

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Центральноукраїнський державний університет імені Володимира Винниченка

Факультет педагогіки, психології та мистецтв
Кафедра психології та соціальної роботи

ЗАТВЕРДЖУЮ»
В.о. завідувача кафедри


Гейко Є. В.
« 04 » серпня 2023 року



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економічна психологія

(шифр і назва навчальної дисципліни)

Рівень вищої освіти: другий (магістерський)

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки
(шифр, назва галузі)

Спеціальність: 053 Психологія
(шифр і назва спеціальності)

Освітня програма Психологія бізнесу та управління
(назва)

Форма навчання денна, заочна
(денна, заочна)

2023 – 2024 навчальний рік

Робоча програма навчальної дисципліни

Економічна психологія

(назва навчальної дисципліни)

розроблена на основі
Психологія бізнесу та управління,

освітньо-професійної програми

(назва ОПП)

навчального плану підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня другого (магістерського) за спеціальністю

053 Психологія

(шифр і назва спеціальності)

Строк навчання 1 рік 10 міс.

Розробники:




Мамчур Ірина Вікторівна, кандидат психологічних наук, доцент, старший викладач кафедри психології та соціальної роботи факультету педагогіки, психології та мистецтв

(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні кафедри
Психології та соціальної роботи

Протокол від «4» серпня 2023 р. №1

В.о. завідувача кафедри



(підпис)

Гейко Є.В.

Робоча програма навчальної дисципліни Економічна психологія для студентів спеціальності 053 Психологія за другим (магістерським) рівнем вищої освіти. – ЦДУ імені В. Винниченка, 2023. – 16 с.

© Мамчур І.В., 2023 рік

© ЦДУ імені В. Винниченка,
2023 рік

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

1.1. Опис навчальної дисципліни

| Найменування показників | Галузь знань, спеціальність, рівень вищої освіти | Характеристика навчальної дисципліни | | |
|--|--|---|------------------------------|--------------------------------|
| | | денна форма навчання | заочна форма навчання | |
| Кількість кредитів – 4 | Галузь знань <u>05 Соціальні та поведінкові науки</u> (шифр і назва) | Обов'язковий освітній компонент | | |
| Індивідуальне навчально-дослідне завдання (назва) | Спеціальність: <u>053 Психологія</u> (шифр і назва) | Рік підготовки | | |
| | | 1-й | 1-й | |
| Загальна кількість годин – 120 | | Семестр | | |
| | | 1-й | 1-й | |
| Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 8 | Освітня програма: <u>053 Психологія бізнесу та управління</u> (шифр і назва) | 26 год./26 год. перех. вступ | 6 год./6 год. перех. вступ | |
| | | Практичні | | |
| | | 26 год./26 год. перех. вступ | 8 год./8 год. перех. вступ | |
| | | Лабораторні | | |
| | | год. | год. | |
| | | Рівень вищої освіти: <u>другий (магістерський)</u> | Самостійна робота | |
| | | | 68 год./68 год. перех. вступ | 106 год./106 год. перех. вступ |
| | | | Індивідуальні завдання: | |
| | | | год. | |
| | | | Вид контролю: | |
| Екзамен | Екзамен | | | |

1.2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: сформувати у студентів навички ефективного психологічного аналізу економічних явищ на різних рівнях економічного життя суспільства.

Завдання:

1. Ознайомити студентів з основними теоретичними засадами економічної психології.

2. Оволодіння вміннями проводити психологічний аналіз економічної поведінки суб'єктів економіки (від споживача до підприємця).

3. Вміння організувати, проводити та аналізувати емпіричні дослідження в предметному полі економічної психології.

У результаті вивчення навчальної дисципліни у студента мають бути сформовані такі *компетентності*:

| загальні | фахові |
|---|---|
| ЗК 1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 3. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). ЗК 5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності. ЗК 6. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). ЗК 11. Здатність до професійної діяльності у мінливих умовах сучасного бізнес-середовища. | СК 1. Здатність здійснювати теоретичний, методологічний та емпіричний аналіз актуальних проблем психологічної науки та / або практики. СК 6. Здатність ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах. СК 8. Здатність оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію. СК 9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями. СК 11. Здатність використовувати у професійній діяльності базові знання і сучасні досягнення у галузі психології бізнесу та управління. |

1.3. Очікувані програмні результати навчання:

ПР 1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

ПР 4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.

ПР 7. Доступно і аргументовано представляти результати досліджень у писемній та усній формах, брати участь у фахових дискусіях.

ПР 8. Оцінювати ступінь складності завдань діяльності та приймати рішення про звернення за допомогою або підвищення кваліфікації.

ПР 9. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності.

ПР 10. Здійснювати аналітичний пошук відповідної до сформульованої проблеми наукової інформації та оцінювати її за критеріями адекватності.

ПР 11. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Розділ 1. Економічна психологія як галузь знань.

Тема 1. Економічна психологія як галузь наукових знань.

Об'єкт, предмет та методи економічної психології. Історія виникнення та розвитку економічної психології. Економічна психологія в системі наук. Економічна поведінка прийняття рішень.

Тема 2. Психологія споживача.

Економічна поведінка в процесі прийняття рішень. Когнітивні чинники, що впливають на прийняття рішень. Мотиваційно-вольові компоненти у психології споживача. Афективні чинники економічної поведінки. Види економічних емоцій. Ризики при прийнятті економічних рішень. Споживацька поведінка. Модель споживацької поведінки. Процес прийняття рішення про покупку кінцевим споживачем. Типові ефекти споживацької поведінки. Гендерні особливості споживачів.

Розділ 2. Аналіз економічної поведінки, процесу прийняття рішень та основні проблеми економічної психології.

Тема 3. Економічна психологія грошей.

Гроші як об'єкт психологічних досліджень. Типи й акцентуації характеру особистості в контексті використання грошей. Фактори, що впливають на ставлення до грошей. Ставлення до грошей у різних соціальних групах населення.

Тема 4. Економічна соціалізація.

Визначення поняття "економічна соціалізація" і його складових. Когнітивна змінна економічної соціалізації. Дослідження окремих моделей економічної соціалізації особистості. Гроші та їх соціалізуюча функція. Етапи формування уявлень про гроші у дітей. Стадійний характер економічної соціалізації.

Тема 5. Психологія підприємницької діяльності.

Психологічні передумови підприємництва. Етиката ідеологія підприємництва. Ключові атрибути підприємця. Основні функції підприємництва в Україні. Психологічний портрет підприємця (інтелектуальний, комунікативний, мотиваційно-вольовий блоки). Готовність до ризику. Підприємець та менеджер: психологічні умови поведінки.

Тема 6. Психологія власності.

Власність в економічному значенні. Економічний власник. Основні способи привласнення. Група як суб'єкт привласнення ресурсів. Особиста власність. Психологія почуття власності. Психологічні аспекти інтелектуальної власності.

Тема 7. Інновації та їх прояв в економіці і психології.

Економічна сутність та психологічні проблеми інновацій. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком. Роль освіти у розвитку національної інноваційної системи. Психологічні аспекти знанневої економіки.

Тема 8. Психологічні аспекти маркетингу.

Поняття маркетингу. Історія зародження маркетингової діяльності. Концепції та стратегії маркетингу. Організація маркетингової діяльності. Сегментація ринку. Демографічний критерій сегментації ринку. Позичування продукту. Види та етапи маркетингових досліджень.

Тема 9. Психологія маркетингових стратегій.

Рекламні стратегії маркетингу: полювання за престижними новинками; генерування чуток, резонансу громадської думки після події. Партизанський маркетинг. Паразитуючий маркетинг. Просування інформації про продукцію у міському середовищі. Ціноутворення як маркетингова стратегія. Реакція покупців за зміни цін.

Тема 10. Життєві цикли розвитку бізнес-організацій та персоналу.

Етапи життєвого циклу бізнес-організації. Професійна ідентичність співробітника. Професійна ідентичність і професійні кризи.

Тема 11. Організаційна культура та її вплив на персонал фірми.

Поняття організаційної культури. Компоненти організаційної культури. Типи організаційної культури: ринкова індивідуалістична; технічна командна; бюрократична; кланова. Методи підтримки та зміни організаційної культури. Механізми зміни корпоративної культури. Спротив організаційним змінам. Консалтинг зміни організаційної культури фірми.

Тема 12. Психологічні особливості мотивування персоналу.

Система оплати праці на підприємстві. Додаткове мотивування праці персоналу. Мотивування для збереження комерційних таємниць. Психологічні характеристики співробітників служби безпеки фірми. Стратегія фірми щодо питань інформаційної безпеки. Засоби стимулювання лояльності співробітників. Заходи для підвищення пильності в організації.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

| Назви розділів і тем | Кількість годин | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|--------------|---|------|------|-----|--------------|--------------|----|------|------|-----|
| | денна форма | | | | | | заочна форма | | | | | |
| | усього | у тому числі | | | | | усього | у тому числі | | | | |
| | | л | п | лаб. | інд. | СРС | | л | п | лаб. | інд. | СРС |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| Розділ 1/Модуль 1. Економічна психологія як галузь знань | | | | | | | | | | | | |
| Тема 1. Економічна психологія як галузь наукових знань. | | 4 | 2 | | | 5 | | 2 | | | | 8 |
| Тема 2. Психологія споживача. | | 2 | 4 | | | 5 | | 2 | | | | 8 |
| Разом за Розділом 1 | | 6 | 6 | | | 10 | | 2 | 2 | | | 16 |

| Розділ 2/Модуль II. Аналіз економічної поведінки, процесу прийняття рішень та основні проблеми економічної психології | | | | | | | | | | | |
|--|--|----|----|--|--|----|--|---|---|--|----|
| Тема 3. Економічна психологія грошей | | 2 | 2 | | | 5 | | | | | 9 |
| Тема 4. Економічна соціалізація | | 2 | 2 | | | 5 | | 2 | | | 9 |
| Тема 5. Психологія підприємницької діяльності | | 2 | 4 | | | 5 | | 2 | | | 9 |
| Тема 6. Психологія власності | | 2 | 2 | | | 5 | | 2 | | | 9 |
| Тема 7. Інновації та їх прояв в економіці і психології | | 2 | 2 | | | 5 | | | | | 8 |
| Разом за Розділом II | | 10 | 12 | | | 25 | | 2 | 4 | | 44 |
| Розділ 3/Модуль III. Психологічні технології маркетингу та аспекти бізнес-менеджменту | | | | | | | | | | | |
| Тема 8. Психологічні аспекти маркетингу | | 2 | | | | 6 | | 2 | | | 8 |
| Тема 9. Психологія маркетингових стратегій | | 2 | 2 | | | 5 | | | | | 8 |
| Тема 10. Життєві цикли розвитку бізнес-організацій та персоналу | | 2 | 2 | | | 5 | | 2 | | | 8 |
| Тема 11. Організаційна культура та її вплив на персонал фірми | | 2 | | | | 6 | | | | | 8 |
| Тема 12. Психологічні особливості мотивування персоналу | | | 2 | | | 6 | | | | | 8 |
| Тема 13. Психологічні аспекти комерційних переговорів | | 2 | 2 | | | 5 | | | | | 6 |
| Разом за розділом | | 10 | 8 | | | 33 | | 2 | 2 | | 46 |

| | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|--|----|----|---|--|----|--|---|---|---|---|-----|
| III | | | | | | | | | | | | |
| Усього годин | | 26 | 26 | | | 68 | | 6 | 8 | | | 106 |
| ІНДЗ | | | | | | | | | | | | |
| ІНДЗ | | | - | - | | - | | | - | - | - | |
| Усього годин | | 26 | 26 | | | 68 | | 6 | 8 | | | 106 |

4. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1. Теми лекційних занять

4.1.1 денна форма навчання

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1 | Економічна психологія як галузь наукових знань. | 4 |
| 2 | Психологія споживача | 2 |
| 3 | Економічна психологія грошей | 2 |
| 4 | Економічна соціалізація | 2 |
| 5 | Психологія підприємницької діяльності | 2 |
| 6 | Психологія власності | 2 |
| 7 | Інновації та їх прояв в економіці і психології | 2 |
| 8 | Психологічні аспекти маркетингу | 2 |
| 9 | Психологія маркетингових стратегій | 2 |
| 10 | Життєві цикли розвитку бізнес-організацій та персоналу | 2 |
| 11 | Організаційна культура та її вплив на персонал фірми | 2 |
| 12 | Психологічні аспекти комерційних переговорів | 2 |
| | Разом | 26 |

4.1.2 заочна форма навчання

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|---------------------------------|-----------------|
| 1 | Психологія споживача | 2 |
| 2 | Економічна соціалізація | 2 |
| 3 | Психологічні аспекти маркетингу | 2 |
| | Разом | 6 |

4.2. Теми семінарських (практичних) занять

4.2.1 денна форма навчання

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|---|-----------------|
| 1 | Економічна психологія як галузь наукових знань. | 2 |
| 2 | Психологія споживача | 4 |
| 3 | Економічна психологія грошей | 2 |
| 4 | Економічна соціалізація | 2 |

| | | |
|----|--|----|
| 5 | Психологія підприємницької діяльності | 4 |
| 6 | Психологія власності | 2 |
| 7 | Інновації та їх прояв в економіці і психології | 2 |
| 8 | Психологія маркетингових стратегій | 2 |
| 9 | Життєві цикли розвитку бізнес-організацій та персоналу | 2 |
| 10 | Психологічні особливості мотивування персоналу | 2 |
| 11 | Психологічні аспекти комерційних переговорів | 2 |
| | Разом | 26 |

4.2.2 заочна форма навчання

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1 | Психологія споживача | 2 |
| 2 | Психологія підприємницької діяльності | 2 |
| 3 | Психологія власності | 2 |
| 4 | Життєві цикли розвитку бізнес-організацій та персоналу | 2 |
| | Разом | 8 |

4.4. Завдання для самостійної роботи

4.4.1 денна форма навчання

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1 | Економічна психологія як галузь наукових знань. | 5 |
| 2 | Психологія споживача | 5 |
| 3 | Економічна психологія грошей | 5 |
| 4 | Економічна соціалізація | 5 |
| 5 | Психологія підприємницької діяльності | 5 |
| 6 | Психологія власності | 5 |
| 7 | Інновації та їх прояв в економіці і психології | 5 |
| 8 | Психологічні аспекти маркетингу | 6 |
| 9 | Психологія маркетингових стратегій | 5 |
| 10 | Життєві цикли розвитку бізнес-організацій та персоналу | 5 |
| 11 | Організаційна культура та її вплив на персонал фірми | 6 |
| 12 | Психологічні особливості мотивування персоналу | 6 |
| 13 | Психологічні аспекти комерційних переговорів | 5 |
| | Разом | 68 |

4.4.2 заочна форма навчання

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|---|-----------------|
| 1 | Економічна психологія як галузь наукових знань. | 8 |

| | | |
|----|--|-----|
| 2 | Психологія споживача | 8 |
| 3 | Економічна психологія грошей | 9 |
| 4 | Економічна соціалізація | 9 |
| 5 | Психологія підприємницької діяльності | 9 |
| 6 | Психологія власності | 9 |
| 7 | Інновації та їх прояв в економіці і психології | 8 |
| 8 | Психологічні аспекти маркетингу | 8 |
| 9 | Психологія маркетингових стратегій | 8 |
| 10 | Життєві цикли розвитку бізнес-організацій та персоналу | 8 |
| 11 | Організаційна культура та її вплив на персонал фірми | 8 |
| 12 | Психологічні особливості мотивування персоналу | 8 |
| 13 | Психологічні аспекти комерційних переговорів | 6 |
| | Разом | 106 |

4.6. Методи навчання

Під час вивчення дисципліни «Економічна психологія» передбачено комплексне використання різноманітних методів організації і здійснення навчально-пізнавальної діяльності студентів та методів стимулювання і мотивації їх навчання, що сприяє розвитку творчих засад особистості майбутнього фахівця, з урахуванням індивідуальних особливостей учасників освітнього процесу.

З метою формування професійних компетентностей широко впроваджуються інноваційні методи навчання. Це – комп'ютерна підтримка освітнього процесу, впровадження інтерактивних методів навчання (робота в малих групах, мозковий штурм, ситуативне моделювання, опрацювання дискусійних питань, ігрові вправи, кейс-метод, проектний метод тощо).

За джерелами знань на заняттях використовуються словесні (розповідь, бесіда, лекція) та практичні методи.

За рівнем самостійної розумової діяльності використовуються проблемно-інформаційний, проектно-пошуковий, дослідницький методи.

Із метою забезпечення максимального засвоєння студентами матеріалу курсу використовуються наступні методи навчання:

1) Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:

- словесні (лекція-монолог, лекція-діалог, проблемна-лекція);
- наочні (презентація, демонстрування);
- практичні методи (вправи; практичні завдання).

2) Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:

- метод проблемного викладу матеріалу;
- моделювання життєвих ситуацій;
- мозковий штурм;
- метод опори на життєвий досвід;
- навчальної дискусії.

3) Методи контролю й самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:

- усного контролю;

- письмового контролю;
- самоконтролю та взаємоконтролю;
- рецензування відповідей.

4.7. Засоби діагностики результатів навчання здобувачів освіти. Порядок та критерії виставлення балів

Контрольні заходи здійснюються з дотриманням вимог об'єктивності, індивідуального підходу, системності, всебічності.

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання з дисципліни «Економічна психологія» є:

- екзамен;
- стандартизовані тести;
- наскрізні проєкти;
- реферати, інформаційні повідомлення, есе;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

У процесі оволодіння дисципліною «Економічна психологія» використовуються усний і письмовий методи контролю, які мають сприяти підвищенню мотивації студентів до навчально-пізнавальної діяльності.

Поточний контроль. *Завданням поточного контролю* є перевірка розуміння та засвоєння певної частини учбового матеріалу, рівня сформованості навичок, умінь самостійно опрацьовувати навчальний матеріал, здатності осмислити зміст теми.

Об'єктами поточного контролю знань студента є систематичність та активність роботи на заняттях; виконання завдань для самостійної роботи. Оцінюванню можуть підлягати: рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на практичних/семінарських заняттях; активність при обговоренні питань практичного/семінарського/лабораторного заняття; результати тестування тощо.

У разі невиконання завдань поточного контролю студент має право скласти їх індивідуально до останнього практичного заняття за дозволом завідувача кафедри. Порядок такого контролю регламентований викладачем.

Підсумковий контроль. *Завданням підсумкового контролю* є екзамен на якому відбувається перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, умінь сформулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо.

4.8. Перелік програмових питань для самоконтролю:

1. Економічна психологія як наука.
2. Роль та місце економічної психології в системі психологічних дисциплін.
3. Еволюція поглядів економічної психології у XIX–XX ст.
4. Основні тенденції розвитку економічної психології на сучасному етапі.
5. Методологічні принципи економічної психології.
6. Методи досліджень у економічній психології.

7. Лабораторний та природний (польовий) експерименти як методи досліджень економічної психології.
8. Економічна поведінка.
9. Основні типи економічної поведінки людини.
10. Мотиваційно-вольовий компонент економічної поведінки.
11. Особливості економічної поведінки в кризових ситуаціях.
12. Гроші як об'єкт психологічних досліджень.
13. Типи й акцентуації особистості в контексті використання грошей.
14. Основні фактори впливу на ставлення до грошей.
15. Ставлення до грошей у різних соціальних групах населення.
16. Психологія багатства і бідності.
17. Психологічні передумови підприємництва.
18. Етика та ідеологія підприємництва.
19. Психологічний портрет підприємця.
20. Основні хвилі та особливості підприємництва в Україні.
21. Психологічні бар'єри в підприємницькій діяльності.
22. Психологічні типи підприємців.
23. Основні функції підприємця.
24. Підприємець та менеджер: психологічні умови поведінки.
25. Фактори споживацького вибору.
26. Типові ефекти споживацької поведінки.
27. Моделі вибіркової поведінки споживача.
28. Модель вибіркової поведінки Андресона.
29. Модель вибіркової поведінки Ф. Нікосія.
30. Модель вибіркової поведінки Дж. Ховарда-Шеса.
31. Маркетингові дослідження поведінки споживача.
32. Психологія реклами.
33. Процес планування реклами.
34. Моделі комунікативного впливу реклами.
35. Реклама як засіб реалізації маркетингових цілей.
36. Сутність і структура трудового потенціалу.
37. Характеристика трудового потенціалу.
38. Умови формування та розвитку трудового потенціалу.
39. Фактори соціально-психологічного впливу на кадровий потенціал.
40. Види мотиваторів для працівників з різними типами темпераменту.
41. Основні підходи до професійного самовизначення особистості.
42. Адаптація до праці та фактори її мотивації.
43. Планування кар'єри.
44. Професіограма менеджера.
45. Соціально-психологічні фактори, що стримують жіночу кар'єру.
46. Економічна соціалізація індивіда.
47. Первинна економічна соціалізація, її характеристика.

48. Вторинна економічна соціалізація, її характеристика.
49. Основні змінні, що впливають на соціалізацію людини.
50. Економічна свідомість.
51. Структурні елементи економічної свідомості.
52. Формування економічної свідомості підростаючого покоління.
53. Психологія інтелектуальної власності.
54. Психологія комерційної таємниці.
55. Економічна сутність та психологічні проблеми інновацій.
56. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком.
57. Роль освіти у розвитку інноваційної системи.
58. Концепція креативного управління інноваційними процесами.
59. Функції інтелектуального капіталу.
60. Психологічні аспекти знаннєвої економіки.
61. Етапи життєвого циклу бізнес-організації.
62. Професійна ідентичність співробітника.
63. Концепції та стратегії маркетингу.
64. Маркетинговий аналіз поведінки споживача.
65. Рекламні стратегії маркетингу.
66. Ціноутворення як маркетингова стратегія.
67. Методи підтримки та зміни організаційної структури.
68. Психологічні аспекти мотивування праці персоналу.
69. Стили й стратегії ведення переговорів.
70. Форми та прийоми суперечок під час переговорів.

4.9. Схема нарахування балів, які отримують студенти з екзамену дисципліни «Економічна психологія»

| Поточне тестування та самостійна робота | | | | | | | | | | | | Екзамен | Сума | | | |
|---|----------|----|----|----|----|----|----------|----|-----|-----|-----|--------------------|-------------------|-------|------------|-----|
| Розділ 1 | Розділ 2 | | | | | | Розділ 3 | | | | | Контроль на робота | Самостійна робота | Разом | Макс. - 40 | 100 |
| T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | T7 | T8 | T9 | T10 | T11 | T12 | | | | | |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 9 | 15 | 60 | | |

T1, T2 ... T7 – теми розділів.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка за національною шкалою | |
|--|--|------------|
| | для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики | для заліку |
| 90-100 | відмінно | |
| 82-89 | добре | |

| | | |
|-------|--------------|--------------|
| 74-81 | | зараховано |
| 64-73 | задовільно | |
| 60-63 | | |
| 35-59 | незадовільно | незараховано |
| 1-34 | незадовільно | незараховано |

5. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

5.1. Рекомендована література

Основна

1. Бутко М.П. Економічна психологія. – К.: «Центр учбової літератури», 2020. – 232 с.
2. Економічна психологія: комплекс навчально-методичного забезпечення бакалаврів всіх спеціальностей, денної форми навчання. Укл.: Стівбун О.А., Москаленко О.В. – К. : НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», 2017. – 57с.
3. Економічна психологія : методичні рекомендації до вивчення навчальної дисципліни. - Навчально-методична розробка. / Уклад. Н. М. Дембицька, Я. Г. Запека; Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Факультет психології. – К.: 2020 – 40 с.
4. Компанієць В.В. Економічна психологія: Конспект лекцій: у 3 -х ч. – Харків: УкрДАЗТ, 2013.- Ч.2. – 90 с.
5. Кузнєцова Т.В. Основи економічної психології: Курс лекцій. – К.: МАУП, 2006. – 140 с.
6. Ложкін Г.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: навчальний посібник.— К.: ДП «Персонал», 2014. — 412 с.
7. Фера С. В. Економічна психологія. Навчальний посібник – Чернігів: ФОП Баликіна С.М., 2020. – 164 с.

Допоміжна

1. Актуальні проблеми розвитку підприємництва в Україні / За ред. С.К.Реверчука. – Львів: Діалог, 1999. – 256 с.
2. Гальчинський А. Теорія грошей. – К.: Основи, 2001. -411 с.
3. Гелрїгел Д., Слокум-молодший Дж В., Вудмен Р. В., Бренінг Н. С. Організаційна поведінка. – К.: Основи, 2001. – 726 с.
4. Економічні еліти України в історико-порівняльній перспективі // Україна модерна. – 2018. - № 25.
5. Злупко С.М., Стефанишин О.В., Швайка Л.А. Підприємництво: основи, особливості, механізми. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 369 с.
6. Івасюк Ю.Б. Економічна соціологія. Курс лекцій. – Львів: Новий світ-2000, 2006. – 116 с.
7. Кулініч І. О. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Знання, 2008. – 292 с.
8. Лозинський О. М. Економічна психологія: Навч. посібник – Львів: «Сполом», 2018. – 206 с.

9. Лозниця В.С. Психологія менеджменту: Навч. посібник – К.: КНЕУ, 1997. – 248 с.
10. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління. – К.: Акдемвидав, 2003. – 568 с.
11. Пачковський Ю.Ф. Соціопсихологія підприємницької діяльності і поведінки. – Львів: Світ, 200. – 272 с.
12. Пачковський Ю.Ф., Максименко А.О. Споживча поведінка українських домогосподарств. Монографія. – Львів: ЛНУ імені І.Франка, 214. – 292 с.
13. Швалб Ю. М., Данчева О. В. Практична психологія в економіці та бізнесі: Навч. посібник. – К.: Лібра, 1998. – 270 с.

5.3. Інформаційні ресурси

(перелік інформаційних ресурсів)

1. Український освітній портал для студентства - www.students.net.ua
2. Українська система дистанційного навчання - www.osvita.org.ua
3. Український освітній портал для студентства - www.students.net.ua
4. сайт бібліотеки ім. В. Вернадського - www.nbuiv.gov.ua
5. Електронна бібліотека НАПН України - <http://lib.iitta.gov.ua> -
6. Універсальний освітній простір (зокрема Web-бібліотека) - <http://accent.com/ua>
7. Електронна бібліотека імені А.Ф Залевської - <http://psychology-naes-ua.institute/info/253/>
8. Лабораторія організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г. С. Костюка - <http://psychology-naes-ua.institute/info/98/>

6. ПОЛІТИКА ЩОДО АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Політика щодо академічної доброчесності формується на основі дотримання принципів академічної доброчесності відповідно до Законів України «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про авторське право і суміжні права», «Про видавничу справу», з урахуванням норм Положення «Про академічну свободу та академічну доброчесність в Центральноросійському державному університеті імені Володимира Винниченка» (затверджене вченою радою, протокол №2 від 30.09.2019; №10 від 07.02.2022).

Примітки:

1. Робоча програма навчальної дисципліни є нормативним документом закладу вищої освіти і містить виклад конкретного змісту навчальної дисципліни, послідовність, організаційні форми її вивчення та їх обсяг, визначає форми та засоби поточного і підсумкового контролю.
2. Розробляється викладачем. Робоча програма навчальної дисципліни розглядається на засіданні кафедри і затверджується завідувачем кафедри.
3. Формат бланка – А4 (210×297 мм).