Средство – Результат» (Карманов А.А.)
3. Методика «Якоря карьеры» (Э. Шейн)
4. Психодиагностическая методика «Анализ занятости»
5. Тест предпринимательских и менеджерских способностей
6. Психодиагностическая методика «Склонность к демонстративному потреблению» (Посыпанова О.С.)
7. Стандартизированная программа исследования экономико-психологических характеристик личности (А.Л. Журавлев, Н.А. Журавлева)
8. Программа стандартизированного интервью предпринимателей (исследование Е.Б. Филинковой)
9. Методика «Мотивация успеха и боязнь неудачи» (А.А. Реан)
10. Программа исследования отношения личности к деньгам (Е.И. Горбачева, А.Б. Купрейченко)
11. Анкета для исследования долгового поведения

7. ЭЛЕКТРОННЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ

В рамках проведения курса на лекционных занятиях демонстрируются электронные презентации по темам:

Тема 1. Экономическая психология как наука

Тема 2. Экономическое поведение

Тема 3. Экономическое сознание

Тема 4. Психология денег

Тема 5. Психология предпринимательства

Тема 6. Психология финансового поведения

Тема 7. Психология потребительского поведения

Тема 8. Психологические аспекты формирования и восприятия экономической политики государства

ТРЕБОВАНИЯ К РЕЙТИНГ - КОНТРОЛЮ

Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса и консультирования студентов, по результатам выполнения различных видов работ предусмотренных учебной дисциплиной. Основными формами текущего контроля знаний являются:

- обсуждение вынесенных в планах практических занятий вопросов, тем, контрольных вопросов, выполнение практических заданий, решение задач, подготовка рефератов по различной тематике курса, разработка проектов;
- участие в дискуссиях по проблемным темам дисциплины и оценка качества проведенной работы.

Модульная работа проводится дважды за семестр в виде комплексной работы, которая включает в себя тестовые задания, практико-ориентированные задания и задачи. Максимально количество баллов, в которое может быть оценена модульная работа – 10 баллов. Максимальное количество баллов за текущую работу в семестре – 60 баллов. Промежуточная аттестация (экзамен) осуществляется в виде комплексных заданий, предлагаемые для подготовки по программе данного курса, которые включают решение ряда практических заданий. Максимальное количество баллов на экзамене – 40 баллов.

Распределение максимальных баллов по видам работы:

№ п/п	Вид отчетности	Баллы
1.	Работа в семестре:	60
	Модуль №1	
	Текущие виды работы (участие в семинарах, самостоятельное выполнение практических заданий, подготовка рефератов и др.)	20
	Модульная работа №1	10
	Модуль №1	
	Текущие виды работы (участие в семинарах, самостоятельное выполнение практических заданий, подготовка рефератов и др.)	20
	Модульная работа №2	10
2.	Экзамен	40

VIII. Перечень педагогических и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (по необходимости):

- педагогические технологии:
 - традиционная академическая лекция;
 - лекция визуализация;
 - метод малых групп;

- деловые и ролевые игры;
- тестирование;
- решение практических задач, упражнений;
- отработка психодиагностического инструментария.

- **информационные технологии:**

использование мультимедийных технологий в рамках проведения лекционных и практических занятий.

- **программное обеспечение:**

- Google Chrome - бесплатно
- Многофункциональный редактор ONLYOFFICE - бесплатное ПО
- ОС Linux Ubuntu - бесплатное ПО
- Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows - Акт на передачу прав № 1842 30.11.2020
- IBM SPSS Statistics 27 - Акт приема-передачи по договору №20201222-1 от 28.12.2020

- **информационно-справочные системы:**

- Цифровой образовательный ресурс IPRsmart (была ЭБС IPRbooks) договор № 05-5/22К от 02.08.2022
- ЭБС "ZNANIUM" договор № 283эбс от 02.08.2022
- ЭБС "ЛАНЬ" договор № 02-е/22 от 02.08.2022
- ЭБС "Университетская библиотека онлайн" договор № 14-06/2022 от 02.08.2022
- "Образовательная платформа ЮРАЙТ" договор № 03-е/22 от 02.08.2022
Срок подключения с 04 августа 2022 по 03 августа 2023
- Электронно-библиотечная система ТвГУ
<http://megapro.tversu.ru/megapro/Web>
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru/>
- Электронная библиотека диссертаций РГБ <http://diss.rsl.ru/>

- **Профессиональные базы данных:**

- База данных международных индексов научного цитирования Scopus www.scopus.com (<http://library.tversu.ru/kratie-novosti/35-about-library/resurs/488-scopus.html>) ;
- База данных международных индексов научного цитирования [Web of Science](http://library.tversu.ru/nauchnyeresursy/35-about-library/resurs/748-baza-dannykh-mezhdunarodnykh-indeksov-nauchngo-tsitirovaniya-web-of-science.html) (<http://library.tversu.ru/nauchnyeresursy/35-about-library/resurs/748-baza-dannykh-mezhdunarodnykh-indeksov-nauchngo-tsitirovaniya-web-of-science.html>) ;
- Справочно-правовая система «Консультант Плюс» www.consultant.ru (<http://library.tversu.ru/nauchnyeresursy/35-about-library/resurs/348-c.html>) ;
- Психологический навигатор - психологический портал <https://www.psynavigator.ru/> ;
- Национальная психологическая энциклопедия <https://vocabulary.ru>
- Психологический портал (базы данных) <http://www.psychology-online.net>

IX. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Лекционная аудитория, оснащенная мультимедийной техникой.

X. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины

№п.п.	Обновленный	Описание внесенных изменений	Дата и
-------	-------------	------------------------------	--------

	раздел рабочей программы дисциплины		протокол заседания кафедры, утвердившего изменения
1.	V. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Корректировка списка основной и дополнительной литературы	Протокол заседания кафедры Психология труда и клиническая психология № 1 от 31.08.2018.
2.	IV. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 1. Типовые контрольные задания для проверки уровня сформированности компетенций	Новые варианты оценочных средств	Протокол заседания кафедры Психология труда и клиническая психология № 1 от 31.08.2018.
3.	VII. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	Внесены изменения в учебную программу и методические рекомендации студентам по изучению курса	Протокол заседания кафедры Психология труда и клиническая психология № 1 от 31.08.2018.
4.	IV. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 1. Типовые контрольные задания для проверки уровня сформированности компетенций	Новые варианты оценочных средств	Протокол заседания кафедры Психология труда и клиническая психология № 1 от 03.09.2019.

5.	V. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (или модуля)	Корректировка списка основной и дополнительной литературы	Протокол № 11 от 08.06.2021 заседания кафедры «Психология труда и клиническая психология»
6.	VIII. Перечень педагогических и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	Корректировка перечня программного обеспечения и информационных справочных систем	Протокол № 11 от 08.06.2021 заседания кафедры «Психология труда и клиническая психология»
7.	V. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Корректировка списка основной и дополнительной литературы	Протокол № 1 от 29.08.2022 заседания кафедры «Психология труда и клиническая психология»
8.	IV. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике 1. Типовые задания для проверки уровня сформированности компетенции	Обновление фонда оценочных средств	Протокол № 1 от 29.08.2022 заседания кафедры «Психология труда и клиническая психология»

9.	Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	Обновление реквизитов договоров, заключенные с прямыми правообладателями ресурсов: -программное обеспечение; -информационно-справочные системы; -профессиональные базы данных.	Протокол № 1 от 29.08.2022 заседания кафедры «Психология труда и клиническая психология»
----	--	---	--