

**ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ  
Экономический факультет  
Кафедра финансов и статистики**

**ЭТИКА И ПСИХОЛОГИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**  
**методические указания для практических занятий и самостоятельной**  
**работы**

Новосибирск 2017

УДК17+159.9:33(07)  
ББК 87.7+88:65, я7  
Э 901

Кафедра финансов и статистики

Составитель: преподаватель Жуковская Е.А.  
д.э.н, профессор Шелковников С.А.

Рецензенты: канд. экон. наук, доц. А.В. Завальнюк

**Этика и психология в экономической деятельности:** метод. указания практических занятий и самостоятельной работы / Новосиб. гос. аграр. ун-т. эконом. фак.; сост.: Е.А. Жуковская, С.А. Шелковников – Новосибирск, 2017. – 21 с.

Методические указания разработаны в соответствии с учебным планом образовательной программы и предназначены для студентов для студентов всех форм обучения по направлению Экономика.

В методических указаниях отражены цели и содержание дисциплины, даны задания для выполнения на практических занятиях и самостоятельной работы студента.

Утверждена и рекомендована к изданию методической комиссией экономического факультета (протокол № 6 от 22 июня 2017 г.)

© Новосибирский государственный  
аграрный университет, 2017

## ВВЕДЕНИЕ

Профессия экономиста, финансиста или бухгалтера, так или иначе, предполагает взаимодействие людей друг с другом, а следовательно *решение психологических проблем в процессе общения с подчиненными, коллегами и начальством*. Поэтому введена учебная дисциплина «Этика и психология в экономической деятельности», носящая во многом прикладной характер. Ее цель — способствовать формированию у деловых людей соответствующих психологических и нравственных качеств как необходимых условий их повседневной деятельности и поведения.

Дисциплина «Этика и психология в экономической деятельности» способствует более глубокому и современному пониманию экономических явлений с учетом их психологической составляющей, выработке навыков использования некоторых экономико-психологических закономерностей. Изучение дисциплины позволит студентам применять знания моральных правил и норм в экономике, что способствует развитию сотрудничества, укрепляет существенную основу деловых отношений.

Дисциплина «Этика и психология в экономической деятельности» в соответствии с требованиями ФГОС ВО направлена на формирование следующих общекультурных (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций бакалавра:

### **Общекультурные компетенции (ОК):**

1. способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические конфессиональные и культурные различия (ОК-5).

### **Профессиональные компетенции (ПК):**

1. способность организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта (ПК-9).

## **Практическое занятие 1**

### **Экономическая психология как наука**

#### **Вопросы для обсуждения и самоконтроля:**

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

*Первое практическое занятие предусматривает знакомство с группой, на которое отводится не менее 25 минут учебного занятия, с целью наладить контакт и сформировать мнение об аудитории, присутствующей на занятии.*

### **Психология экономического поведения**

#### **Вопросы для обсуждения и самоконтроля:**

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

## **Практическое занятие 2**

### **Психология потребителя**

#### **Вопросы для обсуждения и самоконтроля:**

1. Кто такой потребитель?
2. Какие существуют научные теории о роли потребителя в экономике?
3. Какие, с психологической точки зрения, существуют формы власти над человеком в теории потребления?
4. Назовите основные факторы, которые влияют на потребительский выбор человека?
5. Эффект «сноба». Объясните. Приведите примеры
6. Эффект Вэблена Объясните. Приведите примеры
7. Эффект «цена-качество». Объясните. Приведите примеры
8. Эффект «верность качеству». Объясните. Приведите примеры
9. Как особенности личности влияют на потребительский выбор и на потребительское поведение человека?
10. В чем суть эффекта «бэндвэгон»? Приведите примеры
11. Какую модель разработал Ф. Котлер? Как она работает и реализуется в реальной жизни?
12. Какую модель разработал Андриасен? Как она работает и реализуется в реальной жизни?
13. В чем суть модели Бэтмана?
14. Почему люди покупают?

#### **Кейс-задачи**

Вам представлены легко наблюдаемые условия.

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

Ответ составьте по схеме:

– Перечислите факторы/детерминанты, не влияющие или менее всего влияющие в данном случае.

– Перечислите факторы/детерминанты (7-10), влияющие на потребление В ПРЕДЛОЖЕННОМ СЛУЧАЕ:

1. краткое описание воздействия фактора на потребительское поведение данного индивида;

2. механизм влияния на данное потребление данного потребителя (описать, КАК влияет на ПОКУПКУ и ИСПОЛЬЗОВАНИЕ);

3. результат влияния.

#### **Задача 1.**

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

Ситуация – домашние раздумья: «какую машину купить».

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

### **Задача 2.**

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

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

Ситуация – выбор батона в хлебной палатке.

Потребление – хлеб, Новосибирского хлебокомбината – в частности.

### **Задача 3.**

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

Ситуация – ребенок и мать у витрины магазина.

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

## **Психология бедности и богатства**

### **Вопросы для обсуждения и самоконтроля:**

1. Кто в вашем понимании богатые люди?
2. Кто в вашем понимании бедные люди?
3. Как отличить богатого от бедного, если они выглядят абсолютно одинаково?
4. Модели поведения богатых и бедных
5. В чем заключается проблема богатства и бедности?
6. Назовите основные характеристики психологического портрета бедного.
7. Есть ли какие-то особые психологические причины бедности в России, по Вашему мнению? Коротко укажите их.
8. Проанализируйте признаки психологии бедности применительно к стране как к хозяйствующему субъекту (например, жить сегодняшним днем и т.п.)

9. Какие психологические качества отличают людей обеспеченных от людей бедных?

10. Назовите основные характеристики психологического портрета богатого.

11. Какие психологические проблемы типичны для богатых?

### **Задание для самостоятельной работы:**

*Подумайте и постарайтесь ответить на следующие вопросы:*

Сколько денег Вам нужно для счастья? И чтобы вы сделали если бы они у вас сейчас появились?

Зависит ли ваше счастье от количества денег?

Что вы готовы сделать, чтобы стать богатым?

### **Тест: Богатый или бедный?**

Прочитайте вопрос и подумайте, какой из двух вариантов ответов вам ближе. Если вы полагаете, что в некоторых ситуациях более правилен вариант а), а в некоторых вариант б), то выберите тот, который вы принимаете в наибольшем числе ситуаций.

Выбирать ответ нужно быстро, не раздумывая, в течение 3-х секунд, такой ответ наиболее честен и покажет вам реальную картину.

**1. Что, по вашему мнению, дают людям большие деньги?**

а. Кучу проблем.

б. Власть и свободу.

**2. Можете ли вы о себе сказать «Я богатый человек»?**

а. Нет, я никогда не буду богатым.

б. Да, конечно.

**3. Утверждение «Деньги — корень всех бед» верно?**

а. Верно.

б. Нет, корень всех бед — отсутствие денег.

**4. Можно ли заработать деньги своим собственным умом?**

а. Только в «Что? Где? Когда?».

б. Да, мой разум — мое основное богатство.

**5. Когда вам хочется приобрести дорогую вещь, вы говорите себе:**

а. «Я не могу себе это позволить».

б. «Как я могу это себе позволить? Как заработать достаточно, чтобы это приобрести?».

**6. Зачем вы учитесь или учились?**

а. Чтобы получить работу в хорошей компании.

б. Чтобы стать богатым, чтобы самому владеть хорошей компанией.

**7. Какое из двух утверждений вы считаете более верным?**

а. С деньгами следует действовать осторожно, не рисковать.

б. Нужно учиться управлять рисками.

**8. Какое из утверждений вы чаще всего слышали от своих родителей?**

- a. «Я не богат, потому что у меня есть ты».
- b. «Я должен быть богатым, потому что у меня есть дети».

**9. Льготы и социальные выплаты:**

- a. Заслуживают те, кто хорошо работает.
- b. Делают людей слабыми и пассивными.

**10. Вы работаете в компании:**

- a. Ради денег.
- b. Ради опыта.

**Ответы:**

Если большинство ответов, которые вы выбрали, составляют ответы а), значит, у вас психология бедного человека.

Если большинство ответов б), значит, у вас развивается мышление богатого человека.



## Практическое занятие 3

### Психология денег

#### **Вопросы для обсуждения и самоконтроля:**

1. В чем проявляются социокультурные особенности отношения к деньгам?
2. Каковы особенности отношения к деньгам у различных социальных групп?
3. Как влияют деньги на отношения между людьми и странами?
4. Как влияют деньги на формирование личности?
5. Каковы стимулы увеличения заработка?
6. Каковы половые различия, проявляющиеся в отношении к деньгам?
7. Какие выделяют денежные типы личности?

#### **Задание для самостоятельной работы:**

*Подумайте и постарайтесь ответить на следующий вопрос:*

К какому из денежных типов личности вы бы отнесли себя и почему?

#### **Темы докладов:**

Предсказуемые психологические эффекты поведения человека в экономике и его отношения к деньгам:

1. Денежная иллюзия
2. Денежный консерватизм
3. Денежное табу
4. Эффект замалчивания.
5. Эффект денежного напряжения
6. Эффект иллюзии материальности денег.
7. Эффект денежной профанации.
8. Эффект разных денег.
9. Эффект размера денег.
10. Эффект одалживания.
11. Эффект индивидуального экономического поведения
12. Эффект денежной арифметики.
13. Эффект преимущественной ценности денег.

*Каждый эффект необходимо представить в виде доклада, который студент презентует в течении 5 минут. Доклад должен содержать в себе теоретический и практический аспекты, т.е. помимо объяснения сути показывать реальное проявление такого эффекта в жизни (примеры людей, общества в целом, примеры из фильмов и т.д)*

## Практическое занятие 4 Психология предпринимательства

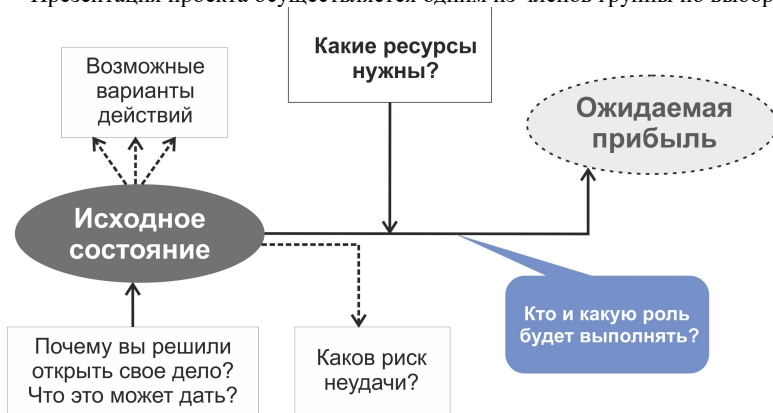
### Вопросы для обсуждения и самоконтроля:

1. Назовите психологические предпосылки развития предпринимательства.
2. В чем состоит гипотеза Шмельдеса?
3. Дайте характеристику понятия «предприимчивость»
4. Какие приемы используются в Вашей организации для сокращения дистанции между работодателем и работником? Приведите примеры.
5. Как Вы понимаете парাপредпринимательство?
6. Каковы различия психологических портретов предпринимателя и менеджера?
7. К типичному портрету кого из них ближе Ваш портрет?

### Деловая игра «Создай свое дело».

Группа разбивается на несколько подгрупп (3-5 чел.), которым дается задание наполнить конкретным содержанием схему по рисунку, представленному ниже, следующие составляющие: предполагаемое направление деятельности, необходимые ресурсы, собственную роль в работе предприятия (предполагается партнерское участие в равных долях), необходимые ресурсы, степень риска и ожидаемую прибыль. Все параметры фиксируются на бумаге, а затем представляются остальным группам для обсуждения.

Презентация проекта осуществляется одним из членов группы по выбору.



## Практическое занятие 5 Психология бизнес-коммуникаций

### Вопросы для обсуждения и самоконтроля:

1. Назовите особенности бизнес - коммуникаций.
2. Вербальные и невербальные средства общения, их специфика.
3. Каналы коммуникации: личный контакт, интерактивные, безличные каналы, их сильные и слабые стороны (приведите примеры).

### Задания для самостоятельной работы

1. Перечислите примеры опосредованного общения в деятельности предпринимателя (посредством письма, телефона, факса, электронной почты). Какая информация и как теряется в этих видах общения? Какие способы компенсации потерянной информации вы можете предложить?

2. Группа разбивается на 2 подгруппы. Поочередно одна из них придумывает и разыгрывает какую-то производственную ситуацию из деятельности предпринимателя (с клиентом, партнером, налоговым инспектором, чиновником и пр.). Вторая группа должна найти в этой ситуации отдельные функции общения и занести в таблицу, после чего происходит общее обсуждение, и первая группа оценивает, насколько правильно была воспринята ситуация

Функции общения	Пример из деловой ситуации
Обмен информацией	
Воздействие на других людей	
Соблюдение социальных условностей	
Выражение своих чувств	
Получение обратной связи о себе	

### 3. Психология продаж

Упражнение «Понимание клиента». Чтобы продемонстрировать, как разные представления и установки людей могут затруднять процесс продаж, сделаем следующее упражнение. Предположим, что вы продавец и стоящий перед вами потенциальный покупатель изъявил желание приобрести «качественную» мебель. Как выдумаете, что может вкладывать человек в это понятие? Напишите три варианта и расставьте их по степени вероятности. На все дается 1 минута.

Затем все ответы выписываются на доске и происходит их обсуждение. Преподаватель обращает внимание на несовпадение представлений разных людей по поводу критериев оценки качества товаров.

#### 4. Психология рекламы

Упражнение «Составление рекламы». Учебная группа разбивается на несколько подгрупп (по 3-5 человек). Преподаватель предлагает каждой подгруппе какой-то вид предпринимательской деятельности, который они должны прорекламировать потенциальным клиентам в газетном объявлении. Объявление должно поместиться на площади 1/8 газетного листа (формат А5).

Задача: составить объявление, используя закономерности рекламы, и подобрать оптимальное количество информации\* которая привлечет внимание потенциальных клиентов и заинтересует их.

## **Практическое занятие 6**

### **Психологическое влияние в процессе делового общения. Взаимодействие в рабочей группе.**

#### **Задание для самостоятельной работы**

##### **Деловая игра**

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

Количество участников может быть не более 20ти человек.

Время также ограничено, вам хватит 50 минут.

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

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

Роли в этой игре соответствуют распространенным стилям поведения:

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

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

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

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

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

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

## Практическое занятие 7

### Конфликты и способы их разрешения

#### **Задание для самостоятельной работы**

##### **Деловая игра «Официант! В моем супе муха!»**

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

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

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

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

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

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

— Определите реакцию **А** на испорченный обед. Жаловался ли он, говорил спокойно или же был взбешен?

— Как отреагировал **Б**? Попытался ли он разобраться в проблеме клиента, извинился ли он, или отнесся с равнодушием, высокомерием?

— Удалось ли участникам разрешить конфликт, смогли ли они прийти к общему мнению?

Такая ролевая игра очень информативна. Она позволяет выделить отличия в решении конфликтных ситуаций между мужчинами и женщинами, люди могут понять, на что нужно обратить внимание в своем характере. Возможно, нужно быть более коммуникабельным, сдержанным?

**Подведение итогов.** Нельзя определить наилучший способ решения проблем, у каждого он по-своему правилен, однако, участники поймут, что

решать конфликты можно разными способами. Они увидят перспективы своего развития.

## **Практическое занятие 8**

### **Этика как наука о морали**

### **Особенности профессиональной этики**

#### **Задание для самостоятельной работы**

1. «Этика предпринимательства»-. Труппа разбивается на 2 подгруппы. Каждая составляет 2 списка: один — с теми моральными нормами, которые нельзя нарушать ни при каких обстоятельствах; второй — с теми, которые не носят столь же жесткого характера. После этого обе подгруппы сравнивают свои списки.

#### **Кейс-задачи**

1. Представьте, что в вашей компании разрабатывается новая система выставления счетов клиентам. Встает вопрос о том, сколько нужно резервировать средств для обнаружения и исправления ошибок. По одному из вариантов добавляется около 40% к общей стоимости, но существенно повышается качество информации в итоговой базе данных. В противном случае вы рискуете тем, что некоторые клиенты посчитают вашу цену излишне завышенной. Вложите ли вы дополнительные 40%? Какие факторы вы будете рассматривать при решении этого вопроса?

2. Что делать, если обнаруживается, что ваша компания вела двойную бухгалтерию на двух различных компьютерах?

3. Иван Васильевич для вас больше, чем босс. Он тот, кто способствовал вашему быстрому продвижению на новом месте работы. Вы часто вместе обедаете и даже играете в теннис. Однажды за столом, говоря об ожидаемом обновлении компьютеров, он упоминает, что компания *XYZ Computer* выделила ему 1000 долл. на "благие цели". Иван Васильевич просит забыть об этом. Две недели спустя вы узнаете, что заключен контракт с компанией *XYZ* несмотря на то, что цена, предложенная компанией *ABC Computer*, ниже и у вашей компании в прошлом были проблемы с надежностью продуктов *XYZ*. Сообщите ли вы вышестоящему начальнику о поступке Ивана Васильевича? Почему?

#### **4. «Социальная ответственность компании»**

На сегодняшний день все большее значение для организации приобретает его социальная ответственность перед обществом, его конкретные действия, обеспечивающие решение проблем, стоящих перед страной.

Те, кто считает, что социальные проблемы должно решать государство, а бизнес только "делание денег", аргументирует свою позицию тем, что действия в социальной области ведут к снижению прибылей компании, ухудшению в этой связи ее конкурентных позиций, росту издержек, которые в последующем

ведут к повышению цен, что наносит ущерб потребителям и вызывает другие отрицательные последствия.

Сторонники социальной ответственности бизнеса перед обществом считают, что бизнесмены имеют перед ним моральные обязательства, что социальные действия могут оказать большую пользу предпринимателям, улучшают их имидж в обществе, являются неплохой рекламой.

Сформулируйте аргументированные ответы на следующие вопросы:

- Чью позицию вы разделяете и почему?
- Должен ли, по вашему мнению, предприниматель в современной России выполнять социальные обязательства перед страной и в каких формах
- Будет ли ему в конечном итоге это выгодно, в том числе в финансовом отношении? Если да, то почему?
- В каких формах российский бизнес может осуществлять социальную поддержку:
  - а) в масштабах фирмы;
  - б) в масштабах региона, страны.



## Практическое занятие 9

### Этикет в деловой сфере

#### Темы докладов

1. Психологическое воздействие цвета: цветовая гамма костюмов, офисов и других составляющих имиджа делового человека.
2. Психоанализ символического значения одежды.
3. Дресс-код как внешняя составляющая корпоративной культуры организации (на конкретном примере)
4. Приветствие, представление, титулирование.
5. Визитная карточка в деловой жизни.
6. Требования этикета к рабочему месту и служебному помещению.
7. Этикет служебных взаимоотношений мужчины и женщины.
8. Сувениры и подарки в деловой сфере.
9. Этикет и имидж делового человека.
10. Этикет невербального общения.

#### Задание для самостоятельной работы

1. Заполните таблицу: Особенности деловых приемов

Вид приема	Время проведения	Длительность	Что подается	Форма одежды
Завтрак				
Ланч				
«Бокал шампанского»				
Чай				
«Жур фикс»				
Коктейль				
Фуршет				
Обед				
Ужин				
«А ля фуршет»				

2. Соблюдение этикета является важнейшей составляющей процесса формирования эффективного имиджа делового человека. В связи с этим:

2.1. Попробуйте охарактеризовать имидж любого известного человека (политика, шоумена и т.д.) с точки зрения:

– внешней составляющей имиджа (внешность, манеры, походка, речь, жесты, голос, мимика, одежда, прическа, т.е. степень владения базовыми этикетными формами и соблюдение определенного дресс-кода в общем виде);

– внутренней составляющей имиджа (интеллект, способ мышления, профессионализм, цели и средства, эрудиция, идеи, интересы);

– процессуальной составляющей имиджа (темперамент, формы общения, энергичность, эмоциональность);

– ядра имиджа (легенда, позиции, установки).

2.2. Проанализируйте собственный имидж делового человека по вышеприведенной схеме. В качестве опоры воспользуйтесь тестом «Ваш имидж». В конце работы сделайте вывод о соответствии собственного имиджа Вашему представлению об идеальном имидже делового человека (в соответствии с вашей сферой деятельности).

## **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

### ***Учебно-методическое обеспечение Основная литература***

1. Мандель Б. Р. Педагогическая психология: учебное пособие / Б.Р. Мандель. – М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 368 с.
2. Кравченко А. И. Психология и педагогика: учебник / А.И. Кравченко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 352 с.

Основная литература, рекомендованная рабочей программой дисциплины, имеется в библиотеке, доступна для студентов.

### ***Дополнительная литература***

1. Рапохин Н. П. Прикладная психология: учебное пособие / Н.П. Рапохин. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2013. – 432 с.
2. Организационная психология: учебник / Под общ. ред. А.Б. Леоновой – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 429 с.
3. Психология и этика делового общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — 7-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 408 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс

### ***Информационное обеспечение***

1. Научная электронная библиотека eLibrary.ru (лицензионное соглашение № 7142 от 18.01.2012)

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	
Практическое занятие 1. Экономическая психология как наука. Психология экономического поведения.....	
Практическое занятие 2 Психология потребителя. Психология бедности и богатства.....	
Практическое занятие 3. Психология денег.....	
Практическое занятие 4. Психология предпринимательства.....	
Практическое занятие 5. Психология бизнес-коммуникаций.....	
Практическое занятие 6. Психологическое влияние в процессе делового общения. Взаимодействие в рабочей группе.....	
Практическое занятие 7. Конфликты и способы их разрешения.....	3
Практическое занятие 8. Этика как наука о морали. Особенности профессиональной этики.....	4
Практическое занятие 9. Этикет в деловой сфере.....	5
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	9
	10
	11
	13
	14
	15
	17
	19

Составитель:  
Жуковская Евгения Александровна

**ЭТИКА И ПСИХОЛОГИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**  
**методические указания для практических занятий и самостоятельной**  
**работы**

Редактор  
Компьютерная верстка Е.А.Жуковская