

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
Обнинский институт атомной энергетики –
филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Одобрено на заседании

Учёного совета ИАТЭ НИЯУ МИФИ

Протокол №23.4 от 24.04.2023

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

«Психология»

для направления подготовки

38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа
«Цифровой маркетинг и цифровая логистика»

Форма обучения: очно-заочная

г. Обнинск 2023 г.

Область применения

Фонд оценочных средств (ФОС) является обязательным приложением к рабочей программе дисциплины «Психология» и обеспечивает проверку освоения планируемых результатов обучения (компетенций и их индикаторов) посредством мероприятий текущей и промежуточной аттестации по дисциплине.

Цели и задачи фонда оценочных средств

Целью Фонда оценочных средств является установление соответствия уровня подготовки обучающихся требованиям ОС НИЯУ МИФИ и ФГОС высшего образования.

Для достижения поставленной цели Фондом оценочных средств по дисциплине «Психология» решаются следующие задачи:

– оценка уровня сформированности компетенций при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине «Психология» студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»;

– обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс в рамках данного курса.

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

1.1. В результате освоения ОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

<i>Код компетенций</i>	<i>Наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
УК-3	способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	З-УК-3 Знать: основные приемы и нормы социального взаимодействия; основные понятия и методы конфликтологии, технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии У-УК-3 Уметь: устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивающие успешную работу в коллективе; применять основные методы и нормы социального взаимодействия для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды В-УК-3 Владеть: простейшими методами и приемами социального взаимодействия и работы в команде

УК-9	способность использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	З-УК-9 Знать: психофизические особенности развития детей с психическими и (или) физическими недостатками, закономерностей их обучения и воспитания, особенности применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах У-УК-9 Уметь: планировать и осуществлять профессиональную деятельность на основе применения базовых дефектологических знаний с различным контингентом В-УК-9 Владеть: навыками взаимодействия в социальной и профессиональной сферах с лицами, имеющими различные психофизические особенности, психические и (или) физические недостатки, на основе применения базовых дефектологических знаний
------	--	--

1.2. Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОП бакалавриата

Компоненты компетенций, как правило, формируются при изучении нескольких дисциплин, а также в немалой степени в процессе прохождения практик, НИР и во время самостоятельной работы обучающегося. Выполнение и защита ВКР являются видом учебной деятельности, который завершает процесс формирования компетенций.

Этапы формирования компетенции в процессе освоения дисциплины:

- **начальный этап** – на этом этапе формируются знаниевые и инструментальные основы компетенции, осваиваются основные категории, формируются базовые умения. Студент воспроизводит термины, факты, методы, понятия, принципы и правила; решает учебные задачи по образцу;

- **основной этап** – знания, умения, навыки, обеспечивающие формирование компетенции, значительно возрастают, но еще не достигают итоговых значений. На этом этапе студент осваивает аналитические действия с предметными знаниями по дисциплине, способен самостоятельно решать учебные задачи, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя коррекцию в ходе работы, переносит знания и умения на новые условия;

- **завершающий этап** – на этом этапе студент достигает итоговых показателей по заявленной компетенции, то есть осваивает весь необходимый объем знаний, овладевает всеми умениями и навыками в сфере заявленной компетенции. Он способен использовать эти знания, умения, навыки при решении задач повышенной сложности и в нестандартных условиях.

Этапы формирования компетенций в ходе освоения дисциплины отражаются в тематическом плане (см. п. 4 рабочей программы дисциплины).

1.3. Связь между формируемыми компетенциями и формами контроля их освоения

№ п/п	Контролируемые темы дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
Текущая аттестация, 1 семестр			
1	«Психология» как наука и учебная дисциплина. История психологических идей и основные направления современной психологии	3-УК-3, У-УК-3, В-УК-3 3-УК-9, У-УК-9, В-УК-9	Обсуждение дискуссионных вопросов Тест Презентация по выбранному вопросу Доклад с презентацией
2	Психический мир человека. Психические процессы состояния человека	3-УК-3, У-УК-3, В-УК-3 3-УК-9, У-УК-9, В-УК-9	Обсуждение дискуссионных вопросов Тест Презентация по выбранному вопросу Доклад с презентацией
3	Психология личности	3-УК-3, У-УК-3, В-УК-3 3-УК-9, У-УК-9, В-УК-9	Обсуждение дискуссионных вопросов Тест Презентация по выбранному вопросу Доклад с презентацией
4	Психология общения	3-УК-3, У-УК-3, В-УК-3 3-УК-9, У-УК-9, В-УК-9	Обсуждение дискуссионных вопросов Тест Презентация по выбранному вопросу Доклад с презентацией
5	Психология экономической деятельности	3-УК-3, У-УК-3, В-УК-3 3-УК-9, У-УК-9, В-УК-9	Обсуждение дискуссионных вопросов Тест Презентация по выбранному вопросу Доклад с презентацией
6	Психодиагностика как метод познания в экономической деятельности	3-УК-3, У-УК-3, В-УК-3 3-УК-9, У-УК-9, В-УК-9	Обсуждение дискуссионных вопросов Тест Презентация по выбранному вопросу Доклад с презентацией
Промежуточная аттестация, 1 семестр			
	Экзамен	3-УК-3, У-УК-3, В-УК-3 3-УК-9, У-УК-9, В-УК-9	Практические задания к экзамену

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Конечными результатами освоения программы дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям, которые приведены в п.1.1. Формирование этих дескрипторов происходит в процессе изучения дисциплины по этапам в рамках различного вида учебных занятий и самостоятельной работы.

Выделяются три уровня сформированности компетенций на каждом этапе: пороговый, продвинутый и высокий.

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня	БРС, % освоения	ECTS/Пяти-балльная шкала для оценки экзамена/зачета
Высокий <i>Все виды компетенций сформированы на высоком уровне в соответствии с целями и задачами дисциплины</i>	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Студент демонстрирует свободное обладание компетенциями, способен применить их в нестандартных ситуациях: показывает умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического или прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	90-100	A/ Отлично/ Зачтено
Продвинутый <i>Все виды компетенций сформированы на продвинутом уровне в соответствии с целями и задачами дисциплины</i>	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу, большей долей самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Студент может доказать владение компетенциями: демонстрирует способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и	85-89	B/ Очень хорошо/ Зачтено
			75-84	C/ Хорошо/ Зачтено

		иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения.		
Пороговый <i>Все виды компетенций сформированы на пороговом уровне</i>	Репродуктивная деятельность	Студент демонстрирует владение компетенциями в стандартных ситуациях: излагает в пределах задач курса теоретически и практически контролируемый материал.	65-74	D/Удовлетворительно/ Зачтено
			60-64	E/Посредственно /Зачтено
Ниже порогового	Отсутствие признаков порогового уровня: компетенции не сформированы. Студент не в состоянии продемонстрировать обладание компетенциями в стандартных ситуациях.		0-59	Неудовлетворительно/ Зачтено

Оценивание результатов обучения студентов по дисциплине осуществляется по регламенту текущего контроля и промежуточной аттестации.

Критерии оценивания компетенций на каждом этапе изучения дисциплины для каждого вида оценочного средства и приводятся в п. 4 ФОС. Итоговый уровень сформированности компетенции при изучении дисциплины определяется по таблице. При этом следует понимать, что граница между уровнями для конкретных результатов освоения образовательной программы может смещаться.

Уровень сформированности компетенции	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
высокий	высокий	высокий
	<i>продвинутый</i>	<i>высокий</i>
	<i>высокий</i>	<i>продвинутый</i>
продвинутый	<i>пороговый</i>	<i>высокий</i>
	<i>высокий</i>	<i>пороговый</i>
	продвинутый	продвинутый
	<i>продвинутый</i>	<i>пороговый</i>
	<i>пороговый</i>	<i>продвинутый</i>
пороговый	пороговый	пороговый
ниже порогового	пороговый	ниже порогового
	ниже порогового	-

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рейтинговая оценка знаний является интегральным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине и складывается из оценок, полученных в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы студентов.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины.

Текущий контроль осуществляется два раза в семестр: контрольная точка № 1 (КТ № 1) и контрольная точка № 2 (КТ № 2).

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации подводятся по шкале балльно-рейтинговой системы.

Этап рейтинговой системы / Оценочное средство	Балл	
	Минимум	Максимум
Текущая аттестация	36	60
Контрольная точка № 1	18	30
Обсуждение дискуссионных вопросов	3	5
Тест	3	5
Презентация по выбранному вопросу	9	15
Тест	3	5
Контрольная точка № 2	18	30
<i>Обсуждение дискуссионных вопросов</i>	18	30
<i>Тест</i>	3	5
<i>Презентация по назначенному вопросу</i>	3	5
<i>Тест</i>	9	15
Промежуточная аттестация	24	40
Экзамен		
<i>Тесты</i>	14,4	24
<i>Доклад с презентацией</i>	9,6	16
ИТОГО по дисциплине	60	100

Минимальное количество баллов за оценочное средство – это количество баллов,

набранное обучающимся, при котором оценочное средство засчитывается, в противном случае обучающийся должен ликвидировать появившуюся академическую задолженность по текущей или промежуточной аттестации. Минимальное количество баллов за текущую аттестацию, в т.ч. отдельное оценочное средство в ее составе, и промежуточную аттестацию составляет 60% от соответствующих максимальных баллов.

Студент считается аттестованным по разделу, зачету или экзамену, если он набрал не менее 60% от максимального балла, предусмотренного рабочей программой.

Студент может быть аттестован по дисциплине, если он аттестован по каждому разделу, экзамену и его суммарный балл составляет не менее 60.

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Направление **38.03.02 «Менеджмент»**

Образовательная программа **«Маркетинг»**

Дисциплина **Психология**

Типовые практические задачи

Задание 1.

Аннотирование статьи

Ниже приведены выдержки из Главы 2 “Социокультурный подход к экономико-психологическим проблемам” учебного пособия “Экономическая психология”. Внимательно изучите текст, выполните следующие задания:

1. Проанализируйте основные теоретические подходы к предмету экономической психологии, которые сложились в современной науке.
2. Сформулируйте основные положения каждого из этих подходов.
3. Какой из подходов вам наиболее близок?
4. Подготовьте аннотацию данной статьи.

Экономическая психология зародилась на Западе как прикладная наука, вытекающая непосредственно из нужд развивающейся экономической теории. Ее задачей являлось исследование практических причин несоответствия поведения «экономического человека» тем теоретическим допущениям, на которых его модель строится в рамках той или иной концепции. В СССР экономическая психология зародилась как наука о психологических условиях эффективного хозяйствования. С начала реформ она изменила направление прикладных исследований, сосредоточившись на вопросах «почему "не идут" те или иные реформы»... Попытка объяснения любых «человеческих» проблем, возникших в процессе реформ, неизбежно вводит предмет обсуждения в область целого ряда наук, предметом которых является изучение культуры того или иного общества. Трансформация такого масштаба, которая проходит сейчас в России, – это не трансформация экономики, а перемена самого типа культуры. Любая такая ломка осуществляется людьми со сложившейся системой ценностей, правил и норм поведения, традиций и обычаев хозяйствования, которые не могут быть объектом произвольного конструирования... Сейчас стало очевидно, что с распадом СССР, когда общая идеология была сброшена, Россия оказалась миром народов, живущих в разных исторических эпохах и культурах... Чтобы экономическая психология стала не только описательной, но и объясняющей наукой, ей необходимо выйти за

свои рамки и обратиться к культурологии, социологии, этнографии, истории и другим наукам. Такой подход называется социокультурным и является традиционным для отечественной психологии... Основным методологическим принципом экономической психологии выступает историко-генетический, позволяющий рассматривать явления в конкретно-исторических условиях их саморазвития и строить логическую схему реальности, позволяющую объяснить эмпирические процессы, а также принцип гуманитарно-личностного подхода, дающий возможность связать эволюцию общественного организма с типом культуры и личности... Союз микро- и макроэкономики с психологией порождается разными проблемами. Микроэкономика, исходя из представлений о достаточно устойчивой экономической реальности, соответствующей определенной экономической формации и определенному типу цивилизации, дает ответы субъектам экономических отношений микроэкономической среды – владельцу (группе владельцев) фирмы, предпринимателю, банкиру о том, как оптимизировать свою деятельность, повысив ее экономические показатели. Макроэкономическая психология является необходимым инструментом выработки экономической политики. Она способна ответить на вопрос, возможно ли использование моделей успешных макроэкономических преобразований какого-либо государства в других странах и культурах, отличающихся менталитетом, национальным характером, «народным духом». Она может определить, насколько успешно будет выполняться в данной макроэкономической среде тот или иной нормативный акт системы экономического законодательства. Она поможет в предсказании экономической активности населения в плане инвестиций...

В свете сказанного становится понятно, что типичное отношение групп людей к экономическим ценностям (связанным с хозяйственной деятельностью) и экономическое поведение, основанное на такой системе ценностей, составляет предмет экономической психологии, которая может рассматриваться как одно из направлений социальной психологии... В последние годы предпринимаются попытки уточнить предмет экономической психологии как психологами, так и экономистами. Психолог О.С. Дейнека понимает экономическую психологию как результат интеграции научного познания на стыке политической экономии и частных экономических науки, и социальной психологии. Предметом экономической психологии является отражение хозяйственных отношений в сознании и поведении человека. В рамках этой дисциплины изучаются эффекты и феномены экономического поведения, механизмы и закономерности экономической деятельности, алгоритмы и модели, описывающие экономические предпочтения, выбор, решения и факторы, влияющие на опыт хозяйствования.

Таким образом, экономическая психология – это психология хозяйствующего субъекта. Им может быть один человек, семья, организация, государство или нация, т. е. объект исследования экономической психологии может быть представлен на разных уровнях – микро-, мезо- и макроэкономическом. Далее автор пишет, что «в рамках этой дисциплины изучаются эффекты и феномены экономического поведения, механизмы и закономерности экономической деятельности, алгоритмы и модели, описывающие экономические предпочтения, выбор, решения и факторы, влияющие на опыт хозяйствования». Из этого можно понять, что, учитывая многообразие экономико-психологических

подходов и плоскостей их применения, автор заостряет внимание на феномене экономического сознания, присущего хозяйствующему субъекту, что является традиционным для отечественной психологии. Под экономическим сознанием понимается системная составляющая сознания, высший уровень психического отражения экономических отношений общественно развитым человеком. Далее О. С. Дейнека выделяет некоторые компоненты структуры экономического сознания.

* Экономические эмоции и чувства, окрашивающие процесс приобретения, коллекционирования, заготовок и т.д.: эмоции практические (удовлетворение от результатов и процесса труда), гностические (связанные с познанием), глористические (желания признание и почета), пунические (желание преодолеть опасность, испытать азарт, риск), альтруистические или эгоистические при обмене и распределении.

* Перцептивная сфера экономического поведения (исследования восприятия денег, отношения к вещам, товарам, услугам, неосознаваемая перцепция в рамках маркетинговой ветви экономической психологии – психология потребителя, рекламы; методы продаж).

* Экономические представления и экономическое мышление: представления о том, как функционирует экономика, создается субъективный экономический образ; способность субъект-социального человека или социальной группы отражать, осмысливать экономические явления, познавать их сущность, усваивать и соотносить экономические понятия, категории, теории с требованиями экономических законов, с реальностью и на основе этого строить свою экономическую деятельность. Волевые компоненты экономического сознания – это экономические нормы, экономический интерес, экономический поступок, деятельность и т. д. Такое понимание предмета и задач экономической психологии предоставляет огромный исследовательский простор науке. Особенности проявления психических процессов, свойств и состояний, а также сознания, имеющих экономическое содержание, еще ждут своих методологов и исследователей-практиков. Экономисты также предпринимают попытки определить предмет экономической психологии и систематизировать ее задачи. М. К. Бункина и В.А. Семенов отмечают, что «экономическая психология раскрывает процесс познания экономической реальности, состоящий из восприятия, представления и мышления», и включает следующие взаимосвязанные аспекты изучения:

* побуждения или мотивы деятельности экономического человека;

* экономическое сознание личности, формирующееся на основе жизненных переживаний, накопленного опыта, преодоления трудностей; * бессознательное начало в психике индивида и масс (иллюзии, ажиотаж, страхи и психозы), возникающее из закрепившихся в памяти событий, взаимосвязей, эмоций; * экономическое поведение, активные волевые действия, целенаправленно изменяющие окружающую среду. Итак, молодая отечественная экономическая психология претендует на решение широкого спектра проблем, находящихся на стыке психологии и экономической науки, хозяйственной деятельности (как особого рода деятельности) и поведенческих факторов.

Критерии и шкала оценивания.

При оценке знаний необходимо учитывать правильность и осознанность

изложения содержания вопросов, полноту раскрытия понятий, точность употребления научных терминов, степень сформированности умений, самостоятельность ответа, речевую грамотность и логическую последовательность ответа.

Оценка «отлично»: ответы полные, даны на все вопросы; четко и правильно даны определения и раскрыто содержание понятий; верно использованы научные термины.

Оценка «хорошо»: раскрыто основное содержание вопросов (при ответе на 5 вопросов или 4 вопроса); в основном правильно даны определения понятий и использованы научные термины; ответ самостоятельный; определения понятий неполные, допущены незначительные неточности в демонстрации на наглядных пособиях, допущены нарушения последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных терминов.

Оценка «удовлетворительно»: не полно раскрыто содержание всех вопросов или 3-4-х вопросов; допущены ошибки и неточности в использовании научной терминологии, определений понятий, допущены ошибки при демонстрации.

Оценка «неудовлетворительно»: основное содержание вопросов не раскрыто; не даны ответы на вспомогательные вопросы преподавателя; допущены грубые ошибки в определении понятий, при использовании терминологии.

Задание 2.

В трудах каких крупнейших экономистов значимо присутствуют психологические факторы? Какие параметры психики человека при этом рассматриваются.

Задание 3. В экономической теории спроса представлена аксиома «жадности», суть которой заключается в следующем: «Если корзина А содержит такие же товары, что и корзина В, но хотя бы на одну единицу одного товара больше, то корзина А всегда будет предпочитаться корзине В».

Приведите примеры нерационального с экономической точки зрения выбора, опровергающего аксиому «жадности». Проанализируйте ситуации и объясните причины нерационального поведения.

Задание 4. В реальной жизни человеку часто приходится делать выбор из двух или более возможностей, каждая из которых имеет свою вероятность (например, покупать или нет лотерейный билет, в каком банке хранить сбережения и т.д.). Известны следующие виды систематических ошибок, допускаемых при оценке вероятностей:

А) эффект наглядности – переоценка вероятности ярких, запоминающихся событий;

Б) эффект эгоцентризма – использование преимущественно собственного опыта и недостаточный учет априорной информации;

В) эффект Ирвина – переоценивается вероятность желательного события и недооценивается – нежелательного;

Г) эффект края – недооценивается возможность вероятных событий и переоценивается – маловероятных;

- Д) эффект якоря – влияние точки отсчета, с чем сравнивается;
- Е) эффект Монте-Карло – при оценке вероятностей двух последовательных независимых событий человек стремится установить между ними связь;
- Ж) эффект Стоунера – позитивный сдвиг риска в групповых решениях по отношению к индивидуальным решениям.

Проанализируйте:

- какой эффект используется страховыми компаниями;
- какой эффект проявился в массовом риске вкладчиков МММ;
- какой эффект проявляется в пренебрежении к предостережениям не связываться с наперсточниками;
- какой эффект используется разорившейся компанией, которая уговаривает вкладчиков не доводить дело с выплатами им долга до суда, поскольку в таком случае они хоть что-нибудь получат.

Задание 5. Каким образом, по вашему мнению, отношение человека к рыночной системе зависит от:

- 1) уровня его доходов;
- 2) перемен в его материальном положении;
- 3) мировоззрения;
- 4) системы окружающей информации.

Определите роль каждого фактора отдельно, затем проанализируйте их возможные сочетания.

Задание 6.

Установите соответствие между типом темперамента и особенностями экономического поведения индивида:

Тип темперамента	Особенности экономического поведения
Холерик	реактивность, слабо выраженная чувствительность к внешним воздействиям, стремление самому воздействовать на внешний мир, пластичность
Меланхолик	слабая чувствительность, ригидность, уравновешенность, терпеливость и выдержанность
Сангвиник	эмоциональная возбудимость, активность, слабо выраженная пластичность, неуравновешенность и несдержанность
Флегматик	высокая чувствительность, низкая активность, ригидность, слабость эмоциональных реакций

Задание 7.

Аннотирование статьи

Ниже приведены выдержки из статьи А.А. Максименко “Монетарные стратегии экономического поведения молодежи”. Внимательно изучите текст, выполните следующие задания:

1. Выделите основные монетарные стратегии экономического поведения молодежи.
2. Сформулируйте различия в отношении к деньгам московской молодежи и молодых людей из регионов России.

3. Каким образом локус контроля влияет на отношение к деньгам молодежи?

4. Подготовьте аннотацию данной статьи.

Под стратегиями экономического поведения понимаются такие цели (временные предпочтения, готовность использовать собственные ресурсы и ожидание помощи со стороны окружающих), реализация которых, согласно представлениям человека, позволяет сделать жизнь наиболее эффективной. При этом монетарным они становятся при включении в стратегии экономического поведения денежного аттитюда – отношения к деньгам, стратегий обогащения, готовность ради денег пойти на те или иные жертвы.

Монетарные стратегии экономического поведения молодежи

... В монетарных стратегиях экономического поведения молодежи России проявляются тенденции оптимизма, отражающие свойственный этому возрасту образ идеального будущего. У юношей и девушек есть определенные планы как в отношении своих занятий, профессионального становления, так и в отношении уровня своих доходов в будущем. В их жизненных планах находит место предприимчивость, большое желание в будущем иметь собственное дело. Кроме того, молодежь демонстрирует готовность работать сверхурочно при большей оплате труда, но в то же время к себе как работнику относится щадяще, ориентирована на сохранение своего здоровья и не готова эмигрировать с целью заработков. Молодые люди не скрывают, что в своих планах они полагаются на удачу, а основным фактором материального успеха считают везение. К такому же заключению пришли О.С. Дейнека и М.В. Свинцов, причем последний предложил социокультурное объяснение этому: «...в полном соответствии с традициями российской социокультуры добиваться всего упорным трудом считается уделом людей не вполне удачливых и не сулит достижения материальных высот». Современной российской молодежи присущи те характерные качества, которые всегда отличали ее от других возрастных групп. Это – оптимизм с элементами идеализма в планах, склонность к риску, более высокие, чем в других возрастных группах, уровень эгоизма, мобильности, завистливости и др. Однако за последние годы изменилась трудовая мотивация молодых людей: от ориентации на интересный, содержательный труд к направленности на высокий заработок. Отмечается устойчивое повышение уровня притязаний молодежи, которая постепенно становится более самостоятельной, чем раньше. Иногда в этом просматриваются черты социальной инкапсуляции, когда потеряно доверие к другим и полагаться можно только на самого себя. Участвовавшие в исследовании респонденты рассматривают образование как такое средство, которое сделает их труд более оплачиваемым и продуктивным, при этом в их поведении прослеживаются элементы формальности – получение диплома о высшем образовании как путевки в дальнейшую жизнь, принятие возможности в будущем работать не по выбранной специальности и т.п. Готовность незаконно зарабатывать деньги в сознании молодых людей положительно связана с их ориентацией на профессию, которая пользуется в обществе наибольшим спросом, является престижной. Но более тревожным является то, что они терпимо относятся к незаконным действиям других людей (например, к неуплате налогов). Такая позиция молчаливого одобрения способствует формированию социально равнодушных людей. Молодежь не согласна с тем, что ее жизнь «однодневна», но

и не строит далеко идущих планов. Одновременно с этим выявлена связь между несформированностью жизненных планов у юношей и девушек и их представлением о нецелесообразности перспективного планирования будущего материального и социального положения. Данные результаты во многом объясняют отсутствие понимания молодежью образа своего будущего. Сравнение отношения британских и российских молодых людей к различным способам обогащения позволило выявить ряд различий. Так, А. Фенем и Р. Окамура получили в 1998 г. на британской выборке следующие результаты.

... Первый фактор, имеющий «вес» 2,76, был назван авторами исследования «кошмар» (как антоним устоявшегося понятия «американская мечта»), поскольку он указывал на то, что деньги приобретаются благодаря нечестности и непорядочности, жадности и скупости, нужным связям и друзьям, везению и удаче при отсутствии каких-либо способностей.

Второй фактор («вес» - 1,90) был назван «мечта», так как именно умственные способности, талант и терпение, бережливость, упорная работа требовались, чтобы «приобрести состояние».

Третий фактор («вес» - 1,11), названный «амбиции», включал такие позиции, как желание, амбиции и риск. Как указывалось выше, полученные на отечественной выборке результаты отличаются от данных А. Фенема и Р. Окамура.

Первый фактор («вес» - 2,74), названный «Дон Кихот», отражает получение денег с помощью способностей, честности и порядочности и отсутствия жадности и скупости. Это, безусловно, нравственный способ приобретения денег. На фоне положительных факторных нагрузок таких признаков, как образование и трудолюбие рассматриваемая стратегия получения денег выглядит идеалистически. Возможно, таким способом деньги действительно зарабатывают, а не «делают». Второй по «весу» (1,78) фактор был назван «Емеля». Он включал такие признаки, как нужные связи и везение, удача. Кроме того, в данный фактор вошли с отрицательным знаком образование, трудолюбие, усердие. Этот самый легкий способ получения денег связан с «портретом» бездельника, ловца удачи, уверившего в то, что деньги могут прийти сами собой, без усилий, «по щучьему веленью». Мечта о таком способе достижения денег имеет общечеловеческую природу и представлена не только в русском фольклоре, но и эпосе, сказаниях народов других стран. Однако, как отмечает В.С. Магун, «специфика России в том, что эти мечты о «поле чудес» получили мощное психологическое подкрепление, связанное переходом к принципиально новому строю общественной и экономической жизни, переходом, который сопровождался взлетом ожиданий и надежд, в том числе и на легкие способы обогащения». Третий фактор («вес» - 1,36) – «Скупой рыцарь» – выражает степень согласия с тем, что деньги можно заработать благодаря сочетанию терпения, бережливости и отсутствию желаний, амбиций. Эта позиция, направленная на пресечение всякого рода трат, имеет явно пассивный характер.

В рассмотренных выше факторах нашло отражение идеалистическое и одновременно противоречивое представление российской молодежи о различных способах обогащения... В этой связи важно признать, что конкуренция на уровне массового сознания привела российское население в состояние растерянности, которое, в свою очередь, повлияло на ценностный мир молодежи, ставший крайне

противоречивым и хаотичным. В этом усматривается релятивизация ценностей, как глобальная тенденция нравственной динамики современного общества: человеку все труднее разобраться, что хорошо, а что плохо, что одобряется, а что осуждается. В таких аморфных условиях, как отмечает О.С. Дейнеко, резко возрастает психологическая нагрузка на «живущего в них человека, его психика несет бремя конфликт ценностей». Так, в результате факторного анализа отношения молодежи к деньгам обнаружилось, что современные юноши и девушки стали «заложниками» конфликта ценностей, основанного на конкуренции традиционной модели ценностно-рационального типа, типичной для русской культуры, и модели целерационального типа, свойственной западному обществу. Российская молодежь, следуя распространенной установке «не дать деньги в займы – проявить бессердечие», сама при этом испытывает неудовлетворенность жизненными условиями в обществе при перманентном недостатке денег.

С помощью опросника «На что бы Вы решились ради денег?» выяснилось, какими ресурсами молодежь готова жертвовать ради своего обогащения. Анализ полученных данных показал значимые различия в монетарных стратегиях экономического поведения молодежи Москвы и регионов России. Так, молодые люди из регионов характеризуются социальными установками жениться (выйти замуж) по расчету, переехать в другую страну и выполнять работу, которая им не нравится. То есть провинциальная молодежь проявляет готовность приносить в жертву ради денег собственную независимость (брак по расчету), изменять привычный образ жизни, культурную среду, круг общения, возможность самореализоваться в профессиональной деятельности. Юноши и девушки из столицы демонстрируют намерения обмануть бизнес-компаньона и дать или получить взятку, т.е. они в большей степени, чем провинциальные сверстники, готовы идти на риск, сопряженный с нарушениями моральных принципов...

Молодые люди из регионов чаще испытывают отрицательные эмоции, связанные с тратами денег. Они больше склонны к самоограничению и материально депривированы, реже используют деньги как инструмент в межличностном взаимодействии, чаще наделяют их смыслом безопасности. Для их сверстников из столицы деньги - это и власть, и средство межличностного взаимодействия, и предмет гордости.

Анализ личностных детерминант стратегий экономического поведения молодежи выявил существенную роль локус-контроля. Положительная связь между интернальностью и компонентами отношения к деньгам проявилась только в пунктуальности оплаты счетов и оценке зависимости количества денег от усилий и способностей человека. В остальном экстерналы меньше контролируют финансовую ситуацию с точки зрения возможности изменить ее, больше проявляют озабоченность деньгами, думают о них, фантазируют о том, как можно их потратить, чаще используют деньги как психотерапевтический фактор. Они больше

надеются на силу денег, считая их единственным средством, которое может решить все их проблемы. Кроме того, интерналы меньше используют деньги как власть над другими и реже придают им значение престижности...

Задание 8. Интерпретация афоризмов

Проанализируйте представленные ниже афоризмы известных мыслителей. Выберите наиболее понравившиеся высказывания и обоснуйте свой выбор.

Отберите высказывания, с которыми вы не совсем согласны и прокомментируйте их.

Человеку не нужно ничего сверх того, что ему дала природа. За исключением денег. Ю. Бестер

Деньги нужны даже для того, чтобы без них обходиться. О. Бальзак

Деньги не имеют значения – пока они у вас есть. Дж. Миллер

Деньги – это чеканенная свобода. Неизвестный

Если у вас нет денег, вы все время думаете о деньгах. Если у вас есть деньги, вы думаете уже только о деньгах. П. Гетти.

Деньги стоят слишком дорого. Р. Эмерсон

Человек может долго жить на деньги, которых ждет. У. Фолкнер

О жизни и деньгах начинают думать, когда они подходят к концу. Э. Кроткий

Чем больше у тебя денег, тем больше знакомых, с которыми ничто тебя не связывает, кроме денег. Т. Уильямс

Когда человек говорит, что деньги могут все, знайте: у него их нет, и никогда не было. Э. Хау

Если деньги – все, что вам нужно, то это все, что вы получите. Неизвестный

Задание 9.

А. Макаревич в одной из своих песен призывал: «Давайте делать паузы в словах...» Нужны ли они в разговоре? Поясните функцию пауз на следующих примерах.

В «Записных книжках» К. С. Станиславского мы встречаем незатейливый совет старого актера молодой громкоголосой дебютантке: «Не голос усиливай — может пропасть правда, — говори реже». В диалоге пауз избегают те, кто чувствует себя тревожно и боится «зависнуть в пустоте» или спровоцировать опасный поворот в беседе. А. Моруа в своем «Искусстве беседы» писал: «Женщина, которая страшится объяснения в любви или сцены ревности, должна любой ценой не допускать в разговоре пауз. Пока люди молчат, у них есть время принять решение; кроме того, затянувшаяся пауза позволяет резко изменить тон беседы, и это не звучит диссонансом».

Задание 10.

В XVIII в. известный политик граф Честерфилд, готовя сына к дипломатической карьере, писал ему: «Говоря с людьми, всегда смотри им в глаза; если ты этого избегаешь, люди начинают думать, что ты считаешь себя в чем-то виноватым; к тому же ты теряешь возможность узнавать по выражению лиц, какое впечатление на них производят твои слова». Как вы считаете, граф дал сыну хороший совет? Какие бы рекомендации дали дипломатам вы?

Задание 11.

Напишите направления исследований экономической психологии, которые сформировались в настоящее время.

Задание 12.

Установите соответствие

Габриэль Тард	а) ввел в общую экономическую теорию такие понятия, как «отношение к чему-либо», «настроение» и «ожидания»
Гуго Мюнстерберг	б) считал, что экономическая психология имеет дело с психологическими основами экономики
Джордж Катона	в) занимался эмпирическими исследованиями в области психологии труда и рекламы

Задание 13.

Опишите основные направления работы современных исследователей в области экономической психологии

Исследователи	Основные направления работы
А.И. Китов	
В.Д. Попов	
Е.В. Шороховой	
А.Л. Журавлев	
В.П. Позняков	
А.Д. Карнышев	
О.С. Дейнека	

Задание 14.

Прочтите текст и ответьте на вопросы.

В 1982 году экономист Вернер Гут с двумя коллегами из Кельнского университета провели эксперимент в виде игры с двумя участниками под названием «Ультиматум». Суть его в следующем. Двум участникам предлагается разделить между собой некоторую сумму денег, например, 20 долларов. Деньги даются первому игроку. Затем он должен отдать от 0 до 20 долларов второму игроку. Сколько отдать, первый игрок решает сам. Если второй игрок согласится с предложением первого игрока, то деньги делятся между ними. Если же он откажется, то оба игрока лишаются денег. Эксперимент показал, что почти во всех играх второй игрок отказывался от суммы меньше 3 долларов. Со своей стороны, первый игрок очень редко предлагал такие маленькие суммы. В среднем предложение составляло 6 долларов. Интересно, что результаты игры не зависели от места проведения эксперимента (эксперимент проводился в разных странах. США, Монголия, Танзания и пр.).

1. Какую сумму предложить второму игроку, чтобы не лишиться денег и максимизировать свой выигрыш?

2. Что бы вы сделали на месте принимающего?

3. Почему большинство отказывались от суммы меньше 3 долларов?

4. Почему в среднем предложение составляло 6 долларов?

5. Какие факторы влияют на результат эксперимента?

Задание 15.

Ученые выделяют 3 вида экономического поведения: рациональное, нерациональное и инерционное.

Приведите пример на каждый вид поведения, опишите его.

Задание 16.

Установите взаимосвязь ролевых экономических функций и экономического поведения личности. Для каждой роли подберите соответствующие формы поведения.

Экономические роли	Экономическое поведение
Человек-производитель	
Человек-потребитель	
Человек-руководитель	
Человек-подчиненный	
Человек-наблюдатель	
Человек-деятель	

1. Выполнять приказы сверху, если от этого зависит удовлетворение собственных интересов;
2. Подвергать критике (мысленно или наяву) решения и действия руководителей во время их отсутствия;
3. Полагать, что, будучи на месте руководителя, он смог бы управлять более рациональным, энергичным образом;
4. Стремление к удовлетворению потребностей путем производства товаров, материальных и духовных благ, услуг;
5. Желание производить одни ценности для их обмена на другие с целью продажи;
6. Интерес к получению дохода, приумножению богатства на основе своего трудового участия в производстве;
7. Творческий интерес к производственной деятельности, получение удовлетворения в деятельностной форме существования, в труде;
8. Внутреннее побуждение к участию в производстве как к выполнению социальной миссии, внесению личного вклада в благосостояние страны;
9. Стремление к возможно более полному удовлетворению своих потребностей в средствах существования;
10. Удерживать свое властное положение и стремиться достичь более высокого ранга в управленческой иерархии;
11. Возвышаться над подчиненными, окружать себя близкими людьми;
12. Одновременная занятость многими, не связанными друг с другом видами деятельности;
13. Стремление к получению быстрых результатов, легкое расставание с действиями, не приносящими скорого, признаваемого другими эффекта;
14. Суждение о людях в зависимости от уровня проявляемой ими деятельностной активности, пусть даже показной и не результативной;

15. Отсутствие самоограничений и запретов на деятельность, связанную с вмешательством в чужие дела и выполнением непорученных действий.
16. Пользоваться авторитетом способного руководителя;
17. Реализовывать свои организаторские возможности;
18. Извлекать выгоду из своего властного положения;
19. Желание получать удовольствие, полезность;
20. Намерение удовлетворять свои потребности с минимальными затратами;
21. Стремление превзойти других в масштабах, структуре, качестве потребления, не придавая либо придавая ему показной характер;
22. Желание сочетать материальное и духовное потребление, а также потребление и накопление;
23. Пользоваться расположением вышестоящих руководителей;
24. Достигать высоких результатов своей управленческой деятельности;
25. Заботиться о своем будущем как руководителя.
26. всячески демонстрировать, что он действует в полном соответствии с указаниями своих руководителей, добросовестно исполняет служебные обязанности;
27. Имитировать исполнительность, преданность интересам руководства, в нужных случаях, восхищаться действиями руководителей;
28. Уважительно относиться к руководителю, который «не требователен ко мне, но требователен к другим подчиненным»;
29. Считать, себя обиженным, так как «руководитель несправедливо ценит меня и относится ко мне хуже, чем к другим»;
30. Безразличием к тому, что происходит, если наблюдаемое не касается непосредственно его собственного благополучия, интересов близких людей;
31. Формирование отношения к наблюдаемым событиям в зависимости от того, несут ли они выгоду для «наших» или «не наших»;
32. Повышенное любопытство, связанное с желанием узнать, как будут развиваться события, но без личного участия, способного влиять на ход событий;
33. Почитание деятельности как самоценности вне прямой связи с приносимой ею выгодой для себя и других, для государства;
34. Отсутствие неприязни к смене видов деятельности и отторжения тех ее видов, которые не соответствуют профессии, опыту;
35. Полная потеря интереса к наблюдаемому, как только оказывается, что наблюдателю следует вмешаться в происходящее в интересах пострадавших и затратить на это время, усилия, деньги, подвергнуться опасности, риску;
36. Получение удовольствия от простого наблюдения;
37. Выработка поверхностного суждения о наблюдаемом, не требующего значительного напряжения ума, проведения анализа;
38. Категоричность суждений о наблюдаемых событиях и явлениях;
39. Энергичность, мобильность, склонность к личному участию в самых разных делах, деловая активность.

Задание 17.

Соотнесите название и определение

Наименование мышления	Определение
Теоретическое экономическое	это отражение в сознании людей общественных экономических отношений в форме экономических теорий, понятий, идей, категорий
Эмпирическое экономическое	это осмысление и усвоение людьми накопленных обществом экономических знаний, в том числе оперативной экономической информации, и применение их в решении конкретных экономических задач

Задание 18.

Какими условиями жизнедеятельности человека определяется выбор модели экономического поведения? Какие экономические инстинкты влияют на экономическое поведение?

Задание 19.

Прочитайте текст и сделайте вывод. Экономическое сознание как вид общественного сознания подчиняется общим закономерностям развития его структуры. Оно имеет в науке, идеологии и общественной психологии свои компоненты, которые могут выделяться в относительно самостоятельные духовные образования. Это означает, что правомерен вопрос о выделении сфер экономического сознания, экономической науки, экономической идеологии и экономической психологии. Будучи неотъемлемой стороной экономической жизни, экономическое сознание отражает прежде всего экономические отношения, «участвует» в их реализации в качестве атрибута субъективного фактора социально-экономического развития, материализуется в деятельности трудящихся, воплощается в экономической политике, методах организации производства, обмена, потребления и т.д. Оно непосредственно связано с экономическими интересами, в которых проявляются производственно-экономические отношения.

Задание 20.

Приведите примеры... (из вашей жизни)

Экономические представления —.

Экономические мотивы —

Экономический интерес —.

Экономические цели —.

Экономические нормы —

Задание 21.

№ п/п	Вид эмоций	Характеристики
Денежное счастье		
Денежная радость		
Чувство денежного наслаждения		

Чувство денежной страсти		
Денежное огорчение		
Денежный страх		
Чувство денежного отчаяния		

Критерии оценивания решения практической задачи

При оценке решения практической задачи преподаватель придерживается следующих критериев оценивания:

- задача решена полностью, правильно – 9-10 баллов;
- задача решена правильно, но имеются отдельные неточности – 7-8 баллов;
- задача в целом решена, но допущено много ошибок – 5-6 баллов;
- при решении задачи допущены значительные ошибки или задача не решена – менее 5 баллов.

описание шкалы оценивания:

- от 90 до 100 баллов – отлично;
- от 70 до 89 баллов – хорошо;
- от 60 до 69 баллов – удовлетворительно;
- менее 60 баллов – неудовлетворительно.

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Направление 38.03.02 «Менеджмент»

Образовательная программа «Маркетинг»

Дисциплина Психология

Перечень тем семинарских занятий

Семинар № 1. Предмет, основные категории психологии менеджмента. История становления психологии менеджмента.

1. Предмет, основные категории психологии менеджмента.
2. Структура управленческой деятельности. Предмет и продукт управленческой деятельности. Субъекты управленческого взаимодействия.
3. Эволюция управленческой мысли.
 - Школа научной организации труда Ф. Тейлора.
 - Административная школа управления А. Файоля.
 - Концепция «человеческих отношений» Э. Мэйо.
 - «Группа человеческих ресурсов» Д. Мак-Грегор и К. Арджирис.
 - «Наука управления» и три основных подхода к управлению: системный, ситуационный, процессный.

Семинар № 2. Организация как управляемая социальная система.

1. Технологическая, формальная, неформальная подструктуры организации.
2. Понятия статуса и роли. Статусно-ролевая структура группы
3. Групповые ожидания, групповые нормы и правила, групповые санкции.
4. Коммуникативная структура организации и эффективность деятельности.
5. Эффективность деятельности организации, критерии ее оценки.

Семинар № 3. Социальная власть в организации. Стили управления.

- Структура власти в организации.
- Лидерство и руководство как разновидности социальной власти.
- Психологические аспекты контроля как управленческого действия.
- Понятие стиля управления. Основные подходы к исследованию проблемы стиля управления.
 - Методики изучения стиля управления.

Семинар № 4. Психологический климат в организации: управленческие аспекты.

- Понятие о психологическом климате в коллективе. Факторы, влияющие на психологический климат в коллективе.
- Социометрическая структура группы.
- Процесс группового сплочения и его влияние на характер совместной деятельности.
- Процесс группового давления и его функции в групповой жизнедеятельности.
- Роль руководителя в обеспечении благоприятного психологического климата в коллективе.

Семинар № 5. Мотивация трудовой деятельности.

1. Понятия потребности, мотива, стимула, мотивации. Их соотношение.
2. Содержательные теории мотивации.
3. Процессуальные теории мотивации.
4. Методики изучения психологических особенностей мотивации.

Семинар № 6. Психологические основы делового общения.

1. Общение как социально-психологический феномен и его роль в процессе управления. Структура общения.
2. Функции общения.
3. Виды общения.
4. Психологические особенности делового общения.
5. Способы общения.

Семинар № 7. Основные условия эффективного делового общения.

- Психологические механизмы восприятия и познания партнерами друг друга: стереотипизация, каузальная атрибуция, идентификация, эмпатия, социальная рефлексия.
- Условия эффективного обмена информацией. Обратная связь и ее роль в обеспечении эффективной коммуникации.
- Техники эффективного слушания.
- Знаковые системы как средство передачи информации: вербальная и невербальная коммуникация.
- Коммуникативные барьеры и их преодоление.
- Условия эффективного взаимодействия. Социальные мотивы и стратегии взаимодействия.

Семинар № 8. Психология организационного конфликта.

1. Понятие конфликта. Виды конфликтов. Понятие организационного конфликта.
2. Динамика конфликта.
3. Стратегии поведения в конфликте.
4. Условия эффективного урегулирования конфликтов.
5. Личностные особенности как источник конфликтов.
6. Методики изучения стратегии поведения в конфликте

Семинар № 9. Личность менеджера и эффективность деятельности.

- Требования, предъявляемые к деятельности менеджера.
- Основные подходы к определению профессионально важных качеств менеджера.
- Источники индивидуальной власти менеджера.
- Деловая карьера менеджера.
- Стресс в деятельности менеджера и управление эмоциональными состояниями.
- Жизненные кризисы и деятельность менеджера.
- Методы оценки профессионально важных качеств.

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Направление 38.03.02 «Менеджмент»

Образовательная программа «Маркетинг»

Дисциплина Психология

Перечень тем эссе

- Стиль руководства, как фактор эффективности деятельности коллектива.
- Психологические требования к ведению эффективных бесед и переговоров.
- Специфика и закономерности управленческого общения.
- Административные и психологические ресурсы управленческой деятельности.
- Психологические механизмы влияния и взаимовлияния в процессе общения руководителя и подчиненного.
- Психология манипуляции личностью в процессе управления.
- Понятие социально-психологического климата, его составляющие. Пути оптимизации психологического климата в коллективе.
- Понятие психологического влияния в управлении. Средства психологического влияния.
- Феномен манипулирования. Сущность и средства манипулирования.
- Психологическая защита, формы ее проявления.
- Психологические требования к проведению совещания, групповой дискуссии и публичного выступления.
- Методы изучения социально-психологических характеристик личности и группы.
- Содержание и эффекты межличностного восприятия.
- Основные типы мотивирования в психологии управления.
- Социометрия как метод исследования малых групп.
- Феномен группового давления.
- Феномен групповой сплочённости.
- Харизматическая теория лидерства.
- Основные методы передачи решения на исполнение.
- Психологические основы формирования рекламной политики организации.
- Основные методы изучения мотивов поведения покупателей.
- Основные элементы социально-психологического механизма воздействия рекламы на человека.

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Направление	38.03.02 «Менеджмент»
Образовательная программа	«Маркетинг»
Дисциплина	Психология

Тестовые задания для текущего контроля

- Управленческая деятельность характеризуется:
 - а) субъект-субъектными отношениями
 - б) субъект-объектными отношениями
 - в) оба ответа верны
- Продуктом труда руководителя является:
 - а) определенный объем продукции
 - б) благоприятные межличностные отношения в организации
 - в) оптимизация функционирования организации
 - г) все ответы верны
- Предметом труда руководителя является:
 - а) люди, работники организации
 - б) информация
 - в) предмет труда определяется спецификой сферы деятельности руководителя
 - г) все ответы верны
- В качестве средства, обеспечивающего повышение производительности труда в системе управления Ф.У. Тейлора рассматриваются:
 - а) экономическое стимулирование
 - б) обеспечение позитивного психологического климата в организации
 - в) привлечение работников к участию в процессе принятия решений
 - г) все ответы верны
- Управление как самостоятельная деятельность впервые стала исследоваться:
 - а) А. Файолем
 - б) Ф.У. Тейлором
 - в) Аристотелем
 - г) Т. Гоббсом
- Основателем административной школы управления является:

- а) Д.Мак-Грегор
- б) Д. Мак-Клелланд
- в) А.Файоль
- г) Ф. Фидлер

• В качестве средства, обеспечивающего повышение производительности труда, в системе управления Э. Мэйо рассматриваются:

- а) экономическое стимулирование
- б) обеспечение позитивного психологического климата в организации
- в) поощрение и наказание
- г) все ответы верны

• В теории управления переход от «экономического человека» к «человеку социальному» связан с именем:

- а) Э.Мэйо
- б) А.Файоля
- в) А.Маслоу
- д) Мак-Грегора

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Направление 38.03.02 «Менеджмент»

Образовательная программа «Маркетинг»

Дисциплина Психология

Перечень вопросов к зачету

- Менеджмент как вид деятельности. Структура управленческой деятельности.
- Организация как сложная социальная система.
- Управление как процесс реализации совокупности управленческих функций.
- Эволюция управленческой мысли.
- Школа научной организации труда Ф. Тейлора.
- Административная школа управления А. Файоля.
- Концепция «человеческих отношений» Э. Мэйо.
- «Группа человеческих ресурсов» Д. Мак-Грегор и К. Арджирис.
- «Наука управления» и три основных подхода к управлению: системный, ситуационный, процессный.
- Управление и структурные характеристики организации: технологическая, формальная, неформальная подструктуры организации.
- Понятия статуса и роли. Статусно-ролевая структура организации.
- Социометрическая структура группы.
- Структура власти в организации. Лидерство и руководство - разновидности социальной власти.
- Понятие психологического климата. Роль руководителя в обеспечении позитивного психологического климата.
- Понятие стиля управления. Основные подходы к исследованию стилей управления.
- Проблема психологической интеграции организации.
- Процесс группового сплочения.
- Процесс группового давления.
- Общение и его роль в процессе управления.
- Психологические особенности делового общения
- Функции общения.
- Способы общения.
- Структура общения.

- Восприятие и формирование образа партнера в общении
- Стереотипы, их роль в процессе формирования образа партнера.
- Каузальная атрибуция в процессе формирования образа партнера.
- Идентификация и эмпатия в процессе восприятия и познания партнерами друг друга.
- Обмен информацией в процессе общения.
- Обратная связь в процессе обмена информацией, ее виды, условия эффективной передачи.
- Коммуникативные барьеры и способы их преодоления.
- Техники эффективного слушания
- Условия организации эффективного взаимодействия в процессе общения.
- Деловые переговоры. Условия эффективного проведения.
- Социально-психологическая характеристика конфликта.
- Понятие, структура, функции конфликта.
- Виды конфликта.
- Динамика конфликта.
- Стратегии поведения в конфликте.
- Условия эффективного урегулирования конфликтов.
- Понятия потребности, мотива, мотивации трудовой деятельности.
- Содержательные теории мотивации
- Процессуальные теории мотивации
- Профессионально важные качества менеджера.

Экзамен проводится устно и включает в себя ответ на два теоретических вопроса из различных разделов курса.

Освоение дисциплины оценивается по 100-балльной системе, используемой в ИАТЭ НИЯУ МИФИ.

Максимальная суммарная оценка за экзамен составляет 40 баллов с учетом того, что максимальная оценка работы в семестре по контрольным точкам составляет 60 баллов.

Критерии оценивания

Баллы	Критерии оценки
36-40	Студент должен: <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу
25-35	Студент должен: <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий;

	<ul style="list-style-type: none"> - достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу
21-24	<p>Студент должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу
менее 20	<p>Студент демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу

г) описание шкалы оценивания:

- от 90 до 100 баллов – отлично;
- от 70 до 89 баллов – хорошо;
- от 60 до 69 баллов – удовлетворительно;
- менее 60 баллов – неудовлетворительно