

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный
гуманитарно-педагогический университет

Е.В. Рябина

Экономическая психология

Учебно-практическое пособие

Челябинск 2019

УДК 151.8(021)
ББК 88.49я73
Р 98

Рябинина, Е.В. Экономическая психология [Текст]: учебно-практическое пособие / Е.В. Рябинина. – Челябинск: Изд-во Южно-Урал. гос. гуманит.-пед. ун-та, 2019. – 80 с.

ISBN

Данное учебное пособие разработано с целью углубления знаний и практических навыков в таких направлениях экономической психологии, как психология предпринимательства и инвестирования, экономическое сознание и поведение личности, психология налогообложения и потребления. В пособии представлены задания и задачи, направленные на развитие умений анализировать экономическую реальность и поведение субъектов экономической деятельности; выстраивать стратегию собственного рационального экономического поведения.

Издание предназначено для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент (уровень бакалавриат)» профиля «Управление человеческими ресурсами» и 44.03.04 «Профессиональное обучение» (уровень бакалавриат) профиля «Экономика и управление», осваивающих курс «Управление конфликтами». Материал обладает практико-ориентированной направленностью.

Рецензенты.

Е.А. Гнатышина, д.п.н., профессор
Ю.В. Лысенко, д.э.н., профессор

ISBN

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| От автора..... | 4 |
| <i>Тема 1. Экономическая психология как наука.</i> | |
| История экономической психологии..... | 5 |
| <i>Тема 2. Экономическое поведение личности</i> | 8 |
| <i>Тема 3. Экономическая социализация</i> | 14 |
| <i>Тема 4. Экономическое сознание, экономическое мышление</i> | 19 |
| <i>Тема 5. Психология денег.....</i> | 22 |
| <i>Тема 6. Психология налогообложения</i> | 29 |
| <i>Тема 7. Психология кредитования</i> | 39 |
| <i>Тема 8. Психология инвестирования.....</i> | 43 |
| <i>Тема 9. Психология предпринимательства.....</i> | 48 |
| <i>Тема 10. Психология восприятия доходов</i> | 51 |
| <i>Тема 11. Психология потребления</i> | 55 |
| <i>Тема 12. Психология спроса и предложения</i> | 62 |
| Глоссарий | 66 |
| Список литературы | 70 |
| Анкета | 72 |
| Приложение 1 | 74 |
| Приложение 2 | 78 |

ОТ АВТОРА

Уважаемый студент, это учебное пособие предназначено для углубления ваших знаний в области экономической психологии, в общем, и вопросах психологии денег, инвестирования, кредитования, налогообложения, потребления и предпринимательства, в частности.

Вы научитесь анализировать собственные эмоциональные состояния при получении доходов и расходовании денежных средств; взаимосвязи различных психических и экономических процессов; влияние психических свойств личности на экономическое поведение.

Вам предстоит постичь бессознательные процессы психики человека (фиксированные смысловые установки) и их взаимосвязь с различными видами экономического поведения: понять причины богатства и бедности; открыть возможности предпринимательской деятельности; научиться вести бюджет и копить денежные средства.

Данный практикум поможет вам по новому осмыслить профессиональную деятельность и наметить пути вашего дальнейшего роста и совершенствования.

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

¶. Напишите определение понятия.

Экономическая психология — _____

_____.

¶. Заполните таблицу 1, записав этапы становления экономической психологии и концепции ученых, повлиявшие на ее становление.

Таблица 1

| Этап, год | Ф.И.О. ученых | Концепции, теории |
|-------------|---------------|-------------------|
| Первый этап | | |
| Второй этап | | |
| Третий этап | | |

Rs. Напишите направления исследований экономической психологии, которые сформировались в настоящее время.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Ps. Заполните таблицу 2, отметив отличия экономической психологии от психологической экономики.

Таблица 2

| Экономическая психология | Психологическая экономика |
|--------------------------|---------------------------|
| Определение | |
| | |
| Задачи | |
| | |

№. Перечислите основные предпосылки становления экономической психологии, как самостоятельной науки в России.

1. _____
2. _____
3. _____

\$. Установите соответствие (табл. 3).

Таблица 3

| Ученые | Сущность труда |
|---------------------|--|
| 1. Габриэль Тард | а) ввел в общую экономическую теорию такие понятия, как «отношение к чему-либо», «настроение» и «ожидания» |
| 2. Гуго Мюнстерберг | б) считал, что экономическая психология имеет дело с психологическими основами экономики |
| 3. Джордж Катона | в) занимался эмпирическими исследованиями в области психологии труда и рекламы |

п. Перечислите основные факторы, определившие формирование и становление современного этапа развития отечественной экономической психологии.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Ф. Опишите основные направления работы современных исследователей в области экономической психологии (табл. 4).

Таблица 4

| Исследователи | Основные направления работы |
|----------------|-----------------------------|
| А.И. Китов | |
| В.Д. Попов | |
| Е.В. Шороховой | |
| А.Л. Журавлев | |
| В.П. Позняков | |
| А.Д. Карнышев | |
| О.С. Дейнека | |

Г. Перечислите основные методы изучения феноменов экономической психологии и их характеристики.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

ТЕМА 2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ

С. Прочтите текст и ответьте на вопросы.

В 1982 году экономист Вернер Гут с двумя коллегами из Кельнского университета провели эксперимент в виде игры с двумя участниками под названием «Ультиматум». Суть его в следующем.

Двум участникам предлагается разделить между собой некоторую сумму денег, например, 20 долларов. Деньги даются первому игроку. Затем он должен отдать от 0 до 20 долларов второму игроку. Сколько отдать, первый игрок решает сам. Если второй игрок согласится с предложением первого игрока, то деньги делятся между ними. Если же он откажется, то оба игрока лишаются денег.

Эксперимент показал, что почти во всех играх второй игрок отказывался от суммы меньше 3 долларов. Со своей стороны, первый игрок очень редко предлагал такие маленькие суммы. В среднем предложение составляло 6 долларов. Интересно, что результаты игры не зависели от места проведения эксперимента (эксперимент проводился в разных странах. США, Монголия, Танзания и пр.).

1. Какую сумму предложить второму игроку, чтобы не лишиться денег и максимизировать свой выигрыш?
2. Что бы вы сделали на месте принимающего?
3. Почему большинство отказывались от суммы меньше 3 долларов?
4. Почему в среднем предложение составляло 6 долларов?
5. Какие факторы влияют на результат эксперимента?

С. Какие виды экономического поведения в учебном пособии «Экономическая психология» Н.В. Михалковской выделены? Распишите каждый из них.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

У. Заполните пропуски и соотнесите принципы и значения в таблице 5.

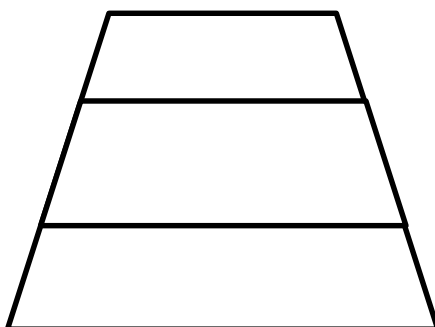
Таблица 5

Методологические принципы экономической психологии

| Принципы | Значение |
|--|---|
| 1 | 2 |
| 1. Принцип субъективности | а) предполагает возможность не только сходства и согласованности, но и различий, противоречий между экономическим _____ и его _____ |
| 2. Принцип единства теории, эксперимента и практики применительно к экономической психологии | б) законы экономического поведения не являются универсальными, внеисторическими. Психологические особенности экономического поведения носят _____ характер и определяются особенностями _____ развития общества |

| 1 | 2 |
|---|---|
| 3. Принцип взаимной связи и взаимного влияния экономических и психологических явлений | в) предполагает рассматривать во взаимной связи три типа экономической реальности: 1) _____ (психология потребителя, психология ведения домашнего хозяйства и т.д.); 2) _____ (поведение и психологические особенности предпринимателя, заключение сделок, ведение переговоров, конкуренция, коммерческая тайна, этический аспект поведения в бизнесе и т.д.); 3) отношения между обществом и _____ (налоги, прибыли, инфляция, безработица, воздействие на население мероприятий экономической политики государства и т.д.) |
| 4. Принцип культурно-исторической обусловленности экономической жизнедеятельности | г) наличие взаимодействия _____ и _____ явлений, связанных с отражением различных сторон экономической жизни и регуляцией экономического _____ индивидуальных и групповых субъектов |
| 5. Принцип диалектического единства сознания и поведения экономических субъектов | д) человек выступает не пассивным объектом экономических воздействий и влияния экономических условий, а активным _____, реализующим различные виды экономического поведения. Человек вступает в экономические взаимодействия и экономические отношения с другими экономическими _____ – индивидуальными и групповыми. Основными признаками _____ являются: активность _____, сознательность действий, избирательный характер действий |
| 6. Принцип комплексности и междисциплинарности | е) означает тесную связь развития теории экономической психологии как с проведением эмпирических _____, так и с _____ психологической деятельностью в различных сферах экономической жизни. Согласно данному принципу предполагается обращение психологов-_____ к теории и методам научной психологии и постановке проблем эмпирических _____ исходя из запросов и проблем социально-экономической жизни и развития социума |

€. Заполните пирамиду Г. Хофстеда.



Е. Сопоставьте компоненты структуры экономической культуры и их функции.

Культурологическая группа.

Ментальная группа.

Социально-психологическая группа.

а) Экономическое мышление, его принципы, методы осмысления экономических проблем.

б) Трудовую этику, отношение к труду, богатству и бедности, накоплению, собственности; ценностные ориентиры труда.

в) Ориентации, установки, стереотипы экономического поведения людей, получающие одобрение общества, а также осуждаемые им.

г) Трудовую ментальность – особенности обыденного сознания людей, занимающихся экономической деятельностью. Она выступает как иерархия идей, мнений, воззрений на экономику как относительно целостная и устойчивая совокупность навыков интеллектуальной деятельности, реализуемых в хозяйственной, трудовой жизни.

д) Трудовые обычаи, традиции, ритуалы, архетипы, нормы, идеалы.

е) Мотивы экономической деятельности, коренящиеся в условиях образа жизни, система ее стимулов.

ж) Модели экономического поведения, пропагандируемые государством или существующие спонтанно.

з) Символы, выражающие смысл экономической деятельности, ее цели.

и) Характер взаимодействия традиций и новаций в экономической жизни.

к) Способы трансляции позитивного экономического поведения и борьбы с негативным.

л) Экономические потребности, интересы различных социальных групп, людей, их общественный баланс.

м) Ориентацию и содержание экономических знаний.

Ж. Дайте определения понятиям.

Экономическая культура – _____

Экономическое поведение – _____

З. Заполните пропуски в таблице 6.

Таблица 6

| Вид рынка | Рольевые функции | Форма экономического поведения |
|-----------|--|--------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| | <ul style="list-style-type: none">• работодатель;• наемный работник;• безработный;• банковский служащий | |

| 1 | 2 | 3 |
|-----------------|---|-----------------|
| Инвестиционный | | |
| | | потребительское |
| | <ul style="list-style-type: none"> • производитель; • собственник; • предприниматель | |
| Страховой | | |
| Налогообложение | | |

Др. Опишите основные характеристики зависимости экономического поведения от темперамента (табл. 7).

Таблица 7

| Тип темперамента | Экономическое поведение |
|------------------|-------------------------|
| Сангвиник | |
| Холерик | |
| Меланхолик | |
| Флегматик | |

Дж. Ученые выделяют 3 вида экономического поведения: рациональное, нерациональное и инерционное. Приведите пример на каждый вид поведения, опишите его.

1. _____

2. _____

3. _____

Р. Установите взаимосвязь ролевых экономических функций и экономического поведения личности. Для каждой роли подберите соответствующие формы поведения (табл. 8).

Таблица 8

| Экономические роли | Экономическое поведение |
|-----------------------|-------------------------|
| 1 | 2 |
| Человек-производитель | |

| 1 | 2 |
|----------------------|---|
| Человек-потребитель | |
| Человек-руководитель | |
| Человек-подчиненный | |
| Человек-наблюдатель | |
| Человек-деятель | |

1. Выполнять приказы сверху, если от этого зависит удовлетворение собственных интересов;
2. Подвергать критике (мысленно или наяву) решения и действия руководителей во время их отсутствия;
3. Полагать, что, будучи на месте руководителя, он смог бы управлять более рациональным, энергичным образом;
4. Стремление к удовлетворению потребностей путем производства товаров, материальных и духовных благ, услуг;
5. Желание производить одни ценности для их обмена на другие с целью продажи;
6. Интерес к получению дохода, приумножению богатства на основе своего трудового участия в производстве;
7. Творческий интерес к производственной деятельности, получение удовлетворения в деятельностной форме существования, в труде;
8. Внутреннее побуждение к участию в производстве как к выполнению социальной миссии, внесению личного вклада в благосостояние страны;
9. Стремление к возможно более полному удовлетворению своих потребностей в средствах существования;
10. Удерживать свое властное положение и стремиться достичь более высокого ранга в управленческой иерархии;
11. Возвышаться над подчиненными, окружать себя близкими людьми;
12. Одновременная занятость многими, не связанными друг с другом видами деятельности;
13. Стремление к получению быстрых результатов, легкое расставание с действиями, не приносящими скорого, признаваемого другими эффекта;
14. Суждение о людях в зависимости от уровня проявляемой ими деятельностной активности, пусть даже показной и не результативной;
15. Отсутствие самоограничений и запретов на деятельность, связанную с вмешательством в чужие дела и выполнением непорученных действий.
16. Пользоваться авторитетом способного руководителя;
17. Реализовывать свои организаторские возможности;
18. Извлекать выгоду из своего властного положения;
19. Желание получать удовольствие, полезность;
20. Намерение удовлетворять свои потребности с минимальными затратами;
21. Стремление превзойти других в масштабах, структуре, качестве потребления, не придавая либо придавая ему показной характер;

22. Желание сочетать материальное и духовное потребление, а также потребление и накопление;
23. Пользоваться расположением вышестоящих руководителей;
24. Достигать высоких результатов своей управленческой деятельности;
25. Заботиться о своем будущем как руководителя.
26. всячески демонстрировать, что он действует в полном соответствии с указаниями своих руководителей, добросовестно исполняет служебные обязанности;
27. Имитировать исполнительность, преданность интересам руководства, в нужных случаях, вос-хищаться действиями руководителей;
28. Уважительно относиться к руководителю, который «не требователен ко мне, но требователен к другим подчиненным»;
29. Считать, себя обиженным, так как «руководитель несправедливо ценит меня и относится ко мне хуже, чем к другим»;
30. Безразличием к тому, что происходит, если наблюдаемое не касается непосредственно его собственного благополучия, интересов близких людей;
31. Формирование отношения к наблюдаемым событиям в зависимости от того, несут ли они выгоду для «наших» или «не наших»;
32. Повышенное любопытство, связанное с желанием узнать, как будут развиваться события, но без личного участия, способного влиять на ход событий;
33. Почитание деятельности как самоценности вне прямой связи с приносимой ею выгодой для себя и других, для государства;
34. Отсутствие неприязни к смене видов деятельности и отторжения тех ее видов, которые не соответствуют профессии, опыту;
35. Полная потеря интереса к наблюдаемому, как только оказывается, что наблюдателю следует вмешаться в происходящее в интересах пострадавших и затратить на это время, усилия, деньги, подвергнуться опасности, риску;
36. Получение удовольствия от простого наблюдения;
37. Выработка поверхностного суждения о наблюдаемом, не требующего значительного напряжения ума, проведения анализа;
38. Категоричность суждений о наблюдаемых событиях и явлениях;
39. Энергичность, мобильность, склонность к личному участию в самых разных делах, деловая активность.

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ

Б. Дайте определение понятия.

Социализация – _____

А. Выберите из перечисленных вариантов механизмы социализации.

1. Имитация;
2. Мотивация;
3. Идентификация;
4. Чувство ответственности;
5. Чувство стыда;
5. Чувство радости;
7. Чувство вины.

Б. Выберите из перечисленных вариантов факторы, оказывающие влияние на процесс социализации.

1. Биологическая наследственность
2. Физическое окружение
3. Культура
4. Групповой опыт
5. Индивидуальный опыт

С. Заполните таблицу 9.

Таблица 9

Виды экономической характеристики

| Виды | Характеристика |
|--------------------------|----------------|
| Трудовая | |
| Собственно-экономическая | |

И. Внимательно прочтите этапы экономической социализации и соотнесите их с возрастными периодами (табл. 10).

Таблица 10

| Возрастные периоды | Этапы экономической социализации |
|--------------------|--|
| До 4–5 лет | формируется первое представление о понятии собственности: мое и чужое |
| 25–34 лет | понятие о деньгах, купля-продажа |
| 11–15 лет | понятие труда, умение зарабатывать, представление о долге, игры на деньги |
| 56 и старше | представление о бюджете, формирование личных счетов, знакомство с банковской системой, трудовыми отношениями |
| 6–10 лет | ведение семейных финансов, инвестиции и кредиты, предпринимательство |
| 35–55 лет | увеличение капиталов |
| 16–24 года | адаптация к пенсии, изменение хозяйства, проблемы наследования |

Родительские напутствия как механизм социализации

Родительское воспитание, безусловно, является важным фактором формирования экономических представлений у детей. В клинической практике выявляются различные напутствия, которые родители сознательно или бессознательно внушают своим детям и которые оказывают влияние на всю их последующую жизнь, часто искажая восприятие действительности и вызывая эмоциональные расстройства и неадекватное поведение в зрелом возрасте. Американская исследовательница А. Мэттьюз выделила целый ряд таких напутствий.

\$. Какие родительские напутствия применяли ваши родители. Выберите из предложенных вариантов.

- «Моя мама говорила, что только бедняки попадут в рай».
- «Мой отец говорил, что разбогатеть можно только нечестным путем».
- «Родители предупреждали меня, чтобы я никому не говорил, что у нас есть деньги, а то хлопот не оберешься».
- «Мои родители объяснили мне, что со мной дружат потому, что мы богаты и у нас дом с бассейном. А если не будет денег, то не будет и друзей».
- «Родители говорили мне, что я должен добиться успеха, иначе на старости лет они окажутся в богадельне».
- «Моя мама всегда говорила, что хорошенькой женщине не следует показывать мужчине, что она умеет зарабатывать деньги».
- «Мой отец всегда говорил, что мужчина не должен демонстрировать женщине, что у него есть деньги, иначе она найдет способ их выманить».
- «Мои родители говорили, что существует «секрет» зарабатывания денег, но никто в нашей семье его не знает. Только другие способны «делать деньги», а мы – нет».
- «Мои родители, не испытывая материальной нужды, тем не менее не позволяли мне потратить лишнего цента. Они говорили, что я должен помнить, что «в одно пре-

красное утро» мы можем проснуться нищими. И вот я иногда лежал ночью в постели, боясь закрыть глаза, чтобы не проснуться наутро в нищете, голоде и холоде».

Напишите свои установки.

§. По мнению швейцарского психолога Ж. Пиаже, процесс потребительской социализации можно подразделить на три стадии. Дайте характеристику каждой стадии в таблице 11.

Таблица 11

| Стадии | Характеристика |
|---------------------------|----------------|
| Предоперациональная | |
| Конкретно-операциональная | |
| Формально-операциональная | |

Т. Запишите возраст, соответствующий экономической социализации детей в таблице 12.

Таблица 12

| Возраст | Характеристика |
|---------|--|
| 1 | 2 |
| | Первые проявления экономических отношений – чувство собственности, отношение к «моим» игрушкам. Попытки присвоения предметов. С родителями выясняют, где чье. Потом – в детском саду с другими детьми. Ближе к 4 годам проявляется возможность обмена. В этот период проявляется и первичная оценка благосостояния семьи |
| | В качестве условий формирования потребительского поведения выступают наличие свободных денежных средств, практический опыт в приобретении товаров и услуг, а также доступность к различным источникам экономической информации |

| 1 | 2 |
|---|--|
| | Усвоение процессов купли-продажи. Проявление зачатков коммерческой деятельности. Пр... дал 5 рублей, а вернуть просит 50 рублей. Формируется понятие стоимости. Понимание трудовой деятельности как средства получения денег. Отнесение себя и своей семьи к определенному экономическому классу |
| | Идет активная трудовая социализация. Подростки работают за зарплату. Но у них нет представления о своей работе – труде как рыночной стоимости |

7. Выберите из предложенных вариантов то, что относится к экономической социализации взрослых.

1. Трудовая социализация и появление собственного хозяйства.
2. Полный цикл отношений: заработал, потратил на семью.
3. Подготовка к пенсии.
4. Приоритет стабильности над доходностью.
5. Семейная экономика. Управление семейным бюджетом
6. Снижение доходов.
7. Инвестиции и кредиты.
8. Предпринимательство.
9. Проблема наследования.

8. Соотнесите понятия в таблице 13.

Таблица 13

| | | |
|---------|---------------|--|
| Понятия | Имитация | по мнению Н. Смелзера, понимается как осознанное стремление ребенка копировать определенную модель поведения |
| | Идентификация | способ усвоения детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных. Эти механизмы характерны для ранних стадий социализации |
| | | как «процесс усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта, системы социальных связей и отношений в его собственном опыте» |

9. Дайте определение понятиям

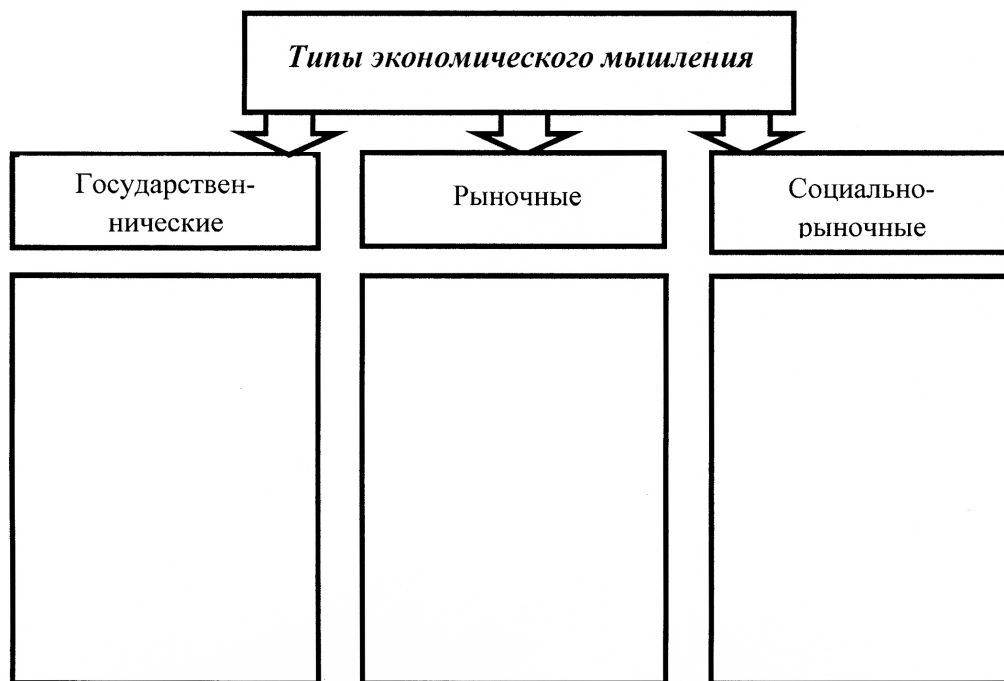
Социальная роль – _____

Социальным статус – _____

ТЕМА 4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Р. Заполните схему 1.

Схема 1



С. Структурными элементами современного экономического мышления выступают.

- А. _____;
- Б. _____;
- В. _____;
- Г. _____.

У. Соотнесите название и определение (табл. 14).

Таблица 14

| Наименование мышления | Определение |
|-----------------------------|---|
| Теоретическое экономическое | это отражение в сознании людей общественных экономических отношений в форме экономических теорий, понятий, идей, категорий |
| Эмпирическое экономическое | это осмысление и усвоение людьми накопленных обществом экономических знаний, в том числе оперативной экономической информации, и применение их в решении конкретных экономических задач |

Ѓ. Какими условиями жизнедеятельности человека определяется выбор модели экономического поведения? Какие экономические инстинкты влияют на экономическое поведение?

Є. Сопоставьте методологические подходы (табл. 15).

Таблица 15

| Подходы | Характеристика |
|------------------|--|
| Онтологический | обязывает сосредоточить основное внимание на социальном субъекте отражения, носителе сознания, его роли в процессе функционирования общественного сознания, когда происходит превращение общественного сознания в общественную силу |
| Гносеологический | позволяет выявить природу, происхождение экономического сознания, его субстанцию. Субстанцией экономического сознания, как, впрочем, и всего общественного сознания, является материально-предметная деятельность человека. Разновидностью материально-предметной деятельности выступает производственная, экономическая деятельность. Эта деятельность и есть субстанционный фактор существования и развития экономического сознания. Следует, на наш взгляд, различать такие виды экономической деятельности, как материальная, управленческая, познавательная |
| Социологический | позволяет рассмотреть экономическое сознание через призму положений. Общественное сознание отражает общественное бытие и общественное бытие, определяет общественное сознание. Процесс отражения развивается как взаимодействие объекта под воздействием общественной потребности |

Ѕ. Прочитайте текст и сделайте вывод.

Экономическое сознание как вид общественного сознания подчиняется общим закономерностям развития его структуры.

Оно имеет в науке, идеологии и общественной психологии свои компоненты, которые могут выделяться в относительно самостоятельные духовные образования. Это означает, что правомерен вопрос о выделении сфер экономического сознания, экономической науки, экономической идеологии и экономической психологии.

Будучи неотъемлемой стороной экономической жизни, экономическое сознание отражает прежде всего экономические отношения, «участвует» в их реализации в качестве атрибута субъективного фактора социально-экономического развития, материализуется в деятельности трудящихся, воплощается в экономической политике, методах организации производства, обмена, потребления и т.д. Оно непосредственно связано с экономическими интересами, в которых проявляются производственно-экономические отношения.

р. Вставьте в текст слова (словосочетания).

Содержание компонентов экономического мышления можно представить следующим образом:

1. Отношение к _____ как к необходимости и условию _____ личности выражается в показателях развития _____ побудителей и практических усилий, направленных на развитие _____, проявление в нем творческих потенций. Индикаторами этого отношения служат _____, _____, _____, а также факты экономического поведения, инспирированные этими побуждениями.

2. Отношение к различным формам _____ находит отражение в показателях ее субъективного _____ и _____ использования. Индикаторами здесь являются элементы _____, характеризующие представления об эффективном использовании _____ богатства, факты рачительности или, напротив, _____ в реальных действиях.

3. Отношение к _____ проявляется в показателях, свидетельствующих о позиции _____ к возможности влиять на решения в области организации _____, _____ и _____, а также в показателях активности участия в управлении делами в коллективе, регионе, отрасли, обществе в целом. Индикаторами выступают суждения людей об _____ и _____ управления, о способности _____ кадров решать насущные задачи, активность _____ в практических формах управления.

Ф. Какие компоненты экономического сознания являются ведущими по мнению Е.С. Шибановой и В.А. Хащенко?

_____.

£. Приведите примеры... (из вашей жизни)

Экономические представления — _____.

Экономические мотивы — _____.

Экономический интерес — _____.

Экономические цели — _____.

Экономические нормы — _____.

¶. По мнению американского экономиста П. Хейне, сделать выбор означает остановиться на наилучшем из имеющихся вариантов исходя из сравнительной оценки ожидаемых выгод и издержек.

Какие действия принимают индивиды в рамках данной концепции? Почему?

Экономические установки — _____

_____.

№. Используя виды экономического поведения, опишите соответствующие им экономические установки.

1. _____.

2. _____.

3. _____.

ТЕМА 5. ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

\$. Дайте свое (не из учебника) определение понятию.

Деньги – _____

€. Заполните таблицу 16.

Таблица 16

Психологические функции денег

| Функции | Характеристика |
|---------------------------|--|
| 1. Измерительная | |
| 2. Обменно-посредническая | |
| 3. | Деньги используются в качестве средств платежа за товар, оказанные услуги и т.д. |
| 4. | Деньги обладают ценностью как вещественное богатство (ценные камни, драгоценные металлы) |

Соотнесите определение с понятием (табл. 17).

Таблица 17

| Понятие | Определение |
|---------------------|---|
| 1. Жизнеобеспечения | А. Накопление жизненно необходимых благ, товаров, услуг |
| 2. Самовыражения | Б. Накопление денежных ценностей как материальных, так и духовных, которые образуют богатство |
| 3. Обогащения | В. Деньги, которые затрачиваются на создание имущества как способа возвышения, самоуважения |

Р. Проанализируйте представленные ниже афоризмы известных мыслителей [2]. Выберите наиболее понравившиеся высказывания и обоснуйте свой выбор. Отберите высказывания, с которыми вы не совсем согласны, и прокомментируйте их.

Человеку не нужно ничего сверх того, что ему дала природа. За исключением денег.

Ю. Бестер

Деньги нужны даже для того, чтобы без них обходиться.

О. Бальзак

Деньги не имеют значения – пока они у вас есть.

Дж. Миллер

Деньги – это чеканенная свобода.

Неизвестный

Если у вас нет денег, вы все время думаете о деньгах. Если у вас есть деньги, вы думаете уже только о деньгах.

П. Гетти

Деньги стоят слишком дорого.

Р. Эмерсон

Человек может долго жить на деньги, которых ждет.

У. Фолкнер

О жизни и деньгах начинают думать, когда они подходят к концу.

Э. Кроткий

Чем больше у тебя денег, тем больше знакомых, с которыми ничто тебя не связывает, кроме денег.

Т. Уильямс

Когда человек говорит, что деньги могут все, знайте, у него их нет и никогда не было.

Э. Хау

Если деньги – все, что вам нужно, то это все, что вы получите.

Неизвестный

£. Напишите определение.

Денежная мотивация – _____

Денежный интерес – _____

¥. Опишите психологический закон Дж. Кейнса.

Ф. Дайте характеристику следующим видам денежных эмоций (табл. 18).

Таблица 18

| № п/п | Вид эмоции | Характеристика |
|-------|-------------------------------|----------------|
| 1 | Денежное счастье | |
| 2 | Денежная радость | |
| 3 | Чувство денежного наслаждения | |
| 4 | Чувство денежной страсти | |
| 5 | Денежное огорчение | |
| 6 | Денежный страх | |
| 7 | Чувство денежного отчаяния | |

Ц. Опишите факторы, влияющие на восприятие денег людьми.

1. _____.
2. _____.
3. _____.
4. _____.
5. _____.

Ч. В своей популярной книге «Дети и деньги» детские психологи К. Дэвис и Р. Тэйлор дают родителям подробные рекомендации относительно выдачи карманных денег. Наиболее эффективная система должна, с их точки зрения, следовать нескольким правилам. Опишите их.

С. Ответьте на вопросы.

1. Исключите лишний элемент в суждении. «Психологическая сущность денег проявляется в том, что они рассматриваются как источник ...».

- а) достижения политических целей;
- б) достижения социальных целей;
- в) денежных эмоций;
- г) самоутверждения.

2. Исключите лишний элемент в суждении. «На восприятие человеком денежной купюры влияют ...».

- а) цветовая гамма;
- б) размер купюры;
- в) плотность рисунка;
- г) выражение лица государственного деятеля;
- д) четкость обозначенной суммы.

3. Выберите правильный ответ. «Длительное чувство удовлетворенности, доставляемое наличием денежных средств, достаточных для удовлетворения денежных потребностей, – это ...».

- а) денежная радость;
- б) денежное счастье;
- в) денежное наслаждение;
- г) денежная страсть.

4. Выберите правильный ответ. «Угнетенное эмоциональное состояние, которое проявляется в неуверенности в денежном будущем в результате потери денежного источника, угроз потери имеющихся денег, – это ...».

- а) денежный страх;
- б) денежное отчаяние;
- в) денежное огорчение;
- г) денежная страсть.

5. Закончите предложение. «Психологическое воздействие денег на людей меньше предопределено сущностью денег, а больше зависит от ...».

- а) _____.
- б) _____.
- в) _____.

6. Вставьте слова, пропущенные в предложении. «Социокультурные особенности отношения к деньгам проявляются ...».

- 1) в структуре трат,
- 2) _____;
- 3) _____;
- 4) в чувствах, испытываемых к более богатым или бедным согражданам;
- 5) в проблемах уравнительного распределения.

К. Установите соответствие между возрастом детей и возрастным восприятием денег (табл. 19).

Таблица 19

| Возраст | Восприятие денег |
|--------------|---|
| 1) 4–6 лет | а) средство улучшения жизни; измеритель ценности вещей и благ |
| 2) 6–8 лет | б) универсальное средство обмена, национальная и иностранная валюта. Средство оплаты труда |
| 3) 8–10 лет | в) инструмент экономических отношений, причина зависимости одних людей от других, способ влияния в социальных группах и обществе |
| 4) 10–12 лет | г) плата за выполненную работу, за оказанные услуги. Средство вознаграждения, дарения, помощи |
| 5) 12–14 лет | д) средство покупки, приобретения вещей |
| 6) 14–16 лет | е) всесильное, всемогущее средство; источник радостей и огорчений. Средство стимулирования, возбуждения заинтересованности, подкупа |
| 7) 16–18 лет | ж) источник богатства и удовольствия, причина бедности |

Методика «Выявление подсознательных денежных программ» © Евгений Дейнеко

Возьмите карандаш или ручку и письменно ответьте на приведенные ниже вопросы. Делайте все вдумчиво и записывайте все, что всплывает в памяти.

1. Какой была финансовая жизнь вашей семьи в раннем детстве, отрочестве и юности? Вспомните пару моментов и запишите их.

Например, вы отвечаете «нормальная» и расшифровываете (пример из тренинга): «Была хорошая еда, неплохо одевались, но отец тяжело работал, и только выходные мы проводили вместе. На море были всего три раза».

Например: «Плохо. Одежду донашивала за двоюродной сестрой, за что перед подругами было стыдно. Питались в основном вермишелью или продуктами, переданными бабушкой из села. Папа зарабатывал мало, и большую часть тратил на выпивку с друзьями».

«Хорошо. Меня всегда баловали, у меня у первой среди подруг появилась Барби, благодаря чему я два года была звездой в школе. Регулярно у меня дома собирался весь класс, чтобы смотреть фильмы по “видику”».

2. Кто распоряжался деньгами в вашей семье? Как этот человек относился к деньгам? Какие у него были убеждения? Что он говорил о деньгах? (Желательно вспомнить дословно.)

3. Как относился к деньгам тот член семьи, кто не распоряжался деньгами? Какие у него были убеждения? Что он говорил о деньгах?

4. Существовало ли в вашей семье согласие относительно денег или они были предметом споров? Как родители приходили к согласию в денежных вопросах?

5. Был ли в близком окружении человек (или группа людей), чья финансовая жизнь складывалась лучше, чем в вашей семье? Какие у него были убеждения о деньгах? Как ваша семья относилась к этому человеку?

6. Было ли в вашей семье изобилие? Испытывала ли ваша семья финансовую нужду? По каким критериям вы судите?

7. Опишите случай, когда в первый раз в своей жизни вы осознали, что такое деньги. Какое ваше самое раннее воспоминание, связанное с деньгами? Какие выводы о них вы тогда сделали?

8. Давали ли вам деньги на карманные расходы? Что вы с ними делали? Собирали? Тратили? На что тратили? На себя или на других? Что при этом чувствовали?

9. Как зарабатывали деньги ваши родители? Какую работу они выбрали и почему?

10. Как вы использовали первые заработанные деньги? Вы их сберегли? Потратили? На что потратили? На себя или на других?

11. Как изменилось отношение к деньгам, после того как вы стали зарабатывать их самостоятельно?

12. Каким было ваше личное отношение деньгам в детстве?

13. Какие ситуации или стереотипы, связанные с деньгами, сохранились в ваших детских воспоминаниях?

14. Были ли ситуации, связанные с деньгами, о которых вам неприятно вспоминать?

А. Запишите примеры положительных и отрицательных денежных установок, известных вам (табл. 20).

Таблица 20

| Положительные | Отрицательные |
|---------------|---------------|
| | |

ТЕМА 6. ПСИХОЛОГИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

У. Установите соответствие между термином и характеристикой (табл. 21).

Таблица 21

| Термин | Сущность |
|-------------------------------|--|
| 1. Чувство налогового бремени | а) установка человека по отношению к налогообложению |
| 2. Налоговое противодействие | б) психологическое ощущение человеком обязанности регулярно выплачивать государству часть своих налогов |
| 3. Налоговый менталитет | в) отражение позиции личности по отношению к налоговым правонарушениям |
| 4. Налоговая мораль | г) совокупность психологических реакций и действий человека по отношению к налогообложению, стремление избежать налогов в открытой и скрытой форме |

Ф. Аннотирование статьи.

Ниже приведены выдержки из блока 9 «Психология уклонения от налогов» учебного пособия «Экономическая психология» [3, с. 79–88]. Внимательно изучите текст, выполните следующие задания.

1. Охарактеризуйте основные модели избегания уплаты налогов.
2. Перечислите основные причины разрушения налоговой морали.
3. Проанализируйте механизмы повышения адекватности поведения налогоплательщиков.
4. Подготовьте аннотацию данной статьи.

Модели поведения налогоплательщика

Теоретические модели поведения уклонения от налогов обычно используют один или несколько критериев для разработки типов или поиска причин уклоняющегося поведения. Обратимся к некоторым из них в качестве примера.

По результатам масштабного многонационального исследования факторов, влияющих на законопослушность налогоплательщика, выполненного в 60-е годы, пробле-

мы сбора налогов вырастали прежде всего из налогового менталитета. «Налоговый менталитет» – это нормы, отношения и убеждения, разделяемые налоговыми властями и налогоплательщиками в каждой нации. Если налоговый менталитет в своей основе оказывался враждебным налогообложению, то жесткое принуждение становилось непродуктивным и даже вредным, так как создавало большее сопротивление, чем то, которое призвано было преодолеть. В результате не достигались ни цель увеличения государственного дохода, ни распределительные цели налогового законодательства. Суть модели Штрюмпеля, построенной на базе данного исследования, сводится к следующему выводу: сильная конфронтация налогоплательщиков с налоговыми органами ведет к отчуждению и уменьшает готовность налогоплательщика соблюдать налоговые требования. Только баланс «жесткости» налогового контроля, с одной стороны, и факторов, способствующих «готовности к сотрудничеству», с другой стороны, могут обеспечить эффективность налоговой системы...

Модель законопослушания налогоплательщика Службы внутренних доходов США помимо мотивационного фактора включает в себя знания налогоплательщика и субъективную сложность ситуации налогообложения. Помимо готовности налогоплательщика соблюдать закон важна техническая способность следовать закону или избегать его, которая базируется на знаниях и опыте налогоплательщиков.

Согласно еще одной модели, опирающейся на обширное исследование шведских налогоплательщиков, налоговый обман определяют две объективные величины: «фактор научения» и «фактор системы контроля». Первый – тесно связан с показателем «контакты с налогоплательщиками-нарушителями». Второй – сформирован такими показателями, как «работа не по найму» и «получение дохода, подлежащего удержанию».

Экспериментальные исследования, выполненные в Нидерландах и Швеции, проверили влияние интернальности – экстернальности личности на налоговое поведение. Интерналами психологи называют тех, кто связывает свои успехи и неудачи со своими способностями, умениями и усилиями, а экстерналами тех, кто объясняет свои поступки внешними обстоятельствами, удачей, влиянием других людей. Подтвердилось предположение, что среди интерналов больше тех, кто имеет благоприятные установки по отношению к налоговой системе. В голландской выборке добавилось влияние фактора образования, выше образованные интерналы чаще, а интерналы с низким образованием реже уклонялись от налогов.

Роль общественного здравомыслия

Как видно, разрабатывались микро- и макроэкономические модели уклонения от уплаты налогов. В одном случае делался акцент на личностных или групповых особенностях налогоплательщика, в другом – на способах влияния на население и особенностях взаимодействия в системе гражданин – закон. Некоторые авторы подчеркивают, что именно общественный сектор экономики в большей степени, чем частный нуждается во внимании и помощи психологов.

Любая власть вызывает определенную степень противостояния. Исследуя установки налогоплательщиков, часто прибегают к дилемме транспортного зайца. Право выбора вносить свой вклад или нет в структуры общественного пользования, разделять или нет издержки, например, за общественный транспорт, остается за пользователем. Он выиграет, если кто-то другой оплатит за него, но проиграет не только, заплатив за кого-то, но и, прежде всего, тогда, когда никто не станет платить. В данном случае противостоят индивидуальный рационализм и общественное здравомыслие, или так называемая социальная восприимчивость. Страх быть использованным ведет к коллективному разрушению, но достижение совместного решения, согласно теории игр,

значительно сложнее по мере увеличения количества игроков. Решающую роль здесь могут сыграть как раз психологические установки, которые определяют образцы поведения, выбираемые игроками, социально приемлемые, кооперативные или антисоциальные, сугубо индивидуалистические.

Причины разрушения налоговой морали

Применительно к налоговой ситуации в качестве игрока выступает правительство. Оно является одновременно и вторым игроком в игре по торгам за ресурсы, и арбитром, который устанавливает правила игры. К нему относятся и уважительно, и настороженно.

Как показали исследования института Гэллапа, у граждан имеет место недоверие, подозрение в отношении к эффективности правительства. Выполненные в нем опросы свидетельствуют о сомнениях и часто о несогласии граждан с тем, на что уходят средства от налогов, как расходуется государственный бюджет. Вместе с недоверием закладывается и пессимизм по поводу способностей правительства разрешить проблему инфляции и безработицы. В периоды кризисов экономики такие настроения усиливаются. Большая часть населения скорее перекладывает вину за инфляцию на правительство, чем на бизнес или труд.

В последнее время даже в экономически развитых странах наблюдается разрушение налоговой морали. Динамика налогового поведения показала, например, что американцы все больше обманывают налоговые службы и все меньше чувствуют вину по этому поводу. Среди причин и осознание того, что именно средний класс платит налогов больше, чем получает выгод от правительства. Правительственный бюджет перераспределяет доходы от них двум группам – бедным и богатым. Бедным потому, что они платят очень мало, а богатым потому, что у них есть средства использовать легальные пути избегания налогов («дорогие» эксперты, возможность перемещения капиталов, используя, например, различия в налоговых режимах разных стран и т.д.).

Фактор справедливости и налоговое поведение

Одна из продуктивных возможностей в решении данной проблемы – попытка учета фактора справедливости. Социальные психологи Дж. Сибатт, Н. Фрейдланд и Л. Уолкер придумали игру, в которой попытались проверить степень влияния этого фактора.

Игра 1

В игре участвовало шесть студентов. Четверо из них играли роль четырех корпораций. Двое остальных (они были под контролем экспериментатора) выполняли роли правительства и покупателя. В игре корпорации вели переговоры по коммерческим сделкам с покупателем, затем подсчитывали и платили подоходный налог правительству. Правительство имело право контролировать одну из каждых десяти сделок и налагать штрафы, если было за что. Правительственным доходом распоряжались по двум различным правилам. Согласно первому правилу налоговый сбор свыше определенного минимума распределялся обратно между четырьмя корпорациями. Другое правило давало правительству право требовать более высокий минимальный доход без перераспределения налоговых денег обратно между налогоплательщиками. Эксперименты проводились с использованием этих правил по очереди.

Налоговые чеки (и налоговый сбор) постоянно проверялись после того, как каждая корпорация заключала свою пятую сделку. Игроки знали лишь, что где-то около пятой сделки их могут проверить, а после этого уже не будут проверять.

Результаты эксперимента ... показали, что в том случае, когда налогоплательщики знали, что их налоговые деньги должны частично вернуться к ним, они платили больше из требуемого от них налога. Когда налогоплательщики знали, что есть шанс, что их проверят (надзор), они также платили больше налогов, чем в том случае, когда знали, что их не проверят. Напротив, отсутствие ощутимой выгоды налогоплательщику от соблюдения правил (несоответствие) и отсутствие надзора послужили условиями того, что уплачивалась лишь часть требуемых налогов.

Основной вывод исследования состоит в том, что политика, направленная на распределение ресурсов внутри группы (в данном случае налогового дохода), крайне важна. Равное распределение дохода повышает тенденцию к соблюдению налоговых правил. Кроме того, равное распределение требует меньше усилий со стороны налогового надзора, чтобы проверить соблюдение правил. Неравное же распределение требует сильного надзора.

Другой эксперимент был проведен среди студентов университета Колорадо.

Игра 2

Участников обязали получить смоделированные чеки ежемесячного оклада, объявить о доходах и платить налог. Изредка проводились проверки и налагались штрафы за уклонение. Каждому говорилось (в корректной форме), что их собственный налоговый коэффициент – 40 %. Одной трети группы давалась ложная информация о том, что налоговый коэффициент других людей в среднем составляет 65 %. Второй трети сообщили, что коэффициент других людей в среднем лишь 15 %. Оставшейся трети участников эксперимента дали понять, что их собственные коэффициенты такие же, как у остальных, т.е. сообщили истинное положение дел. В целом группа недоплачивала один доллар из четырех, но те, кто знали, что они платят меньше, чем другие, утаивали лишь 12 % своего налога, в то время как те, которые переживали, что платят больше, чем другие, утаивали почти треть своего налога. Таким образом, соблюдение правил тесно связано с чувством справедливости. Даже штрафы теряют свою силу, если нарушено чувство справедливости. Полученные автором выводы, безусловно, очень важны на практике. При осуществлении налоговой политики, как и в других случаях властных воздействий, необходимо способствовать тому, чтобы знания населения сочетались с доверием к власти.

Р. Проанализируйте представленные ниже афоризмы известных мыслителей. Выберите наиболее понравившиеся высказывания и обоснуйте свой выбор. Отберите высказывания, с которыми вы не совсем согласны и прокомментируйте их.

В этом мире неизбежны только смерть и налоги.

Б. Франклин

Политика есть искусство постоянного нахождения обоснований для новых налогов.

Г. Нар

В деле налогов следует принимать в соображение не то, что народ может дать, а то, что он может давать всегда.

Ш. Монтескье

При демократии мы, слава богу, сами решаем, как нам платить налоги – наличными, чеком или платежным поручением.

Американское изречение

Гражданин должен платить налоги с тем же чувством, с каким влюбленный дарит своей возлюбленной подарки.

Г. Новалис

Если вы нарушаете правила, вас штрафуют; если вы соблюдаете правила, вас облагают налогом.

Л. Питер

Конгресс стоит перед неразрешимой проблемой. как получить от нас налоги, которых мы не можем платить, чтобы истратить их на то, в чем мы не нуждаемся.

Неизвестный американец

Ты можешь и не заметить, что у тебя все идет хорошо. Но налоговая служба напомнит.

П. Данинос

Хороший гражданин требует, чтобы было больше хороших дорог, хороших школ, хороших больниц и меньше налогов.

Неизвестный

Налоги – это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе.

О. Уэнделл Холмс

К. Проанализируйте, почему человек склонен к ощущению, что он получает от государства денежных средств меньше, чем другие? Почему предпочитает сравнивать свои доходы с более высокой суммой, а не с более низкой?

Л. Прибавление государством средств к сумме выплачиваемой заработной платы рождает у населения реакцию радости, сожаления или оба чувства одновременно? Как вы это можете объяснить?

§. Согласны ли вы с мнением бывшего министра финансов ФРГ Тео Вайгеля о том, что по мере роста благосостояния запросы населения по отношению к государству перерастают все мыслимые границы? Видите ли вы в этом определенную психологическую закономерность или же это явление обусловлено спецификой страны?

Р. Психологическая диагностика.

Используя предложенную ниже анкету, проведите мини-опрос. По итогам собранных данных составьте письменное резюме.

Инструкция. Ниже приводится ряд высказываний, касающихся некоторых аспектов государственной налоговой политики. Нас интересует ваше мнение об этой сфере деятельности государства. Выберите среди предложенных вариантов то утверждение, которое в наибольшей степени характеризует вашу позицию по данному вопросу.

1. Какая экономическая модель вам ближе?

- а) высокий уровень налогообложения как основа активной роли государства в социальной сфере;
- б) низкий уровень налогообложения и переход от государственной к частной системе социальных выплат;
- в) умеренные налоги в сочетании с относительно скромной социальной политикой государства.

2. Ваше отношение к подоходному налогу.

- а) уровень налога в целом оправдан и экономически справедлив;
- б) уровень налога излишне высок;
- в) ставка налога слабо дифференцирована (низкая прогрессия ставки);
- г) этот налог автоматически изымается из моего личного дохода, не затрагивая моего внимания;
- д) расчет ставки данного налога чрезмерно усложнен и не дает мне, как плательщику, наглядной картины о той доле заработка, которую я должен уплатить в бюджет.

3. Ваше отношение к налогу на добавленную стоимость (НДС).

- а) уровень налога вполне оправдан;
- б) мне проще платить косвенный налог в форме НДС (за счет повышенной цены за товары), чем отдавать из своей заработной платы прямой налог;
- в) мне проще отдавать увеличенный прямой налог из заработной платы (что я формально мало замечаю), чем платить увеличенный косвенный налог в форме более высокой цены за товары;
- г) для предпринимателя данный налог сложен, поскольку привносит много неясностей по расчету себестоимости и определению налогооблагаемой базы;
- д) положение дел с данным налогом меня не интересует.

4. Если вы стремитесь избежать налогообложения, считаете ли вы, что ваши действия похожи на ...

- а) природную (и потому закономерную) изворотливость всех субъектов;
- б) форму воровства финансовых средств у государства;

- в) форму сохранения у себя средств, которые государство может нерационально использовать;
- г) форму поддержания своего относительно низкого материального достатка;
- д) стараюсь не избегать налогообложения и быть законопослушным налогоплательщиком. Это честнее и спокойнее.

5. Развитие рыночной экономики зависит во многом от финансирования государством определенных направлений. Назовите направления, которые являются первоочередными для нашей страны?

- а) инфраструктура производственная (дороги, порты, коммуникации, средства связи и т.д.);
- б) инфраструктура социальная (пенсионное обеспечение, здравоохранение, образование, наука и т.д.);
- в) инфраструктура экономическая (отработанная правовая система, стабильная система национальной валюты, финансов и т.д.).

8. Прочитав текст, подумайте, в чем заключается здесь психологическая характеристика поведения налогоплательщика. Охарактеризуйте каждую из составляющих.

Американский экономист А. Лэффер установил, что снижение ставок налогов не всегда приводит к сокращению налоговых поступлений, а повышение – к их росту. Составленный им широко известный график зависимости доходов бюджета от прогрессивности налогов получил название «эффект» или «кривая Лэффера» (рис. 1).

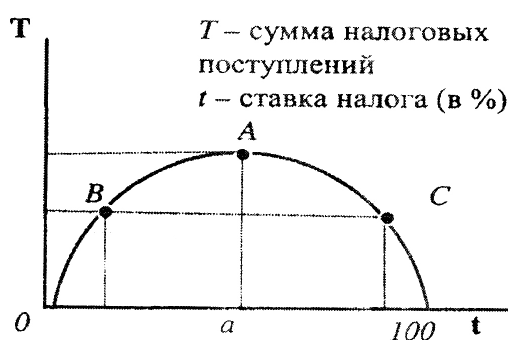


Рис. 1. Кривая Лэффера

Эта концепция определила, что повышение ставок налогов увеличивает, но все более замедляющимися темпами и до определенного предела, сумму доходов бюджета.

7. Прочитав текст ниже, выделите особенности налогового менталитета россиян.

В России фискальная система как форма экономической власти и сфера, в которую так или иначе вовлечен каждый гражданин, требует психологического анализа, особенно в период подготовки нового налогового кодекса.

Выполненные исследования отношения к налогам в контексте представления о социальной справедливости (обследовались служащие государственного сектора и служащие коммерческой сферы) показали, во-первых, что нравственная составляющая оценки системы налогообложения сопровождалась представлением о ней как о несправедливой, несмотря на высокую степень согласия с тем, что налоги – неизбежное и разумное явление экономической жизни.

Во-вторых, максимальное согласие с утверждением о том, что каждый гражданин имеет право на информацию о движении средств от налогов, сочеталось с невысоким показателем знания о принципах нынешней системы налогообложения.

В-третьих, поиск когнитивных механизмов, включенных в формирование отношения к налогам в контексте их справедливости, позволил выделить следующее. Прежде всего, это механизм сравнения в разных его проявлениях (сравниваются свои доходы и расходы с доходами и расходами других людей, а также сравнивается настоящее с прошлым и возможным, но не случившимся из-за реформирования или очередного кризиса, сравниваются доходы с доходами людей той же профессии в других странах и т.п.), а также механизм идентификации собственной экономической ситуации с экономической ситуацией в стране. Так, в частности, степень согласия с утверждением «социально-экономическая справедливость – это то, что дает человеку возможность чувствовать, что он не хуже других» высокозначимо связана с тем, что человек близко к сердцу принимает неблагополучие в экономике страны.

В-четвертых, миф о пропорциональной справедливости рынка (представление о рынке как обществе, в котором доход человека находится в прямой пропорциональной зависимости от интенсивности и качества его работы) потихоньку развенчивается. А те, кто в большей степени ориентированы на пропорциональную справедливость рынка, демонстрируют представление о том, что справедливость – это своего рода «общественный договор» между людьми с различным доходом.

В-пятых, у людей срабатывает механизм подравнивания вкладов и отдач, часто являющийся причиной уклонения от налогов, люди «добирают» то, что им не додает государство.

И, наконец, в-шестых, высокозначимые корреляционные связи показали, что те, кто в большей степени удовлетворены своим потреблением, в большей степени согласны с неизбежностью и разумностью налогов. Те, кто в меньшей степени довольны экономической ситуацией как потребители, чаще считают налоги кормушкой для чиновников.

8. Ответьте на вопросы представленные ниже.

1. Из предложенного ниже набора слов составьте одно из определений экономической психологии:

это, экономических, в, создания, и, использования, централизованных, совокупность, и, отношений, децентрализованных, процессе, фондов, денежных, финансы, средств.

2. Вставьте пропущенные слова в предложении. «Налогообложение – это _____ . Налоги делятся на _____ и _____».

3. Что вызывает более выраженную психологическую реакцию населения – государственные расходы или государственные доходы (налогообложение)? Почему?

4. Установите соответствие между периодом времени и страной, в которой сформировалась налоговая психология как самостоятельное научное течение.

- | | |
|-------------------|--------------|
| а) 20-х гг. XX в. | 1. Англия; |
| б) 40-х гг. XX в. | 2. Германия; |
| в) 60-х гг. XX в. | 3. Швеция. |

5. Перечислите основные методы, которые используются налоговой психологией для изучения поведения налогоплательщика (не менее трех).

6. Выберите правильный ответ из предложенных ниже вариантов. «Психологическое ощущение человеком обязанности регулярно выплачивать государству часть своих доходов – это ...».

- а) налоговое противодействие;
- б) налоговое бремя;
- в) налоговый менталитет;
- г) налоговая мораль.

7. Выберите правильный ответ из предложенных ниже вариантов.

«Позиция личности по отношению к налоговым правонарушениям – это ...».

- а) налоговое противодействие;
- б) налоговое бремя;
- в) налоговый менталитет;
- г) налоговая мораль.

8. Продолжите предложение.

«Выделяют две формы избегания налогообложения _____».

9. Исключите лишний элемент в суждении. «Восприятие расходов государства зависит от следующих субъективных характеристик индивида: ...».

- а) менталитет;
- б) экономическая компетентность;
- в) социальный статус;
- г) уровень образования.

У. Прочитав текст, выделить последствия установления высоких налогов для граждан с психологической точки зрения.

Государства во все века своего существования устанавливали жесткие способы изъятия налогов, но не только с помощью строгих мер юридической ответственности, но и используя психологические способы воздействия. Так, немецкий исследователь истории налогообложения Г. Шмёльдерс отмечает: «К каким только трюкам и надувательствам со сменой вывесок не прибегали в истории налогообложения правители, чтобы придать жесткой налоговой хватке безобидный вид, преуменьшить ее значение, а по возможности даже скрыть ее под каким-нибудь звучным названием. Особенно неохотно обозначаются суровым словом «налог» новые виды сборов. Их называют «пожертвованием на помощь оказавшимся в бедственном положении», «взносом», «угольным пфеннингом», «помощью Берлину» или как-нибудь еще, тщательно избегая слова «налог», чтобы как можно незаметнее вкратиться в доверие налогоплательщика, к деньгам которого подбираются».

Государство не может доводить налоги до крайности. Это обедняет граждан, но не приводит к обогащению государства. Налогоплательщик в этом случае испытывает явное неудовлетворение, у него подрываются стимулы к трудовой активности (выгоднее жить на пособие по трудоспособности), дополнительной и сверхурочной работе. Высокие налоги вызывают утечку капитала за границу и уход в теневой сектор экономики. Это не только уменьшает доходы государства, но и формируют негативную общественную модель экономического поведения.

Психологическая сущность налогообложения проявляется в закономерности поведения человеческой личности в рамках экономических и правовых отношений касательно налоговой составляющей.

ТЕМА 7. ПСИХОЛОГИЯ КРЕДИТОВАНИЯ

Др. Напишите определение.

Кредитование – _____

Др. Опишите риски кредитования (табл. 22).

Таблица 22

| Для банков | Для заемщика |
|------------|--------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Др. Напишите причины, почему люди берут кредиты? (Не менее 5.)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

У. Напишите положительные и отрицательные смысловые установки (убеждения) личности по поводу кредитов, которые вам известны, заполнив таблицу 23.

Таблица 23

| Положительные | Отрицательные |
|---------------|---------------|
| | |

Ф. Напишите афоризмы и пословицы на тему кредитования.

Ж. Прочтите внимательно задачу, опишите характерное поведение индивида, к которому приведет данная ситуация. Подробно расскажите.

Человек берет квартиру в ипотеку на продолжительный срок (20 лет) и обязан выплачивать банку ежемесячно 25–27 тыс. руб. К чему это приведет?

1. Поиск увеличения доходов.
2. Ограничение расходов.
3. Поиск стабильной работы и снижение рисков.
4. «Закрепление» на одном месте.
5. Страхи, связанные с некредитоспособностью.

Т. К.Г. Юнг в своей работе о комплексах и механизмах защиты психики выделил: замещение, вытеснение, перенос, сублимацию. Какой механизм срабатывает при кредитовании? И почему?

Л. «Покупайте сейчас – платите потом!» (кредитные карты). Опишите механизм влияния данной информации на личность.

А. Инфантилизм и кредитование. Опишите возможную взаимосвязь, поясните.

С. Кэшбэк — возврат денежных средств на кар.счет. За осуществление покупок клиенту начисляются баллы из расчета 1 балл = 50 руб., которые могут быть обменены на денежные сертификаты предусматривающие кэшбэк. (Уралсиб). Какие способы манипулирования используются банками в процедуре кэшбек?

Д. Ответьте на вопросы, представленные ниже.

1. Кредит — это _____

-
- а) экономическое явление;
 - б) экономическая категория;
 - в) система купли-продажи ссудного фонда.
 - г) механизм использования денежных ресурсов.

2. Всеобщим свойством, основой кредита является ...

- а) платность;
- б) возвратность;
- в) целевое использование;
- г) обеспеченность.

3. Гражданский кредит представляет собой кредитные отношения ...

- а) в которых ссуды предоставляются физическим лицам;
- б) в которых ссуды предоставляются физическими лицами;
- в) которые совершаются в гражданском обществе;
- г) в которых участвуют физические лица.

4. Кредитное право – это совокупность ...

- а) норм и правил, регулирующих отношения кредиторов и заемщиков;
- б) отношений между кредиторами и заемщиками;
- в) норм и правил, регулирующих механизм функционирования ссудного фонда;
- г) норм и правил, регулирующих денежные потоки экономических субъектов.

5. Кредит, предоставляемый кредитной организацией юридическому лицу, относится к ... кредиту.

- а) банковскому;
- б) коммерческому;
- в) потребительскому;
- г) государственному.

6. К принципам кредитования не относится ...

- а) дифференцированность;
- б) обеспеченность;
- в) платность;
- г) планомерность.

7. Кредитная политика представляет собой ...

- а) систему принципов защиты и реализации материальных интересов продавцов ссудного фонда в противовес аналогичным интересам заемщиков;
- б) систему мероприятий по управлению ссудным фондом;
- в) механизм использования свободных денежных ресурсов;
- г) механизм управления аккумуляцией и размещением свободных денежных ресурсов.

8. Кредитный менеджмент – это ...

- а) механизм управления аккумуляцией и размещением свободных денежных ресурсов;
- б) научная система управления кредитованием;
- в) механизм использования свободных денежных ресурсов;
- г) научная система управления отношениями, ссудным фондом и кредитными потоками.

9. Как экономическая категория кредит выражает совокупность отношений ...

- а) по поводу мобилизации и использования временно свободных денежных средств;
- б) по поводу использования заемных средств различными экономическими субъектами;
- в) по поводу изъятия денежных средств у экономических субъектов;
- г) связанных с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств.

10. Главный смысл кредитной политики состоит в том, чтобы ...

- а) обеспечить эффективное функционирование временно свободных денежных средств;
- б) обеспечить инвестициями расширенное воспроизводство;
- в) наладить взаимодействие инвесторов и предпринимателей;
- г) продать временно свободные ценности подороже, а купить подешевле.

ТЕМА 8. ПСИХОЛОГИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Р. Дайте определение понятиям.

Инвестор – _____
_____.

Инвестиционный невроз – _____

_____.

А. Опишите концепцию «трейдерного оптимизма».

_____.

\$. Психодиагностика.

Выделите и запишите, пожалуйста, наиболее близкое вам утверждение из четырех возможных.

1. Какова цель ваших инвестиций?

- а) Получение дополнительного дохода для текущего потребления.
- б) Сохранение и накопление сбережений «для наследства», «для родных и близких» и т.п.
- в) Вложение в последующие инвестиции (капитализация средств).
- г) Накопление средств для последующей крупной покупки (квартира, машина).

2. Что вы ожидаете от инвестиций?

- а) Хотелось бы получать больше, чем при вложении в банк. При этом я готов рискнуть и понимаю, что мои ожидания могут не оправдаться.
- б) Получение любого дополнительного дохода.
- в) Получение дохода на уровне инфляции.
- г) Для меня интересен сам факт инвестирования.

3. Инвестируя свои средства, вы чувствуете себя комфортно при условиях, если ...

- а) действуете быстро, используя все возможности;
- б) при этом имеете возможность помогать и себе, и другим;
- в) у вас есть четкий финансовый план;
- г) успешно претворяете в жизнь свою стратегию.

4. Когда на рынке ценных бумаг ваши акции растут в цене, вы ощущаете ...

- а) дикий азарт, граничащий с безрассудством;
- б) энтузиазм и вдохновение;
- в) радость, и при этом не теряете головы;
- г) только спокойствие. ведь рынок так переменчив.

5. Какой частью средств вы готовы рискнуть?

- а) Для меня приемлемо временное снижение стоимости всех активов при условии высокого дохода в будущем.
- б) Посоветуюсь с друзьями и приму коллективное решение.
- в) Для меня риск неприемлем.
- г) Готов рискнуть 10 % сбережений.

6. В свободное время вы предпочитаете?

- а) Заняться любимым делом.
- б) Помогать людям, которые в этом нуждаются.
- в) Строить планы на будущее.
- г) Заниматься расчетами и анализом.

7. Когда дело касается ваших сбережений, вы склонны?

- а) Ловить удачный момент.
- б) Не забывать о человеколюбии и сострадании.
- в) Следовать четким инструкциям.
- г) Действовать крайне осторожно.

8. Вы считаете, что инвестор успешный, если он ...

- а) не боится рисковать любыми суммами;
- б) использует свое состояние, чтобы помочь обществу;
- в) экономен и ответственен;
- г) мыслит независимо.

9. В вопросах инвестирования вы руководствуетесь ...

- а) интуицией;
- б) советами друзей и профессионалов;
- в) фактами и статистикой;
- г) логикой.

10. Уйдя на покой, вы хотели бы посвятить свою жизнь?

- а) Путешествиям.
- б) Самосовершенствованию.
- в) Семье.
- г) Любимому занятию.

11. Если вы получите приз, то, скорее всего, потратите на ...

- а) развлечения;
- б) помощь друзьям;
- в) вложу опять в инвестиции;
- г) покупку техники.

12. Вы высоко цените людей, которые ...

- а) проявляют щедрость;
- б) восхищаются вами;

- в) признательны вам;
- г) прислушиваются к вашему мнению.

13. Другу, который проиграл на бирже серьезную сумму, вы скажете ...

- а) так бывает, через некоторое время ты возместишь убытки;
- б) если ты веришь в свою торговую стратегию, продолжай ей следовать, когда-нибудь ты добьешься успеха;
- в) прежде чем покупать акции, надо тщательно продумывать свои шаги;
- г) не доверяй тому, что выглядит слишком хорошо с первого взгляда.

14. Какую бы должность вы бы выбрали для себя в финансовой компании (при условии одинаковой зарплаты)?

- а) Менеджер по продажам.
- б) Менеджер по работе с клиентами.
- в) Исполнительный директор.
- г) Директор по маркетингу.

15. Вы наиболее уверены в себе, когда имеете возможность ...

- а) быть гибким и адаптироваться к обстоятельствам;
- б) оставаться самим собой;
- в) чувствовать уважение окружающих;
- г) соблюдать последовательность и точность в действиях.

16. Инвестируя, вы распределите бы деньги следующим образом.

- а) Основные средства вложили бы в акции.
- б) Положили бы основную часть денег в банк, на остальные купили бы акции.
- в) Основные средства поместили бы в банк.
- г) В акции вложили бы чуть больше, чем в банк.

17. Финансовые консультанты заслуживают доверия.

- а) Согласен абсолютно.
- б) Скорее нет.
- в) Скорее да.
- г) Не согласен.

18. Выберите наиболее близкое для вас утверждение.

- а) Кто не рискует, тот не пьет шампанское.
- б) Я могу рискнуть, но всегда могу остановиться.
- в) Лучше синица в руках, чем журавль в небе.
- г) Семь раз отмерь, один раз отрежь.

Выделяют четыре основных типа отношения к деньгам: авантюризм, реализм, идеализм и рационализм. Какие буквы преобладают в ваших ответах?

- а) Авантюрист, который склонен рисковать.
- б) Идеалист, для которого деньги – не главное.
- в) Реалист, который стремится сохранить капитал.
- г) Рационалист, принимающий решения на основе расчетов.

Для большинства из нас характерно сочетание различных признаков, но один из них является преобладающим.

а) Авантюрист.

Наверное, про вас сказано, что талант инвестора заключается в умении предсказать, что будет завтра, или через год, а потом объяснить, почему это не произошло. Вы верите в свой дар предвидения, хотя интуиция вас иногда подводит. Тем не менее вы идете на риск легко и радостно. Вам не хватает дисциплины и выдержки, поэтому долгосрочные планы – не для вас, скучно этим заниматься. Несомненно, у вас дар чувствовать движение рынка, но подкрепляйте свои интуитивные прогнозы исследованиями и авторитетными мнениями. Риск вам противопоказан, не поддавайтесь импульсу, ограничьте себя, позвольте играть с 10 % дохода. Остальные деньги лучше держать в менее рискованных финансовых инструментах.

б) Идеалист.

Вы верите, что деньги – не главное в жизни, главное – друзья и отношения. Скорее всего, при любых решениях вы, скорее, доверитесь друзьям, а полученные деньги отдадите на благотворительность. Может, лучше доверить средства в управление профессионалам и откладывать на счет ежемесячно некоторую сумму? Минимальное внимание к финансам позволит не потерять капитал.

в) Реалист.

Вы осторожны и предусмотрительны во всем, что касается финансов. Для вас сохранить гораздо важнее, чем приумножить. Вы дисциплинированы и терпеливы, с удовольствием организуете, планируете и распределяете средства. Любой доход вы предпочитаете откладывать, но не тратить. Вы предпочтете банковский вклад со стабильным, хотя и небольшим доходом. Не робейте. Вы из тех, кто инвестирует осторожно, или не инвестирует вообще. Однако помните, что банковские вклады не защищены от инфляции. Можно выделить часть средств, которыми вы готовы рискнуть, и инвестировать их непривычным для себя способом. Можно позволить себе шаг в сторону и узнать, что проигрыш только закаляет характер, или почувствовать вкус победы, чтобы жизнь заиграла новыми красками.

г) Рационалист.

Только расчет. Вы спокойны, уравновешены, заинтересованы в сохранении капитала, редко ошибаетесь в прогнозах и в меру азартны. Вам скучно среди фиксированных процентов, иногда в вас просыпается настоящий дух авантюризма, однако вы не идете у него на поводу. Словом, вы – идеальный инвестор. Единственное, что вы слишком уверены в своих расчетах и рискуете стать заложником собственной непогрешимости. Подвижному и подчас непредсказуемому рынку легко взять над вами верх. Вы рассчитываете на максимальный доход, даже если он сопряжен с максимальным риском. Держите себя в руках. Вы хорошо придумываете планы и с трудом их реализуете. А деньги тратите так, как будто решаете стратегическую задачу, тогда как есть вариант расслабиться и получать удовольствие. Хотя Вы можете перехитрить все и вся, но непредсказуемость рынка – очень серьезный фактор! Держитесь торговой тактики, эмоциям не место при решении финансовых задач.

Др. 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 (_____).

Ў. Охарактеризуйте основные психологические факторы, влияющие на инвестиционное поведение.

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

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

Ю. Опишите известные вам смысловые установки по поводу инвестиций (табл. 24).

Таблица 24

| Положительные | Отрицательные |
|---------------|---------------|
| | |
| | |
| | |
| | |

ТЕМА 9. ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

\$. Дайте определения понятиям.

Предпринимательство – _____

Предпринимательская деятельность – _____

Р. Заполните таблицу 25. Укажите, какие качества предпринимателя входят в каждый из блоков?

Таблица 25

Психологический портрет предпринимателя

| Название блока | Качества |
|----------------------|----------|
| Интеллектуальный | |
| Коммуникативный | |
| Мотивационно-волевой | |

И. Заполните таблицу 26, соотнесите модель предпринимательского поведения с ее характеристикой.

Таблица 26

| Модель поведения | Характеристика |
|------------------|---|
| 1 | 2 |
| 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 продвигающего эти товары на рынок и передающего на контрактной или иной основе свое ноу-хау другим агентам рыночного процесса |

| 1 | 2 |
|----------------------|---|
| 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 |

У. Назовите наиболее значимые мотивы предпринимательской деятельности.

1. _____
2. _____
3. _____

Ф. Заполните таблицу 27. Охарактеризуйте модели поведения.

Таблица 27

| Название модели | Характеристика |
|----------------------------------|----------------|
| 1 | 2 |
| Модель личностной самореализации | |
| Стратификационная модель | |
| Традиционная модель | |
| Транзитная модель | |

| 1 | 2 |
|--------------------------------|---|
| Авантюрно-игровая модель | |
| Нормативно-рациональная модель | |
| Деструктивная модель | |

Е. Выявлены два различных подхода в отношении предпринимателей к наемным работникам.

1) _____, когда сотрудники воспринимаются предпринимателем как единомышленники, друзья, и _____.

2) _____, когда сотрудники рассматриваются как средство для достижения своих целей, как люди, зарабатывающие для предпринимателя деньги.

Ж. Дайте определение следующим понятиям.

Мотивация предпринимателей – _____

_____.

Мотивация достижений – _____

_____.

Креативность – _____

_____.

З. Перечислите социально-психологические факторы успешности предпринимательской деятельности.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

И. Выделите социально-психологические характеристики высокоудовлетворенных предпринимателей.

1. Преобладание мотивации материальной обеспеченности.

2. Большая ценность предпринимательства как вида экономической деятельности.

3. Дружеско-деловой стиль общения с наемными работниками.

4. Высокие оценки успешности деятельности, степени реализации целей, материального уровня жизни семьи, собственных возможностей в повышении успешности бизнеса, самореализации в деятельности.

5. Низкая удовлетворенность выбранной сферой деятельности и процессом деятельности, более безразличное отношение к полезности своей деятельности для общества.

6. Деловой стиль общения с наемными работниками.

ТЕМА 10. ПСИХОЛОГИЯ ВОСПРИЯТИЯ ДОХОДОВ

У. Дайте определение понятиям.

Восприятие – _____
_____.

Доход – _____
_____.

Ф. Проанализируйте представленные ниже афоризмы известных мыслителей. Выберите наиболее понравившиеся высказывания и обоснуйте свой выбор. Отберите высказывания, с которыми вы не совсем согласны и прокомментируйте их.

Собственность – это кража.

П.Ж. Прудон

Мое лучше, чем наше.

Б. Франклин

Собственность – вот дух законов.

С.Н. Ленге

Каждый – кузнец своего счастья, особенно если ты владеешь собственной кузницей.

Л. Кумор

Важно не то, сколько ты зарабатываешь, а на кого тратишь.

Неизвестный

Ничто так не деморализует, как скромный, но постоянный доход.

Э. Уилсон

Богатство – любой доход, который хотя бы на сто долларов превышает годовой заработок мужа сестры вашей жены.

Г.Л. Менкел

Акробат – человек, удерживающийся в границах своих доходов.

Ж. Петан

Живи по средствам, даже если для этого необходимо залезть в долги.

Г.У. Шоу

Е. Согласно выводам психологов, мотив к накоплению часто связан со стремлением к власти, к чувству контроля над другими. Однако некоторые диктаторы не стремились к накоплению материальных благ. Как вы можете это объяснить?

_____.

А. Установите взаимосвязь между основными психическими процессами, отобразив их в схеме.

Б. Может ли менталитет населения быть самостоятельным фактором, влияющим (при прочих равных условиях) на степень сбережения? Каким образом мог бы отличаться данный показатель в разных странах или у разных социальных групп?

В. В жизни нередко наблюдаются случаи, когда люди накапливают доходы (в основном в форме вещей, материальных предметов) не имея четкой цели в их дальнейшем использовании. В литературе такие люди нашли воплощение в образе Плюшкина. Каковы, по вашему мнению, психологические причины такого поведения?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Г. Опишите, известный вам, способ сбережения и накопления денежных средств.

Ұ. Психологическая диагностика.

Проведите мини-опрос определенной социальной группы (8–10 человек) с помощью следующей анкеты.

В какой форме вы осуществляете свои сбережения?

- а) В наличном долларовом запасе.
- б) В форме депозитов в банке.
- в) В форме покупок ценных бумаг.
- г) В наличных белорусских рублях.
- д) В форме валютного счета за рубежом.
- е) В виде вложения в недвижимость.

Определите соотношение форм сбережения в процентах. Сделайте письменное резюме по результатам исследования, приложив анкеты.

Ғ. Ответьте на вопросы, представленные ниже.

1. Какое понятие экономической науки может быть определено следующим образом. « _____ – это совокупность материальных и стоимостных благ, полученная индивидом по результатам определенной деятельности».

2. Продолжите предложение. «Сбережения – это _____».

3. Назовите цели сбережения индивида, выделенные Дж. Катоней: а) _____ ; б) _____ .

4. Расклассифицируйте нижеперечисленные мотивы сбережений, записав ответ в виде сочетания буквы и цифры.

а) прагматические; б) не имеющие практической направленности.

1) мотив достижения контроля над ситуацией; 2) мотив получения дохода; 3) мотив сбережения как самоцели; 4) мотив безопасности; 5) альтруистический мотив; 6) мотив престижа.

5. Перечислите основные особенности процесса сбережения у населения на постсоветском пространстве (не менее трех).

6. Из предложенного ниже набора слов составьте определение одного из понятий экономической психологии. «. _____ отношения, объекты, и, по поводу, собственности, материальные, них, субъектами, это, различными, собственность, между».

7. Выберите все правильные ответы среди предложенных ниже.

«К субъектно-объектным отношениям по поводу собственности относятся. А) раздел собственности; Б) владение собственностью; В) передел собственности; Г) распоряжение собственностью; Д) пользование собственностью.

▣. Перечислите психологические факторы, влияющие на способность восприятия доходов индивидом.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

▣. Сформулируйте и проиллюстрируйте основной психологический закон Дж. Кейнса.

ТЕМА 11. ПСИХОЛОГИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Р. Опишите взаимосвязь психических процессов, свойств, состояний при потреблении товаров и услуг (рис. 2).

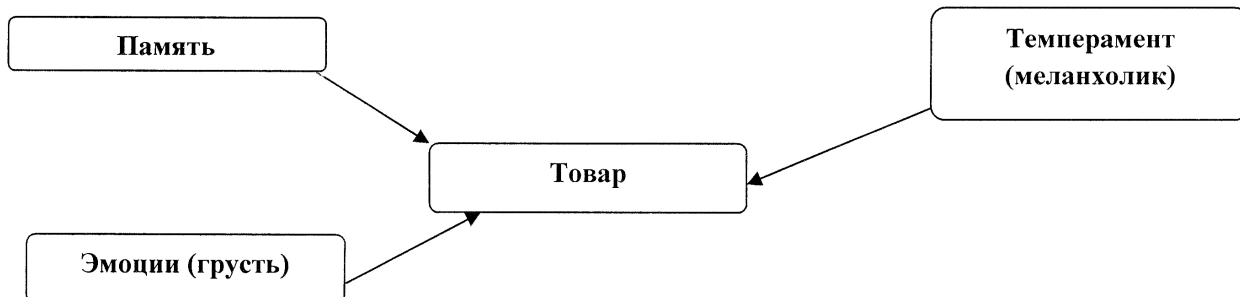


Рис. 2

Э. Компания Yota выбрала интересный стиль подачи товаров/услуг. Какие основные структуры психики затрагивает реклама на рисунке 3?



Рис. 3

Т. Какие формы подачи информации используются рекламодателями?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Рис. Психодиагностика. Тест «Психологический профиль потребителя».
Внимательно прочтите инструкцию к тесту, прежде чем отвечать на вопросы в таблице.

Таблица 28

| № п/п | Инструкция. Вам предлагается 60 утверждений, которые касаются ваших вкусов в _____ (под словом товар в тесте подразумевается именно этот товар/услуга). Напротив каждого утверждения отметьте галочкой тот вариант, который вам подходит больше всего. При ответе помните, вопросы направлены на то, что вы больше всего любите, считаете важным, стремитесь использовать, и не важно, если вы не можете реализовать эти предпочтения в силу финансовых ограничений. Помните, все ответы правильны, если они искренны | а) никогда или редко | б) иногда | в) часто | г) всегда / почти всегда |
|----------|---|----------------------|-----------|----------|--------------------------|
| | | | | | |
| 1 | 2 | | | | |
| 1 | Я стараюсь выглядеть непохожим на других, показать свою неповторимость | | | | |
| 2 | Меня притягивает все новое, неизвестное, еще неопробованное мной | | | | |
| 3 | Я стремлюсь использовать то, что сейчас модно и популярно | | | | |
| 4 | Я верен традициям, поэтому предпочитаю то, что соответствует проверенным и надежным устоям нашего общества | | | | |
| 5 | Я стараюсь использовать одни и те же любимившиеся мне товары | | | | |
| 6 | Я – «человек настроения», поэтому веду себя в зависимости от настроения или от того, как поступают те, кто рядом | | | | |
| 7 | Я стараюсь не тратить время на долгий выбор товара | | | | |
| 8 | Я обожаю быть «белой вороной», мечтаю выделяться из толпы | | | | |
| 9 | Мне интересны те марки этого товара, которые только что появились на рынке, или те, которые я еще не использовал | | | | |
| 10 | Меня привлекает модное – то, что недавно появилось, но уже приобретается многими | | | | |
| 11 | Я приятнее себя чувствую, когда использую товары, проверенные многими людьми | | | | |
| 12 | Я люблю постоянно покупать одинаковые товары | | | | |
| 13 | Я чувствую себя уверенным, когда покупаю разные товары, в зависимости от своего настроения или мнений окружающих | | | | |
| 14 | Я легкомысленно отношусь к тому, что потребляю | | | | |
| 15 | Я считаю, что каждый человек – яркая индивидуальность, поэтому у каждого должен быть свой стиль, не похожий на других | | | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|---|---|---|---|---|
| 16 | Я считаю, что мир движется вперед, поэтому человек, если ему позволяет доход, должен стремиться ко всему новому | | | | |
| 17 | Я считаю, что каждый человек должен быть модным и стильным | | | | |
| 18 | Я считаю, что классика вечна, удобна и практична | | | | |
| 19 | Я считаю, что человек, один раз убедившись в надежности и качестве товара, должен стараться покупать именно этот товар | | | | |
| 20 | Я считаю, что человек должен изменять свое потребление, покупки в зависимости от ситуации | | | | |
| 21 | Я не уделяю особого внимания тому, что я использую | | | | |
| 22 | Я стараюсь использовать ту марку, разновидность данного товара, которая помогает показать другим или почувствовать самому свою самобытность, «самость» | | | | |
| 23 | Я пытаюсь использовать ту марку, разновидность товара, которая нова, еще неизвестна, хочу быть на шаг впереди других | | | | |
| 24 | Я стараюсь не отстать от моды, и пытаюсь покупать модные, популярные и «раскрученные» разновидности этого товара | | | | |
| 25 | Я всегда хочу использовать «надежные, добрые, вечные» товары этого типа. Я верен классике | | | | |
| 26 | Однажды найдя «свой товар», который мне оказался наиболее подходящим, я стараюсь покупать именно его | | | | |
| 27 | Я использую ту разновидность этого товара, которая мне подходит по ситуации, по обстоятельствам | | | | |
| 28 | Я использую те разновидности этого товара, которые есть «под рукой» и «не забиваю себе голову этой ерундой» | | | | |
| 29 | Когда я использую свою любимую разновидность данного товара, я чувствую свою неотразимость, уникальность | | | | |
| 30 | Я себе очень нравлюсь с теми товарами, которых еще ни у кого нет, особенно если замечаю, что мои знакомые стараются купить нечто похожее | | | | |
| 31 | Я чувствую большое удовольствие, когда знаю, что я моден. Мне приятно носить и покупать модные стильные товары этого типа, которые недавно появились у некоторых моих знакомых, но нет у многих | | | | |
| 32 | Мне спокойнее, когда я покупаю товары, похожие на те, которые используют многие. Так надежнее | | | | |
| 33 | Я чувствую себя комфортно, используя разновидность товара, которой пользуюсь уже давно | | | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|--|---|---|---|---|
| 34 | Я люблю покупать и использовать те товары, на которые в данный момент «глаза смотрят», к которым сейчас «душа лежит» | | | | |
| 35 | Мне все равно, какой товар этого типа я использую. Я не вижу в них сильной разницы | | | | |
| 36 | Я считаю необходимым использовать те марки этого товара, которые подчеркнут мою оригинальность | | | | |
| 37 | Я полагаю, что мне необходимо пробовать новые, нетривиальные марки этого товара | | | | |
| 38 | Я считаю важным использовать модные товары, быть в русле модных течений | | | | |
| 39 | Я убеждаюсь, что наиболее эффективно и надежно использовать те товары этой категории, которые известны мне с детства, которыми традиционно пользовались в моей семье | | | | |
| 40 | Я считаю, что наиболее рационально поступать так: найдя товар этой группы, который мне подошел лучше других, больше не посвящать себя поискам, а всегда покупать именно его или похожие на него товары | | | | |
| 41 | У меня нет устойчивых вкусов | | | | |
| 42 | Товары этой группы – не цель, а средство жизни. Я не считаю нужным тратить время на раздумья о том, какой товар этой группы мне подходит больше и беру первый попавшийся | | | | |
| 43 | Я предпочитаю те товары этой группы, которые уникальны, неповторимы, необычны, которых пока ни у кого нет | | | | |
| 44 | Мои вкусы в этих товарах подвержены кратковременному влиянию других людей | | | | |
| 45 | Я предпочитаю те товары этого типа, которые используют другие: мои вкусы абсолютно сходны со вкусами большинства | | | | |
| 46 | Мои вкусы меняются часто, больше двух раз в год | | | | |
| 47 | Мои вкусы в этой области неизменны | | | | |
| 48 | Эта товарная категория для меня совершенно неактуальна | | | | |
| 49 | Я сильно выделяю предпочитаемый товар этой категории из других ему подобных | | | | |
| 50 | Я четко знаю, что я люблю и что мне нужно из этой товарной категории. В магазине я не останавливаю взгляд на каждой вещи | | | | |
| 51 | Мои вкусы в этой категории непоследовательны. То, что мне нравилось раньше совершенно не похоже на то, что нравится сейчас | | | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|--|---|---|---|---|
| 52 | У меня много любимых товаров этой категории, все они разнообразны, неоднотипны | | | | |
| 53 | Мои вкусы в товарах этого типа уникальны, неповторимы, сильно отличаются от вкусов других | | | | |
| 54 | Мои вкусы меняются часто (несколько раз в год) | | | | |
| 55 | Мои вкусы в этой товарной категории изменяются на основе советов друзей, рекламы, статей о товаре и других влияний со стороны больше, чем на основе собственных желаний, потребностей и настроения | | | | |
| 56 | Мои вкусы в этом товаре почти всегда реализованы, удовлетворены. Я всегда покупаю в точности то, что хочу | | | | |
| 57 | Я в большей степени предпочитаю покупать товары этой категории неожиданные, нестандартные, которых я совершенно не ожидал, ранее не покупал, чем известные, традиционные | | | | |
| 58 | Товары этой категории, которые я употребляю, люди считают полностью соответствующими эстетическим нормам и стандартам | | | | |
| 59 | Мне нравятся совершенно разнообразные, ничем не похожие друг на друга товары этой категории | | | | |
| 60 | В очереди обычно невольно смотрю на то, что покупают впереди стоящие, и часто мне хочется купить ту же разновидность товара | | | | |

Ключ к тесту представлен в приложении 2. Проанализируйте свои ответы и сделайте резюме.

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

Ответ составьте по схеме.

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

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

а) краткое описание воздействия фактора на потребительское поведение данного индивида;

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

в) результат влияния.

Задача 1

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

Ситуация – домашние раздумья: какую машину купить.

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

Задача 2

Потребитель – мужчина 45 лет, мастер цеха на вредном производстве. Зарплата средняя, но ее задерживают на полгода. Две дочери на выданье. Жена – инженер с маленькой зарплатой. Субъективная оценка жизни как тяжелой, себя – как значимого, но не востребованного.

Ситуация – выбор, что купить на последний полтинник – еды подешевле, чтобы на долго хватило, подарок дочери на день рождения, бутылку водки с закуской. Водка оказывается наиболее значимой.

Потребление водки, производства ОАО «Кристалл», в частности.

Задача 3

Потребитель – женщина 43 лет, домохозяйка, муж – военный, любит хорошо и вкусно поесть. Семья дочери живет отдельно, внук 3-х лет. Дочери помогают деньгами, иногда сидят с внуком. Летом живет на даче, занимается заготовками на зиму в больших количествах. Спокойная, замкнутая, чересчур экономная (скупая).

Ситуация – потребитель у витрины колбасного отдела. Выбор колбасной продукции на неделю.

Потребление колбасы и сосисок (что предпочтет, сколько, по какой цене), Калужского мясокомбината, в частности.

Задача 4

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

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

Ситуация – выбор батона в хлебной палатке.

Потребление хлеба, Калужского хлебокомбината – в частности.

Задача 5

Потребитель – женщина 20 лет, студентка, только что вышла замуж. Муж – менеджер в частной фирме, зарплата – 1,1 тыс. долларов. Снимают квартиру, т.к. не выносят быта с чужими родителями. Арендная плата высокая. Скромная, стеснительная, легко поддается чужому влиянию. Мать стирает порошками «советских» марок.

Ситуация – выбор стирального порошка в оптовом магазине бытовой химии.

Потребление стирального порошка.

Задача 6

Потребитель – юноша 17 лет, студент 1-го курса педуниверситета, у родителей зарплата низкая, денег всегда не хватает. Интеллигент, эстет, предпочитает узкий круг близких друзей. Включается в шумные компании, чтобы быть как все. Только что начал курить вследствие того, что любимая девушка ушла к другому.

Ситуация – выбор марки сигарет в табачной палатке.

Потребление сигарет (марка, количество, угощение, потребление чужих сигарет и т.д.).

Задача 7

Потребитель – женщина 67 лет, пенсионер, в прошлом работала на заводе рабочей; муж – 68 лет, пенсионер, в прошлом – рабочий. Двое детей, трое внуков – подростков; живут в других городах. Внуки приезжают летом погостить. Немного нервная, болезненная, общается главным образом с пенсионерками на дворовой скамейке. Муж здоров, из дома выходит редко.

Ситуация – потребитель у витрины магазина.

Потребление молока, Калужского молочного комбината, в частности.

Задача 8

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

Ситуация – ребенок и мать у витрины магазина.

Потребление: сладости вообще, чупа-чупсы в частности.

Задача 9

Потребитель – девочка 8 лет, мать – продавец в продовольственном магазине, отец – слесарь на заводе, брат 14 лет. Учится во 2-м классе, посещает танцевальный кружок. Живут отдельно от бабушек-дедушек в однокомнатной квартире.

Ситуация – потребитель у витрины магазина кукол.

Потребление: кукла Monster High.

Задача 10

Потребитель – женщина 38 лет, учитель русского языка и литературы, завуч сельской школы, разведена, сын – студент-второкурсник технического вуза. Строгий характер, «сильный» преподаватель. Ученики уважают, побаиваются.

Ситуация – «пора обновить гардероб», домашние раздумья, куда пойти за покупкой.

Потребление верхней одежды (пиджаков, юбок, блузок, свитеров и т.д.).

ТЕМА 12. ПСИХОЛОГИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

А. Интерпретация афоризмов.

Проанализируйте представленные ниже афоризмы известных мыслителей. Выберите наиболее понравившиеся высказывания и обоснуйте свой выбор. Отберите высказывания, с которыми вы не совсем согласны и прокомментируйте их.

Цена – стоимость товара плюс разумное вознаграждение за угрызения совести при назначении цены.

А. Бирс

Сколько бы ни стоило, лишь бы не дорого.

Неизвестный

Я не настолько богат, чтобы покупать дешевые вещи.

Английское изречение

Ничто не дается нам так дешево, как нам хочется.

А. Кнышев

Реклама – это средство заставить людей нуждаться в том, о чем они раньше не слышали.

М. Ларни

Вести бизнес без рекламы – все равно, что подмигивать девушкам в полной темноте.

С.Х. Дритт

Реклама – это искусство делать из полуправды целую ложь.

Э. Шоафф

Легче сочинить десять правильных сонетов, чем хорошее рекламное объявление.

О. Хаксли

Сворачивать рекламу, чтобы сберечь деньги все равно, что останавливать часы, чтобы сберечь время.

Неизвестный

Последняя стадия адаптации продукта к рынку – это адаптация рынка к продукту.

К. Джеймс

Б. Опишите в таблице факторы влияющие на спрос определенной категории лиц.

Таблица 29

| Категории лиц | Факторы, влияющие на спрос |
|---------------------|----------------------------|
| Женщины пенсионерки | |
| Подростки | |
| Акционеры (мужчины) | |
| Мамы-домохозяйки | |

£. В теории спроса выделяют эффекты, отображающие наиболее типичные модели поведения потребителя. Они показывают, что реальное поведение потребителя отличается от поведения «экономического человека». В экономической теории спроса рассматривается обратная зависимость количества покупаемого товара от его цены, которая выражается непрерывной кривой спроса. На практике взаимоотношение цены и количества приобретаемого товара не имеет непрерывного характера. Приведите примеры покупок, опирающихся на перечисленные ниже эффекты потребительского поведения.

Эффект «бэндвагон» (эффект общего вагона, присоединения) состоит в том, что товар покупается не в силу необходимости, а в силу желания не отстать от других, быть как все. Данный эффект свидетельствует об ориентации потребителя на определенную социальную норму.

Эффект «сноба» выражает, наоборот, стремление отличаться от других, выделяться из «толпы», поэтому не приобретается необходимый товар, когда он доступен другим.

Эффект Веблена свойственен показательному демонстративному потреблению (с опорой на мнение других людей). Он связан с влиянием цены, причем парадоксально, когда с повышением цены увеличивается спрос на товар, и наоборот, снижение цены уменьшает количество покупок. Эффект Веблена реализует потребность в уважении.

Близок к нему *эффект «цена–качество»*, опирающийся на заключение о том, что более высокая цена всегда соответствует более высокому качеству.

Срабатывает также *эффект «верность качеству»*, вызванный устойчивой предрасположенностью к определенной фирме или торговой марке, которая может выступать авторитетом, гарантом при покупке незнакомых, новых или не свойственных этой фирме товаров.

Своеобразно срабатывает *механизм временных* предпочтений при покупке. Например, было установлено, что при покупке электроприборов отдается предпочтение более дешевым, но менее экономичным товарам.

С. Проанализируйте, чем обычно вы руководствуетесь при принятии решения о покупке товара?

Р. Психологическая диагностика.

Проведите мини-опрос с помощью представленной ниже анкеты. Обобщите результаты исследования, соотнося их с данными о возрасте, поле и социальном положении. Составьте письменное резюме по результатам исследования.

Представьте свое радостное ощущение в связи с покупкой нужного вам товара как некую величину, равную 100 %. Как распределится этот уровень радостных эмоций между тремя уровнями:

- 1) на стадии ожидания покупки;
- 2) в момент приобретения;
- 3) сразу после приобретения?

У. Соотнесите факторы, влияющие на покупательское решение и их содержательную основу.

| Экономические факторы | Динамика жизненных событий |
|-------------------------|---|
| Психологические факторы | аналитические способности потенциального покупателя, решительность, целеустремленность, готовность взять на себя ответственность, устойчивость личности к внешним воздействиям самообладание, способность к саморегуляции, гендерные различия |
| Фактор времени | социально-психологическая атмосфера семьи, позиция главы домохозяйства, друзья и знакомые, сложившиеся в массовом сознании стереотипы, этнокультурные особенности |
| Факторы микросреды | состояние бюджета, финансовое положение семьи |

7. Ответьте на вопросы, представленные ниже.

1. Исключите лишний элемент в суждении.

«Ключевая информация о товаре включает в себя:

- а) цену товара;
- б) внешний вид товара;
- в) отзывы о товаре знакомых;
- г) название торговой марки, производшей товар.

2. Среди предложенных вариантов выберите правильный ответ. «Покупатель меньше внимания уделяет ценам, которые ... ».

- а) отклоняются от привычных;
- б) вызывают споры;
- в) установлены на товары, обладающие хорошим имиджем;
- г) установлены на новые товары.

3. Выберите все верные ответы среди предложенных. «На итоговые действия покупателя воздействуют следующие факторы: ... ».

- а) уровень образования;
- б) характер;
- в) материальное положение;
- г) семейное положение;
- д) особенности текущей ситуации;
- е) уровень культуры.

4. Покупки, предполагающие обдумывание вопроса: «Каким образом можно совершить покупку, удовлетворяющую потребности в наибольшей степени?» – это ... ».

- а) привычные покупки;
- б) покупки, основанные на размышлении;
- в) спонтанные покупки;
- г) часто происходящие покупки.

5. Восстановите последовательность стадий принятия решения о покупке индивидом. Ответ запишите в виде последовательности цифр _____.

- 1) реакция на покупку;
- 2) оценка вариантов;
- 3) осознание проблемы;
- 4) решение о покупке;
- 5) поиск информации.

ГЛОССАРИЙ

Безработица – наличие вынужденной незанятости населения страны.

Безработный – человек, который может и хочет работать, самостоятельно занимался поиском работы, но не смог трудоустроиться из-за отсутствия свободных рабочих мест или недостаточной профессиональной подготовки.

Государственная экономическая политика – совокупность мер государства по воздействию на экономические и социальные процессы в обществе.

Государственный бюджет – предположительное исчисление государственных расходов и доходов на определенный срок, утвержденное в законодательном порядке.

Государство – это универсальная система организации процессов жизнедеятельности общества, управления деятельностью и отношениями людей, объединенных общей территорией, историей, традициями, которая реально выступает в лице государственных органов законодательной, исполнительной и судебной власти.

Денежная мотивация – это влияние денежных побудителей на поведение субъектов экономической деятельности и возникающие между ними взаимоотношения.

Денежная радость – кратковременное чувство, испытываемое в связи с получением денег.

Денежное счастье – это длительное чувство удовлетворенности, доставляемое наличием денежных средств, достаточных для удовлетворения денежных потребностей.

Денежные интересы – это получение денежной выгоды в виде денежных доходов в результате выполнения определенной деятельности.

Денежные огорчения – это кратковременные эмоции, возникающие в связи с непредвиденной денежной потерей или упущенной денежной возможностью.

Денежные цели – это стратегическая линия денежного поведения человека.

Денежные эмоции – это чувства, настроения людей, возникающие в зависимости от успехов или неудач в денежных делах, притока и оттока денег.

Денежный страх – это угнетенное эмоциональное состояние, которое проявляется в неуверенности в денежном будущем в результате потери денежного источника, угроз потери имеющихся денег.

Деньги – особый товар, выполняющий функцию всеобщего товарного эквивалента, т.е. универсальной ценности, обмениваемой на все другие ценности в результате купли-продажи.

Доходы – это совокупность материальных и стоимостных благ, полученных индивидом по результатам определенной деятельности.

Естественный уровень безработицы – это такой уровень безработицы, при котором факторы, повышающие и понижающие зарплату и цены, находятся в равновесии. Это наивысший уровень занятости населения, соответствующий потенциально достижимому уровню валового внутреннего продукта страны.

Интерес экономический – источник экономической активности, форма действия власти собственности на волю субъекта хозяйствования. Развивается на основе мотива, но под регуляторным воздействием норм.

Ключевая информация о товаре – это наиболее важные сведения о товаре, которые облегчают процесс принятия решения о покупке, устраняя потребность в дополнительных, более детальных сведениях. Она включает в себя. 1) цену товара; 2) торговую марку товара; 3) отзывы о товаре знакомых людей.

Макроэкономика – раздел экономики, изучающий экономическое поведение государства, всего населения в целом.

Менталитет нации – это особенности мировосприятия, миропонимания, преобладающая система ценностей представителей национальной общности, которые определяют поведение людей, в том числе и экономическое поведение.

Микроэкономика – раздел экономики, изучающий экономическое поведение индивида, группы, социального слоя в масштабах рабочего места, фирмы, концерна.

Модель покупательского поведения Ф. Котлера. На покупательское поведение индивида оказывают влияние следующие факторы. его культура, принадлежность к определенной социальной группе, личностные особенности (возраст, род занятий, экономическое положение, тип личности), психологические характеристики (мотивация, убеждения). Решение покупателя о приобретении товара проходит следующие этапы. осознание проблемы, поиск информации, оценка вариантов, решение о покупке, реакция на покупку.

Модуляция курса экономической политики – поочередное выполнение правительством задач, являющихся приоритетными у разных общественных групп. При этом социал-демократическая ориентация общества, направленная на организацию справедливого распределения, борьбу с безработицей, стимулирование спроса и др., сменяется либеральной общественной ориентацией, нацеленной на экономический рост, стабилизацию национальной валюты, стимулирование предложения.

Мотивационно-гигиеническая теория Ф. Херцберга. Существует шестнадцать параметров, описывающих мотивацию персонала, которые подразделяются на две группы факторов – факторы гигиены, связанные с условиями труда, и факторы-мотиваторы, связанные с содержанием труда. Для того чтобы персонал ощутил полную удовлетворенность трудом, менеджер должен обеспечить сначала наличие факторов гигиены, которые вызывают отсутствие неудовлетворенности, а затем – наличие факторов-мотиваторов, которые приводят к состоянию удовлетворенности. Присутствие лишь одной из групп факторов не приводит к удовлетворенности персонала своим трудом.

Мотивы труда – это побуждения индивида к трудовой деятельности, которые во многом определяются социально-культурными устоями общества.

Мотивы экономические – особая категория мотивов, имеющих экономическую направленность, т.е. относящихся к накоплению богатства, конкуренции, погоне за прибылями, склонности к риску и сделкам, эгоизму и альтруизму.

Налог – сбор, налагаемый правительством на доход, имущество и на собственность отдельных людей и предприятий (прямой налог); на стоимость закупок, товаров и услуг (косвенный налог).

Налоговая мораль – позиция личности по отношению к налоговым правонарушениям.

Налоговое противодействие – это совокупность психологических реакций и действий человека по отношению к налогообложению, стремление избежать налогов в открытой и скрытой форме.

Налоговый менталитет – это установка человека по отношению к налогообложению.

Налогообложение – взимание государством обязательных платежей с субъектов хозяйственной деятельности.

Нормы экономические – вид социальных норм, регулирующих экономическое поведение, которые, как правило, закрепляются юридически, приобретая статус правовых, и налагаются соответствующими средствами контроля (санкциями) за их соблюдением.

Поведение потребителя – это совокупность поступков и действий отдельных индивидов и их групп, направленная на получение, потребление и распоряжение различными благами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим поступкам или следуют за ними.

Предложение – это общее количество товаров, которые находятся на рынке или могут быть представлены на рынок в данный момент времени.

Психологическая экономика – это раздел экономической науки, изучающий экономические объекты, процессы и отношения, возникающие под воздействием индивидуальной, групповой, общественной психологии.

Психология денег – раздел экономической психологии, изучающий изменение психики людей и их поведения под воздействием денег.

Реклама – информация о потребительских свойствах товаров и видов услуг с целью создания спроса на них.

Рынок труда – система социально-экономических отношений между собственниками рабочей силы и владельцами средств производства по поводу вовлечения рабочей силы в производство, ее функционирования и воспроизводства, а также распределения и перераспределения.

Сбережения – часть личного дохода (личные сбережения) либо дохода предприятия (неразделенная прибыль), которая не расходуется на текущее потребление.

Сверхвыбор – это позиция, в соответствии с которой преимущества разнообразия и индивидуализации перечеркиваются сложностью принятия решения покупателем.

Собственность – материальные объекты и отношения по поводу них между различными субъектами собственности.

Спрос – требование на определенные товары и услуги со стороны потребителя, подкрепленное наличием у него денег, необходимых для покупки; взаимосвязь покупаемого количества благ с теми затратами, которые необходимы для приобретения этих благ. В рамках экономической психологии приоритет следует отдать изучению психологических основ процесса предложения.

Субъектно-объектные отношения по поводу собственности – экономические отношения между субъектом собственности и принадлежащей ему собственностью в виде владения, распоряжения и пользования.

Субъектно-субъектные отношения по поводу собственности – экономические отношения между различными субъектами по поводу их собственности в виде раздела и передела собственности.

Теневая экономика – неконтролируемая государством сфера экономической жизни.

Теория Х. Все люди ленивы, и каждому работнику, за небольшим исключением, свойственно отвращение к труду, отсутствие инициативы, безответственность. Чтобы работник исправно трудился, надо его всячески побуждать к деятельности, используя административные, психологические и экономические методы.

Теория Л. Портера – Э. Лоулера. Результаты, достигнутые сотрудником, зависят от следующих составляющих: затраченных работником усилий, его способностей и характерных особенностей, а также от осознания им своей роли.

Теория мотивации Д. Мак-Клелланда. При множестве потребностей, присущих людям, наибольшую значимость имеют три – власть, успех и причастность, заинтересованность в налаживании отношений с другими людьми.

Теория ожидания В. Врума. Не только потребности определяют мотив трудовой деятельности. Человек должен быть уверен, что выбранный им тип поведения приведет к получению ожидаемого результата. При этом подчеркивается важность трех ожиданий: а) в отношении затрат труда и полученных результатов; б) определенного вознаграждения в ответ на результат труда; в) ценности вознаграждения.

Теория справедливости. Люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям, соотносят его с оплатой людей, выполняющих аналогичную работу. Если сравнение не в их пользу, они будут стремиться уменьшить интенсивность труда.

Теория Y. Люди испытывают естественную потребность в трудовой деятельности, проявляют заинтересованность в труде и его результатах, трудовую инициативу и творчество; но и такую приверженность к труду нужно подкреплять денежными вознаграждениями.

Теория Z. Предрасположенность работников к труду зависит, прежде всего, от заботы руководителя о персонале; заботясь о потребностях работника, его семье, карьере управленцы обеспечивают стабильную заинтересованность людей в трудовой деятельности и ее результатах.

Товар – это продукт труда, отвечающий общественным и личным потребностям, произведенный для обмена посредством купли-продажи на рынке.

Труд – это сознательная, целесообразная, энергозатратная, общественно-полезная деятельность человека, осуществляемая для удовлетворения определенных общественных и личных потребностей.

Финансы – это совокупность экономических отношений в процессе создания и использования централизованных (государственных) и децентрализованных (частных) фондов денежных средств.

Цена – это денежное выражение стоимости товара.

«**Человек психологический**» – реальный индивид, обладающий психологическими особенностями, такими, как характер, эмоции, психологические установки и др., которые приобретаются под влиянием социокультурных условий, в том числе и экономических.

«**Человек экономический**» – концепция рационального индивида, имеющего стабильные предпочтения и стремящегося к максимизации собственной выгоды в условиях абсолютной полноты информации, свободы выбора и количественной оценки альтернатив.

Чувство денежного наслаждения – это высшее удовольствие, гипертрофированная форма денежной радости.

Чувство денежного отчаяния – эмоциональное состояние, возникающее при огромных невозместимых потерях, создающих безвыходную денежную ситуацию.

Чувство денежной страсти можно рассматривать как психологическую зависимость от денег, которая характеризуется не насыщаемой страстью к деньгам.

Чувство налогового бремени – психологическое ощущение человеком обязанности регулярно выплачивать государству часть своих налогов.

Экономика – 1) совокупность отраслей народного хозяйства; созданная и используемая человеком система жизнеобеспечения; 2) научная дисциплина, изучающая различные аспекты хозяйства и связанной с ним деятельности людей, а также отношения, возникающие между ними в процессе хозяйствования.

Экономическая психология – это раздел психологии, предметом которого является изучение закономерностей психического отражения хозяйственных отношений, проявляющихся в форме экономического поведения субъектов хозяйственной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бункина, М.К. Экономика и психология. На перекрестке наук [Текст]: учеб. пособие / М.К. Бункина, В.А. Семенов. – М.: Дело и Сервис, 1998.
2. Гмурман, В.Е. Основные понятия (категории) педагогической науки [Текст] // Общие основы педагогики. – М., 1967.
3. Дейнека, О.С. Отношение к налогам в контексте представления о социальной справедливости [Текст] / О.С. Дейнека, Н.С. Павлова // Ананьевские чтения-97 / под ред А.А. Крылова. – СПб., 2014.
4. Дейнека, О.С. Экономическая психология (статус, развитие, образовательные перспективы) [Текст] // Национальный психологический журнал. – 2006.
5. Журавлев, А.Л. Экономическая психология. Теоретические проблемы и направления эмпирических исследований [Текст] / А.Л. Журавлев, В.П. Позняков // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2004.
6. Копнин, П.В. Диалектика как логика и теория познания [Текст] / П.В. Копнин. – М., 1973.
7. Клепач, Н.Я. Экономическое воспитание масс. Организация и эффективность. [Текст] / Н.Я. Клепач, В.Д. Попов, Л.Е. Эпштейн.–М.: Экономика, 1979.
8. Мечитов, А.И. Восприятие риска [Текст] / А.И. Мечитов, С.Б. Ребрик // Психологический журнал. 1990.
9. Михалковская, Н.В. Экономическая психология [Текст]: учеб. пособие / Н.В. Михалковская, В.А. Месяц; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.К. Потемкина. – СПб.. Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 112 с.
10. Мухортов, В.В. Психология инвестирования [Текст] / В.В. Мухортов. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 192 с.
11. Налоги и налогообложение [Текст] / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – СПб.: Питер, 2000.
12. Налоговое право [Текст]: учеб. пособие / под ред. С.Г. Пепеляева. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2000.
13. Психология коммерции [Текст]: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / М.Е. Сандомирский. – М.: Академия, 2006. – 224 с.
14. Посыпанова, О.С. Социальная психология потребления [Текст]: учеб. пособие / О.С. Посыпанова. – Калуга: Изд-во КГПУ, 2004. – 260 с.
15. Сомоев, Р.Г. Общая теория налогов и налогообложения [Текст]: учеб. пособие / Р.Г. Сомоев. – М.: Изд-во ПРИОР, 2000.
16. Соммерхальдер, Р. Упрощение налогового законодательства в Дании. Уникальное явление в международном сообществе? [Текст] / Р. Соммерхальдер // Бункина, М.К. Экономика и психология. На перекрестке наук: учеб. пособие / М.К. Бункина, В.А. Семенов. – М.: Дело и Сервис, 1998.

17. Социология. Энциклопедия [Текст] / сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко. – Мн.: Книжный Дом, 2003.
18. Спасенников, В.В. Экономическая психология [Текст]: учеб. пособие / В.В. Спасенников. – М.: Пер Сэ, 2003. – 447 с.
19. Хроменков, Н.А. Образование. Человеческий фактор. Общественный прогресс [Текст] / Н.А. Хроменков. – М.: Педагогика, 1989.
20. Шабунова, А.А. Экономическое поведение населения. Теоретические аспекты [Текст]: препринт / А.А. Шабунова, Г.В. Белехова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012.
21. Шмёльдерс, Г. Бороды и свадьбы, окна и меха – налогам конца не видно. Курьезные случаи из истории налогообложения [Текст] // Все начиналось с десятины. Этот многоликий налоговый мир. – М.: Прогресс, 1992.
22. Экономическая психология [Текст]: учеб.-метод. пособие Э40 для студ. спец. «Национальная экономика и экономическая безопасность» очно-заочной формы обучения / сост. А.А. Никитин. – Пермь: Перм. гос. ун-т, 2009.
23. Экономическая психология [Текст] / под ред. И.В. Андреево. – СПб.: Питер, 2000.
24. Юнг, К.Г. Нераскрытая самость (настоящее и будущее) [Текст] // Юнг, К.Г. Избранное / пер. с нем. Е.Б. Глушак, Г.А. Бутузов, М.А. Собуцкий, О.О. Чистяков. – М.: Попурри, 1998.
25. Gintis H. The Individual in Economic Theory. A Research Agenda, 1998.
26. Handbook of Economic psychology / ed. by W.F. van Raaij, G.M. van Veldhoven, K.-E. Warneryd, Dordrecht; Boston; London, 1988.
27. Hogarth R. Judgement and Choice. The Psychology of Decision. N.Y. - L. J. Wiley & Sons, 1980.
28. Maital Sh. Mind, market and money. psychological foundation of economic behavior. New York, 1982.

АНКЕТА

Уважаемые студенты! Просим вас принять участие в опросе, целью которого является определение эффективности изучения дисциплины «Экономическая психология». Внимательно прочитайте все вопросы и варианты ответов к ним. Номер варианта ответа, который соответствует вашему мнению, подчеркните. Не оставляйте, пожалуйста, ни одного вопроса без ответа. Просим вас отвечать искренне, опрос анонимный. Его результаты будут использованы только в обобщенном виде.

Спасибо за сотрудничество!

1. Что, по вашему мнению, дает изучение дисциплины «Экономическая психология»?

- 1) Способствует познанию возможностей экономической психологии как науки.
- 2) Позволяет понять значение психологического анализа экономической деятельности для субъектов хозяйствования.
- 3) Дает навыки использования психологического инструментария.
- 4) Способствует формированию экономической культуры у студентов-психологов.
- 5) Ничего не дает.
- 6) Затрудняюсь ответить.

2. Стали ли вы после изучения дисциплины «Экономическая психология» чаще осуществлять психологический анализ своих экономических проблем?

- 1) Да.
- 2) Нет.

3. Стали ли вы после изучения дисциплины «Экономическая психология» чаще осуществлять психологический анализ экономических проблем на уровне социальной группы, государства?

- 1) Да.
- 2) Нет.

4. В какой степени вы удовлетворены степенью связи теоретических положений дисциплины «Экономическая психология» с практикой деятельности психолога?

1. Полностью удовлетворен.
2. Удовлетворен в основном.
3. Частично не удовлетворен.
4. Полностью не удовлетворен.
5. Затрудняюсь ответить.

Позволяет ли, по вашему мнению, выполнение студентами следующих видов самостоятельной работы лучше усвоить дисциплину «Экономическая психология»?

Таблица 30

| № п/п | Вид самостоятельной работы | Позволяет | Не позволяет | Затрудняюсь ответить |
|-------|----------------------------|-----------|--------------|----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Подготовка рефератов | | | |
| 2 | Аннотирование статей | | | |
| 3 | Интерпретация афоризмов | | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| 4 | Решение практических ситуаций | | | |
| 5 | Проведение психологической диагностики по проблемам экономической деятельности субъектов хозяйствования | | | |
| 6 | Выполнение письменных тестов | | | |
| 7 | Программированный контроль знаний | | | |

6. Оцените, в какой степени вы удовлетворены организацией самостоятельной работы по дисциплине «Экономическая психология»?

1. Полностью удовлетворен.
2. Удовлетворен в основном.
3. Частично не удовлетворен.
4. Полностью не удовлетворен.
5. Затрудняюсь ответить.

7. Завершите предложение. «Изучение дисциплины "Экономическая психология" позволило мне ...».

Тест. Социальная направленность личности (Б. Басса)

1. Наибольшее удовлетворение я получаю от ...

- а) одобрения моей работы;
- в) сознания того, что она сделана хорошо;
- с) сознания того, что меня окружают друзья.

2. Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то я бы хотел быть...

- а) тренером, который разрабатывает тактику игры;
- в) известным игроком;
- с) капитаном команды.

3. По-моему лучшим педагогом является тот, кто ...

- а) проявляет интерес к обучающимся и к каждому имеет индивидуальный подход;
- в) вызывает интерес к предмету так, что обучающийся с удовольствием углубляет свои знания в этом предмете;
- с) создает в коллективе такую обстановку, при которой никто не боится высказывать свое мнение.

4. Мне нравится, когда люди ...

- а) радуются выполненной работе;
- в) с удовольствием трудятся в коллективе;
- с) стремятся выполнить свои задания.

5. Я хотел бы, чтобы мои друзья были ...

- а) отзывчивыми и помогали людям;
- в) верными и преданными мне;
- с) умными и интересными людьми.

6. Лучшими друзьями я считаю тех, ...

- а) с кем складываются хорошие отношения;
- в) кто может многого достичь в жизни;
- с) на кого всегда можно положиться.

7. Больше всего я не люблю, когда ...

- а) у меня что-то не получается;
- в) портятся отношения с товарищами;
- с) меня критикуют.

8. По-моему хуже всего, когда педагог ...

- а) не скрывает, что некоторые учащиеся ему не симпатичны, насмехается и подшучивает над ними;
- в) вызывает дух соперничества в коллективе;
- с) недостаточно хорошо знает предмет, который преподает.

9. В детстве мне больше всего нравилось ...

- а) проводить время с друзьями;

- в) ощущение выполненных дел;
- с) когда меня за что-нибудь хвалили.

10. Я хотел бы быть похожим на тех, кто ...

- а) добился успеха в жизни;
- в) по-настоящему увлечен своим делом;
- с) отличается дружелюбием и доброжелательностью.

11. В первую очередь система образования должна ...

- а) научить решать задачи, которые ставит жизнь;
- в) развивать индивидуальные способности учащихся;
- с) воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с людьми.

12. Если бы у меня было много свободного времени, охотнее всего я использовал бы его ...

- а) для общения с друзьями;
- в) для отдыха и развлечений;
- с) для своих любимых дел и самообразования.

13. Наибольших успехов я добиваюсь, когда ...

- а) тружусь с людьми, которые мне симпатичны;
- в) у меня интересная работа;
- с) мои усилия хорошо вознаграждаются.

14. Я люблю, когда ...

- а) другие меня ценят;
- в) испытываю удовлетворение от хорошо выполненной работы;
- с) приятно провожу время с друзьями.

15. Если бы обо мне решили написать в газете, мне бы хотелось, чтобы ...

- а) рассказали о каком-нибудь интересном деле, связанном с моей работой, учебой, спортом и т.д., в котором мне довелось принимать участие;
- в) написали о моей деятельности;
- с) обязательно рассказали о коллективе, в котором я работаю.

16. Я делаю наибольшие успехи в обучении, если преподаватель ...

- а) имеет ко мне индивидуальный подход;
- в) сумеет вызвать у меня интерес к предмету;
- с) устраивает коллективное обсуждение изучаемых проблем.

17. Для меня нет ничего хуже, чем ...

- а) оскорбление личного достоинства;
- в) неудача при выполнении важного дела;
- с) потеря друзей.

18. Больше всего я ценю ...

- а) успех;
- в) возможность хорошей совместной работы;
- с) здравый, практический ум и смекалку.

19. Я не люблю людей, которые ...

- а) считают себя хуже других;
- в) часто ссорятся и конфликтуют;
- с) возражают против всего нового.

20. Приятно, когда ...

- а) работаешь над важным для всех делом;
- в) имеешь много друзей;
- с) вызываешь восхищение и всем нравишься.

21. По моему мнению, руководитель, прежде всего, должен быть ...

- а) доступным для всех;
- в) авторитетным;
- с) требовательным.

22. В свободное время я охотно бы прочитал книги ...

- а) о том, как заводить друзей и поддерживать хорошие взаимоотношения с людьми;
- в) о жизни знаменитых людей;
- с) о последних достижениях науки и техники.

23. Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть ...

- а) дирижером;
- в) композитором;
- с) солистом.

24. Мне бы хотелось ...

- а) придумать интересный конкурс;
- в) победить в конкурсе;
- с) организовать конкурс и руководить им.

25. Для меня важно знать, ...

- а) что я хочу сделать;
- в) как достичь цели;
- с) как организовать людей для достижения цели.

26. Человек должен стремиться к тому, чтобы ...

- а) другие были им довольны;
- в) прежде всего выполнить свою задачу;
- с) его не нужно было упрекать за выполненную работу.

27. Лучше всего я отдыхаю в свободное время ...

- а) в общении с друзьями;
- в) просматривая развлекательные фильмы;
- с) занимаясь своим любимым делом.

Ключ к тесту социальная направленность личности

НС – НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ НА СЕБЯ.

1а, 2в, 3а, 4а, 5в, 6с, 7а, 8с, 9с, 10с, 11в, 12в, 13с, 14с, 15а, 16в, 17а, 18а, 19а, 20с, 21с, 22с, 23в, 24с, 25в, 27а;

ВД – НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ.

1с, 2с, 3с, 4в, 5а, 6а, 7с, 8в, 9а, 10в, 11с, 12а, 13а, 14а, 15с, 16с, 17с, 18с, 19в, 20в, 21а, 22а, 23с, 24а, 25а, 26а, 27в;

НЗ – НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ НА ЗАДАЧУ (НА ДЕЛО).

1в, 2а, 3в, 4с, 5с, 6в, 7в, 8а, 9в, 10а, 11а, 12с, 13в, 14в, 15в, 16а, 17в, 18в, 19с, 20а, 21в, 22в, 23а, 24в, 25с, 26с, 27с.

Проводится следующим образом. Если указанная в ключе буква (*а, в* или *с*) занесена в рубрику «больше всего», то ей дается два балла по данному типу направленности личности.

Если же она расположена под индексом «меньше всего», то ноль баллов.

Затем подсчитывается количество двоек и записывается около букв (НС, ВД или НЗ) в зависимости от того, какой ключ использовали.

Также подсчитывают количество нулей, и к этой разности добавляют 27.

Следует иметь ввиду, что если количество нулей превышает количество двоек, то разность между ними вычитается из 27.

Общая сумма всех баллов по трем типам направленности личности должна быть равна 81.

В противном случае надо искать ошибку при подсчетах.

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ

При обработке результатов ответы к утверждениям 1–48, 60 обрабатываются так. а)–0 баллов, б) – 1 балл, в) – 2 балла, г) – 3 балла. Ответы к утверждениям 49–58 обрабатываются соответственно ключу для каждого типа (поскольку каждое из представленных свойств имеет свое оптимальное значение для каждого потребительского типа).

Подсчитывается сумма баллов для каждого потребительского типа. Затем строится психологический профиль потребителя в такой системе координат. По оси X отмечаются области (отрезки), обозначающие: индивидуалиста, инноватора, модника, традиционалиста, консерватора, ситуативиста, равнодушного, соответственно. По оси Y – полученные баллы по каждому из этих психологических типов. Получаем гистограмму.

Ключ

Индивидуалист – утверждения №№ 1, 8, 15, 22, 29, 36, 43, 47 обрабатываются так.

- а) 0, б) 1, в) 2, г) 3 49 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 50 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 51 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
 - 53 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 54 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
 - 55 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
 - 56 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 57 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 58 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
 - 59 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
- Незначимый 52.

Инноватор утверждения №№ 2, 9, 16, 23, 30, 37, 43, 46

- а) 0, б) 1, в) 2, г) 3 балла
 - 49 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 50 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
 - 51 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 52 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 53 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 54 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 55 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
 - 57 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 58 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
 - 59 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
- Незначимый 56.

Модник утверждения №№ 3, 10, 17, 24, 31, 38, 45, 46

- а) 0, б) 1, в) 2, г) 3 балла
 - 49 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 50 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 51 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 52 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
 - 53 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
 - 54 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 55 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 57 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 58 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
 - 59 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
- Незначимый 56.

Традиционалист – утверждения №№ 4, 11, 18, 25, 32, 39, 45, 47

- а) 0, б) 1, в) 2, г) 3 балла
- 50 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
- 51 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0

52 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
53 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
54 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
55 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
56 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
57 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
58 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
59 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
Незначимый – 49.

Консерватор – утверждения №№ 5, 12, 19, 26, 33, 40, 44, 47

а) 0, б) 1, в) 2, г) 3 балла
49 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
50 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
51 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
53 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
54 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
55 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
56 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
57 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
58 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
59 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
Незначимый – 52.

Ситуативист – утверждения №№ 6, 13, 20, 27, 34, 41, 44, 46, 60

а) 0, б) 1, в) 2, г) 3 балла
49 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
50 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
51 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
52 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
53 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
54 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
56 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
58 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
59 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
Незначимый – 55, 57.

Равнодушный – утверждения №№ 7, 14, 21, 28, 35, 42, 48

а) 0, б) 1, в) 2, г) 3 балла
49 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
50 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
51 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
52 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
53 а) 3, б) 2, в) 1, г) 0
54 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
55 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
56 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
58 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
59 а) 0, б) 1, в) 2, г) 3
Незначимый – 57

Интерпретация результатов

Психологический тип потребителя определяется по максимальному из 7 полученных значений.

Полученные по всем 7 потребительским типам баллы интерпретируются следующим образом.

- 0–13 баллов – тип не выражен;
- 14–27 баллов – тип выражен минимально;
- 28–41 баллов – тип средне выражен;
- 42–54 балла – тип выражен максимально.

Затем строится гистограмма – профиль потребителя, где на оси *X* – 7 типов потребителя, на оси *Y* – баллы.

Таким образом, делаются выводы о: 1) психологическом типе потребителя – по максимальному показателю, 2) выраженности каждого типа, 3) соотношении типов в профиле.

Учебное издание

Рябинина Екатерина Владимировна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебно-практическое пособие

ISBN

Работа рекомендована РИС ЮУрГГПУ
Протокол № _____, 2019

Издательство ЮУрГГПУ
454080, г. Челябинск, пр. Ленина, 69

Редактор О.Э. Карпенко

Подписано в печать 11.02.2019. Бумага офсетная.
Тираж 100. Усл. п.л. 9,3 . Уч.-изд. л. 3,79.
Формат 60 × 84 ¹/₈. Заказ № 160 .

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии ЮУрГГПУ
454080, г. Челябинск, пр. Ленина, 69