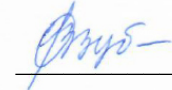




УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора Ур СЭИ (филиал)
ОУП ВО «АТиСО» по УиВР

 О.В. Зубкова

« 18 » марта 2025 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

38.02.08 Торговое дело

(код профессии, специальности СПО)

Специалист торгового дела

(наименование квалификации)

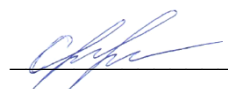
Кафедра: Экономика

Разработчики программы:

Д.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики О.В. Зубкова

ФОС обсужден на заседании кафедры экономики
протокол № 6 от «11» марта 2025 г.

Заведующий кафедрой экономики

 С.М. Осташевский

«11» марта 2025 г.

Оглавление

Комплект контрольно-оценочных средств по дисциплине	3
1. Общие положения	3
2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке.....	3
3. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений текущего контроля.....	3
4. Требования к результатам освоения компетенций, знаниям и умениям.....	3
5. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	4
5.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	4
5.2. Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	8
6. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине.....	9
6.1 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине.....	9
6.2 Контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине	13
7. Проверка сформированности компетенций.....	17

Комплект контрольно-оценочных средств по дисциплине

1. Общие положения

Контрольно-оценочные средства (КОС) разработаны в соответствии с требованиями программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) и Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

Контрольно-оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Поведенческая экономика» специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

КОС включают материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

Коды формируемых общих и профессиональных компетенций	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)
ОК 1	У1, У2, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39

3. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений текущего контроля

Содержание учебного материала по программе учебной дисциплины	Знания и умения	Вид текущего контроля
Раздел 1. Теоретические основы поведенческой экономики 1. Формирование поведенческой экономики. Методология поведенческой экономики. 2. Выбор в условиях риска и неопределенности: теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски 3. Поведенческая теория игр 4. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики. Поведенческая теория фирмы 5. Поведенческая теория личности. Поведенческая теория потребления	У1, У2, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39	Тестирование; устный опрос
Раздел 2. Прикладные аспекты поведенческой экономики 1. Межвременной выбор 2. Основы поведенческих финансов 3. Чем поведенческая экономика полезна маркетологу? 4. Восприятие цены и его влияние на	У1, У2, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39	Тестирование; устный опрос; выполнение заданий

потребительское поведение: инсайты из поведенческой экономики 5. Концепция наджинга для маркетинговых задач 6. Поведенческие факторы восприятия бренда 7. Социальное влияние на потребительский выбор: инсайты из поведенческой экономики		
Промежуточная аттестация	У1, У2, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39	Зачет

Виды аттестации:

Текущий контроль: устный опрос по темам изученного материала, практические задания, тестирование; выполнение заданий; доклады.

Промежуточная аттестация: зачет.

4. Требования к результатам освоения компетенций, знаниям и умениям

Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Понимание смысла компетенции	Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач (1 балл) Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. (2 балла) Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости (3 балла)	Минимальный уровень Базовый уровень Высокий уровень
Освоение компетенции в рамках изучения учебной дисциплины	Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче (1 балл) Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. (2 балла) Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и уметь находить способы решения, применяя современные методы и	Минимальный уровень Базовый уровень Высокий уровень

	технологии. (3 балла)	вень
Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины	Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач. (1 балл)	Минимальный уровень
	Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспосабливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы (2 балла)	Базовый уровень
	Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам (3 балла)	Высокий уровень

5. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

5.1. Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

Тема 1. Формирование поведенческой экономики. Методология поведенческой экономики.

Устный опрос:

1. Дайте определение понятию «поведенческая экономика». В какой исторический период времени возникла поведенческая экономика?
2. Что собой представляет поведенческая экономика как наука?
3. Какие теории и научные дисциплины легли в основу поведенческой экономики?
4. Перечислите ключевые претензии к мейнстриму.
5. В чем заключаются особенности данной дисциплины?
6. Назовите методологические основания поведенческой экономики.
7. Какие методы использует поведенческая экономика?
8. В чем суть логики исторического развития данной науки.

Тематика рефератов, докладов:

1. Роль эмоций в поведении человека.
2. Особенности познавательных процессов (памяти, внимания, восприятия) и роль при принятии решений.
3. Базовые концепции поведенческой экономики.
4. Ограниченная рациональность.

Тема 2. Выбор в условиях риска и неопределенности: теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски

Устный опрос:

1. Какие Вам известны основные теории принятия решений
2. Какие трактовки неопределённости и риска вам известны?
3. Охарактеризуйте историческую эволюцию основных идей в области принятия решений.
4. Можно ли говорить о разных национальных моделях принятия решений? Чем они обусловлены?
5. Каковы базовые основы теории риска и принятия решений?

6. Предложите собственные критические замечания в адрес теории перспектив?
7. Как бы вы описали логику принятия решений в условиях риска и его отсутствия?

Тематика рефератов, докладов:

1. Теория принятия решений. Гедоническая интерпретация полезности как благополучия.
2. Основы теории перспектив.
3. Стандартная модель рационального выбора.
4. Ограниченная рациональность.
5. Обзор поведений, зависящих от конкретной ситуации.
6. Эволюция мотивов поведения, направленного на других, влияние новых экономических знаний на предпочтения.
7. Неприятие риска.

Тема 3. Поведенческая теория игр

Устный опрос:

1. Какие факторы оказываются значимыми при анализе абстракций в рамках теории игр?
2. Какое воздействие оказала математика на развитие теории игр.?
3. Проведите анализ основных идей, предложенных теорией игр.
4. Можно ли говорить о широком применении теории игр в практике?
5. Можно ли говорить о взаимосвязи развития общественных процессов и результатов, достигнутых теорией игр?
6. Какова роль государства в экономике с точки зрения теории игр?
7. Смоделируйте несколько ситуаций, которые могут прокомментировать предложенные идеи.

Тематика рефератов, докладов:

1. Роль эмоций в поведении человека.
2. Особенности познавательных процессов (памяти, внимания, восприятия) и роль при принятии решений.
3. Эволюционная теория игр, теоретическая трактовка общественных взаимоотношений с точки зрения теории игр.
4. Провалы координации.
5. Трактовки взаимоотношений между играми и институтами.

Тема 4. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики.

Поведенческая теория фирмы

Устный опрос:

1. Как взаимосвязаны между собой возникновение общественных институтов с идеями поведенческой экономики?
2. Каким образом можно объяснить наличие / отсутствие института частной собственности в различных обществах?
3. Каковы перспективы развития институтов частной собственности?
4. Охарактеризуйте значение поведенческой теории фирмы для развития экономической науки?
5. Каковы основные социально-экономические функции государства с позиции поведенческой экономики?

Тематика рефератов, докладов:

1. Поведенческая теория фирмы.
2. Развитие института прав собственности.
3. Перспектива развития социальных институтов с позиции поведенческой экономики .

Тема 5. Поведенческая теория личности. Поведенческая теория потребления

Устный опрос:

1. Дайте характеристику экономике потребления.
2. Проанализируйте предпосылки возникновения поведенческой теории личности.
3. Можно ли говорить о радикальном изменении модели потребления? Что способствует этому?
4. Какие социальные и экономические предпосылки возникновения общества потребления.
5. Особенности моделей потребления в различных группах стран.
6. Могут ли быть обозначены границы общества потребления.
7. Какие социально-психологические параметры сопровождают общество потребления.
8. Роль СМИ и рекламы в развитии общества потребления?

Тематика рефератов, докладов:

1. Развитие поведенческой теории личности.
2. Экономические и социальные предпосылки развития общества потребления.
3. Модели потребления.
4. Особенности человеческого восприятия.
5. Нейромаркетинг.
6. Национальные и мировые стандарты потребления: проблема взаимодействия.
7. Культурные коды в обществе.
8. Уникальность национальных моделей поведения и потребления.
9. Особенность российской модели потребления.

Тема 6. Межвременной выбор

Устный опрос:

1. В чем суть стандартной модели дисконтирования и ее недостатков?
2. Назовите проявления эффекта знака и размерности.
3. В чем суть гиперболического дисконтирования?

Тема 7. Основы поведенческих финансов

Устный опрос:

1. Назовите характеристики эффективного финансового рынка.
2. Приведите пример фундаментальных и календарных аномалий на фондовом рынке.
3. Приведите примеры субъективности собственных оценок и эффекта владения в финансах.

Тема 8. Чем поведенческая экономика полезна маркетологу

Представьте в виде презентации примеры следующих инсайтов из поведенческой экономики:

1. Страх потерять
2. Социальный «лайк»
3. Личный вклад
4. Проще, да лучше
5. Проще, да лучше
6. вариант по умолчанию
7. пробную версию товара или услуги
8. Ограничение выбора
9. Добавление непривлекательного варианта

Тема 9. Восприятие цены и его влияние на потребительское поведение: инсайты из поведенческой экономики

Представьте в виде презентации примеры эффектов восприятия цены потребителями:

1. Эффект ИКЕА,

2. Эффект владения,
3. Гиперболическое дисконтирование,
4. Неприятие потерь,
5. Подсознательная бухгалтерия,
6. Эффект Тома Сойера,
7. Эффект плацебо.

Тема 10. Использование поведенческой концепции наджинга для маркетинговых задач.

Представьте в виде презентации примеры эффектов концепции наджинга:

1. Эффект «по умолчанию»,
2. Эффект обрамления,
3. Эффект приманки,
4. Парадокс выбора,
5. Эффект закрывающихся дверей

Тема 11. Поведенческие факторы восприятия бренда

Представьте в виде презентации анализ материальных и нематериальных составляющих бренда компании:

ПАО «ММК»,
ПАО «МЕЧЕЛ»,
ПАО «МАКФА»,
УрСЭИ;
«Вкусно-и-точка» и т.д.

Тема 12. Социальное влияние на потребительский выбор: инсайты из поведенческой экономики

Представьте в виде презентации примеры поведенческих эффектов, основанных на социальной психологии индивида и потребителя:

1. эффект социального подтверждения,
2. эффект влияния социальных норм,
3. эффект стадного поведения,
4. эффект взаимности

5.2. Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в устной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	- полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих

		вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	- вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи, однако требуют определенного контроля; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; приобретенный практический опыт, знания и умения требуют не значительной корректировки в процессе выполнения задания; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. - количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворительно	- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; - при неполном знании теоретического материала выявлен недостаточный уровень знаний и умений; студент не может применить теоретические знания на практике; - количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам, количество баллов за освоение компетенций менее 3. - отказ от ответа или отсутствие ответа

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в письменной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Количество баллов за освоение материала от 8 до 9
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Количество баллов за освоение материала от 5 до 7
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая. Количество баллов за освоение материала от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено не знание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует

Преподаватели имеют право использовать критерии оценки при проведении текущего контроля успеваемости, отличные от указанных в разделе 5.2.

6. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

6.1 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Перечень вопросов для подготовки к у зачету

1. Основные характеристики поведенческой экономической теории
2. Причины нерациональности поведения субъектов.
3. Поведенческая экономика в работах зарубежных ученых.
4. Поведенческая экономика в работах отечественных ученых.
5. Поведенческие нормы как предмет эволюционной теории игр. Причины распространения поведенческих норм.
6. Поведенческие предпосылки институционального анализа
7. Развитие методов моделирования социально-экономических взаимодействий.
8. Равновесие по Нэшу в классической теории игр.
9. Различные типы игр: кооперативное и некооперативное взаимодействие. Оценка сильных и слабых сторон теории игр.
10. Частная собственность. Факторы, которые имеют значения для возникновения режима частной собственности.
11. Коллективная собственность. Факторы, влияющие на оптимальный размер группы при коллективной собственности.
12. Стимулы при государственной собственности. Экономические последствия государственной собственности.
13. Поведенческая теория финансов
14. Поведенческие парадоксы теории ожидаемой полезности
15. Противодействие обучению конкурентов и «троянское обучение» в экономическом поведении
16. Теория фирмы Уильямсона.

17. Теория фирмы Алчиана и Демсеца, ее сравнительные достоинства и недостатки.
18. Влияния эффектов на процесс корпоративного принятия решения. «Проклятие победителя», «Стереотипизация», эффект «Желательности», эффект, эффект «Горячей руки» (hot hand), эффект «Отражения».
19. Связь между психологией личности и тенденцией «рискованного» поведения.
20. Основные положения поведенческой теории фирмы.
21. Основные положения поведенческой теории потребления.
22. Стандартная модель дисконтирования и ее провалы.
23. Эффекты знака и размерности.
24. Предпочтения последовательностей с возрастающими выплатами.
25. Гиперболическое дисконтирование: альтернативные подходы.
26. Временная несогласованность предпочтений.
27. Гипотеза эффективного финансового рынка, ее формы и отклонения от нее.
28. Фундаментальные и календарные аномалии на фондовом рынке.
29. Примеры субъективности собственных оценок, эвристик доступности и репрезентативности, когнитивного диссонанса и эффекта владения в финансах.
30. Рациональное невнимание (rational inattention).
31. Современная поведенческая экономика как наука о поведении потребителя и источник инсайтов для маркетинга.
32. Методы исследований в поведенческой экономике, полезные для маркетинговых исследований.
33. Восприятие цены в экономической науке мейнстрима и в поведенческой экономике и психологии восприятия.
34. Использование поведенческих эффектов в маркетинговых стратегиях, меняющих восприятие цены: эффект ИКЕА, эффект владения, гиперболическое дисконтирование, неприятие потерь, подсознательная бухгалтерия, эффект Тома Сойера, эффект плацебо.
35. Влияние эффектов на фундаментальные характеристики товаров (эластичность по доходу, эластичность по цене).
36. Влияние архитектуры выбора на принятие решения потребителя.
37. Концепция подталкивания (nudging).
38. Использование поведенческих эффектов для формирования определенного выбора потребителя: эффект «по умолчанию», эффект обрамления, эффект приманки, парадокс выбора, эффект закрывающихся дверей.
39. Влияние дизайна торгового помещения на поведение покупателей, в том числе сенсорный маркетинг.
40. Что такое бренд для потребителя?
41. Инсайты из поведенческой экономики и нейроэкономики.
42. Возможные поведенческие методы тестирования ассоциаций с брендом: поведенческие эксперименты, метод IAT (Implicit associations test).
43. Создание неэкономической компоненты ценности бренда с помощью поведенческой экономики.
44. Поведенческие эффекты, основанные на социальной психологии индивида и потребителя: эффект социального подтверждения, влияние социальных норм, эффект стадного поведения, взаимность.
45. Внутренняя и внешняя мотивация.
46. Использование данных поведенческих эффектов в маркетинговых стратегиях.
47. Влияние социальных установок на потребительское поведение.
48. Зависимость индивидуального выбора от социального выбора и мнения (эксперименты и эффекты, известные из социальной психологии: эффект конформизма, группового мышления и др.).

49. Биологические основы влияния социума: потребность в подражании, зеркальные нейроны, потребность в поддержании определенного статуса.

ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ВАРИАНТ 1

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

1. Экономика – это:

- а) общественная наука, которая изучает проблему выбора в условиях ограниченности ресурсов для максимального удовлетворения потребностей людей;
- б) социальная наука, изучающая производство, распределение и потребление товаров и услуг;
- в) наука, изучающая, каким образом социальные, когнитивные (познавательные), эмоциональные факторы оказывают влияние на поведение в сфере экономики, принятие экономических решений отдельными лицами и учреждениями, и впоследствии на рыночные переменные (цены, прибыль, распределение ресурсов).

2. Экономическая теория — это:

- а) социальная наука, изучающая производство, распределение и потребление товаров и услуг.
- б) наука, изучающая, каким образом социальные, когнитивные (познавательные), эмоциональные факторы оказывают влияние на поведение в сфере экономики, принятие экономических решений отдельными лицами и учреждениями, и впоследствии на рыночные переменные (цены, прибыль, распределение ресурсов);
- в) общественная наука, которая изучает проблему выбора в условиях ограниченности ресурсов для максимального удовлетворения потребностей людей.

3. Поведенческая экономика — это:

- а) социальная наука, изучающая производство, распределение и потребление товаров и услуг.
- б) наука, изучающая, каким образом социальные, когнитивные (познавательные), эмоциональные факторы оказывают влияние на поведение в сфере экономики, принятие экономических решений отдельными лицами и учреждениями, и впоследствии на рыночные переменные (цены, прибыль, распределение ресурсов);
- в) общественная наука, которая изучает проблему выбора в условиях ограниченности ресурсов для максимального удовлетворения потребностей людей.

4. Основная мысль «экономического человека» Адама Смита в том, что:

- а) людям свойственно желание получать как можно больше богатства, затратив как можно меньше ресурсов → свойство «экономического человека» — стремление к максимизации прибыли и полезности при минимизации затрат.
- б) каждый человек стремится сделать свое положение идеальным по сравнению с предыдущим;
- в) каждый человек стремится улучшить свое положение по сравнению с предыдущим, а не сделать его идеальным. При взаимодействии с другими людьми в хозяйственной жизни они склонны проявлять «эгоизм».

5. Ирвинг Фишер (1867-1947) был первым, кто:

- а) предложил экономическую интерпретацию межвременного выбора;
- б) применил экономические методы для анализа человеческого поведения;
- в) обосновал экономическую теорию дискриминации.

6. Эффект Веблена – это:

- а) озабоченность предпринимателей, работников и потребителей не только уровнем доходов, количеством и качеством товаров и услуг, достоящихся им на рынке, но и личностными характеристиками тех, от кого или совместно с кем они их получают;
- б) демонстративное потребление, которое возникает при потреблении благ, недоступных для большинства обычных потребителей в связи с их высокой ценой;
- в) ограниченность человека при принятии решений тем опытом, привычками и рефлексам, которые он сам не осознает (скорость реакции, знания и т.п.).

7.Опыт – это:

- а) совокупность усвоенных знаний, навыков; познания, основанные на пережитом, испытанном.
- б) автоматически воспроизводимое действие, сложившийся способ поведения, осуществление которого в определённой ситуации приобретает для индивида характер потребности, которые «побуждают совершать какие-нибудь действия, поступки»;
- в) стереотипная (стандартная, одинаковая в одинаковых условиях) реакция живого организма на какое-либо воздействие (раздражитель)...

8.Привычка – это:

- а) совокупность усвоенных знаний, навыков; познания, основанные на пережитом, испытанном;
- б) автоматически воспроизводимое действие, сложившийся способ поведения, осуществление которого в определённой ситуации приобретает для индивида характер потребности, которые «побуждают совершать какие-нибудь действия, поступки»;
- в) стереотипная (стандартная, одинаковая в одинаковых условиях) реакция живого организма на какое-либо воздействие (раздражитель)...

9.Рефлекс – это:

- а) совокупность усвоенных знаний, навыков; познания, основанные на пережитом, испытанном;
- б) автоматически воспроизводимое действие, сложившийся способ поведения, осуществление которого в определённой ситуации приобретает для индивида характер потребности, которые «побуждают совершать какие-нибудь действия, поступки»;
- в) стереотипная (стандартная, одинаковая в одинаковых условиях) реакция живого организма на какое-либо воздействие (раздражитель)...

10. Р. Хайнер ввел понятие *«универсального условия надежности»*. Это означает:

- а) акцент ставится не на доступность информации, а на способности человека осмыслить ее;
- б) что чем более осознанным, рациональным является поведение, тем больше затрат энергии оно требует и тем менее охотно ведут себя так экономические субъекты;
- в) решения принимаются лишь в тот момент, когда это надежно, а в других случаях человек просто никак не реагирует на новую, поступающую к нему информацию, хотя в случае удачи он мог бы получить дополнительную выгоду.

11. Х-эффективность – это:

- а) это коллективное программирование мышления группы людей, которое оказывает влияние на поведение человека и той общности, к которой он принадлежит;
- б) способность снижать издержки и повышать производительность при заданной технологии путём стимулирования организационных улучшений, усиления мотивации работников и прочих внутренних улучшений (продвижение по службе, зарплаты и премии, пространственное размещение, выбор мебели, телефонов, площадок для парковки и т.д);
- в) получение максимальных результатов при наиболее эффективном использовании имеющихся ресурсов (персонал, основные и оборотные фонды).

12.«Поведенческая теория фирмы» Дж.Г. Марча и Р.М. Сайерта предполагает, что.

- а) крупные фирмы представляют собой коалиции отдельных лиц или групп, в которые могут входить менеджеры, акционеры, работники, поставщики и так далее. Эти группы участвуют в постановке целей и принятии решений. Приоритеты и информация могут различаться в зависимости от группы, что может привести к конфликтам;
- б) реальные фирмы стремятся к удовлетворению, а не к максимизации своих результатов. То есть некоторые группы могут довольствоваться "достаточно хорошими" достижениями, а не стремиться к наилучшему возможному результату.
- в) все утверждения верные.

ВАРИАНТ 2

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

1. Согласно результатам исследований Д. Канемана и А. Тверски, при принятии решений в условиях неопределённости и риска:

- а) субъективная ценность выигрыша превышает субъективную ценность потерь;
- б) субъективная ценности потерь превышает субъективную ценность выигрыша;
- в) субъективная ценность выигрышей и потерь одинакова.

2. Эвристики – это:

- а) автоматически воспроизводимые действия, сложившиеся способы поведения, осуществление которых в определённой ситуации приобретает для индивида характер потребности, которые «побуждают совершать какие-нибудь действия, поступки»;
- б) систематические ошибки в мышлении, отклонения в суждениях, которые происходят в определенных ситуациях;
- в) совокупность усвоенных знаний, навыков; познания, основанные на пережитом, испытанном.

3. Суть эвристики репрезентативности:

- а) вероятность определяется степенью, в которой А похоже на В.
- б) последовательность событий, организованная как случайный процесс представляет существенную характеристику этого процесса даже, когда последовательность короткая (например, броски монеты и их результаты: О-Р-О-Р-Р-О);
- в) необоснованная уверенность, которая является следствием удачного совпадения предсказываемого результата и входных данных.

4. Суть иллюзии валидности:

- а) вероятность определяется степенью, в которой А похоже на В.
- б) последовательность событий, организованная как случайный процесс представляет существенную характеристику этого процесса даже, когда последовательность короткая (например, броски монеты и их результаты: О-Р-О-Р-Р-О);
- в) необоснованная уверенность, которая является следствием удачного совпадения предсказываемого результата и входных данных.

5. Иллюзия контроля — это:

- а) тенденция недооценивать время выполнения задач, стоимость и длительность реализации проектов, особенно новых, сложных, больших, уникальных.
- б) ловушка непрерывных приказов себе делать что-то, вместо того, чтобы иногда действовать импульсивно, спонтанно, когда это более приемлемо, при поиске чего-то нового, во время отпуска, отдыха;
- в) тенденция людей верить, что они могут контролировать или, по крайней мере, влиять на результаты событий, на которые они на самом деле влиять не могут.

6. Феномен «Дверь в лицо»:

- а) после выполнения изначально незначительной просьбы люди склонны соглашаться исполнять другие более обременительные требования;
- б) люди склонны идти на уступку и соглашаться с малопривлекательным предложением в том случае, если оно им предлагается сразу после отказа от другой более обременительной просьбе;
- в) иногда называется «Я так и знал» — склонность воспринимать прошлые события предсказуемыми.

7. Феномен, состоящий в том, что люди, наблюдаемые в ходе исследования, временно изменяют своё поведение или производительность — это:

- а) Хоторнский эффект;
- б) Эффект телескопа;
- в) Эффект Форера (а также эффект Барнума).

8. Состояние, когда люди начинают видеть несуществующие знаки — это:

- а) амплификация.
- б) искажение в связи с проекцией;
- в) гиперсемиотизация.

9. Тенденция судить о решениях по их окончательным результатам, вместо того чтобы оценивать качество решений по обстоятельствам того момента времени, когда они были приняты («победителей не судят») — это:

- а) эффект обратного результата;
- б) отклонение в сторону результата;
- в) искажение в восприятии сделанного выбора.

10. Тенденция помнить свой выбор как более правильный, чем он был на самом деле — это:

- а) «проклятие знания»;
- б) эффект авторитета;
- в) иррациональная эскалация.

11. Профессиональная деформация:

- а) психологическая дезориентация личности в ходе профессиональной деятельности.;
- б) Тенденция смотреть на вещи согласно правилам, общепринятым для своей профессии, отбрасывая более общую точку зрения;
- в) оба ответа подходят.

12. Боязнь выделяться из толпы, тенденция делать (или верить в) вещи, потому что много других людей делают это (или верят в это) — это:

- а) конформизм;
- б) прокрастинация;
- в) эффект фрейминга.

13. Человеческая тенденция распространять льстивые верования о себе и считать себя выше среднего - это:

- а) эффект эгоцентричности;
- б) эффект Лейк-Уобегон;
- в) эффект ложной уникальности.

14. Тенденция оценивать изначальные события более значимыми, чем последующие события — это:

- а) эффект недавнего;

- б) ошибка пропорциональности;
- в) эффект первенства.

15. Самоусиливающийся процесс, в ходе которого коллективная вера во что-то становится всё более убедительной за счёт нарастающего повторения в публичном дискурсе («повторяйте нечто достаточно долго, и это станет правдой») – это:

- а) каскад доступной информации;
- б) искажение в оценке гомогенности (однородности) членов другой группы;
- в) конформизм.

16. Явление, при котором воспоминания, закодированные с отношением к себе, лучше вспоминаются, чем аналогичная информация безотносительно к себе – это:

- а) эгоцентрическое искажение;
- б) эффект самореференции;
- в) криптомнезия.

6.2. Контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Шкала оценки для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине в устной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	- полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; ----- продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	- вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи, однако требуют определенного контроля; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - ответ удовлетворяет в основном требованиям на

		оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; приобретенный практический опыт, знания и умения требуют не значительной корректировки в процессе выполнения задания; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворительно	- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; - при неполном знании теоретического материала выявлен недостаточный уровень знаний и умений; студент не может применить теоретические знания на практике; количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам, количество баллов за освоение компетенций менее 3. - отказ от ответа или отсутствие ответа

Шкала оценки для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине в письменной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Количество баллов за освоение материала от 8 до 9
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Количество баллов за освоение материала от 5 до 7
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация

		слабая. Количество баллов за освоение материала от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено незнание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует

Критерии формирования оценок по тестам

Оценка	Требования к знаниям
отлично	80%-100%
хорошо	65-80%
удовлетворительно	50-65%
неудовлетворительно	менее 50%
зачтено	50% и более
не зачтено	менее 50%

Критерий оценки докладов

Критерий	Требования к докладу
Знание и понимание теоретического материала	- рассматриваемые понятия определяются четко и полно, приводятся соответствующие примеры, - используемые понятия строго соответствуют теме, - самостоятельность выполнения работы
Анализ и оценка информации	- грамотно применяется категория анализа, - методологически верно проведены расчеты показателей; - умело используются приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, - обоснованно интерпретируется текстовая информация, - дается личная оценка проблеме
Построение суждений	- изложение ясное и четкое, - приводимые доказательства логичны - выдвинутые тезисы сопровождаются грамотной аргументацией, - приводятся различные точки зрения и их личная оценка (при необходимости), - общая форма изложения полученных результатов и их интерпретации соответствует жанру проблемной научной статьи
Оценка	Критерии оценки доклада
«отлично»	1) студент легко ориентируется в содержании теоретического и аналитического материала, свободно пользуется понятийным аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения; 2) знает и правильно применяет формулы; 3) знает и правильно применяет нормативные документы; 4) решение аналитического (практического) задания записано

	понятно, аккуратно, последовательно; 5) подготовлен презентационный материал.
«хорошо»	1) студент демонстрирует полное освоение теоретического и аналитического материала, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает свою позицию; 2) знает и применяет формулы и нормативные документы, но допускает небольшие неточности; 3) решение аналитического (практического) задания записано, но недостаточно аргументировано; 4) подготовлен презентационный материал, но недостаточно полный.
«удовлетворительно»	1) студент демонстрирует неполное освоение теоретического и аналитического материала, плохо владеет понятийным аппаратом, плохо ориентируется в изученном материале, неуверенно излагает свою позицию; 2) знает отдельные формулы и нормативные документы, но допускает значительные неточности в их применении; 3) решение аналитического (практического) задания записано неверно, аргументация отсутствует; 4) не подготовлен презентационный материал.
«неудовлетворительно»	1) студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл; 2) беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач; 3) решение аналитического (практического) задания записано неверно либо отсутствует; 4) не подготовлен презентационный материал.

7. ПРОВЕРКА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

Задание 1. Подготовьте реферат на тему:

1. Формирование поведенческой экономики.
2. Методология поведенческой экономики.
3. Выбор в условиях риска и неопределенности: теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски
4. Поведенческая теория игр
5. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики.
6. Поведенческая теория фирмы
7. Поведенческая теория личности.
8. Поведенческая теория потребления
9. Межвременной выбор
10. Основы поведенческих финансов
11. Чем поведенческая экономика полезна маркетологу?

12. Восприятие цены и его влияние на потребительское поведение: инсайты из поведенческой экономики
13. Концепция наджинга для маркетинговых задач
14. Поведенческие факторы восприятия бренда
15. Социальное влияние на потребительский выбор: инсайты из поведенческой экономики

Задание 2. Деловые игры

Вариант 1. Игра «Диктатор»

Данный эксперимент представляет собой простейшее взаимодействие между двумя участниками. Одному из них («диктатору») дается право разделить некую виртуальную денежную сумму между собой и своим партнером. При этом любое его решение будет претворено в жизнь вне зависимости от того, как он предложит эту сумму разделить. В частности, если он решает всю сумму оставить себе, то так и происходит, а его «визави» не получает ничего. Если он решает поделить поровну, то и он, и его товарищ получают по половине этой суммы, и т.д. Данное взаимодействие разыгрывается в рамках эксперимента дважды, чтобы каждый из испытуемых мог принять в нем участие как в роли «диктатора», так и в роли «ведомого».

Для организации эксперимента все испытуемые разбиваются на две равные группы случайным образом. Случайным образом формируются пары – по одному представителю каждой группы. При этом дальнейшее общение в парах происходит анонимно путем общения через общие файлы, индивидуальные для каждой пары. Таким образом, ни один из участников эксперимента не знает, кто является его партнером. После формирования пар в них проводится описанная выше игра, где представитель первой группы исполняет роль «диктатора». Результаты этой игры фиксируются (каждой паре видны только «свои» сообщения, организаторам видно все). После этого пары распадаются, и вновь случайным образом формируются другие пары, состоящие из одного представителя первой группы и одного – второй. Вновь проводится указанное взаимодействие, однако на этот раз уже представитель второй группы является «диктатором» по отношению к представителю «первой». Вся информация об их переговорах также фиксируется в общем файле.

После двух этих игр оглашаются результаты деятельности всех пар.

Вариант 2. Игра «Ультиматум»

Данный эксперимент представляет собой простую игру-сделку. Фактически, это дальнейшее развитие игры «Диктатор», отличающееся от нее тем, что второй участник теперь имеет право «голоса» - он может не согласиться с предложенным ему дележом и «заблокировать» сделку. Задача игроков – договориться о разделе некой виртуальной суммы денег. Первый игрок («ведущий») предлагает второму определенную часть этой суммы. Второй игрок («ведомый») может согласиться с этим предложением (тогда они соответствующим образом делят эту сумму), или не согласиться. В последнем случае ни один из них не получает. Данная игра также разыгрывается в рамках эксперимента дважды, чтобы каждый из участников «примерил на себя» роль как «ведущего», так и «ведомого».

Для организации эксперимента все испытуемые разбиваются на две равные группы случайным образом. Случайным образом формируются пары – по одному представителю каждой группы. После формирования пар в них проводится описанная выше игра, где представитель первой группы делает предложение о разделе виртуальной суммы представителю второй. Результаты этой игры фиксируются. После этого пары распадаются, и вновь случайным образом формируются другие пары, состоящие из одного представителя первой группы и одного – второй. Вновь проводится указанная игра, однако на этот раз уже представитель второй группы делает предложение о разделе суммы представителю первой. Вся информация об их переговорах также фиксируется.

После двух этих игр оглашаются результаты деятельности всех пар.

Задание 3. Экономические эксперименты

Вариант 1. Эксперимент «Потерянный кошелек»

Эксперимент, как предыдущие, проводится в парах. Все испытуемые разбиваются случайным образом на две равных группы, после чего случайным образом составляются пары из одного представителя первой группы и одного представителя второй группы. Представитель первой группы играет роль «нашедшего кошелек», второй – роль «владельца кошелька». При этом общение в парах отсутствует, а координация происходит через организаторов эксперимента, выполняющих роль «полицей» или «бюро находок». Каждой паре участников присваивается номер, таким образом, участники эксперимента получают псевдонимы типа «Владелец 6» или «Нашедший 6» в зависимости от своей роли. Таким образом, ни один из участников эксперимента не знает, кто именно является его партнером.

Каждый «нашедший» в своей паре получает виртуальный депозит (имитирует содержимое «потерянного кошелька»). У него есть два варианта действий: забрать себе все деньги или вернуть их организатору (т.к. это «чужие» деньги). Результат своего решения «испытуемый» направляет организатору с помощью сообщения в Googlegroups. В то же время, каждому из владельцев от организаторов отправляется сообщение:

«Ваш партнер в данный момент принимает решение, возвращать ли Вам содержимое потерянного кошелька. Если он примет решение не возвращать, то содержимое кошелька останется у него, а Вы не получите ничего. Если он примет решение вернуть Вам кошелек, то Вы получите от организаторов эксперимента дополнительную выплату в 2,5 раза большую, чем сумма денег в кошельке, часть из которой Вы сможете отправить в виде вознаграждения за честность своему партнеру. В качестве ответа на данное сообщение напишите, какую часть потенциальной «премии» Вы готовы отдать своему партнеру?»

После получения подобного сообщения «владелец» должен принять решение, какой частью дополнительной премии он должен поделиться с «нашедшим». Это решение он принимает, не зная о том, как собирается поступить его напарник.

После того, как все участники определяются со своей стратегией, организаторы определяют исходы взаимодействия для каждой из пар и сообщают их участникам эксперимента.

Вариант 2. Эксперимент с общественными благами

Настоящий эксперимент предполагается провести в четырех вариантах, отличающихся взаимоотношениями участников («чужаки» и «свои») и возможностью наказания фрирайдеров. Для тех сессий эксперимента, где участники друг другу не «чужие», предполагается, что одни и те же группы участников фиксированного размера 10 раз повторяет одно и то же взаимодействие, связанное с общественными благами. Таким образом, состав группы не меняется при повторении эксперимента, и, несмотря на анонимность, «привыкают» к своим партнерам. Условия «чужаков», напротив, предполагают, что все участники эксперимента при каждом повторе эксперимента случайным образом разбиваются на группы того же размера, что и в предыдущей версии. Таки образом, в этой постановке состав групп участников эксперимента меняется при каждом повторении.

При постановке экспериментов часть половина участников эксперимента участвует в варианте без наказания (контрольные группы). В остальных группах проводится эксперимент с наказанием. При этом в экспериментах с условием «чужака» наказанию подвергаются одни и те же субъекты в течение всех повторений эксперимента.

В каждом периоде (повтор эксперимента) каждый из участников получает в свое владение 10 жетонов (условных рублей). Каждый участник i может оставить себе все эти жетоны, или вложить все их или часть в создание общественного блага. Все участники принимают решение об этом одновременно. После этого рассчитываются выплаты каждому участнику (полезность от общественного блага).

Таким образом, организаторы эксперимента в качестве полезности от моделируемого блага выплачивают участникам эксперимента их пожертвования, увеличенные в a раз. При этом этот

коэффициент-мультипликатор должен удовлетворять условию $0 < a < 1 < na$, где n – размер группы, в которую объединены участники.