

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: ЧУМАЧЕНКО ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА
Должность: РЕКТОР
Дата подписания: 08.02.2022 16:40:52
Уникальный программный ключ:
9c9f7aaffa4840d284abe156657b8f85432bdb16



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Шифр	Наименование дисциплины (модуля)
Б1.В.ДВ	Психология предпринимательства

Код направления подготовки	38.03.02
Направление подготовки	Менеджмент
Наименование (я) ОПОП (направленность / профиль)	Управление человеческими ресурсами
Уровень образования	бакалавр
Форма обучения	заочная

Разработчики:

Должность	Учёная степень, звание	Подпись	ФИО
Доцент	кандидат педагогических наук, доцент		Рябинина Екатерина Владимировна

Рабочая программа рассмотрена и одобрена (обновлена) на заседании кафедры (структурного подразделения)

Кафедра	Заведующий кафедрой	Номер протокола	Дата протокола	Подпись
Кафедра экономики, управления и права	Рябчук Павел Георгиевич	1	28.08.2019	
Кафедра экономики, управления и права	Рябчук Павел Георгиевич	1	13.09.2020	

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	3
2. Трудоемкость дисциплины (модуля) и видов занятий по дисциплине (модулю)	4
3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	5
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	10
5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	11
6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	16
7. Перечень образовательных технологий	17
8. Описание материально-технической базы	18

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1 Дисциплина «Психология предпринимательства» относится к вариативной части основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень образования бакалавр).

1.2 Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 час.

1.3 Изучение дисциплины «Психология предпринимательства» основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении обучающимися следующих дисциплин: «Бизнес-планирование», «Бизнес-проектирование», «Коучинг в менеджменте», «Лидерство», «Организация малого бизнеса», «Моделирование развития бизнеса», «Основы рыночной экономики», «Оценка бизнеса», «Психология управления», «Самоменеджмент», «Управление рисками», «Экономика труда».

1.4 Дисциплина «Психология предпринимательства» формирует знания, умения и компетенции, необходимые для освоения следующих дисциплин: «Экономическая психология».

1.5 Цель изучения дисциплины:

систематическое изложение основных представлений о психологических закономерностях деятельности и личности предпринимателя как субъекта экономических отношений

1.6 Задачи дисциплины:

1) сформировать у студентов систему знаний по курсу "Психология предпринимательства";

2) сформировать у студентов умения реализации предпринимательского поведения в экономических отношениях;

3) сформировать навыки практического использования знаний психологии предпринимательской деятельности;

1.7 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине в форме требований к знаниям, умениям, владениям способами деятельности и навыками их применения в практической деятельности (компетенциям):

№ п/п	Компетенция (содержание и обозначение в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП)	Конкретизированные цели освоения дисциплины		
		знать	уметь	владеть
1	ОПК-7 способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	3.1 историю развития психологии предпринимательства как системы научного знания;	У.1 ориентироваться в психологических аспектах проблем финансов и денежного обращения, потребительского поведения, экономической политики;	В.1 анализом психологических факторов, влияющих на предпринимательскую активность;
2	ПК-1 владением навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умений проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры	3.2 основные механизмы предпринимательского поведения индивида и социальных групп в сфере экономической жизни;	У.2 учитывать и пояснять вариативность моделей предпринимательского поведения	В.2 прогнозом возможных последствий влияния психологических факторов на различные формы предпринимательского поведения

2. ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДОВ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Наименование раздела дисциплины (темы)	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Итого часов
	Л	ПЗ	СРС	
Итого по дисциплине	6	6	51	63
Первый период контроля				
Общие аспекты психологии предпринимательства	2	2	14	18
Феноменология предпринимательства: синтез экономического и психологического аспектов	2			2
Основные направления исследований психологии предпринимательства		2		2
Социально-психологический анализ становления нового российского предпринимательства			8	8
Предпосылки предпринимательства			6	6
Психология предпринимательского поведения	4	4	37	45
Индивидуально-психологические особенности предпринимателей	2		8	10
Психология денежных отношений			8	8
Предпринимательское поведение	2	2	8	12
Основы эффективного руководства бизнес-процессами		2	8	10
Психологические аспекты экономических решений			5	5
Итого по видам учебной работы	6	6	51	63
Форма промежуточной аттестации				
Экзамен				9
Итого за Первый период контроля				72

**3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ
(РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА
АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ**

3.1 Лекции

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема и содержание	Трудоемкость (кол-во часов)
1. Общие аспекты психологии предпринимательства Формируемые компетенции, образовательные результаты: ОПК-7 (3.1, У.1) ПК-1 (3.2)	2
1.1. Феноменология предпринимательства: синтез экономического и психологического аспектов 1. Определение понятия «предпринимательство». 2. Исторический анализ термина «предприниматель». 3. Функционально-ролевой и структурный подходы в современных представлениях о предпринимательстве. Учебно-методическая литература: 1, 2	2
2. Психология предпринимательского поведения Формируемые компетенции, образовательные результаты: ОПК-7 (В.1) ПК-1 (У.2, В.2)	4
2.1. Индивидуально-психологические особенности предпринимателей 1. Автономность деятельности как основной принцип функционирования и его психологическое наполнение. 2. Специфика предпринимательства как вида экономической деятельности и его сравнение с наемным трудом. 3. Восприятие предпринимательства общественным сознанием. 4. Личностные качества предпринимателя. Учебно-методическая литература: 4, 6	2
2.2. Предпринимательское поведение 1. Психологически значимые особенности содержания предпринимательской деятельности. 2. Цели предпринимательской деятельности. 3. Мотивационные регуляторы. Учебно-методическая литература: 3, 4	2

3.2 Практические

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема и содержание	Трудоемкость (кол-во часов)
1. Общие аспекты психологии предпринимательства Формируемые компетенции, образовательные результаты: ОПК-7 (3.1, У.1) ПК-1 (3.2)	2
1.1. Основные направления исследований психологии предпринимательства Подготовка докладов "великие бизнесмены". 1. Стив Джобс 2. Генри Форд 3. Ричард Брэнсон 4. Уолт Дисней 5. Бернар Арно 6. Лилиан Беттанкур 7. Конрад Хилтон 8. Амансио Ортега 9. Майкл Делл 10. Билл Гейтс Учебно-методическая литература: 1, 2	2
2. Психология предпринимательского поведения	4

Формируемые компетенции, образовательные результаты: ОПК-7 (В.1) ПК-1 (У.2, В.2)	
2.1. Предпринимательское поведение 1. Психоаналитический подход — «реактивная модель предпринимательства» К. де Фриза. 2. Когнитивный подход — трехфакторная модель предпринимательского поведения К.-Э. Вернерида. 3. Социодинамический подход — концепция предпринимательского события А. Шапиро и Л. Сокола. Учебно-методическая литература: 3, 4	2
2.2. Основы эффективного руководства бизнес-процессами Решение ситуативных задач по управлению: Задача 1. Ваша фирма изготавливает и реализует туалетное мыло. Какие требования будут предъявлять к товару вашей фирмы равнодушные покупатели, расчетливые потребители, практично-модные покупатели и провинциалы в моде? Задача 2. Выберите несколько потребностей и подберите товары (услуги), удовлетворяющие данные потребности различными способами. Результаты исследования занесите в таблицу. Учебно-методическая литература: 2, 5	2

3.3 СРС

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема для самостоятельного изучения	Трудоемкость (кол-во часов)
1. Общие аспекты психологии предпринимательства	14
Формируемые компетенции, образовательные результаты:	
ОПК-7 (3.1, У.1) ПК-1 (3.2)	
1.1. Социально-психологический анализ становления нового российского предпринимательства Задание для самостоятельного выполнения студентом: Подготовка доклада по теме "Российские предприниматели" 1. Леонид Михельсон 2. Алишер Усманов 3. Владимир Потанин 4. Михаил Прохоров 5. Олег Дерипаска 6. Павел Дуров 7. Дмитрий Каменщик 8. Роман Абрамович Можно выбрать кого-то другого Учебно-методическая литература: 3, 5	8
1.2. Предпосылки предпринимательства Задание для самостоятельного выполнения студентом: Задание . заполните таблицу. Укажите, какие качества предпринимателя входят в каждый из блоков. Психологический портрет предпринимателя Интеллектуальный Коммуникативный Мотивационно-волевой Учебно-методическая литература: 2	6
2. Психология предпринимательского поведения	37
Формируемые компетенции, образовательные результаты:	
ОПК-7 (В.1) ПК-1 (У.2, В.2)	

<p>2.1. Индивидуально-психологические особенности предпринимателей</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>Задание 4. Поясните каждый эффект.</p> <p>Основные виды систематических ошибок, допускаемых при оценке вероятностей.</p> <p>* эффект репрезентативности (_____); * эффект наглядности (_____); * эффект эгоцентризма (_____); * эффект консерватизма (_____); * эффект Ирвина (_____); * эффект якоря (_____); * эффект края (_____); * эффект Монте-Карло (_____); * эффект Стоунера (_____).</p> <p>Задание 5. Охарактеризуйте основные психологические факторы, влияющие на инвестиционное поведение.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. <p>Задание 6. Система Кэшбери имеет привлекательные процентные ставки. Опишите механизмы получения доходов разработчиками данной системы.</p> <p>Учебно-методическая литература: 2</p>	8
<p>2.2. Психология денежных отношений</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>Дайте характеристику следующим видам денежных эмоций.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Денежное счастье 2. Денежная радость 3. Чувство денежного наслаждения 4. Чувство денежной страсти 5. Денежное огорчение 6. Денежный страх 7. Чувство денежного отчаяния <p>Учебно-методическая литература: 2</p>	8

<p>2.3. Предпринимательское поведение</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>Задание . заполните таблицу, соотнеся модель предпринимательского поведения с ее характеристикой.</p> <p>Модель поведения Характеристика</p> <p>Инвестиционная характеризует действия рыночных субъектов, различным образом устанавливающих контроль над экономическими ресурсами других собственников с целью их концентрации в своих руках и последующего запуска в предпринимательский оборот.</p> <p>Инвентарная обеспечивает профессиональную поддержку различных субъектов предпринимательского поведения по широкому кругу вопросов экономической деятельности.</p> <p>Организационная характеризует поведение собственника инновационных продуктов и процессов, самостоятельно приводящего эти товары на рынок и передающего на контрактной или иной основе свое ноу-хау другим агентам рыночного процесса.</p> <p>Посредническая основана на венчурных методах комбинирования ценовой и другой конфиденциальной информацией с целью получения различных, в том числе экономических, преимуществ по отношению к другим агентам рыночного процесса.</p> <p>Аквизиционная обеспечивает интеграцию экономических интересов различных агентов рыночного процесса и получение на этой основе дополнительной выгоды, возникающей как следствие нестандартных арбитражных сделок.</p> <p>Коммерческая характеризует действия рыночных субъектов, реализующих инновационные методы интегрирования человеческих ресурсов и комбинирования ими с целью максимизации эффекта решения нестандартных управленческих задач.</p> <p>Конъюнктурно-игровая базируется на организации и внедрении венчурных инвестиционных проектов, которые осуществляются собственниками на основе свободных и заемных капиталов на свой страх и риск.</p> <p>Консалтинговая направлена на создание новых нестандартных каналов обмена (купли-продажи) различных благ, услуг, информации, дающих возможность резко повысить норму прибыли от их оборота.</p> <p>Учебно-методическая литература: 4</p>	8
---	---

<p>2.4. Основы эффективного руководства бизнес-процессами</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>Задание 3. Прочитайте внимательно задачи, выберите тот вариант ответа, который максимально подходит вам. Обоснуйте свой выбор. Как данный выбор характеризует вас? Ваши управленческие навыки?</p> <p>Задача 1</p> <p>Вам предоставлена возможность выбрать себе заместителя («правую руку»). Имеется несколько кандидатур. Претенденты отличаются следующими качествами.</p> <p>а) Первый стремится прежде всего к тому, чтобы наладить доброжелательные товарищеские отношения в коллективе, создать атмосферу взаимного доверия и дружеского расположения, предпочитает избегать конфликтов, что не всеми понимается правильно.</p> <p>б) Второй часто предпочитает в интересах дела идти на обострение отношений "невзирая на лица", отличается повышенным чувством ответственности за порученное дело.</p> <p>в) Третий предпочитает работать строго по правилам, всегда аккуратен в выполнении своих должностных обязанностей, требователен.</p> <p>г) Четвертый отличается напористостью, личной заинтересованностью в работе, сосредоточен на достижении своей цели, всегда стремится довести дело до конца, не придает большого значения возможным осложнениям во взаимоотношениях с ребятами.</p> <p>Задача 2</p> <p>Вам предлагается выбрать себе заместителя. Кандидаты отличаются друг от друга следующими особенностями взаимоотношений с коллегами.</p> <p>а) Первый быстро соглашается с мнением или распоряжением коллег, стремится четко, безоговорочно и в установленные сроки выполнить все его задания.</p> <p>б) Второй может быстро соглашаться с мнением учителя, заинтересованно и ответственно выполнять все его распоряжения и задания, но только в том случае, если учитель авторитетен для него.</p> <p>в) Третий умелый организатор, но бывает неуживчив, труден в контакте.</p> <p>г) Четвертый всегда стремится к самостоятельности и независимости в работе, не любит, когда ему мешают.</p>	8
<p>Учебно-методическая литература: 1</p> <p>2.5. Психологические аспекты экономических решений</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом:</p> <p>Задание 1: соотнесите различные типы темперамента предпринимателя и специфику принятия управленческих решений,</p> <p>Холерик</p> <p>Сангвиник</p> <p>Меланхолик</p> <p>Флегматик</p> <p>Задание 2. Напишите эссе на тему "Неопределенность в принятии решений"</p> <p>Учебно-методическая литература: 3, 4</p>	5

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Учебно-методическая литература

№ п/п	Библиографическое описание (автор, заглавие, вид издания, место, издательство, год издания, количество страниц)	Ссылка на источник в ЭБС
Основная литература		
1	Журавлев А.Л. Социальная психология российского предпринимательства. Концепция психологических отношений [Электронный ресурс]/ Журавлев А.Л., Позняков В.П.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Институт психологии РАН, 2012.— 480 с.	http://www.iprbookshop.ru/15644.html .— ЭБС «IPRbooks»
2	Спасенников В.В. Экономическая психология [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Спасенников В.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва, Саратов: ПЕР СЭ, Ай Пи Эр Медиа, 2019.— 448 с.	http://www.iprbookshop.ru/88242.html .— ЭБС «IPRbooks»
3	Симаева И.Н. Психология регуляции экономической активности [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс/ Симаева И.Н., Кожемякин М.В.— Электрон. текстовые данные.— Калининград: Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2012.— 170 с.	http://www.iprbookshop.ru/23917.html .— ЭБС «IPRbooks»
4	Сухорукова Н.Г. Экономическое поведение [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Сухорукова Н.Г., Филатов С.А.— Электрон. текстовые данные.— Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2016.— 143 с.	http://www.iprbookshop.ru/87183.html .— ЭБС «IPRbooks»
Дополнительная литература		
5	Хащенко В.А. Психология экономического благополучия [Электронный ресурс]/ Хащенко В.А.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Институт психологии РАН, 2012.— 426 с.	http://www.iprbookshop.ru/15612.html .— ЭБС «IPRbooks»
6	Ильиных С.А. Гендерные аспекты экономического поведения [Электронный ресурс]/ Ильиных С.А.— Электрон. текстовые данные.— Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2015.— 356 с.	http://www.iprbookshop.ru/87103.html .— ЭБС «IPRbooks»

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

5.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Код компетенции по ФГОС				
Код образовательного результата дисциплины	Текущий контроль			Промежуточная аттестация
	Кейс-задачи	Опрос	Ситуационные задачи	
ОПК-7				
3.1		+		+
У.1	+			+
В.1			+	+
ПК-1				
3.2		+		+
У.2	+			+
В.2			+	+

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

5.2.1. Текущий контроль.

Типовые задания к разделу "Общие аспекты психологии предпринимательства":

1. Кейс-задачи

Задание . заполните таблицу, соотнеся модель предпринимательского поведения с ее характеристикой.

Модель поведения Характеристика

Инвестиционная

характеризует действия рыночных субъектов, различным образом устанавливающих контроль над экономическими ресурсами других собственников с целью их концентрации в своих руках и последующего запуска в предпринимательский оборот.

Инвентарная

обеспечивает профессиональную поддержку различных субъектов предпринимательского поведения по широкому кругу вопросов экономической деятельности.

Организационная

характеризует поведение собственника инновационных продуктов и процессов, самостоятельно приводящего эти товары на рынок и передающего на контрактной или иной основе свое ноу-хау другим агентам рыночного процесса.

Посредническая

основана на венчурных методах комбинирования ценовой и другой конфиденциальной информацией с целью получения различных, в том числе экономических, преимуществ по отношению к другим агентам рыночного процесса.

Аквизиционная

обеспечивает интеграцию экономических интересов различных агентов рыночного процесса и получение на этой основе дополнительной выгоды, возникающей как следствие нестандартных арбитражных сделок.

Коммерческая

характеризует действия рыночных субъектов, реализующих инновационные методы интегрирования человеческих ресурсов и комбинирования ими с целью максимизации эффекта решения нестандартных управленческих задач.

Конъюнктурно-игровая

базируется на организации и внедрении венчурных инвестиционных проектов, которые осуществляются собственниками на основе свободных и заемных капиталов на свой страх и риск.

Консалтинговая

направлена на создание новых нестандартных каналов обмена (купли-продажи) различных благ, услуг, информации, дающих возможность резко повысить норму прибыли от их оборота.

Количество баллов: 5

2. Опрос

Дайте характеристику следующим видам денежных эмоций.

1. Денежное счастье
2. Денежная радость
3. Чувство денежного наслаждения
4. Чувство денежной страсти
5. Денежное огорчение
6. Денежный страх
7. Чувство денежного отчаяния

Количество баллов: 2

Типовые задания к разделу "Психология предпринимательского поведения":

1. Кейс-задачи

Задание 3. Прочитайте внимательно задачи, выберите тот вариант ответа, который максимально подходит вам. Обоснуйте свой выбор. Как данный выбор характеризует вас? Ваши управленческие навыки?

Задача 1

Вам предоставлена возможность выбрать себе заместителя («правую руку»). Имеется несколько кандидатур. Претенденты отличаются следующими качествами.

- а) Первый стремится прежде всего к тому, чтобы наладить доброжелательные товарищеские отношения в коллективе, создать атмосферу взаимного доверия и дружеского расположения, предпочитает избегать конфликтов, что не всеми понимается правильно.
- б) Второй часто предпочитает в интересах дела идти на обострение отношений "невзирая на лица", отличается повышенным чувством ответственности за порученное дело.
- в) Третий предпочитает работать строго по правилам, всегда аккуратен в выполнении своих должностных обязанностей, требователен.
- г) Четвертый отличается напористостью, личной заинтересованностью в работе, сосредоточен на достижении своей цели, всегда стремится довести дело до конца, не придает большого значения возможным осложнениям во взаимоотношениях с ребятами.

Задача 2

Вам предлагается выбрать себе заместителя. Кандидаты отличаются друг от друга следующими особенностями взаимоотношений с коллегами.

- а) Первый быстро соглашается с мнением или распоряжением коллег, стремится четко, безоговорочно и в установленные сроки выполнить все его задания.
- б) Второй может быстро соглашаться с мнением учителя, заинтересованно и ответственно выполнять все его распоряжения и задания, но только в том случае, если учитель авторитетен для него.
- в) Третий умелый организатор, но бывает неуживчив, труден в контакте.
- г) Четвертый всегда стремится к самостоятельности и независимости в работе, не любит, когда ему мешают.

Количество баллов: 5

2. Ситуационные задачи

Задание 4. Поясните каждый эффект.

Основные виды систематических ошибок, допускаемых при оценке вероятностей.

- * эффект репрезентативности (_____);
- * эффект наглядности (_____);
- * эффект эгоцентризма (_____);
- * эффект консерватизма (_____);
- * эффект Ирвина (_____);
- * эффект якоря (_____);
- * эффект края (_____);
- * эффект Монте-Карло (_____);
- * эффект Стоунера (_____).

Задание 5. Охарактеризуйте основные психологические факторы, влияющие на инвестиционное поведение.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Задание 6. Система Кэшбери имеет привлекательные процентные ставки. Опишите механизмы получения доходов разработчиками данной системы.

Количество баллов: 5

5.2.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации в ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ».

Первый период контроля

1. Экзамен

Вопросы к экзамену:

1. Становление психологии предпринимательства как науки
2. Объект, предмет психологии предпринимательства

3. Основные методы исследования в экономической психологии.
4. Психология предпринимательства как область экономической психологии
5. Человек «экономический» и человек «психологический». Сочетание эмоций и разума, рациональности и иррациональности
6. Экономическое сознание и экономические стереотипы
7. Собственность как психологический атрибут личности
8. Особенности мотивов собственности.
9. Сущность экономической социализации.
10. Психология потребительского поведения.
11. Психология обменно-распределительного поведения.
12. Психология сберегающего поведения.
13. Психология предпринимательского поведения
14. Психология производственного поведения.
15. Психология инвестиционного поведения.
16. Деньги как экономический и социально-психологический феномен.
17. Функции, мотивы и ценности предпринимательства как специфического вида социальной активности.
18. Психологические барьеры в различных видах предпринимательства и бизнеса.
19. Отношение к риску, конкуренции и неудачам. Мотивация достижения в предпринимательской деятельности.
20. Причины неопределенности и непредсказуемости экономического поведения.
21. Деньги и их виды. Функции и качества денег.
22. Мотивы и стимулы выплаты налогов и уклонения от них.
23. Психологические установки по отношению к деньгам.
24. Психология потребностей личности
25. Психология восприятия и значения денег.
26. Материальное благосостояние как фактор успешности адаптации, идентификации, индивидуализации и интеграции в экономической сфере.
27. Отношение к деньгам у разных социальных групп
28. Богатство и бедность как базовые компоненты экономического сознания
29. Характеристика психоэмоционального состояния безработных
30. Долги, психология восприятия и отношения к долгам
31. Психологические особенности кредитования и поэтапной оплаты
32. Мышление бедных и богатых.
33. Типология собственников
34. Риск и принятие экономических решений
35. Риск и теория мотивации достижения успеха
36. Типология предпринимательского поведения
37. Представления населения о качестве жизни и уровне экономического благосостояния
38. Предпосылки предпринимательской деятельности
39. Экономическая политика и экономическое поведение людей в обществе, когнитивные представления о социоэкономических представлениях
40. Закономерности поведения субъектов рынка в условиях инфляции и экономических кризисов

Типовые практические задания:

1. Опишите инструменты обмана в бизнесе
2. Психологические механизмы принятия решений в процессе предпринимательской деятельности
3. Каковы основные психологические особенности организации труда предпринимателя
4. Составьте таблицу особенностей мышления бедных и богатых
5. Приведите примеры гендерных особенностей предпринимательской деятельности
6. Приведите примеры жизненных стратегий личности предпринимателей
7. Опишите особенности волевой сферы предпринимателей

5.3. Примерные критерии оценивания ответа студентов на экзамене (зачете):

Отметка	Критерии оценивания
"Отлично"	<ul style="list-style-type: none"> -дается комплексная оценка предложенной ситуации -демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять -последовательное, правильное выполнение всех заданий -умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы

"Хорошо"	<ul style="list-style-type: none"> - дается комплексная оценка предложенной ситуации - демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять - последовательное, правильное выполнение всех заданий - возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя - умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы
"Удовлетворительно" ("зачтено")	<ul style="list-style-type: none"> - затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации - неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя - выполнение заданий при подсказке преподавателя - затруднения в формулировке выводов
"Неудовлетворительно" ("не зачтено")	<ul style="list-style-type: none"> - неправильная оценка предложенной ситуации - отсутствие теоретического обоснования выполнения заданий

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Лекции

Лекция - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой устное, монологическое, систематическое, последовательное изложение преподавателем учебного материала с демонстрацией слайдов и фильмов. Работа обучающихся на лекции включает в себя: составление или слежение за планом чтения лекции, написание конспекта лекции, дополнение конспекта рекомендованной литературой.

Требования к конспекту лекций: краткость, схематичность, последовательная фиксация основных положений, выводов, формулировок, обобщений. В конспекте нужно помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Последующая работа над материалом лекции предусматривает проверку терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. В конспекте нужно обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удается разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

2. Практические

Практические (семинарские занятия) представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы.

Основной формой проведения практических занятий и семинаров является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях.

При подготовке к практическому занятию необходимо, ознакомиться с его планом; изучить соответствующие конспекты лекций, главы учебников и методических пособий, разобрать примеры, ознакомиться с дополнительной литературой (справочниками, энциклопедиями, словарями). К наиболее важным и сложным вопросам темы рекомендуется составлять конспекты ответов. Следует готовить все вопросы соответствующего занятия: необходимо уметь давать определения основным понятиям, знать основные положения теории, правила и формулы, предложенные для запоминания к каждой теме.

В ходе практического занятия надо давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов, доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

3. Экзамен

Экзамен преследует цель оценить работу обучающегося за определенный курс: полученные теоретические знания, их прочность, развитие логического и творческого мышления, приобретение навыков самостоятельной работы, умения анализировать и синтезировать полученные знания и применять их для решения практических задач.

Экзамен проводится в устной или письменной форме по билетам, утвержденным заведующим кафедрой. Экзаменационный билет включает в себя два вопроса и задачи. Формулировка вопросов совпадает с формулировкой перечня вопросов, доведенного до сведения обучающихся не позднее чем за один месяц до экзаменационной сессии.

В процессе подготовки к экзамену организована предэкзаменационная консультация для всех учебных групп.

При любой форме проведения экзаменов по билетам экзаменатору предоставляется право задавать студентам дополнительные вопросы, задачи и примеры по программе данной дисциплины. Дополнительные вопросы, также как и основные вопросы билета, требуют развернутого ответа.

Результат экзамена выражается оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».

4. Опрос

Опрос представляет собой совокупность развернутых ответов студентов на вопросы, которые они заранее получают от преподавателя. Опрос может проводиться в устной и письменной форме.

Подготовка к опросу включает в себя:

- изучение конспектов лекций, раскрывающих материал, знание которого проверяется опросом;
- повторение учебного материала, полученного при подготовке к семинарским, практическим занятиям и во время их проведения;
- изучение дополнительной литературы, в которой конкретизируется содержание проверяемых знаний;
- составление в письменной форме ответов на поставленные вопросы.

5. Кейс-задачи

Кейс – это описание конкретной ситуации, отражающей какую-либо практическую проблему, анализ и поиск решения которой позволяет развивать у обучающихся самостоятельность мышления, способность выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, а также аргументировано отстаивать собственную позицию.

Рекомендации по работе с кейсом:

1. Сначала необходимо прочитать всю имеющуюся информацию, чтобы составить целостное представление о ситуации; не следует сразу анализировать эту информацию, желательно лишь выделить в ней данные, показавшиеся важными.
2. Требуется охарактеризовать ситуацию, определить ее сущность и отметить второстепенные элементы, а также сформулировать основную проблему и проблемы, ей подчиненные. Важно оценить все факты, касающиеся основной проблемы (не все факты, изложенные в ситуации, могут быть прямо связаны с ней), и попытаться установить взаимосвязь между приведенными данными.
3. Следует сформулировать критерий для проверки правильности предложенного решения, попытаться найти альтернативные способы решения, если такие существуют, и определить вариант, наиболее удовлетворяющий выбранному критерию.
4. В заключении необходимо разработать перечень практических мероприятий по реализации предложенного решения.
5. Для презентации решения кейса необходимо визуализировать решение (в виде электронной презентации, изображения на доске и пр.), а также оформить письменный отчет по кейсу.

6. Ситуационные задачи

Ситуационная задача представляет собой задание, которое включает в себя характеристику ситуации из которой нужно выйти, или предложить ее исправить; охарактеризовать условия, в которых может возникнуть та или иная ситуация и предложить найти выход из нее и т.д.

При выполнении ситуационной задачи необходимо соблюдать следующие указания:

1. Внимательно прочитать текст предложенной задачи и вопросы к ней.
2. Все вопросы логично связаны с самой предложенной задачей, поэтому необходимо работать с каждым из вопросов отдельно.
3. Вопросы к задаче расположены по мере усложнения, поэтому желательно работать с ними в том порядке, в котором они поставлены.

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

1. Развивающее обучение
2. Проблемное обучение
3. Кейс-технологии

8. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ

1. компьютерный класс – аудитория для самостоятельной работы
2. учебная аудитория для семинарских, практических занятий
3. учебная аудитория для лекционных занятий
4. Лицензионное программное обеспечение:
 - Операционная система Windows 10
 - Microsoft Office Professional Plus
 - Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition
 - Справочная правовая система Консультант плюс
 - 7-zip
 - Adobe Acrobat Reader DC