

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

**ПСИХОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

(назва навчальної дисципліни)

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ  
до проведення поточного контролю  
з навчальної дисципліни  
підготовки докторів філософії  
зі спеціальності 242 "Туризм"  
(шифрі назва спеціальності)**

2016 рік

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО:  
кафедрою туризму, протокол № 12 від 30.03.2016 р.

## 1. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

Поточний контроль успішності навчання здобувачів з дисципліни " Психологія економічної діяльності в умовах інформаційної економіки " та рівня сформованості у них компетентностей, які підтримуються даною навчальною дисципліною, здійснюється у таких формах:

- усні опитування за пройденим матеріалом;
- теоретичні контрольні роботи, тестування за матеріалами змістовних модулів;
- презентація доповідей;
- результати виконання завдань для самостійної роботи.

Поточний контроль успішності навчання у формі усних опитувань здійснюється після вивчення кожної теми на лекційних або практичних заняттях. Типові питання наведено у розділі "Завдання для поточного контролю успішності навчання".

Поточний контроль успішності навчання у формі письмових контрольних робіт та тестування здійснюється після вивчення кожного модуля на лекційних або практичних заняттях. Типовий приклад аналітичного завдання та тестових питань наведено у розділі "Завдання для поточного контролю успішності навчання".

Поточний контроль успішності навчання у формі презентації доповідей та здійснюється після вивчення теоретичного матеріалу на практичних заняттях відповідно до плану. Типові теми доповідей наведено у розділі "Завдання для поточного контролю успішності навчання".

Поточний контроль успішності навчання у формі виконання практично-розрахункових завдань здійснюється після вивчення теоретичного матеріалу на практичних заняттях відповідно до плану. Типове завдання наведено у розділі "Завдання для поточного контролю успішності навчання".

Зазначені форми і засоби поточного контролю успішності навчання здобувачів з навчальної дисципліни "Психологія економічної діяльності в умовах інформаційної економіки " спрямовані на стимулювання систематичної поточної навчальної та самостійної роботи тих, хто навчається, підвищення об'єктивності оцінювання їхніх знань, запровадження здорової конкуренції між здобувачами у навчанні, виявлення і розвитку їхніх творчих і дослідницьких здібностей.

Мінімально можлива кількість балів за поточний контроль упродовж семестру – 35балів.

Результати всіх форм поточного контролю є невід'ємними складовими **критеріїв підсумкового оцінювання знань здобувачів**, наведених у відповідному розділі навчально-методичного забезпечення дисципліни " Психологія економічної діяльності в умовах інформаційної економіки ".

## 2. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

### 2.1. Типові приклади завдань для поточного контролю за формами.

2.1.1. Типовий приклад завдань для усного опитування за темою 1 лекційного заняття "Теоретичні основи психологія економічної діяльності в умовах інформаційної економіки ":

1. Розкрийте соціально-економічні передумови розвитку науки “економічна психологія”.
2. Розкрийте методологічні основи дослідження психології економічної діяльності.
3. Опишіть взаємозв’язок економічної психології з іншими науками.
4. Дайте визначення базових категорій психології економічної діяльності та вкажіть їх міждисциплінарні зв’язки.
5. Назвіть особливості методів дослідження психології економічної діяльності.
6. Зробіть порівняльну характеристику обмінної поведінки з іншими видами економічної поведінки.
7. Назвіть і наведіть практичний приклад видів ефектів-помилки раціонального прийняття економічного рішення.
8. Проаналізуйте ефективність/неефективність економічного егоїзму.
9. Наведіть приклади парадоксів соціально-економічного розвитку сучасного суспільства.
10. Охарактеризуйте психологічні наслідки сучасного техніко-економічного розвитку.

2.1.2. Типовий приклад завдань для аналізу практичної ситуації за темою 9 лекційного заняття "Соціально-економічна адаптація особистості".

1. Ознайомитись із змістом практичної ситуації (за варіантами), визначити основні мотиви та причини певної економічної девіантної поведінки;
2. Визначити позитивний та негативний вплив девіантної поведінки, оцінити можливі наслідки, перелічте засоби впливу на афективні фактори девіантної економічної поведінки.

2.1.3. Типовий приклад письмової контрольної роботи за модулем 1:

1) теоретичне запитання

Охарактеризуйте моделі економічної поведінки суб'єктів економічної діяльності.

2) Тестові завдання (правильним є лише один варіант відповіді)

**1. Назвіть структуру знань психології економічної діяльності:**

- |   |   |
|---|---|
| а) ринок, культура, відносини "суспільство — громадянин"; | в) ринок, бізнес, культура;               |
| б) ринок, бізнес, відносини "суспільство — громадянин";   | г) ринок, економічна поведінка, культура. |

**2. Визначте предмет психології економічної діяльності:**

- |   |  |
|---|--|
| а) психологічний стан суб'єктів господарської діяльності; | в) психологічний стан суб'єктів економічної поведінки; |
| б) закономірності психічного                              | г) закономірності психічного                           |

відображення економічної поведінки      відображення господарських відносин.

**3. Визначте когнітивні фактори економічної поведінки:**

- |                              |  |
|------------------------------|--|
| а) інформація, допитливість; | в) розрахунок, функціональна необхідність; |
| б) настрої, бажання;         | г) звичка, лінь.                           |

**4. Оберіть метод дослідження психології економічної діяльності:**

- |                             |   |
|-----------------------------|---|
| а) психологічне тестування; | в) економічне моделювання;              |
| б) соціальний експеримент;  | г) економіко-психологічний експеримент. |

**5. Визначте об'єкт психології економічної діяльності:**

- |   |   |
|---|---|
| а) поведінка людини під впливом соціальних факторів;    | в) економічні фактори, обумовлені результатами людської діяльності; |
| б) поведінка людини під впливом психологічних факторів; | г) економічна поведінка.  |

**6. Назвіть рівні вивчення економічної поведінки:**

- |                                 |                                       |
|---------------------------------|---------------------------------------|
| а) індивідуальний і соціальний; | в) приватний і загальний;             |
| б) індивідуальний і приватний;  | г) мікроекономічний і індивідуальний. |

**7. Проаналізуйте та відзначте, які суб'єкти економічних дій обов'язково:**

- |  |  |
|--|--|
| а) об'єктивно оцінюють цінність товару;    | в) нездатні прорахувати можливу вигоду і втрати;                   |
| б) розрізняють коштовні речі від нецінних; | г) здатні помилятися у своїх розрахунках і виборі економічної дії. |

**8. Визначте функціонально-технологічну компетентність:**

- |  |  |
|--|--|
| а) вміння зберегти фізичний стан економічного ресурсу;     | в) уміння збільшити вартість економічних ресурсів;                   |
| б) уміння відстояти право власності на економічні ресурси; | г) уміння вдосконалити технічні характеристики економічних ресурсів. |

**9. Визначте, імпульсивна покупка – це:**

- |  |   |
|--|---|
| а) вид економічної поведінки;  | в) покупка, що зроблена під впливом емоцій;               |
| б) незапланована покупка, але в результаті аналізу технічних характеристик товару; | г) покупка, що зроблена під впливом когнітивних факторів. |

**10. Оберіть вид економічної поведінки:**

- |   |  |
|---|--|
| а) безкоштовне відкриття рахунка в банку; | в) написання картини в подарунок родичу; |
| б) одержання подарунка від родичів;       | г) повернення бракованої речі в магазин. |

**3. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ ПІД ЧАС**

## ПРОВЕДЕННЯ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ

Система оцінювання успішності навчання здобувача та рівня сформованості у нього компетентностей, які підтримуються навчальною дисципліною "Психологія економічної діяльності в умовах інформаційної економіки" (Програма навчальної дисципліни "Психологія економічної діяльності в умовах інформаційної економіки") враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи.

При розрахунку підсумкової оцінки успішності здобувача з навчальної дисципліни "Психологія економічної діяльності в умовах інформаційної економіки" слід вважати, що кожна форма поточного контролю має різну питому вагу у формуванні його компетентностей, які забезпечуються навчальною дисципліною.

З урахуванням вагомості кожної форми поточного контролю успішність навчання здобувача з навчальної дисципліни у підсумку оцінюється у відповідних балах (табл. 3.1) за формулою:

$$R = A + B + C + D + E,$$

де  $R$  - підсумковий максимальний бал, який здобувач може отримати за успішне виконання усіх форм поточного контролю;

$A$  – максимальна кількість балів, яку здобувач може отримати за усні опитування (табл. 3.2) ( $A = 10$ ).

$B$  – максимальна кількість балів, яку здобувач може отримати за письмові контрольні роботи, тестування за матеріалами змістовних модулів ( $B = 20$ );

$C$  – максимальна кількість балів, яку здобувач може отримати за презентацію доповідей та аналітичних звітів ( $C = 10$ );

$D$  – максимальна кількість балів, яку здобувач може отримати за результатами виконання практично-розрахункових завдань та завдань для самостійної роботи ( $D = 20$ ).

$E$  – максимальна кількість балів, яку здобувач може отримати за іспит ( $E = 40$ ).

Виконання кожного завдання для поточного контролю успішності здобувача оцінюється відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		

64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		

Розподіл балів за виконання завдань поточного контролю за формами у межах тем змістових модулів наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

### Розподіл балів за формами поточного контролю та змістовними модулями

Форма поточного контролю	Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2				Сума балів
	Усні опитування	Письмові контрольні роботи, тестування	Доповіді та презентації	СРС	Усні опитування	Письмові контрольні роботи, тестування	Доповіді та презентації	СРС	
Максимальна кількість балів	5	10	5	10	5	10	5	10	60

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності та іншої академічної документації.

Здобувач отримує право на виконання завдань підсумкового контролю (допуск до іспиту), якщо кількість балів, одержаних за результатами перевірки успішності під час поточного контролю відповідно до змістового модуля впродовж семестру, в сумі досягла 35 балів.

## 4. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна

1. Дейнека О. С. Экономическая психология: Учеб. пособ. для студ. по эконом. спец.: СПб: Изд. С-Петербург. унив., 2000. – 158 с.
2. Китов А. И. Экономическая психология. – М.: Экономика, 1987. – 304 с.
3. Ложкін Г. В. Економічна психологія: Навчальний посібник / В. В. Спасенніков, В. Л. Комаровська – К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 304 с.
4. Машков В. Психология экономики: Проблемы экономической теории с позиции психологии. – СПб.: Изд. Михайлова, 2001. – 190 с.

5. Методические рекомендации к практическим занятиям по учебной дисциплине “Экономическая психология” для студентов всех специальности всех форм обучения / Авт.-составитель Е. Г. Наумик. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2007. – 120 с.

6. Наумік К.Г. Економічна психологія [Текст] : навч. посіб. / Харківський національний економічний університет. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 274 с.

7. Райзенберг Б. Психологическая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 432 с.

8. Экономическая психология: вопросы теории и практики / Под ред. А. И. Муравьева и Э. Х. Локшиной. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 2001. – 274 с.

9. Экономическая психология: социокультурный подход / Под ред. И. В. Андреевой. – СПб.: ЗАО «ПитерБук», 2000. – 512 с.

### Додаткова

10. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. – СПб: Экономическая школа, 1998. – 112 с.

11. Бучанан Р. Враг внутри. Когда покупатели думают, что нам не до них. – СПб.: Питер, 2003. – 384 с.

12. Ватаманюк, М. М. Споживча поведінка домогосподарств в умовах перехідної економіки [Текст] // Фінанси України. – 2004. – №12. – С. 69-76 р

13. Возьний, К. З. Економічна поведінка людини та її ментальні мотиви [Текст] // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5. – 2009. – С. 3-15 р.

14. Генсон, М. Е. Керування освітою та організаційна поведінка [Текст] : пер. з англ. – Львів : Літопис, 2002. – 378 с. – Серія "Освіта".

15. Крушельницька, Я. В. Фізіологія і психологія праці [Текст] : підручник. – К. : КНЕУ, 2003. – 367 с.

16. Кудінова, А. В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції [Текст] // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – с.104-111 р

17. Підприємство, партнер, споживач: теорія та практика взаємодії [Текст] = Enterprise, Partner, Consumer: Theory and Practice of Cooperation : монографія / Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т". – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 316 с. – ( іл.). – Бібліогр.: с. 296-316.

18. Практическая психология для экономистов и менеджеров [Текст] : учеб. пособие для вузов / под ред. М.К. Тутушкиной. – СПб. : Дидактика Плюс, 2002. – 364 с.

19. Психология менеджмента [Текст] / под ред. Г.С. Никифорова. – [3-е изд.]. – Х. : Гуманитарный центр, 2007. – 510 с. – ( ил.). – 966-83243-34-Х. – Библиогр.: с. 504-510.

20. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток [Текст] : монографія / Харківський національний економічний університет. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 319 с. – ( іл.).



21. Шеелен, Ф. М. Психология продаж. Что нужно знать, чтобы завоевать клиента [Текст] : пер. с нем. – М. : Интерэксперт, 2003. – 232 с.
22. Фоксол, Г. Психология потребителя в маркетинге [Текст] / пер. с англ. под ред. Андреевой И.В. – СПб. : Питер, 2001. – 349 с. – Серия "Маркетинг для профессионалов".
23. Вагин Игорь. Имейте деньги. Психология богатства. – СПб.: Питер, 2003. – 212 с.
24. Занковский А. Н. Организационная психология: Учеб. пособ. для вузов по специальности «Организационная психология». – 2-изд. – М.: Флинта: МПСИ, 2002. – 648 с.
25. Иванова Р. Х. Поведение потребителей: Учеб. пособ. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2003. – 120 с.
26. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Изд. «Питер», 2000. – 512 с.
27. Ильин В. И. Поведение потребителей. – СПб.: Питер, 2000. – 224 с.
28. Истратова О. Н. Психодиагностика. Коллекция лучших тестов / О. Н. Истратова, Т. В. Эксакусто. – Узд. 2-е изд. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 376 с.
29. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 352 с.
30. Попов В. Д. Психология и экономика. Социально-психологические очерки. – М.: Советская Россия, 1989. – 304 с.
31. Психология менеджмента / Под ред. проф. Г. С. Никифорова – 2-е изд. – М.: Гуманитарный центр, 2002. – 556 с.
32. Психология популярных профессий / Под ред. Л. А. Головей. – М.: Речь, 2003. – 256 с.
33. Пугачев В. П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: Учебник для вузов. – М.: Аспект-Пресс, 2003. – 284 с.
34. Справочник практического психолога. Психодиагностика / под общ. ред. С. Т. Посоховой. – М.: АСТ; СПб.: Сова, 2005. – 672 с.
35. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / В. В. Козлов, Г. М. Майнулов. – М.: Изд. Институт психотерапии, 2002. – 490 с.
36. Хейне П. Экономический образ мышления. – М.: Дело, 1991. – 708 с.
37. Katona G. Psychological Economics. – New York: Elsevier, 1975. – P. 322.

### **Ресурси мережі Інтернет**

38. Офіційний сайт бази даних sciencedirect [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sciencedirect.com/science/journal>
39. Офіційний сайт psymanager [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://psymanager.km.ru/ekopsy/>

40.Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс].  
– Режим доступу : [www.wef.org](http://www.wef.org)