

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
ФАКУЛТЕТ „УПРАВЛЕНИЕ“
КАТЕДРА „СОЦИАЛНИ И ХУМАНИТАРНИ НАУКИ“

УТВЪРЖДАВАМ:

Ректор:

(Проф. д-р Пл. Илиев)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ИКОНОМИЧЕСКА ПСИХОЛОГИЯ“

ЗА СПЕЦ: Всички специалности ; ОКС „бакалавър“ – дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 2; СЕМЕСТЪР: 3

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 120 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 4

РАБОТЕН ЕЗИК: български

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	12
В т.ч.:	
• ЛЕКЦИИ	6
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	6
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	108
В т.ч.:	
• ЗАДЪЛЖИТЕЛНИ КОНСУЛТАЦИИ	6
• САМОПОДГОТОВКА	102

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Р. Стойнешка)

2.
(доц. д-р Н. Михалева)

Ръководител катедра:
„Катедра, от която е програмата“ (доц.д-р Н. Михалева)

I. АНОТАЦИЯ

Цел. Курсът на обучение по дисциплината „Икономическа психология” има за цел да разгледа поведението на човека в неговата икономическа дейност.

В предметното съдържание на дисциплината се включват следните тематични единици:

Първо, се прави анализ на икономическата психика и икономическото поведение на индивидуално равнище. Разкрива се мотивационната структура на индивида, неговия характер, способности, нагласи за труд и удовлетвореност от труда. Разглеждат се теориите, които разкриват психологическите параметри на активността и професионалната пригодност, както и психологическите механизми чрез които се влияе върху трудовото и пазарното поведение на хората. Специално внимание се обръща на личността на предприемача и мениджъра от гледна точка на необходимостта да осъзнаят своите умения, качества, особености на психичните си процеси и състояния.

Второ, разглежда се психологическият аспект на икономическото поведение от гледна точка на социално-психологическите взаимодействия и отношения между индивидите в социалните групи като субекти на икономическа дейност. Груповото поведение на хората работещи заедно е подчинено на редица групови процеси и отношения, които е необходимо да се познават за да бъдат добре управлявани.

Трето. Важна предпоставка за успеха в бизнес дейността са комуникативните умения. В този аспект се разглеждат проблемите на деловото общуване, някои изисквания и правила при провеждане на делови разговори.

Знания и разбирания:

- *Запознава студентите с психологическите параметри на индивидуалното и групово поведение на хората като предпоставка за успешна бизнес дейност.*
- *Прави характеристика на личността на съвременния предприемач и мениджър от гледна точка на добро самоосъзнаване и познание на другите за да може успешно да се управлява тяхната дейност.*
- *Дава знания в областта на деловото поведение на хората.*

Умения:

Икономическата психология развива у студентите умения за практическо приложение на получените знания, умения за самопознание и познание на другите, за делово поведение.

Разширяване на знанията и формиране на нови умения:

Допринася за изграждане на психологическа култура за познаване психологията на личността, характера на човешките отношения в деловата сфера и възможностите да се влияе върху тях.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

№. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ
1.	Тема първа Личността в икономическата дейност
1.1.	Теории за личността
1.2.	Динамични свойства. Темперамент
1.3.	Екстраверсия и интроверсия
1.4.	Когнитивни (познавателни) стилове
2.	Тема втора Икономическо поведение на личността
2.1.	Трудовото поведение като предпоставка за икономическо поведение
2.2.	Индивидуални параметри на трудовото поведение
2.3.	Индивидуално икономическо поведение
2.4.	Личностни параметри на бизнес поведението
3.	Тема трета Групи и групово поведение
3.1.	Понятие за групи. Трудова група
3.2.	Характеристика
3.3.	Етапи на развитие на групата
3.4.	Лидерство
4.	Тема четвърта Икономическо поведение на потребителите
4.1.	Аспекти на разглеждане на потребителското поведение
4.2.	Психологически фактори влияещи върху потребителското поведение
4.3.	Модели на потребителското поведение
5.	Тема пета Конфликтни взаимодействия и тяхното разрешаване
5.1.	Конфликтът в икономическата дейност. Същност на конфликта
5.2.	Модел на конфликтна ситуация
5.3.	Развитие и стадии на конфликта
5.4.	Стратегии за разрешаване на конфликтите
6.	Тема шеста Делово общуване
6.1.	Общуването като обмен на информация (комуникация)
6.2.	Общуването като взаимодействие (интеракция)
6.3.	Общуването като междуличностно възприемане (перцепция)

6.4.	Невербално общуване
6.5.	Умение и правила за делово общуване

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ¹

Подготовката и провеждането на обучението по дисциплината "Икономическа психология" се осъществява чрез :

- учебни ресурси: електронен учебник, мултимедийни презентации;
- учебни дейности: насрочване на срещи (консултации), анкета за обратна връзка.

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Задание	1	44
	Общо за семестриален контрол:	1	44
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (присъствен тест)		64
	Общо за сесиен контрол:	1	64
	Общо за всички форми на контрол:	2	108

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Стойнешка, Р. „Икономическа психология”, електронен учебник, ИУ – Варна.

ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Герчева, Г. Психология на управлението, ВСУ, 2000.
2. Панайотов, Д. Психология на бизнеса, С., 2007.
3. Ригио, Р. Въведение в индустриалната/ организационна психология, С., 2008.

¹ Методите за подготовка и провеждане на обучение се представят в съответствие с утвърдената Инструкция за разработване на учебна програма за дисциплина в дистанционна форма на обучение на Икономически университет – Варна.