

**ФГБОУ ВО НОВОСИБИРСКИЙ ГАУ**  
**Кафедра учёта и финансовых технологий**

Рег. № БУ А. А. 03 - 24  
« 05 » 10 2022г.

**УТВЕРЖДЕН**  
на заседании кафедры  
Протокол от « 12 » 09 20 22 г. № 2  
Заведующий кафедрой

  
(подпись) О.С. Шинделова

**ФОНД**  
**ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Б1.В.ОД.1 Этика и психология в экономической деятельности

Шифр и наименование дисциплины

38.03.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Направленность (профиль)

Новосибирск 2022

**Паспорт  
фонда оценочных средств**

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1.1	Экономическая психология как наука	ОК-4	Коллоквиум
1.2	Психология экономического поведения	ОК-4	Коллоквиум
1.3	Психология потребления	ОК-4, ОК-5	Кейс-задачи Эссе
1.4	Психология бедности и богатства	ОК-4	Коллоквиум
1.5	Психология денег	ОК-4	Коллоквиум
1.6	Психология предпринимательства	ОК-4	Коллоквиум
1.7	Психология бизнес- коммуникаций	ОК-4	Коллоквиум
1.8	Психологическое влияние в процессе делового общения. Взаимодействие в рабочей группе.	ОК-4, ОК-5	Деловая игра
1.9	Конфликты и способы их разрешения	ОК-4, ОК-5	Деловая игра
2.1	Этика как наука о морали	ОК-4	Коллоквиум
2.2	Особенности профессиональной этики	ОК-4	Коллоквиум
2.3	Этикет в деловой сфере	ОК-4, ОК-5	Эссе

**МАТРИЦА СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ УРОВНЮ  
СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Критерии оценки	Уровень сформированности компетенций
<b>Оценка по пятибалльной системе</b>	
«Отлично»	«Высокий уровень»
«Хорошо»	«Повышенный уровень»
«Удовлетворительно»	«Пороговый уровень»
«Неудовлетворительно»	«Не достаточный»
<b>Оценка по системе «зачет – незачет»</b>	
«Зачтено»	«Достаточный»
«Не зачтено»	«Не достаточный»

**Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений,  
навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования  
компетенций**

1. Положение «О балльно-рейтинговой системе аттестации студентов»: СМК ПНД 08-01-2015, введено приказом от 28.09.2011 №371-О, утверждено ректором 12.10.2015 г. (<http://nsau.edu.ru/file/403>: режим доступа свободный);

2. Положение «О проведении текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся в ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ»: СМК ПНД 77-01-2015, введено в действие приказом от 03.08.2015 №268а-О (<http://nsau.edu.ru/file/104821>: режим доступа свободный).

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

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

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

Количество участников может быть не более 20ти человек.

Время также ограничено, вам хватит 50 минут.

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

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

Роли в этой игре соответствуют распространенным стилям поведения:

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

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

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

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

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

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

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

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

**Тема 1.9. Конфликты и способы их разрешения**

**Игра «Официант! В моем супе муха!»**

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

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

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

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

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

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

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

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

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ  
Кафедра учета и финансовых технологий

(наименование кафедры)

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

**Тема 1.1 Экономическая психология как наука**

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

**Тема 1.2. Психология экономического поведения**

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

**Тема 1.3. Психология потребителя**

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



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

#### **Тема 1.4. Психология бедности и богатства**

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

#### **Тема 1.6 Психология денег**

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

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ  
Кафедра учета и финансовых технологий  
(наименование кафедры)

**Темы рефератов**

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

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

**Кейс-задача**

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

**Тема 1.3. Психология потребления**

Задание (я):

Вам представлены легко наблюдаемые условия.

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

Ответ составьте по схеме:

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

**Задача 1.**

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

Ситуация – домашние раздумья: «какую машину купить».

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

**Задача 2.**

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

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

Ситуация – выбор батона в хлебной палатке.

Потребление – хлеб, Новосибирского хлебокомбината – в частности.

### **Задача 3.**

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

Ситуация – ребенок и мать у витрины магазина.

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

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

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ  
Кафедра учета и финансовых технологий  
(наименование кафедры)

**Темы эссе**

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

**Тема 1.3 Психология потребления**

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

**Тема 2.3. Этикет в деловой сфере**

1. Бизнес-этикет – успех в бизнесе!

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ  
Кафедра учета и финансовых технологий  
(наименование кафедры)

**Тестовые задания**

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

*Примеры открытых заданий*

1. Выделите принцип, на котором не может быть основано деловое общение:

- а) доброжелательность;
- б) порядочность;
- в) тактичность;
- г) уважительность;
- д) эгоизм

2. Деловая беседа предполагает:

- а) использование лесты;
- б) использование литературного языка;
- в) комплиментарное воздействие;
- г) чрезмерное использование иностранных слов и профессионального жаргона

3. К невербальным средствам делового общения относятся:

- а) деловая переписка;
- б) **мимика; жесты;**
- в) профессиональный жаргон;
- г) речевые конструкции;
- д) социальные диалекты

4. К способу регулирования межличностных отношений не относится:

- а) проектирование, формирование и развитие системы взаимоотношений;
- б) **регулирование межгрупповых отношений;**
- в) учет социально-психологических процессов и явлений в коллективах;
- г) целенаправленное обучение персонала современным технологиям нравственного взаимоотношения

*Примеры закрытых заданий*

1. этические категории, которые служат для обозначения нравственных чувств, выражающих моральное отношение человека к самому себе?

2. способность и привычка человека вести себя, уважая достоинство другого человека?
3. категория этики, характеризующая личность с точки зрения выполнения ею нравственных требований, соответствия ее моральной деятельности нравственному долгу?
4. поведение людей, вызванное экономическими стимулами, в котором имеет место принятие экономических решений, а также детерминанты и последствия экономических решений?

#### *Примеры открытых заданий*

1. Как называется неумение при общении определить необходимую меру в выражениях и поступках, в проявлении интереса к другому человеку?
  - а) бестактность;
  - б) воспитанность;
  - в) порядочность;
  - г) тактичность;
  - д) уважение
2. Какие компоненты включает в себя культура делового общения?
  - а) психологию делового общения;
  - б) служебный этикет;
  - в) технику делового общения;
  - г) этику делового общения;
  - д) все ответы верны
3. Сложившееся у окружающих мнение о нравственном облике личности или коллектива, основанное на его предшествующем поведении и выражающееся в признании его заслуг, называется:
  - а) авторитет;
  - б) имидж;
  - в) популярность;
  - г) престиж;
  - д) репутация
4. Фундаментальные принципы административной этики (три правильных ответа):
  - а) безусловная исполнительность;
  - б) бюрократизм;
  - в) гуманизм;

- г) законность;
- д) справедливость

5. Что должно лежать в основе служебных контактов?

- а) взаимный интерес;
- б) интересы дела;
- в) личная выгода;
- г) собственные амбиции;
- д) социальные и политические проблемы

#### *Примеры закрытых заданий*

1. Что описывает систему общих ценностей, норм и правил поведения, которые представляются, с точки зрения организации, обязательными для всех сотрудников?

2. Тактика проведения переговоров, изначально предполагающая излишне твердую позицию участника?

3. Система внутренних побуждений, которые вызывают трудовую активность человека, направляют ее на достижение профессиональных целей и регулируют структуру и функции, деятельности?

4. Набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации, и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий?

5. Отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их противоборством на основе противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений) или суждений (мнений, взглядов, оценок и т. п.)