

**ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ імені Т.Г. ШЕВЧЕНКА**

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ, ВІКОВОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

**С.В. ФЕРА**

# **ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ**

**Навчально-методичні рекомендації  
до курсу «Економічна психологія»  
для студентів 4-го курсу  
спеціальності «Психологія»**



Чернігів  
2015

УДК 159.9 : 33 (076)  
ББК Ю 949я73  
Ф 43

*Видання рекомендовано до друку рішенням вченої ради  
психолого-педагогічного факультету  
Чернігівського національного педагогічного університету  
імені Т.Г. Шевченка (протокол № 9 від 22.06.2015)*

**Рецензенти:**

**Мазур Т.В.** – кандидат психологічних наук, доцент, завідувач кафедри соціології і психології соціального та особистісного самовизначення Чернігівського національного технологічного університету

**Буковська О.О.** – кандидат психологічних наук, доцент кафедри екологічної психології та психічного здоров'я Чернігівського національного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка

**Фера С.В.**

Ф 43 Економічна психологія : навчально-методичні рекомендації до курсу «Економічна психологія» для студентів 4-го курсу спеціальності «Психологія». – Чернігів, 2015. – 76 с.

Навчально-методичні рекомендації підготовлені відповідно до навчальної програми курсу «Економічна психологія», який передбачено тематикою курсів кафедри загальної, вікової та соціальної психології.

У представленій роботі викладено загальні відомості про зміст лекційних і практичних занять, ключові положення щодо їхнього теоретичного опрацювання, завдання для самостійної роботи, глосарій, запитання для самоконтролю і заліку. За структурою навчально-методичне видання відповідає вимогам кредитно-модульної системи організації навчального процесу.

Для студентів вищих навчальних закладів з фаху «Психологія».

УДК 159.9 : 33 (076)  
ББК Ю 949я73  
Ф 43

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	4
Навчальний план .....	6
<b>ЗМІСТ ПРОГРАМИ ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ</b> .....	7
Змістовний модуль 1. «Соціально-психологічні особливості суб’єктів економічних відносин» .....	7
Змістовний модуль 2. «Психологічні фактори у сфері суспільного виробництва» .....	18
<b>ЗМІСТ ПРОГРАМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ</b> .....	24
Змістовний модуль 1. «Соціально-психологічні особливості суб’єктів економічних відносин» .....	24
Змістовний модуль 2. «Психологічні фактори у сфері суспільного виробництва» .....	47
<b>ПОТОЧНИЙ ТА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ</b> .....	57
Приклади завдань поточного контролю .....	57
Питання до заліку .....	59
<b>ГЛОСАРІЙ</b> .....	61
<b>ЛІТЕРАТУРА</b> .....	66
<b>ДОДАТКИ</b> .....	71

## ВСТУП

Економічна психологія є відносно новим, але стрімко розвиваючимся напрямом практичної психології. В основу курсу покладено інтегрування підходів психології та економічної теорії в дослідженні економічної поведінки людей і господарського життя суспільства, що дозволяє більш повно вивчати людину в усій її складності.

Економічна психологія виникла в результаті усвідомлення того факту, що розуміння поведінки людини у сфері економічних відносин і вироблення успішної економічної політики неможливі без розуміння психологічних особливостей суб'єкта цих відносин. Поява нової галузі знань обумовлена об'єктивними вимогами вирішення практичних завдань у фінансово-економічній галузі та маркетингу: психології сприйняття грошей, психології інвестиційної та зберігаючої поведінки, психологічних аспектів економічної політики, психології реклами і споживчої поведінки та ін.

Вивчення курсу «Економічна психологія» націлено на формування у студентів розуміння психологічних основ економічної поведінки суб'єктів; сприятиме глибшому і сучасному розумінню економічних явищ з урахуванням їх психологічних складових, а також формуванню навичок використання деяких економіко-психологічних закономірностей.

Пропонована дисципліна розглядає актуальні проблеми урахування особистісних якостей, моделей економічної поведінки і психологічних закономірностей в господарській діяльності, що сприятиме вдосконаленню власної економічної поведінки.

**Мета** вивчення дисципліни: формування компетенцій виділення і оцінки економічних складових соціально-психологічних явищ в різних їх формах, вдосконалення уявлень про економічні явища в суспільстві та розвиток підприємницьких навиків студентів для підвищення власної конкурентоспроможності.

**Завдання** курсу:

- формування у студентів систематичного уявлення про предмет і завдання економічної психології;
- ознайомлення з теоретико-методологічними підходами до вивчення психологічних аспектів соціально-економічних явищ з точки зору зарубіжної та вітчизняної психологічної науки;
- вивчення особливостей психології економічної поведінки в різних її формах: від повсякденної господарської діяльності до економічної політики;
- оволодіння основними поняттями, уміннями розуміти і пояснювати особливості соціально-економічних явищ, тенденції змін;
- формування наукових поглядів щодо закономірностей, механізмів організації, функціонування соціально-економічних явищ, а також їх дії на формування особистості і її поведінку.

Після вивчення курсу **студенти мають знати:**

- теоретико-методологічні засади економічної психології як системи наукового знання;
- основні механізми економічної поведінки індивіда і соціальних груп у сфері економічної життєдіяльності, включаючи нормативну і девіантну поведінку і їх причини;
- специфіку економічної свідомості і поведінки різних суб'єктів на різних стадіях їх життєдіяльності;
- психологічні чинники, які є визначальними для поведінки особистості в різних економічних ситуаціях;
- особливості економічної соціалізації і адаптації різних соціальних і вікових груп;
- психологічні характеристики багатих і бідних верств населення, проблеми зайнятості.

**Студенти повинні вміти:**

- самостійно проводити збір і аналіз соціально-психологічної інформації, аналізувати проблемні ситуації в їх економіко-психологічних аспектах;
- орієнтуватися в психологічних аспектах проблем фінансів і грошового обігу, споживчої поведінки, підприємництва;
- знаходити і аналізувати психологічні чинники, що впливають на економічну активність;
- досліджувати динаміку соціально-економічних поглядів, настроїв, установок різноманітних груп людей та здійснювати аналіз та розробку засобів соціально-психологічного впливу на них;
- прогнозувати можливі наслідки впливу психологічних чинників на різні форми економічної поведінки;
- проводити аналіз соціально-економічних та психологічних проблем зайнятості населення;

використовувати отримані знання у своїй майбутній професійній діяльності, саморозвитку, стосовно власної економічної поведінки.

Викладання курсу «Економічна психологія» ґрунтується на теоретичних (лекційних) і практичних заняттях протягом одного семестру (2,5 кредити ECTS): 28 годин лекційних, 12 годин практичних. Передбачено також 50 годин самостійної роботи. Протягом семестру заплановано дві модульні контрольні роботи. Практичні заняття проводяться паралельно з лекційним курсом. По закінченню спецкурсу заплановано залік.

## НАВЧАЛЬНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва розділів, тем	Кількість годин			
		Лекції	Практичні	Самостійна робота	Всього
<b><i>Модуль 1. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН</i></b>					
1	Економічна психологія: проблеми становлення і розвитку	2	1	2	5
2	Економічна свідомість як центральна категорія економічної психології	4	1	6	11
3	Економічна поведінка та прийняття економічних рішень	4	2	8	14
4	Психологія грошей	4	2	6	12
5	Економічна соціалізація особистості	4	2	8	14
<b><i>Модуль 2. ПСИХОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ У СФЕРІ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА</i></b>					
6	Психологія споживача	4	1	6	11
7	Психологія реклами	2	1	8	11
8	Економічна психологія підприємництва та зайнятості	4	2	6	12
	<b>Всього:</b>	28	12	50	90

# ЗМІСТ ПРОГРАМИ ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ

## ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1

### СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

#### Тема 1. Економічна психологія: проблеми становлення і розвитку

##### Основні питання теми

1. Економічна психологія як галузь наукових знань
2. Історія виникнення і розвитку економічної психології
3. Взаємозв'язок економічної психології з системою психологічних та економічних наук
4. Сучасний стан розвитку економічної психології

##### Ключові положення

Теоретичні засади економічної психології: об'єкт, предмет, завдання економічної психології.

Методологічні принципи економічної психології: культурно-історичної обумовленості економічної життєдіяльності; суб'єктності; діалектичної єдності свідомості і поведінки економічних суб'єктів; взаємного зв'язку і взаємного впливу економічних і соціально-психологічних явищ; єдності теорії, експерименту (емпіричного дослідження) і практики; принцип комплексності і міждисциплінарності.

Типи економічної реальності: ринок, бізнес, відносини «суспільство-громадянин».

Методи економічної психології: загальнонаукові методи (аналіз, синтез, абстрагування, класифікація, моделювання, історичний метод); традиційно-психологічні методи (спостереження, експеримент, інтерв'ю, анкетування, математично-статистичні методи); психолого-економічні методи (економіко-психологічний експеримент, метод експертних оцінок та ін).

Основні методи маркетингових досліджень: опитування (анкетування, інтерв'ю, фокус-групи, хол-тести), спостереження, експеримент, панельні дослідження, експертні оцінки.

Витоки економічної психології в законах царя Хаммурапі.

Етапи розвитку економічної психології: стародавній (історичний); індустріальний (промислового капіталізму); систематизації; інформаційний.

Витоки історії економічної психології в працях видатних економістів і соціологів А. Сміта, І. Бентама, К. Маркса, Дж. Кейнса.

Виникнення психологічного напрямку в економічній теорії. Погляди У. Джеймса, Г. Тарда, Г. Мюнстерберга, В. Зомбарта, Т. Веблена, Дж. Катона.

Розвиток економічної психології на пострадянському просторі (1980-1990 рр.)

Взаємозв'язок економічної психології з економічною теорією.

Економічна психологія як міждисциплінарна галузь знань.

Відмінності економічної та психологічної теорії до аналізу економіки та економічних процесів. Економічний та психологічний підходи.

Сучасні напрямки дослідження в економічній психології: споживчий ринок; сфера бізнесу; сфера стосунків «громадянського суспільства» з економічною політикою держави.

Сучасні напрямки прикладної галузі економічної психології: консультування фірм та окремих клієнтів з конкретних проблем; навчання і підготовка керівників і фахівців в галузі економічної психології.

Дослідницькі проблеми економічної психології за Ф. Ван Раджном.

Дослідження різних аспектів економічної психології у пацях українських та російських науковців (І. Зубіашвілі, Т. Дембицька, А. Крилов, Г. Кабаченко, Г. Ложкін, С. Максименко, М. Корольчук, В. Москаленко, Л. Кулаковська, Т. Кулаковський, В. Крайнюк, А. Бандурка, С. Бочарова, Л. Карамушка, Л. Орбан-Лембрик та ін.

**Література:** основна – 14, 34, 36, 38.

додаткова – 13,16, 24, 37,39, 42,43, 52, 53, 55, 64.



## **Тема 2. Економічна свідомість як центральна категорія економічної психології**

### **Основні питання теми**

1. Економічна свідомість особистості як соціально-психологічний феномен
2. Структурні компоненти економічної свідомості
3. Механізми функціонування економічної свідомості
4. Фактори розвитку економічної свідомості і поведінки

### **Ключові положення**

Дефініція поняття «економічна свідомість» у працях психологів (М.К. Букіна, О.С. Дейнека, Г.В. Ложкін, В.А. Семенов, В.В. Спасенніков). Зв'язок економічної свідомості з економічною поведінкою.

Структура економічної свідомості за Г.В. Ложкіним, В.В. Спасенніковим та В.Л. Комаровською: а) з погляду суб'єкта економічної свідомості (індивідуальна, групова, масова); б) за глибиною відображення (буденна, теоретико-ідеологічна); в) за психологічною природою економічної свідомості (економічні емоції, почуття; перцептивна сфера економічної поведінки; економічні уявлення і економічне мислення; вольові компоненти); г) за функціональними формами економічної свідомості (економічні оцінки, економічні переконання, економічні знання).

Провідні компоненти економічної свідомості за Є.С. Шибановою та В.А. Хащенко.

Структурні компоненти економічної свідомості за О.С. Дейнекою: а) економічні емоції і відчуття (праксичні емоції, акизитивні емоції, гностичні емоції, глоричні емоції, пугнічні емоції, альтруїстичні емоції, естетичні емоції, емоції гедонізму, комунікативні емоції і відчуття, романтичні емоції); б) перцептивна сфера економічної поведінки; в) економічні уявлення і економічне мислення.

Дефініції понять «економічні уявлення» та «економічне мислення». Види економічного мислення: а) шаблонне; б) творче.

Вольові компонент економічної свідомості: а) економічні норми; б) економічний інтерес; в) економічний вчинок; г) економічна діяльність.

Класифікація економічних інтересів за Г.В. Ложкіним, В.В. Спасенніковим та В.Л. Комаровською: а) залежно від суб'єктів економічних відносин (індивідуальний, колективний, суспільний); б) за ступенем важливості (головний, другорядний); залежно від ознаки взаємостосунків (поточний, перспективний); залежно від об'єкта інтересів (майновий, інтерес режиму праці, інтелектуальний, фінансовий, умов життя/праці); залежно від ступеня свідомості (реальний, помилковий).

Поняття про економічний вчинок.

Поняття економічної діяльності.

Активне відображення навколишньої дійсності як основний механізм функціонування економічної свідомості. Прямі і зворотні зв'язки з навколишньою дійсністю.

Форми актуалізованої економічної свідомості за Г.В. Ложкіним, В.В. Спасенніковим та В.Л. Комаровською: а) знання; б) оцінки; в) переконання.

**Література:** основна – 14, 34, 36, 38.

додаткова – 13,16, 24, 37,39, 42,43, 52, 53, 55, 64.

## Тема 3. Економічна поведінка та прийняття економічних рішень

### Основні питання теми

1. Сутність поняття «економічна поведінка»
2. Фактори розвитку економічної поведінки
3. Процес прийняття рішення в економічній психології
4. Чинники, що впливають на процес прийняття економічних рішень
5. Ризик у прийнятті економічних рішень

### Ключові положення

Дефініція поняття «економічна поведінка». Складові економічної поведінки (когнітивні, афективні та конативні компоненти).

Фактори розвитку економічної поведінки:

а) суспільна свідомість (соціокультурні та етнічні особливості; релігія; традиції, ритуали). Дефініція понять «традиції», «ритуали». Функції традицій і ритуалів. Норми та ритуали споживання. Визначення соціокультурного середовища. Специфіка нашого соціокультурного середовища. Ментальність. Риси слов'янської ментальності. Риси вітчизняної «економічної людини». Основні риси підприємницького духу в ракурсі етики православ'я.

б) групова свідомість (соціальні очікування; вікові очікування; адаптація до групи).

в) ситуаційні фактори (наслідування; мода; реклама).

г) індивідуально-психологічні фактори (потребнісно-мотиваційний компонент; афективний компонент; когнітивний компонент; вольовий компонент).

Етапи прийняття економічного рішення (пошук інформації; пошук і виявлення альтернатив; вибір кращої альтернативи). Основні положення теорії прийняття рішень. Види прийняття рішень: інтуїтивні рішення; рішення, що базуються на судженнях; раціональні рішення.

Когнітивні чинники, що впливають на прийняття рішень. Раціональність в прийнятті економічного рішення. Явище «економічного альтруїзму». Принцип максимізації індивідуальної вигоди. Ефект насичення. Психологія колективної дії. Концепція досягнення екстраординарних цілей М. Шеріфа.

Особливості економічної поведінки ймовірності за О. Монгерштейном та Дж. фон Нейманом. Аксиома транзитивності. Аксиома заміщення. Основні види систематичних помилок, що допускаються при оцінці ймовірності за О.С. Дейнекою: ефект репрезентативності; ефект наочності; ефект егоцентризму; ефект консерватизму; ефект Ірвіна; ефект якоря; ефект краю; ефект Монте-Карло; ефект Стоунера.

Модель «Дилеми в'язня» як зразок прийняття економічних рішень відносно поведінки іншої діючої сторони (конкурентів, партнерів).

Неефективність «економічного егоїзму» на прикладі експерименту-гри «Горішки».

Атрибуція у психології економічних відносин.

Децентралізація та емпатія в економічній психології на прикладі експерименту-гри «Ультиматум» за С.В. Малаховим.

Основні причини явища немаксимізації прибутку – немінимізації затрат (психологічна інерція, затратність прийняття максимально вигідного рішення).

Мотиваційні компоненти прийняття економічного рішення. Класифікація мотивів в економічній психології: мотиви, що носять прагматичний характер (мотив безпеки, мотив досягнення контролю над ситуацією, мотив отримання доходів, мотив престижу); мотиви, що не мають практичної спрямованості (мотив заощадження як самоціль, альтруїстичні мотиви).

Зміна традицій в області заощадження в західних та нашій країнах (на прикладах економіко-психологічних досліджень).

Феномен чисто альтруїстичної поведінки.

Дослідження економічної мотивації та поведінки в працях Т. Сцитовські, Дж. Стігліца, С.В. Малахова.

Феномен компенсаторної поведінки П. Кадер'яка.

Психоаналітична типологія економічних централізованих організацій за М. Кетц де Врісом і Д. Міллером.

Вольові чинники економічної поведінки (економічні норми, економічний інтерес, економічний вчинок, економічна діяльність).

Афективні чинники економічної поведінки: емоції, почуття, переживання. Роль емоцій в підвищенні споживацької активності. Закон Йеркса-Додсона в споживацькій поведінці. Види економічних емоцій за О.С. Дейнекою: акизитивні, праксичні, гностичні, глоричні, пугнічні, альтруїстичні, естетичні, гедоністичні, комунікативні, романтичні.

Дефініції понять «ймовірність», «невизначеність», «ризик».

Можливі ситуації вибору економічного рішення: вибір при визначеності; вибір в умовах ризику; вибір в умовах невизначеності.

Кількісний, якісний, аксіологічний та інтеграційний підходи в оцінці ступеня ризику.

Основні види ризику:

а) за ознакою приналежності до сфер життєдіяльності суб'єкта: природний ризик, соціальний ризик, економічний ризик. Поділ ризику на індивідуальний/груповий, чистий/спекулятивний, страхований/нестрахований;

б) за ступенем допустимості для індивіда: незначний, прийнятний, гранично допустимий, надмірний;

в) за характером ризику: об'єктивні/суб'єктивні, індивідуальні/універсальні, політичні, екологічні, технічні, специфічні (аномальні, катастрофічні).

Співвідношення ризик/дохід, ризик/час. Види господарюючих суб'єктів і громадян по відношенню до ступеня ризику: підприємець, інвестор, спекулянт, гравець.

**Література:** основна – 14, 36, 50.

додаткова – 29,30,41, 57, 62.

## Тема 4. Психологія грошей

### Основні питання теми

1. Психологічні аспекти грошей
2. Чинники, що впливають на ставлення до грошей
3. Грошові типи особистості
4. Грошові патології
5. Психологічні аспекти проблеми багатства і бідності

### Ключові положення

Дефініція поняття «гроші» з погляду економістів та психологів. Суб'єктивність у сприйнятті та ставленні до грошей в залежності від: їх номіналу; джерела походження конкретної суми; форми володіння; цілей їх використання; грошової форми та способів розрахунку.

Вік, соціальне оточення, економічний стан, особистісні особливості як основні чинники, що впливають на ставлення до грошей. Ставлення до грошей у різних соціальних групах.

Символічні фактори пов'язані з грошима: безпека, сила, любов, воля. Грошові типи особистості: скнара, розтринькувач, грошовий мішок, торгаш, гравець.

Фактори виникнення патологій, пов'язаних з грошима: переживання раннього дитинства; між групове суперництво; релігія і етика. Емоційна основа грошової патології: провина, безпека, влада, любов, свобода. Типи людей, для яких гроші є символом безпеки за Голбергом та Льюїсом: скнари, подвижники, мисливці за знижками, колекціонери-фанатики. Типи людей, які використовують гроші в якості отримання влади: маніпулятори, будівники імперій, хрещені батьки. Типи людей, які приписують грошам значення свободи: покупці свободи, борці за свободу. Причини грошових розладів: помилки гравця, жадібність, страх, заздрість, гнів, самооцінка, задоволеність своєю долею, чесність, співчуття, сентиментальність.

Дефініції понять «багатий» і «бідний» у працях визначних людей. Погляди на проблему Платона, Аристотеля, Конфуція, А. Сміта, Т. Кампанеллі, Ф.фон Хайєка. Концепція соціально обґрунтованої економічної політики В. Окейна.

Особливості соціальних уявлень про багату і бідну людину: економічні, соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні, психолого-економічні. Ставлення до бідних і багатих людей у різних країнах. Дослідження А.Л. Журавльова і Н.А. Журавльової; Є.С. Шибанової та В.А. Хащенко.

Характеристики психології благополуччя і багатства: заощадження, резервування, тимчасова перспектива. Психологічні проблеми пов'язані з багатством.

Дефініція поняття «бідність» з психологічної точки зору. Причини бідності: індивідуалістичні, структуральні, фаталістичні. Особистісні характеристики бідних: тимчасова константа, просторова константа, енергетична константа, інформаційна константа. Психологічні причини бідності населення України.

Стимули збільшення заробітку: економічні, психологічні, статусні.

**Література:** основна – 14, 37,45, 65.

додаткова – 1, 3, 11, 23, 25, 26, 34, 39, 40, 41, 57, 63.

## Тема 5. Економічна соціалізація особистості

### Основні питання теми

1. Економічна соціалізація особистості: складові та типи
2. Стадійний характер економічної соціалізації
3. Особливості соціально-психологічних чинників економічної культури особистості

### Ключові положення

Дефініція поняття «економічна соціалізація» як корелята поняття «соціалізація». Економічна соціалізація особистості в широкому і вузькому розумінні.

Дослідження різних аспектів економічної соціалізації у вітчизняній та західній психології. Вивчення факторів, які впливають на процес економічної соціалізації: класова належність, регіональні і національні особливості, вік, стать (дослідження: Г. Маршалла і Л. Макгрудера; А. Фенема і П. Томаса; Г.Олпорта; М. Сігала, Д. Швальба, Г. Ягода). Вивчення економічних уявлень у дітей (дослідження: Ж. Піаже; А. Страусса, К. Данзигера, Р. Саттона; Г. Ягоди; О.В. Козлової; С.В. Фери).

Різні підходи до аналізу феномену економічної соціалізації.

Трудова, споживча та власне економічна соціалізація.

Дефініція понять «суб'єкт економічної діяльності» та «економічний суб'єкт». Ознаки суб'єкта економічної діяльності за В.В. Москаленко. Визначення суб'єктів економічної активності на мезаекономічному та мікроекономічному рівнях.

Особливості системи економічних цінностей особистості та сучасного суспільства.

Власність як системотворчий елемент в системі цінностей економічної інституції. Дефініція поняття «власність».

Гроші як важливий фактор економічної соціалізації особистості.

Поняття економічних репрезентацій особистості. Система компонентів економічних репрезентацій особистості за В.В. Москаленко та О.В. Козловою: когнітивний, емоційний та конативний (поведінковий) компоненти.

Дослідження стадійності у розвитку економічних уявлень у дитинстві (дослідження: А. Страусса; К. Данзінгера; Р. Саттона; Г. Ферта). Характеристика стадійності економічної соціалізації в дитинстві за О.В. Козловою.

Дефініція поняття «економічна культура особистості». Особливості економічної культури особистості у вертикальному і горизонтальному



вимірах. Соціально-психологічні детермінанти формування економічної культури особистості.

**Література:** основна – 8, 17, 18, 32, 44, 46, 48.

додаткова – 2, 10, 15, 16, 19, 20, 21, 22, 31, 33, 42.

## ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2

### ПСИХОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ У СФЕРІ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

#### Тема 6. Психологія споживача

##### Основні питання теми

1. Поведінка споживача як об'єкт дослідження
2. Чинники споживчого вибору
3. Моделі та типові ефекти поведінки споживача
4. Типології споживачів

##### Ключові положення

Поведінка споживача як центральна проблема економічної психології та маркетингу.

Історичні передумови вивчення споживацької поведінки: теорії К. Маркса, Т. Веблена, Г. Зіммеля, В. Зомбарта, М. Вебера.

Дослідження споживацької поведінки у 1920-1930 рр. (П. Лазарсфельд), в 1950-х рр., в 1960-х рр., у 1970-х рр. (виникнення «Асоціації вивчення споживачів» у США та журналу «Журнал досліджень споживача»), у 1980-х рр.

Етапи прийняття рішення про покупку: задум покупки; оформлення багатоваріантного купівельного задуму; вибір кінцевого варіанту.

Моделі споживача у ринковій системі господарювання: позиції Т. Веблена, Ф. Найта.

Характеристика сучасного впливу ринку на людину. Форми влади ринкового суспільства над особистістю: нав'язані потреби, прискорене споживання, випереджаюче споживання в кредит, наростаючий потік речей, тиск реклами.

Характеристика причин функціонального та нефункціонального попиту. Роль емоції та експресії при виборі товару.

Особистісні чинники споживчого вибору: стать, вік, характер, стадія життєвого циклу сім'ї, рід заняття, економічний стан сім'ї, стиль життя.

Культурні чинники споживчого вибору: культура, субкультура, приналежність до суспільного класу.

Соціальні чинники поведінки споживачів: групи належності, референтні групи, сім'я, соціальні ролі, статус.

Мотиваційні чинники поведінки споживачів. Теорія споживацької мотивації З. Фрейда. Теорія споживацької мотивації А. Маслоу. Первинні та вторинні мотиви покупки за Ч.Н. Алленом.

Вплив індивідуальних якостей на споживчий вибір.

Класифікація причин вибору товару за Ж.Ф. Кролару (SABOE).

Ефекти нефункціонального попиту: ефект тимчасових переваг при купівлі, ефект оберненої залежності, ефект загального вагону, ефект «індивідуаліста», ефект Веблена, ефект «ціна-якість».

Модель споживацької поведінки Ф. Котлера. Поведінкова модель споживчого вибору Андріасена. Модель ухвалення рішення про покупку Ховарда-Шеса. Модель споживчої поведінки Нікосіа. Поведінкова модель споживчого вибору Бетмана. Психологізована поведінкова модель споживчого вибору М.Фрідмана. Модель прийняття рішення Д. Хокінса. Модель вивчення товару Дж. Лоуенстайна. Соціально-психологічна модель імпульсивної покупки Х. Дітмара, Дж. Бітті та С. Фріза.

Психографічна типологія споживачів VALS 1: виживаючі, терплячі, переконані, наслідуючі, досягаючі успіху, індивідуалісти, ризикуючі, соціально стурбовані, інтегровані.

Класифікація споживачів на основі методики VALS 2: реалізуючі, здійснюючі, досягаючі успіху, ризикуючі, переконані, старанні, практики, долаючі.

Типи покупців за Макдональдом: оцінюючі, модні, лояльні, любителі різноманітності, покупці на відпочинку, емоційні.

**Література:** основна – 12, 27, 28, 54, 58, 59.  
додаткова – 6, 36, 37.

## Тема 7. Психологія реклами

### Основні питання теми

1. Психологія пропозиції та попиту
2. Соціально-психологічні основи реклами
3. Особливості впливу і сприйняття реклами. Роль психічних процесів у формуванні рекламних образів.
4. Нейролінгвістичне програмування (НЛП) – психологія сучасних ефективних ділових комунікацій.

### Ключові положення

Матеріальне та духовне споживання. Якості споживання.

Психологічні параметри товару.

Психологічний вплив ціни. Ефект унікальної цінності. Ефект обізнаності про аналоги. Ефект складності порівняння. Ефект сумарних витрат. Ефект кінцевої користі. Ефект розподілу витрат. Ефект безповоротних інвестицій. Ефект зв'язку ціни і якості. Ефект запасу.

Дефініція поняття «реклама». Психологічний вплив реклами на купівельний вибір споживача. Зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на поведінку людини в рекламному середовищі.

Історичні аспекти виникнення і розвитку реклами.

Рівні впливу реклами на особистість споживача. Цілі рекламного впливу. Напрямки рекламного впливу. Види реклами.

Рекламна інформація як комплекс подразників. Зміст рекламного повідомлення. Етапи підготовки рекламного повідомлення.

Привертання уваги – перша ланка в ланцюзі механізму психологічного впливу реклами. Значення обсягу уваги у процесі сприйняття реклами. Залежність між об'єктом уваги, інтересом споживача до рекламованого товару і потребою в ньому.

Навіювання і переконання як механізм рекламного впливу. Фактор інтенсивності рекламного впливу.

Роль авторитетності особи, що повідомляє рекламну інформацію. Вплив фактору новин рекламованого товару. Прийоми проблемної ситуації та співучасті як рекламні методи.

Раціональний, емоційний і підсвідомий рівні реагування на рекламу.

Роль відчуттів у сприйманні реклами. Психофізіологічний закон Фехнера. Сприймання рекламної інформації. Вплив величини та кольору рекламного повідомлення. Емоційні аспекти рекламного впливу.

Нейролінгвістичне програмування (НЛП) як механізм ефективного рекламного впливу. Історія виникнення методу. Зв'язок НЛП з психологією, лінгвістикою, нейроінформатикою та нейробіологією.

Суть та особливості конструювання рекламного оголошення з позиції НЛП.

**Література:** основна – 12, 36, 37.  
додаткова – 9, 35, 47, 61.

## Тема 8. Економічна психологія підприємництва та зайнятості

### Основні питання теми

1. Психологічні передумови підприємницької поведінки
2. Типи підприємців
3. Психологічні бар'єри підприємництва
4. Психологічні аспекти економічної психології зайнятості
5. Основні психологічні теорії зайнятості
6. Психологія безробіття

### Ключові положення

Концепція підприємництва Йозефа А. Шумпетера. Погляди на сутність підприємництва В.А. фон Хайєка, Дж. Долана і Е. Лідсейя. Особистість підприємця та підприємництво з позиції діяльнісного підходу. Складові підприємницької діяльності: ціль, потреби, мотиви, предмет, знання про нього; способи і засоби досягнення цілі, а також умови діяльності.

Роль мотиву досягнення в реалізації підприємницької діяльності за теорією Д. Макклелланда та в дослідженнях Дж. Аткинсона. Особистісні риси, які формують схильність до підприємництва (за К. Юнгом; Д. Майерсом). Мотиви підприємницької діяльності за Й. Шумпетером та російськими дослідниками А.Д. Смірновим, В.Ф. Максимовим, Д.М. Акуленком.

Роль знань, вмінь, навичок, а також здібностей і задатків у підприємницькій діяльності. Основні якості підприємця за Й. Шумпетером, Н.А. Побірченко, В.В. Рибалко.

Підприємливість як основна особистісна властивість людини в умовах ринкової економіки.

Базові якості психологічного портрету підприємця: блок інтелектуальних якостей, блок комунікативних якостей, блок мотиваційно-вольових якостей, блок заповзятливих (ділових) якостей.

Поведінка підприємця за умов ризику.

Основні підприємливі типи за В. Зомбартом: розбійники, феодали, бюрократи. Типологія підприємців за Й. Шумпетером: фабрикант (комерсант), промисловий керівник, директор, засновник. Соціальні тип підприємців за В. Сизоненко: вимушені підприємці; вдалі, або ризиковані підприємці; номенклатурні підприємці.

Загальні і специфічні риси психологічних бар'єрів на шляху до підприємництва. Типологія психологічних бар'єрів підприємця: бар'єри «особистої ініціативи», бар'єри «помилкової установки», бар'єри автономності, бар'єри досягнення, бар'єри ризику, бар'єри комунікації, бар'єри сприйнятливості до нового.

14 умінь і знань, які є найбільш важливими для підприємницької діяльності за Р. Хізричем і М. Пітерсом.

Історичні передумови виникнення економічної психології зайнятості.

Основні аспекти економічної психології зайнятості.

Типологія мотивів, що змушують людей працювати: інструментальні, задоволення, самореалізації, соціальні.

Біхевіористська теорія зайнятості. Когнітивістська теорія зайнятості (теорія соціальної справедливості Дж. Адамса).

Вплив місця роботи на життєдіяльність індивідів. Дослідження Т. Герлінга, Е. Ліндберга, Р. Монтгомері.

Виявлення переваг в рамках альтернативи «працювати-не працювати». Дослідження. Н. Морса і Р. Вейсса; Я. Соколовскі; Т. Герліга.

Безробіття як соціальне явище. Психологічні чинники безробіття.

**Література:** основна – 36, 38, 39.

додаткова – 4, 14, 56, 51.

# ЗМІСТ ПРОГРАМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

## ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1

### СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

#### **Заняття 1. Економічна психологія: проблеми становлення і розвитку. Економічна свідомість як центральна категорія економічної психології**

**Мета:** оволодіння інформацією про економічну психологію як самостійну галузь наукових знань; ознайомлення з історією виникнення і розвитку економічної психології і її сучасним станом; визначення взаємозв'язку психології, економічної сфери життєдіяльності суспільства і економічної науки, а також взаємозв'язку економічної психології з іншими галузями прикладної психології; з'ясування методів дослідження в економічній психології; визначення поняття «економічна свідомість» та її основних складових.

**Ключові поняття:** економічна психологія; економічна наука; психологія; економічна свідомість; структура економічної свідомості; економічне мислення; економічні норми; економічний вчинок.

#### ***Питання для обговорення***

1. Предмет і об'єкт економічної психології, її місце в системі наукових знань
2. Історія виникнення і розвитку економічної психології і її сучасний стан
3. Методи дослідження економічної психології
4. Визначення, специфіка, підструктури та елементи економічної свідомості
5. Економічні уявлення і економічне мислення
6. Вольові компоненти економічної свідомості
7. Механізми функціонування економічної свідомості

#### ***Методичні вказівки***

У першому питанні розкрити об'єкт, предмет та завдання економічної психології. Охарактеризувати методологічні принципи економічної психології. Проаналізувати типи економічної реальності: ринок, бізнес, відносини «суспільство-громадянин».

У другому питанні охарактеризувати основні етапи становлення економічної психології: стародавній (історичний); індустріальний (промислового капіталізму); систематизації; інформаційний. Звернути увагу



на витоки історії економічної психології в працях видатних економістів і соціологів та виникнення психологічного напрямку в економічній теорії. Визначити особливості розвитку економічної психології на пострадянському просторі та на сучасному етапі розвитку суспільства. Детально розглянути сучасні дослідження різних аспектів економічної психології у працях українських науковців. Звернути увагу на персоналії.

У третьому питанні розкрити методи економічної психології та визначити їх специфіку в ракурсі досліджень проблем економічної психології. Охарактеризувати основні методи маркетингових досліджень.

У четвертому питанні значну увагу приділити визначенню поняття «економічна свідомість» у працях психологів. Обґрунтувати зв'язок економічної свідомості з економічною поведінкою. Розкрити складові економічної свідомості за Г.В. Ложкіним, В.В. Спасенніковим та В.Л. Комаровською; за Є.С. Шибановою та В.А. Хащенко та за О.С. Дейнекою.

У п'ятому питанні необхідно розкрити поняття «економічні уявлення» та «економічне мислення», а також проаналізувати види економічного мислення.

Шосте питання вимагає розкриття вольових компонентів економічної свідомості. Теоретичне та практичне представлення таких понять як: економічні норми; економічний інтерес; економічний вчинок; економічна діяльність. Необхідно проаналізувати класифікацію економічних інтересів за Г.В. Ложкіним, В.В. Спасенніковим та В.Л. Комаровською.

У сьомому питанні потрібно проаналізувати прямі і зворотні зв'язки економічної свідомості з навколишньою дійсністю та розкрити форми та механізми економічної свідомості. Значну увагу приділити детальному розгляду форми актуалізованої економічної свідомості за Г.В. Ложкіним, В.В. Спасенніковим та В.Л. Комаровською.

### ***Самостійні творчі індивідуальні завдання до заняття***

#### **Завдання обов'язкові до виконання**

1. Скласти термінологічний словник з теми на підставі запропонованої бази знань.
2. Розробити схематичне зображення взаємозв'язків економічної психології з соціальною психологією, психологією управління, психологією праці, інженерною психологією і ін.
3. Психологи стверджують, що формування економічної свідомості має циклічний характер. Які етапи, на Вашу думку, можна вирізнити в цьому процесі?

### **Завдання на вибір**

1. Написати міні-есе на тему «Місце людини в системі економічних відносин» (*вимоги до написання міні-есе розміщені в Додатку А*).
2. Підготувати тези для обговорення-дискусії на тему: «Економічні знання як складова світогляду кожної людини: примха, марнування часу чи необхідність?»

### **Тематика рефератів та доповідей**

1. Основні проблеми економічної психології
2. Особливості становлення економічної психології в Україні.

### **Література**

#### **Основна:**

1. Дейнека О.С. Экономическая психология: [учеб. пособие] / О.С. Дейнека. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000. Введение.
2. Корольчук М. Перспективи розвитку організаційної та економічної психології в Україні / М.Корольчук. // Вісник КНТЕУ. Серія Актуальні проблеми психології. Вип. 4. – 2012. – С. 63-73.
3. Лозинський О.М. Економічна психологія та профвідбір: Курс лекцій / О.М. Лозинський. – Львів: «Тріада плюс», 2013. – 137 с.
4. Ложкін Г. В. Економічна психологія : навч. посіб. / Г. В. Ложкін, В.В. Спасенніков, В. Л. Комаровська. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
5. Малахов С.В. Основы экономической психологии: учеб. пособие / Под ред. Задорожнюка И.В. – М., 1992. Введение.
6. Москаленко В. Сучасні напрямки досліджень в економічній психології / В. Москаленко // Соціальна психологія. – 2004. – № 3(5). – С. 3-21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=27&c=382>.

#### **Додаткова:**

1. Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі / О.В. Данчева, Ю.М. Швалб. – К.: Лібра, 1998. – 270 с.
2. Дейнека О.С. Экономическая психология: социально-политические проблемы / О.С. Дейнека. – СПб: Питер, 1999. – 240 с.
3. Журавлев А.Л. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований / А.Л. Журавлев, В.П. Позняков // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. № 3. – С. 46-64.
4. Підприємництво: психологічні, організаційні та економічні аспекти : навч. посіб. / С.Д. Максименко, А.А. Мазаракі, Л.П. Кулаковська, Т.Ю. Кулаковський. — К. : Київ. нац. торг.-екон. у-т, 2012. – 720 с.

5. Попов В.Д. Психология экономики / В.Д. Попов // Психологический журнал. – 1986. – Т.7. – № 5. – С. 3-12.
6. Проблемы экономической психологии. Том 1 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 2004.
7. Цветков С.А. Основы экономической психологии: [уч. пос.] / С.А. Цветков, Ж.А. Жилина. – Владимир, 2005. – 322 с.

### *Питання для самоконтролю*

1. Розвиток виробничої гілки економічної-психології пов'язаний з ім'ям ?
  - а) Дейнека О. С.
  - б) Фенько А. Б.
  - в) Мюнстерберга Г.
2. Як самостійна галузь економічна психологія почала формуватись:
  - а) на початку ХІХ ст.
  - б) в кінці ХХ ст.
  - в) на початку ХХ ст.
3. Економічна свідомість – це:
  - а) особистісна форма економічної поведінки;
  - б) емоційна оцінка дійсності забезпечення економічної діяльності;
  - в) соціально – економічні цінності великих груп.
4. Який із наведених структурних компонентів економічної свідомості включає в себе економічні норми, економічний інтерес, економічний вчинок і економічну діяльність ( за О.С.Дейнекою):
  - а) економічні емоції і відчуття;
  - б) перцептивна сфера економічної поведінки;
  - в) економічне уявлення та мислення;
  - г) вольові компоненти.
5. Яка з форм свідомості наведена у визначенні:  
« ... свідомість розглядає особистість як сукупність думок і уявлень, які визначають основне значення і напрям економічної активності групи»?
  - а) індивідуальна;
  - б) масова;
  - в) групова.
6. Знайдіть відповідність між економічними емоціями та їх прикладами:

а) праксичні	1) Задоволення від процесу придбання
б) Акзитивні	2) Задоволенні від допомоги іншим

- |                  |                                      |
|------------------|--------------------------------------|
| в) Гностичні     | 3) Задоволення від результатів праці |
| г) Глоричні      | 4) Прагнення пошани                  |
| д) Альтруїстичні | 5) Задоволення від пізнання нового   |
| е) Пугнічні      | 6) Відчуття ризику, азарт            |

7. Від чого залежить економічна свідомість?

- а) емоційної насиченості;
- б) зацікавленості;
- в) волі;
- г) вчинків;
- д) діяльності.

8. Назвіть складові економічного вчинку:

- а) економічний інтерес;
- б) творчий акт вибору цілей;
- в) засоби економічної поведінки;
- г) вольові компоненти;
- д) когнітивний компонент.

9. Виділіть функції суспільної свідомості:

- а) формування духовності;
- б) трансляція культури;
- в) соціальний контроль;
- г) формування власної думки;
- д) зміцнення групової солідарності

## **Заняття 2. Економічна поведінка та прийняття економічних рішень**

**Мета:** розглянути основні аспекти економічної поведінки та прийняття економічних рішень; визначити основні чинники, що впливають на процес прийняття економічних рішень; з'ясувати значення ризику у прийнятті економічного рішення.

**Ключові поняття:** економічна поведінка; економічне рішення; когнітивні компоненти економічної поведінки; афективні компоненти економічної поведінки; конативні компоненти економічної поведінки; суспільна свідомість; традиції; ритуали; соціокультурне середовище; економічна людина; групова свідомість; соціальні очікування; вікові очікування; наслідування; мода; реклама; економічний альтруїзм; аксіома транзитивності; аксіома заміщення; ефект репрезентативності; ефект наочності; ефект егоцентризму; ефект консерватизму; ефект Ірвіна; ефект якоря; ефект краю; ефект Монте-Карло; ефект Стоунера; економічний егоїзму; атрибуція; децентралізація; емпатія; економічний мотив; альтруїстична поведінка; економічні емоції; ймовірність; невизначеність; ризик.

### ***Питання для обговорення***

1. Сутність та складові економічної поведінки та економічного рішення
2. Фактори розвитку економічної поведінки
3. Когнітивні чинники, що впливають на процес прийняття економічних рішень.
4. Афективні чинники економічної поведінки.
5. Мотиваційно-вольові компоненти у процесі прийняття економічних рішень.
6. Ризик у прийнятті економічних рішень.

### ***Методичні вказівки***

Перше питання вимагає розкриття понять «економічна поведінка» та «економічне рішення», визначення складових економічної поведінки на основі виокремлення її когнітивних, афективних та конативних компонентів. Також необхідно охарактеризувати етапи прийняття економічного рішення і ознайомитись з основними положеннями теорії прийняття рішень.

У другому питанні необхідно проаналізувати фактори розвитку економічної поведінки, а саме: суспільної і групової свідомості; ситуаційні та індивідуально-психологічні фактори. Звернути увагу на роль та функції традицій і ритуалів у формуванні рис «економічної людини», а також виявити специфіку нашого соціокультурного середовища. Розкрити роль соціальних і

вікових очікувань, наслідування, моди, реклами у формуванні економічної поведінки людини.

При підготовці до третього питання мають бути розкриті основні когнітивні чинники, що впливають на прийняття рішень. Основну увагу приділити аспектам раціональності та максимізації індивідуальної вигоди при прийнятті економічного рішення. Розкрити явище атрибуції у психології економічних відносин.

У четвертому – рекомендовано визначити роль емоцій, почуттів та переживань при прийнятті економічного рішення. Акцентувати увагу на особливостях закону Йеркса-Додсона в споживацькій поведінці.

П'яте питання вимагає розкриття мотиваційно-вольових компонентів прийняття економічного рішення. Бажано зупинитися на класифікації мотивів в економічній психології, пояснити феномен чисто альтруїстичної поведінки. Також необхідно проаналізувати вольові чинники економічної поведінки, а саме: економічні норми, економічний інтерес, економічний вчинок, економічну діяльність.

Шосте питання потребує аналізу змісту понять «ймовірність», «невизначеність», «ризик». Також необхідно розкрити можливі ситуації вибору економічного рішення, а саме: вибір при визначеності; вибір в умовах ризику; вибір в умовах невизначеності та основні види ризику. Проаналізувати кількісний, якісний, аксіологічний та інтеграційний підходи в оцінці ступеня ризику. Звернути увагу на співвідношення ризик/дохід, ризик/час. Особливу увагу зосередити на характеристиці господарюючих суб'єктів і громадян по відношенню до ступеня ризику та основних видах систематичних помилок, що допускаються при оцінці ймовірності за О.С. Дейнекою.

### **Завдання для самостійної роботи на занятті**

1. В малих групах обговорити та підібрати приклади:

- інерційності економічного мислення;
- вибору менш психологічно затратного рішення;
- впливу атрибуції на прийняття економічних рішень;
- ситуацій, коли економічний егоїзм є неефективним;
- прояву альтруїзму в економічній поведінці.

2. Навести приклади нераціонального з економічної точки зору вибору, який спростовував би аксіому "жадібності". Проаналізуйте ситуації і поясніть причини нераціональної поведінки. *(У відповіді можуть використовуватися варіанти поведінки, в яких домінує соціальна бажаність, т. б. прагнення виглядати краще в очах інших і відмовитися від більшого призу, "кращого шматка" через виховання, галантності або скромності і т.д.)*

3. Аналітичне завдання: «Вам пропонують інвестувати кошти два підприємства. Який варіант Ви оберете, якщо:

- перша інвестиція припускає втрату 100 тис. грн. з імовірністю 50 %;
  - друга — 200 тис. грн. з імовірністю 30 %.
- Яке рішення пов'язано з меншим ризиком? Відповідь обґрунтуйте.

4. а) Уявіть, що Ви вирішили відвідати кінотеатр, квиток на фільм коштує 20 грн. Підходячи до кінотеатру, Ви виявили, що загубили купюру в 20 грн. Незважаючи на це, чи купите Ви білет в кінотеатр за 20 грн.?

*(Згідно досліджень, відповідь "Так" дають 86% респондентів).*

б) Уявіть, що Ви вирішили відвідати кінотеатр і заплатили за вхідний квиток 20 грн. Підходячи до кінотеатру Ви виявили, що загубили квиток. Ваше місце не реєструвалося, а квиток не можна відновити. Чи заплатите Ви ще 20 грн. за новий квиток?

*(Згідно досліджень, відповідь "Так" дають 46% респондентів).*

Поясніть, чим викликана різниця прийняття рішення?

### ***Самостійні творчі індивідуальні завдання до заняття***

#### **Завдання обов'язкові до виконання**

1. Скласти термінологічний словник з теми на підставі запропонованої бази знань.
2. Проаналізувати відмінність раціональності з економічної та психологічної точок зору.
3. Переглянути відео економічних експериментів проведених з мавпами та зробити висновок щодо спільного та відмінного в економічній поведінці мавпи і людини. Кожну думку обґрунтувати. *(Ссилка на відеоматеріали: Андриенко Ю. Економіка вокруг 7. Экономические опыты с обезьянами / Юрий Андриенко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://www.youtube.com/watch?v=e35wp93vLy8&list=PL1678F32E2FE92E45&index=42> )*

#### **Завдання на вибір**

1. Проаналізувати власні мотиви, що належать до економічних та обґрунтувати їх ефективність.
  - а) Якими з наведених нижче мотивів Ви керуєтесь у випадку придбання більшості речей:
    - мотивом економії;
    - мотивом якості товару;
    - мотивом здоров'я;

- комфортом;
- безпекою та захищеністю;
- мотивом радості;
- мотивом фантазії;
- мотивом чуттєвості;
- прихильністю до товарної марки;
- новизною;
- мотивом переваги над іншими:
- прагненням до індивідуальності та самореалізації;
- ваш варіант (зазначте) \_\_\_\_\_ . \_\_\_\_\_ .

б) Виділіть найважливіший для Вас мотив трудової діяльності та з'ясуйте наскільки Ваш мотив є економічно вигідним а) для Вас особисто; б) для суспільства:

- прагнення отримати матеріальну винагороду за роботу;
- почуття насолоди процесом виконання роботи;
- бажання принести суспільству користь;
- стабільність зайнятості і перспективи зростання;
- самоутвердження та підвищення самооцінки;
- можливість участі у прийнятті рішень організації;
- самовираження та самореалізація;
- прагнення до схвалення оточенням та суспільством;
- бажання бути активною людиною;
- можливість бути серед людей та спілкуватися з ними;
- прагнення до певного соціального статусу;
- інше (зазначте) \_\_\_\_\_ .

2. Проаналізувати мотиви заощадження (накопичення) та витрат у власній поведінці.

а) Чим Ви керуєтесь, відкладаючи гроші:

- необхідністю створення резерву на випадок виникнення непередбачених обставин;
- передбаченням того, що у майбутньому співвідношення між доходами та витратами внаслідок особистих причин може змінитися у гірший бік;
- прагненням забезпечити можливість здійснення великих покупок;
- прагненням до фінансової незалежності;
- прагненням мати деякі можливості для здійснення комерційних операцій;
- прагненням до підвищення свого життєвого рівня та витрат у майбутньому;
- бажанням щось залишити дітям;
- небажанням витратити гроші.

3. Подумати і дати обґрунтовані відповіді на наступні запитання:

- Як можна пояснити збільшення факту ризику в групі порівняно з індивідуальним ризиком?



- Як можна пояснити позицію нехтування постійними попередженнями не довіряти шахраям, що обіцяють безкоштовні подарунки, миттєве збагачення?
- В чому полягає суть механізму залучення клієнтів страховими компаніями?
- Який ефект виявляється у масовому ризику вкладників фінансових пірамід?

4. Скласти психологічний аналіз мотивів альтруїзму і егоїзму в економічній поведінці.

### *Тематика рефератів та доповідей*

1. Менталітет людини як чинник її економічної поведінки.
2. Потреби, мотиви, інтереси, ціннісні орієнтації людини в умовах ринкових відносин

### *Література*

#### **Основна:**

1. Дейнека О.С. Экономическая психология: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000. Модуль 1. Экономическое поведение
2. Ложкін Г. В. Економічна психологія : навч. посіб. / Г. В. Ложкін, В.В. Спасенніков, В. Л. Комаровська. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
3. Основы экономической психологии: учеб. пособие / Под ред. д.э.н., проф. В.М. Соколинского. – М.: ФА, 1999. Глава 2. Личность в экономике.

#### **Додаткова:**

1. Канеман Д.. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31-43.
2. Карпов А.В. Психология менеджмента : Учеб. Пособие / А.В. Карпов – М. : Гардарики, 1999. – 584 с.
3. Малахов С.В. Основы экономической психологии: учеб. пособие / Под ред. Задорожняка И.В. – М., 1992. Тема 1. Теория принятия решения и выбора в экономической психологии.
4. Соколинский В.М. Психологические основы экономики / В.М. Соколинский. – М.: 1999. – 215 с.
5. Тягунов А.А. Риск, неопределенность, случайность. Методологические вопросы страховой деятельности / А.А. Тягунов. – М. : Изд-во «Этикет», 1999. – 96 с.

## *Питання для самоконтролю*

1. До ситуаційних факторів розвитку економічної поведінки належать:
  - а) релігія, традиції, ритуали;
  - б) наслідування, мода, реклама;
  - в) соціальні і вікові очікування, адаптація до групи;
  - г) афективний, когнітивний, вольовий компоненти.
  
2. Що відноситься до афективних чинників економічної поведінки?
  - а) емоції;
  - б) почуття;
  - в) переживання;
  - г) ризик;
  - д) невизначеність.
  
3. Глоричні емоції:
  - а) базуються на потребі в боротьбі;
  - б) пов'язані з бажанням самостверджуватись, домогтися визнання і шани;
  - в) пов'язані з бажанням проникнути в суть явищ, радістю відкриття істини.
  
4. Який з мотивів економічної поведінки характеризується породженням орієнтації на задалегідь вибрану мету накопичень:
  - а) мотив отримання доходів;
  - б) мотив престижу;
  - в) мотив безпеки.
  
5. Розкрийте смисл мотивів отримання винагороди, накопичення (заощадження), інвестування, кооперації в економічній поведінці людини?
  
6. «Економічний альтруїзм» - це:
  - а) бережне відношення до зароблених грошей;
  - б) благодійність;
  - в) накопичення грошей із-за любові до багатства.
  
7. *Вставте пропущене слово*  
... характеризує діяльність в умовах невизначеності:
  - а) невизначеність;
  - б) ризик;
  - в) ймовірність;
  - г) акт прийняття рішення.

8. Залежно від ризикової події ризики поділяються:

- а) чисті і спекулятивні;
- б) індивідуальні і групові;
- в) страховані і не страховані;
- г) гранично допустимі і надмірні.

9. Оберіть основні види громадян за критерієм по відношенню до ступеня ризику (*можливі кілька варіантів відповідей*):

- а) підприємець;
- б) гравець;
- в) торгаш;
- г) інвестор;
- д) переможець;
- е) скнара;
- є) спекулянт.

10. Чим може бути спричинене зменшення раціональності в економічних діях людини?

### **Заняття 3. Психологія грошей.**

**Мета:** розглянути основні аспекти психології грошей та проблеми багатства та бідності; визначити фактори формування ставлення до грошей на різних етапах вікового становлення особистості та у різних соціальних групах населення; з'ясувати грошові типи особистості та причини виникнення грошових патологій.

**Ключові поняття:** гроші; вік; соціальне оточення; економічний стан; ставлення до грошей; грошові типи особистості; грошові патології; багатство; бідність.

#### ***Питання для обговорення***

1. Психологія сприйняття грошей
2. Чинники, що впливають на ставлення до грошей. Ставлення до грошей у різних соціальних групах
3. Грошові типи особистості
4. Проблема багатства та бідності
5. Вплив грошей на формування особистості. Патології пов'язані з грошима.

#### ***Методичні вказівки***

Перше питання вимагає визначення поняття «гроші» з соціально-психологічної точки зору та розкриття проблеми суб'єктивності у сприйнятті та ставленні до грошей в залежності від: їх номіналу; джерела походження конкретної суми; форми володіння; цілей їх використання; грошової форми та способів розрахунку.

У другому питанні необхідно проаналізувати основні фактори, що впливають на ставлення до грошей, а саме: вік, соціальне оточення, економічний стан, особистісні особливості. Розкрити особливості ставлення до грошей у різних соціальних групах.

Розгляд третього питання доцільно розпочати з розкриття символічних факторів пов'язаних з грошима, а саме безпеки, сили, любові, волі та виділення типів стосунків «особистість-гроші» відповідно цих символів. Звернути увагу на класифікацію типів людей за Голбергом та Льюїсом. Також необхідно охарактеризувати грошові типи особистості, які виділяються в економічній психології.

В четвертому питанні необхідно розкрити соціальні уявлення про багату і бідну людину. Привести приклади психологічних характеристик багатих і бідних людей. Проаналізувати психологічні проблеми пов'язані з багатством. Розкрити можливі психологічні причини «збідніння» населення України, а також можливі шляхи подолання даної тенденції розвитку

суспільства. Значну увагу приділити розгляду аспектів формування мотивації до збільшення заробітку.

П'яте питання доцільно розпочати з характеристики впливу грошей і грошових стосунків на формування особистості на різних вікових етапах розвитку. Також необхідно розкрити фактори та причини грошових розладів особистості.

### **Завдання для самостійної роботи на занятті**

1. В мікрогрупах обговорити та підібрати приклади:
  - грошової поведінки, пов'язаної з заниженою самооцінкою;
  - грошової поведінки, пов'язаної з завищеною самооцінкою.
2. В мікрогрупах обговорити та знайти відповіді на наступні питання:
  - Які психологічні характеристики відрізняють людей забезпечених від бідних?
  - Які психологічні проблеми типові для бідних і багатих?
  - У чому проявляються соціокультурні особливості відношення до грошей у українців?

### **Самостійні творчі індивідуальні завдання до заняття**

#### **Завдання обов'язкові до виконання**

1. Скласти термінологічний словник з теми на підставі запропонованої бази знань.
2. Написати міні-есе на одну з тем (*вимоги до написання міні-есе розміщені в Додатку А*)
  - а) «Психологічний аналіз «грошових прикмет»»;
  - б) «Аналіз стереотипів про багатство і бідність»;
  - в) «Аналіз гендерних стереотипів фінансової поведінки».

#### **Завдання на вибір**

1. Прочитати і скласти тези по книзі Розмари Вільямс, Джоан Кебек «Деньги и духовность. Личные финансы сквозь призму духовных ценностей. Книга для женщин» (*Вильямс Р. Деньги и духовность. Личные финансы сквозь призму духовных ценностей. Книга для женщин / Розмари Вільямс, Джоан Кебек / Пер. с англ. – М.: Изд «Весь», 2010. – 208 с. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://naturalworld.ru/kniga\\_dengi-i-duhovnost-lichnie-finansi-skvoz-prizmu-duhovnih.htm](http://naturalworld.ru/kniga_dengi-i-duhovnost-lichnie-finansi-skvoz-prizmu-duhovnih.htm)*)
2. Протестувати себе на визначення установок щодо фінансового благополуччя (*Додаток Б*).

3. Дати письмові відповіді на питання:
- Чому гроші, як об'єкт вивчення привертають увагу дослідників?
  - Чим зумовлена психологічна забарвленість грошей?

### *Тематика рефератів та доповідей*

- Психологічні фактори азартної ігрової залежності.
- Роль грошей у стимулюванні праці і поведінки персоналу організацій.
- Гроші і шлюб. Конфлікти на ґрунті різного відношення до грошей і подружнє благополуччя

### *Література*

#### **Основна:**

- Дейнека О.С. Экономическая психология: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000. Блок 7. Отношение к деньгам и «денежное» поведение
- Ложкін Г. В. Економічна психологія : навч. посіб. / Г. В. Ложкін, В.В. Спасенніков, В. Л. Комаровська. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
- Москаленко В.В. Гроші та їх соціалізуючі функції. Соціалізація особистості: [монографія] / В.В. Москаленко. – К.: Фенікс, 2013. – С. 352-360.
- Шибанова Е.С. Представления о богатом и бедном человеке в различных социально-экономических группах / Е.С. Шибанова, В.А. Хащенко // Современная психология : Состояние и перспективы исследований. Часть 2. – М. : Издательство «Институт психологии РАН», 2002. – С. 332-345.

#### **Додаткова:**

- Абрамова С.Б. Деньги в социальном взаимодействии: опыт исследования актуальной денежной культуры : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. социолог. наук : 22.00.06 / С.Б. Абрамова. – Екатеринбург, 2002. – 22 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/573/1/urgu0063s.pdf>.
- Арефьева Т. Дети и деньги / Т. Арефьева. – СПб.: Речь, 2006. – 246 с.
- Вильямс Р. Деньги и духовность. Личные финансы сквозь призму духовных ценностей. Книга для женщин / Р. Вильямс, Дж. Кебек / Пер. с англ. – М.: ИГ «Весь», 2010. – 208 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://naturalworld.ru/kniga\\_dengi-i-duhovnost-lichnie-finansi-skvoz-prizmu-duhovnih.htm](http://naturalworld.ru/kniga_dengi-i-duhovnost-lichnie-finansi-skvoz-prizmu-duhovnih.htm)
- Журавлев А.Л. Программа социально-психологического исследования экономического сознания личности / А.Л. Журавлев, Н.А. Журавлева // Современная психология : Состояние и перспективы исследований. Часть 5. – М. : Издательство «Институт психологии РАН», 2002. – С. 11-41.

5. Зубіашвілі І.К. Психологія грошей / І.К. Зубіашвілі // Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. / за ред. С. Д. Максименка. – К.: Міленіум, 2007. – Т. IX, ч.3. – С. 113–119.
6. Зубіашвілі І.К. Соціально-психологічна сутність грошей / І.К. Зубіашвілі // Соціальна психологія. – К. – 2008. – №1 (27). – С. 128–141.
7. Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навчальний посібник / О.М. Лозинський. – Львів: «Тріада плюс», 2015. – 246 с.
8. Малахов С.В. Деньги и экономическая психология / С.В. Малахов // Деньги и кредит. – 1992. – № 1. – С. 38–41.
9. Малахов С.В. Основы экономической психологии: учеб. пособие / Под ред. Задорожняка И.В. – М., 1992. Тема III. Психология денег
10. Соколинский В.М. Психологические основы экономики / В.М. Соколинский. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 215 с.
11. Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях / А.Б. Фенько // Психологический журнал. – 2000. – № 1. – С. 50– 62.

### *Питання для самоконтролю*

1. До чинників, що впливають на ставлення до грошей, НЕ відносять:
  - а) економічний стан;
  - б) екологічний стан;
  - в) соціальне оточення;
  - г) вік.
  
2. Назвіть дослідників в галузі економічної психології, що вивчали психологію грошей.
  
3. Сприйняття грошей має:
  - а) об'єктивний характер;
  - б) суб'єктивний характер;
  - в) об'єктивно-суб'єктивний характер.
  
4. *Визначіть характеристика якого з грошових типів особистості зазначена нижче:*  
 “Гроші являють собою цінність як предмет мистецтва. Добре розуміє їх вартість”.
  - а) торгаш;
  - б) марнотрат;
  - в) грошовий мішок;
  - г) колекціонер.

5. Стимулами збільшення заробітку виступають:
- а) економічний;
  - б) соціальний;
  - в) психологічний;
  - г) фізичний.
6. Більш виважено контролюють свій бюджет:
- а) дівчата;
  - б) хлопці.
7. За дослідженнями О.С. Дейнеки, одним із основних інструментів соціальної адаптації виступають:
- а) психічне здоров'я;
  - б) статус;
  - в) гроші;
  - г) автономність.
8. Для якого грошового типу особистості характерна наступна поведінка: компульсивна, нав'язлива і безконтрольна поведінка відносно своїх витрат:
- а) скнара;
  - б) гравець;
  - в) розтринькувач;
  - г) грошовий мішок.
9. На якому віковому етапі формування ставлення до грошей з'являється розуміння цінності грошей, понять багатства і бідності:
- а) 8-9 років;
  - б) 10-12 років;
  - в) 6-8 років.
10. Для грошового типу особистості «грошовий мішок» характерна поведінка:
- а) почуває себе бадьоро і оптимістично приймаючи виклик, відчуття влади, що приносить вигреш і його очікування компенсує ризик програшу;
  - б) повністю захоплений тим, що заробляє гроші, які розглядаються як кращий спосіб домогтися могутнього статусу;
  - в) збирає гроші, що саме по собі є захоплюючим для нього; часто відчуває страх втрати, недовіри до нього з боку оточуючих.
11. Для 12-15 років характерні наступні особливості формування ставлення до грошей:
- а) знання про функції грошей наближаються до дорослих;
  - б) більш поглиблене економічне розуміння, вміння будувати економічні стосунки, купувати, продавати, позичати;
  - в) розуміння цінності грошей, поняття багатства і бідності.



## **Заняття 4. Економічна соціалізація особистості**

**Мета:** розглянути основні аспекти економічної соціалізації особистості; визначити її складові, фактори формування та особливості функціонування на різних етапах вікового становлення особистості та у різних соціальних групах населення; з'ясувати особливості підприємливості як основної економічно-вигідної риси особистості в умовах ринкової економіки

**Ключові поняття:** соціалізація; економічна соціалізація; ресоціалізація; соціалізованість; соціальна адаптація; підприємливість; підприємництво; економічна культура; економічні уявлення; суб'єкт економічної діяльності; економічні цінності; власність; економічні репрезентації; економічні ідеали; економічні норми; економічні стереотипи.

### ***Питання для обговорення***

1. Економічна соціалізація особистості: складові, стадії, чинники
2. Економічна соціалізація дітей і ресоціалізація дорослих в умовах реформування
3. Економічна культура як елемент соціальної культури суспільства

### ***Методичні вказівки***

Розгляд першого питання доцільно розпочати з визначення поняття економічна соціалізація (звернути увагу на трактування поняття в широкому і вузькому розумінні). Також необхідно проаналізувати фактори, що впливають на процес економічної соціалізації, розглянути її складові та агенти. Розкрити та проаналізувати структурно-функціональну модель економічної соціалізації В.В. Москаленко.

У другому питанні необхідно розглянути етапи та особливості економічної соціалізації в період дитинства. Значну увагу необхідно приділити аналізу практичних матеріалів дослідження стадійності у розвитку економічних уявлень дітей у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Охарактеризувати етапи економічної соціалізації в дитинстві за О.В. Козловою. Також необхідно розкрити суть поняття «ресоціалізація» та проаналізувати її особливості протікання в Україні (на основі порівняння економічної системи Радянського Союзу та сучасної системи ринкової економіки).

У третьому питанні необхідно розкрити поняття «економічна культура» та показати її взаємозв'язок з економічною соціалізацією особистості. А також визначити прояви та особливості економічної культури України.

## **Завдання для самостійної роботи на занятті**

1. В мікро-групах обговорити та дати відповіді на питання:

- а) Чому економічну культуру вважають одним із критеріїв оцінки здоров'я суспільства?
- б) Як Ви розумієте поняття «національна економічна культура»?
- в) Які існують критерії визначення рівня економічної культури? Яким чином можна підвищити рівень економічної культури в суспільстві?
- г) Який зв'язок існує між економічною культурою та економічною освітою?
- д) Які існують форми організації економічної освіти, в чому їх переваги й недоліки?

2. Розробити напрями діяльності психологічної служби щодо формування підприємливості у школярів та представити власні проекти

*Написання першої модульної контрольної роботи*

### **Самостійні творчі індивідуальні завдання до заняття**

#### **Завдання обов'язкові до виконання**

1. Скласти термінологічний словник з теми на підставі запропонованої бази знань.
2. Пояснити яке смислове значення має поняття «економічна соціалізованість» в теорії соціалізації?
3. Скласти тези за 1 із статей (на вибір студента):
  - 3.1 Москаленко В.В. Економічна соціалізація особистості / В.В. Москаленко // *Практ. психологія та соц. робота.* – 2005. – № 8. – С. 1–10.
  - 3.2 Дембицька Н.М. Соціально-психологічні проблеми економічної соціалізації молоді / Н.М. Дембицька // *Соціальна психологія.* – 2008. – №3 (29). – С. 53–67.
  - 3.3 Москаленко В. Економічна культура особистості як чинник її соціальної адаптації / В. Москаленко, О. Міщенко // *Соціальна психологія.* – К. – 2007. – № 5 (25). – С. 57–73.

#### **Завдання на вибір**

1. Підібрати по 1 прикладу ситуацій (із художніх фільмів або літератури), які описують процес економічної соціалізації дитини-дошкільника, дитини підліткового віку та юнацького

## *Тематика рефератів та доповідей*

1. Етнічні фактори економічної соціалізації особистості
2. Крос-культурні, класові та гендерні розбіжності в економічній соціалізації особистості

### *Література*

#### **Основна:**

1. Бояринцева А.В. Психологические проблемы экономической социализации / А.В. Бояринцева // Педагогика. – 1994. – №4. – С. 12–18.
2. Дембицька Н.М. Соціально-психологічні проблеми економічної соціалізації молоді / Н.М. Дембицька // Соціальна психологія. – 2008. – №3 (29). – С. 53–67.
3. Економічна соціалізація молоді: соціально-психологічний аспект / [Москаленко В.В., Білоконь І.В., Дембицька Н.М. та ін.] ; загальна редакція В.В.Москаленко. – Наук. видання. – К.: Український центр політичного менеджменту, 2008. – 336 с. – (Б-ка журн. «Соціальна психологія»).
4. Козлова Е.В. Психологические основы экономической социализации: уч. пос. / Е.В. Козлова. – Великий Новгород: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2004. – 80 с.
5. Москаленко В. Економічна культура особистості як чинник її соціальної адаптації / В. Москаленко, О. Міщенко // Соціальна психологія. – К. – 2007. – № 5 (25). – С. 57–73.
6. Москаленко В.В. Соціальна психологія: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.В. Москаленко. – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 624 с.
7. Москаленко В.В. Економічна соціалізація особистості / В.В. Москаленко // Практ. психологія та соц. робота. – 2005. – № 8. – С. 1–10.

#### **Додаткова:**

1. Авер'янова Г. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства / Г. Авер'янова, В. Москаленко // Соціально-психологічний вимір демократичних претворень в Україні / за ред. С.Д. Максименка, В.Т. Циби, Ю.Ж. Шайгородського [та ін.] – К.: Український центр політичного менеджменту, 2003. – С. 296–318.
2. Верховин В.И. Экономическая психология: [уч. пос.] / В.И. Верховин. – М., 1998. – 728 с.
3. Дейнека О.С. Экономическая психология : [уч. пос.] / О.С. Дейнека. – СПб: Питер, изд. С.Петербург. ун-та, 2003. – 96 с.
4. Дейнека О.С. Экономическая психология: социально-политические проблемы / О.С. Дейнека. – СПб: Питер, 1999. – 240 с.

5. Єроніна С.В. Особливості економічної соціалізації дітей старшого дошкільного віку / С.В. Єроніна // Проблеми загальної і педагогічної психології. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка. Т. X, част. 2. – К., 2008 – С.194-199.
6. Єроніна С.В. Аналіз емпіричного дослідження соціально-психологічних особливостей економічної соціалізації на етапі старшого дошкільного віку / С.В. Єроніна // Проблеми загальної та педагогічної психології. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України / за ред. С.Д. Максименка. Т. XII, част. 1. –К., 2010 – С. 219-230.
7. Єроніна С.В. Дошкільник і суспільство: особливості економічної соціалізації / С.В. Єроніна // Діти – батьки – суспільство: взаємодія та інтеграція: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – Чернігів: Чернігівський державний педагогічний університет імені Т.Г. Шевченка, 2007. – С. 41-43.
8. Єроніна С.В. Соціально-психологічний аспект дослідження економічної соціалізації дітей старшого дошкільного віку / С.В. Єроніна // Вісник Чернігівського державного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка. Випуск 49. Серія: психологічні науки: Збірник наукових праць. – Чернігів: ЧДПУ, 2007. – Вип. 49. – С. 69-72.
9. Китов А.И. Экономическая психология: учебн. [для студ. высш. уч. завед.] / А.И. Китов. – М.: Экономика, 1987. – 302 с.
10. Кони́на Л.В. Экономическая психология: учебн. [для студ. высш. уч. завед.] / Л.В. Кони́на, С.Я. Клецкова. – Алчевск: ДГМИ, 2003. – 150 с.
11. Малахов С.В. Основы экономической психологии: учебн. [для студ. высш. уч. завед.] / С В. Малахов. – М.: Изд-во Ин-та соц.-полит. отношений, 1992. – 84 с.

### ***Питання для самоконтролю***

1. Яке твердження вірне? (*виберіть правильну відповідь*).
  - а) дочкам будь-якого віку батьки видають більше кшеникових грошей ніж синам;
  - б) хлопчики краще розуміють звідки беруться гроші для видачі зарплати;
  - в) дівчата частіше виявляють тенденцію вважати, що здібна людина повинна отримувати за свою роботу більше грошей.
  
2. Скільки стадій розвитку уявлень дитини в галузі економіки виділяє К. Динзингер?
  - а) 5
  - б) 2
  - в) 4
  - г) 3

3. Вкажіть, у котрому варіанті відповіді найточніше визначено поняття «економічна культура».

Економічна культура – це:

- а) культура взаємовідносин споживачів та виробників;
- б) комплекс уявлень, переконань, звичок, стереотипів поведінки, які реалізуються в економічній сфері суспільства й пов'язані з економічною діяльністю;
- в) культура взаємовідносин між підприємцями;
- г) піклування держави про малозабезпечених, інвалідів, безробітних, сиріт та інших людей, котрі потребують соціального захисту.

4. У якому з варіантів вказано складові економічної культури:

- а) рівень життя, соціальні норми, соціальні гарантії;
- б) попит, пропозиція, конкуренція, ціни;
- в) економічні цінності, ідеали, норми, стереотипи;
- г) фрагментарність, амбівалентність, конфліктність.

5. Система поведінкових очікувань того, як люди мають діяти в економічній сфері – це:

- а) економічні стереотипи;
- б) економічні ідеали;
- в) економічні міфологеми;
- г) економічні норми.

6. Назвіть головні функції економічної культури?

## ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2

### ПСИХОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ У СФЕРІ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

#### Заняття 5. Психологія споживача. Психологія реклами

**Мета:** розглянути основні аспекти психології споживача і психології реклами; визначити особливості споживача та його споживчого вибору; охарактеризувати найпоширеніші моделі споживацької поведінки; з'ясувати роль реклами в формуванні споживацького вибору і механізми прального конструювання рекламного оголошення.

**Ключові поняття:** споживач; маркетинг; споживацька поведінка; реклама; попит; пропозиція; споживчий вибір; рекламний вплив; рекламне повідомлення; навіювання; сугестія; переконання; нейролінгвістичне програмування (НЛП)

#### *Питання для обговорення*

1. Поведінка споживача як об'єкт дослідження.
2. Моделі та типові ефекти споживацької поведінки
3. Реклама як метод впливу на споживача
4. Особливості впливу і сприйняття реклами. Роль психічних процесів у формуванні рекламних образів.

#### *Методичні вказівки*

У першому питанні необхідно розкрити психологічні аспекти поведінки споживача. Значну увагу приділити розкриттю історичних передумов споживацької поведінки та її досліджень в різні вікові етапи. Охарактеризувати етапи прийняття рішення про покупку, а саме: задум покупки; оформлення багатоваріантного купівельного задуму; вибір кінцевого варіанту. Бажано теоретичний матеріал підкріпити практичним прикладами.

Розгляд другого питання доцільно розпочати з характеристики сучасного впливу ринкової економіки на людину. Значну увагу приділити розкриттю особистісних, культурних, соціальних та мотиваційних чинників споживчого вибору. Розкрити основні ефекти нефункціонального попиту та моделі споживацької поведінки. При підготовці до даного питання бажано розкривати не лише ті ефекти та моделі, які були представлені викладачем під час лекційного заняття, а й самостійно знайдені в літературі студентом.

У третьому питанні необхідно розкрити психологічні аспекти впливу реклами на споживацький вибір. Розпочати його доцільно з визначення

поняття «реклама», її видів і складових. Звернути увагу на психологічні ефекти параметрів товару.

У четвертому питанні необхідно проаналізувати рівні впливу реклами на особистість споживача, визначити можливі цілі, напрямки даного впливу. Розглянути етапи підготовки рекламного повідомлення, механізми та прийоми рекламного впливу. Також, охарактеризувати рівні реагування на рекламу та розкрити особливості різноманітних психічних процесів в сприйманні та підсиленні рекламної інформації. Бажано теоретичні тези підкріплювати прикладами повсякденності. Особливої уваги заслуговує розкриття механізму НЛП як основного сучасного методу рекламного впливу і особливостей побудови рекламного повідомлення згідно даного методу..

### ***Самостійні творчі індивідуальні завдання до заняття***

#### **Завдання обов'язкові до виконання**

1. Скласти термінологічний словник з теми на підставі запропонованої бази знань.

2. Обрати довільні три зразки візуальних рекламних матеріалів (кольорові)

а) Для кожного із обраних зразків:

- визначити цільову аудиторію;
- визначити цілі реклами;
- проаналізувати використання кольорів в рекламних матеріалах з

точки зору їх впливу на споживача.

б) Підібрати 3 зразки реклами візуальних матеріалів, що використовують один із зазначених ефектів:

- текст іноземною мовою;
- навмисні граматичні і орфографічні помилки;
- діалекти або сленг;
- збільшення або зменшення;
- градація термінів;
- протиставлення;
- метафори;
- персоніфікація;
- гра із значенням слова;
- гра з усталеними виразами;
- гра з цифрами;
- гра з повторенням слів;
- несумісність слів;
- незвичайні речення;
- логічний текст;
- аксіоми.

## Завдання на вибір

1. Прочитати та скласти тези по книзі Арндт Трайндл «Нейромаркетинг: Визуалізація емоцій» [Трайндл Арндт Нейромаркетинг: Визуалізація емоцій / Арндт Трайндл / Пер. с англ. – М.: Изд-во «Альпина Паблишер», 2011. – 116 с. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://qame.ru/book/wealth/neuromarketing/\\_Арндт%20Трайндл,%20Нейромаркетинг.rtf](http://qame.ru/book/wealth/neuromarketing/_Арндт%20Трайндл,%20Нейромаркетинг.rtf)]
2. Прочитати та скласти тези по книзі Джей Конрада Левинсона Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах [Левинсон Джей Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / Джей Конрад Левинсон / Пер. с англ. – М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 57 с. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://romanbook.ru/book/8939476/?page=57>]

### Тематика рефератів та доповідей

1. Гендерні відмінності у сприйманні реклами
2. Особливості сприймання реклами дітьми дошкільного віку
3. Вплив на споживчий вибір цін та рівня доходу громадян

### Література

#### Основна:

1. Голубков Е.П. Основы маркетинга : учебник / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 1999. – 656 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.studfiles.ru/preview/1099035/>
2. Ильин В.И. Поведение потребителей / В.И. Ильин. – СПб: Издательство "Питер", 2000. – 224 с.
3. Иванова Р.Х. Поведение потребителей: учебное пособие / Р.Х. Иванова. – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2003. – 120 с.
4. Посыпанова О.С. Экономическая психология : психологические аспекты поведения потребителей : [монография] / О.С. Посыпанова. – Калуга: Изд-во КГУ им. К.Э. Циолковского, 2012. – 296 с.
5. Соломон М.Р. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке / М.Р. Соломон / Пер. с англ. – СПб. : ООО "ДиаСофтЮП", 2003. – 784 с.
6. Статт Д. Психология потребителя / Д. Статт. – СПб. : Питер, 2003. – 446 с.



### Додаткова:

1. Блекуэлл Р. Поведение потребителей: 10-е изд. / Р. Блекуэлл, П. Миниард, Д. Энджел / Пер. с англ. – СПб : Питер, 2007. – 944 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.studfiles.ru/preview/2404235/>
2. Бутенко Н. Ю. Соціальна психологія в рекламі: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — 384 с.
3. Левинсон Дж. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / Дж. К. Левинсон / Пер. с англ. – М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 57 с. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://romanbook.ru/book/8939476/?page=57>
4. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу : навч. пос. / В.В. Москаленко / К. : Центр учбової літератури, 2007. – 448 с.
5. Трайндл А. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций / А. Трайндл / Пер. с англ. – М.: Изд-во «Альпина Паблишер», 2011. – 116 с. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://qame.ru/book/wealth/neuromarketing/\\_Арндт%20Трайндл,%20Нейромаркетинг.rtf](http://qame.ru/book/wealth/neuromarketing/_Арндт%20Трайндл,%20Нейромаркетинг.rtf)

### *Питання для самоконтролю*

1. Головною складовою реклами є:
  - а) колір, який використовується;
  - б) зміст рекламного повідомлення;
  - в) форма подачі інформації.
2. Виділяють декілька типів споживчих мотивів. Оберіть Неправильний тип:
  - а) первинні і вторинні;
  - б) свідомі і несвідомі;
  - в) раціональні і емотивні;
  - г) перцептивні і мнемічні.
3. Виділяють такі види сугестивності:
  - а) первинна;
  - б) вторинна;
  - в) престижна.
4. Сила рекламного впливу залежить від:
  - а) товару, який рекламується;
  - б) від музичного супроводу;
  - в) від повторюваності інформації.
5. До первинних мотивів поведінки покупців (за Алленом) НЕ відносяться:
  - а) цікавість;
  - б) перевага над іншими;
  - в) рятування від болю і небезпеки.

6. "Новый год вдвойне вкусней, если с вами Milky Way" є прикладом:
- а) вибіркового підбору інформації;
  - б) стверджуваного висловлювання;
  - в) псевдопояснення.
7. До схеми процесу сприймання інформації споживачем НЕ входить наступний компонент:
- а) контакт;
  - б) контракт;
  - в) увага;
  - г) розуміння;
  - д) прийняття.
8. Придбання більш якісних продуктів харчування належить до такої групи мотивів:
- а) престиж;
  - б) матеріальна група;
  - в) смаки, звички, навички;
  - г) споживацькі властивості товару;
  - д) збереження здоров'я.
9. Походження поняття реклама:
- а) від англійського слова «advertising»;
  - б) від латинського слова «reclamare».
10. Що впливає на процес поведінки людини у рекламному середовищі:
- а) зовнішні фактори (люди, які перебувають поруч, погодні умови тощо);
  - б) внутрішні фактори (настрій людини, її здоров'я тощо);
  - в) і внутрішні, і зовнішні фактори;
  - г) нічого не впливає.
11. Перші психологічні науково-прикладні дослідження реклами почали проводити у:
- а) XIX-XX ст.;
  - б) XVIII-XIX ст.;
  - в) XX ст.
12. У якому році вперше був представлений метод НЛП:
- а) 70-х роках 20-го ст.;
  - б) 80-х роках 20-го ст.;
  - в) 90-х роках 20-го ст..

## Заняття 6. Економічна психологія підприємництва та зайнятості

**Мета:** розглянути основні аспекти психології підприємництва і зайнятості; визначити базові якості підприємця та передумови їх формування; охарактеризувати основні типи підприємців; розглянути проблеми психології зайнятості та з'ясувати основні психологічні фактори безробіття в Україні.

**Ключові поняття:** підприємець; підприємництво; підприємницька діяльність; підприємства; менеджер; виробництво; психологічні бар'єри; безробіття; підприємливість; заповзятливість; матеріальне становище;

### *Питання для обговорення*

1. Психологічні особливості підприємництва як виду економічної діяльності.
2. Психологічний портрет підприємця
3. Психологічні аспекти економічної психології зайнятості
4. Психологія безробіття

### *Методичні вказівки*

У першому питанні необхідно розкрити основні аспекти психології підприємницької діяльності. Необхідно охарактеризувати основні концепції підприємництва та складові підприємницької діяльності. Розкрити загальні і специфічні риси психологічних бар'єрів на шляху до підприємництва.

Друге питання доцільно присвятити розгляду базових якостей психологічного портрету підприємця та різноманітних типологій підприємця. При підготовці до даного питання бажано розкривати не лише типології тих авторів, які були представлені викладачем під час лекційного заняття, а й самостійно знайдені студентом в різноманітних джерелах. Також необхідно проаналізувати роль підприємливості як особистісної риси сучасної людини.

У третьому питанні необхідно розглянути історичні передумови виникнення економічної психології зайнятості та основні теорії зайнятості. Охарактеризувати основні типології мотивів, що змушують людей працювати.

Четверте питання потребує аналізу феномена безробіття як соціального явища та визначення психологічних чинників безробіття. При підготовці до даного питання необхідно детально проаналізувати останні дослідження та публікації у ЗМІ та інтренеті з приводу функціонування та долання проблеми безробіття в Україні.

**Самостійні творчі індивідуальні завдання до заняття**

**Завдання обов'язкові до виконання**

1. Скласти термінологічний словник з теми на підставі запропонованої бази знань.

**Завдання на вибір**

1. Оцінити рівень власних підприємницьких здібностей за методикою (Т. Матвеева) (*Додаток В*).

**Тематика рефератів та доповідей**

1. Підприємець та держава.
2. Етика та ідеологія підприємництва.
3. «Образ» підприємця.
4. Психологічна допомога «трудоголікам».

**Література**

**Основна:**

1. Ложкін Г.В. Економічна психологія : навч. посіб. / Г.В. Ложкін, В.В. Спасенніков, В.Л. Комаровська. — К. : ВД «Професіонал», 2004. — 304 с.
2. Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навчальний посібник / О.М. Лозинський. — Львів: «Тріада плюс», 2015. — 246 с.
3. Лозинський О.М. Економічна психологія та профвідбір: Курс лекцій / О.М. Лозинський. — Львів: «Тріада плюс», 2013. — 137 с.

**Додаткова:**

1. Бардиер Г.Л. Бизнес-психология / Г.Л. Бардиер. — М.: Генезис, 2002. — 412 с.
2. Дейнека О.С. Экономическая психология: [учеб. пособие] / О.С. Дейнека. — СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000. — 160 с.
3. Самоукин А.И. Экономика и психология бизнеса / А.И. Самоукин, Н.В. Самоукина. — Дубна, Феникс, 2001. — 160 с.

4. Пачковський Ю.Ф. Психологія підприємництва / Ю.Ф. Пачковський. – Л.: Афіша, 2001. – 276 с.

### *Питання для самоконтролю*

1. *Продовжить визначення*

Самостійність як риса підприємця це...

- а) прагнення людини самій визначати своє життя;
- б) бажання робити все можливе для досягнення успіху, і готовність піти заради нього на певні жертви;
- в) те, що заражає емоції, змушує здійснювати трудові подвиги.

2. *Продовжить визначення*

Підприємець це...

- а) суб'єкт, що поєднав у собі комерційні та організаційні здібності для пошуку і розвитку нових видів виробництва;
- б) суб'єкт, що здійснює керівництво;
- в) суб'єкт, що втілює в життя ідеї керівництва.

3. *Закінчіть речення*

Риса підприємця, що заражає емоції, змушує здійснювати трудові подвиги це...

- а) ентузіазм;
- б) вдала стратегічна ідея;
- в) працьовитість;
- г) наполегливість.

4. В чиїх працях було розглянуто теорію класичної зайнятості?

- а) Сміт;
- б) Руссо;
- в) Маркс;
- г) Енгельс;
- д) Рікардо.

5. Хто був автором теорії “про зайнятість і безробіття”?

- а) Маршон;
- б) Пігу;
- в) Маркс;
- г) Кейнс.

6. Який із мотивів підприємницької діяльності, що виділив Шумпетер, НЕ входить до переліку:

- а) прагнення до влади;
- б) прагнення до самодосконалості;

- в) прагнення до перемоги і успіху;
- г) прагнення до творіння.

7. Розглядає конкурентну боротьбу і бізнес як захоплення, вид спорту – це:

- а) підприємець – новатор;
- б) підприємець – стратег;
- в) підприємець – чемпіон;
- г) дрібний підприємець.

# ПОТОЧНИЙ ТА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАТЬ

## Приклади завдань поточного контролю знань

### Змістовий модуль 1.

1. Дайте визначення економічної психології як наукового напрямку.
2. Які зв'язки економічної психології з іншими психологічними дисциплінами, такими як: загальна психологія, диференційна психологія, психологія особистості, етнічна психологія, соціологія психологія праці, організаційна та управлінська психологія вікова і педагогічна психологія?
3. Розкрийте принципи економічної психології: Принцип культурно-історичної зумовленості, Принцип суб'єктності, Принцип взаємозалежності свідомості та поведінки, Принцип взаємовпливу економічних та соціально-психологічних явищ, Принцип наближення емпіричних досліджень до практики.
4. Розкрийте переваги та недоліки основних методів маркетингових досліджень: опитування, спостереження, експерименту, панельних досліджень.
5. В чому полягає сутність теорії раціональної «економічної людини» як одного з провідних напрямів економічної теорії (XIX-XX ст.)?
6. Які особливості психологічного напрямку в економічній теорії XX ст.
7. В чому полягало новаторство Джорджа Катона як одного з засновників економічної психології в погляді на економічну поведінку людей?
8. Дайте визначення поняттю «економічна поведінка», які її різновиди існують?
9. Яким чином проявляються накопичувальні, гностичні, глоричні, естетичні, гедоністичні, комунікативні, романтичні емоції в економічній поведінці людини?
10. Розкрийте смисл закону Йеркса-Додсона, що описує емоційні компоненти споживчої поведінки людини.
11. Назвіть грошові типи особистості.
12. *Закінчіть речення.*  
Економічна соціалізація це - ...
13. Перерахуйте види економічної соціалізації.
14. Охарактеризуйте третю стадію економічної соціалізації за класифікацією О.В. Козлової?

## Змістовий модуль 2.

1. *Закінчіть речення*

Реклама - це спеціальна форма комунікації, спрямована на ...

2. *Вставте пропущене слово.*

Навіювання – це спосіб впливу, розрахований на \_\_\_\_\_ сприйняття повідомлення, у якому щось бездоказово стверджується або заперечується.

3. *Перерахуйте основні методи, що використовуються в рекламі.*

4. *Розташуйте послідовно етапи механізму покупки споживацьких товарів:*

- а) реакція на покупку;
- б) пошук інформації про товар;
- в) усвідомлення потреби;
- г) кінцеве рішення про покупку;
- д) оцінка варіантів.

5. *Дайте визначення поняття*

Бізнес – це ...

6. *Напишіть 3-4 психологічні бар'єри на шляху до підприємництва та дайте коротку характеристику цих бар'єрів.*

7. *Дайте визначення поняттю «підприємець».*

8. *Назвіть основні інтелектуальні здібності, які необхідні для підприємця.*

9. *Назвіть основні якості, що перешкоджають успіху в бізнесі*

10. *Хто був автором теорії “Про зайнятість і безробіття”?*



## ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Економічна психологія як галузь наукових знань
2. Предмет і об'єкт економічної психології, її місце в системі наукових знань
3. Методи дослідження економічної психології
4. Історія виникнення і розвитку економічної психології
5. Взаємозв'язок економічної психології з системою психологічних та економічних наук
6. Сучасний стан розвитку економічної психології
7. Економічна свідомість особистості як соціально-психологічний феномен
8. Структурні компоненти економічної свідомості
9. Механізми функціонування економічної свідомості
10. Фактори розвитку економічної свідомості і поведінки
11. Економічні уявлення і економічне мислення
12. Сутність поняття «економічна поведінка»
13. Фактори розвитку економічної поведінки
14. Когнітивні чинники, що впливають на процес прийняття економічних рішень.
15. Афективні чинники економічної поведінки.
16. Мотиваційно-вольові компоненти у процесі прийняття економічних рішень
17. Процес прийняття рішення в економічній психології
18. Чинники, що впливають на процес прийняття економічних рішень
19. Ризик у прийнятті економічних рішень
20. Психологічні аспекти грошей
21. Чинники, що впливають на ставлення до грошей
22. Ставлення до грошей у різних соціальних групах
23. Грошові типи особистості
24. Грошові патології
25. Вплив грошей на формування особистості.
26. Психологічні аспекти проблеми багатства і бідності
27. Економічна соціалізація особистості: складові та типи
28. Стадійний характер економічної соціалізації
29. Економічна соціалізація дітей і ресоціалізація дорослих в умовах реформування
30. Економічна культура як елемент соціальної культури суспільства
31. Особливості соціально-психологічних чинників економічної культури особистості
32. Поведінка споживача як об'єкт дослідження
33. Чинники споживчого вибору
34. Моделі та типові ефекти поведінки споживача
35. Типології споживачів

36. Реклама як метод впливу на споживача
37. Психологія пропозиції та попиту
38. Соціально-психологічні основи реклами
39. Особливості впливу і сприйняття реклами. Роль психічних процесів у формуванні рекламних образів.
40. Нейролінгвістичне програмування (НЛП) – психологія сучасних ефективних ділових комунікацій.
41. Психологічні особливості підприємництва як виду економічної діяльності.
42. Психологічні передумови підприємницької поведінки
43. Типи підприємців
44. Психологічні бар'єри підприємництва
45. Психологічні аспекти економічної психології зайнятості
46. Основні психологічні теорії зайнятості
47. Психологія безробіття

## ГЛОСАРІЙ

**Альтруїзм** — система змістовних життєвих орієнтацій особистості, при якій центральним мотивом і критерієм етичної оцінки є інтереси іншої людини або соціальної спільноти.

**Беквордейшн** — ситуація, при якій ціни на наявний товар вищі за ціни по операціях на термін, а ціни на товар з найближчим терміном поставки вищі, ніж по віддалених термінах поставки (антонім — контанго). Наприклад, у лютому ціна (у дол. за 1 т.) на наявні соєві боби може бути 300, з поставкою в березні — 290, в травні — 280, липні — 270, серпні — 265, вересні — 250, листопаді — 230. Таке співвідношення цін на ринку, як правило, обумовлене браком товару на складах (через неврожай, страйк і т. п.), тоді як перспективи збільшення пропозиції в майбутньому гарні (наприклад, з нового урожаю). Ринок в цей період відрізняється підвищеною нервозністю, різкими коливаннями цін, посиленням спекуляції.

**Бідність** — нездатність індивідуумів підтримувати мінімальний або прийнятний рівень життя. Виділяють теорії бідності, що покладають відповідальність за бідність на поведінку і особистісні риси бідних (особистісні або індивідуалістичні), на долю, випадок (фаталістичні) і на об'єктивні економічні причини (структуральні).

**Біржа** — постійно функціонуючий організований ринок, на якому здійснюється оптова торгівля замінимими товарами за зразками і стандартами (товарна біржа) або цінними паперами (фондова біржа); звичайно має фіксований склад членів, суворі правила торгівлі. Всього в світі налічується приблизно 200 бірж більш ніж в 60 країнах.

**Брокер** — посередник при укладенні угод між покупцями і продавцями товарів, цінних паперів, валют і інших цінностей на товарних біржах, валютних, страхових і фрахтових ринках. Діє за дорученням і за рахунок клієнтів, одержуючи за посередництво певну платню. Існують різні категорії брокерів: біржові, страхові, фрахтові і т. д.

**Бюджет (budget)** — план, що відображає очікувані результати і розподілені ресурси в кількісній формі. Слугує контрольним еталоном.

**Валюта** — 1) грошова одиниця країни і її тип (золота, срібна, паперова); 2) грошові знаки іноземних держав, а також кредитні засоби обігу і платежу, виражені в іноземних грошових одиницях, що використовуються в міжнародних розрахунках (іноземна валюта). Підрозділяється на конвертовану, частково конвертовану і неконвертовану.

**Вторинний ринок цінних паперів** — місце, де відбувається торгівля цінними паперами, що пройшли первинний розподіл. Мета вторинного ринку цінних паперів — звести покупця з продавцем і стабілізувати ціну, врівноважуючи попит і пропозицію.

**Демпінг** — продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими за рівень, нормальний для цих країн. Є одним з видів обмежувальної ділової практики, в окремих випадках може кваліфікуватися як несумлінна

практика. Для боротьби з демпінговою практикою в багатьох країнах розроблені антидемпінгові законодавства. Найскладнішим моментом в доказі факту демпінгу, як правило, є визначення нормального рівня цін. Основним запобіжним заходом демпінгової практики є встановлення антидемпінгового мита, тимчасового або постійного, що звичайно не перевищує різниці між демпінговою і нормальною ціною.

**Денонсація** — відмова від договору. За відсутності письмової заяви про відмову від договору до закінчення терміну його дії від однієї із сторін договір залишається а силі.

**Депозит** — 1) сума грошей, обумовлена частиною загальної вартості ф'ючерсного контракту або твердою сумою, яка повинна бути сплачена членом біржі розрахунковій палаті, а клієнтами — брокеру, коли контракт реєструється; 2) банківський внесок.

**Депривація економічна** — вимушене неповне споживання або вимушена відмова від споживання матеріальних благ і послуг, необхідних для задоволення основних потреб особистості.

**«Дистанційована» гіпотеза Шмельдерса** — проводить відмінність між образом підприємця «на відстані» (більш менш неусвідомлений масово-психологічний образ підприємця) і «поблизу» (індивідуальний образ, побудований з опорою на власний досвід взаємодії з підприємцем). Думка «поблизу» диференційованіша і позитивніша.

**Економіко-психологічна адаптація** — частина соціальної адаптації, активне пристосування суб'єкта господарювання до економічних умов, що змінюються, що виявляється в бідності або матеріальному благополуччі (тобто в економічному статусі і якості життя людини), в його очікуваннях і ставленні до економічних реформ, ринку, грошей; вона пов'язана з системою цінностей, економічними мотивами, економічними нормами і інтересами.

**Економічна культура** – це система цінностей, норм, потреб, інтересів, що визначають економічну поведінку людини.

**Економічна людина** — концепція раціонального індивіда, що має і стабільні переваги і прагне до максимізації власної вигоди в умовах абсолютної повноти інформації, свободи вибору і кількісної оцінки альтернатив.

**Економічний егоїзм** — прагнення суб'єкта до максимізації власної вигоди.

**Емоції акизитивні** — емоції, що забарвлюють процес придбання, колекціонування, заготовляння, накопичення. Насичення потреб накопичення дає людині відчуття матеріальної свободи і безпеки від «чорного дня». Коли ж воно переходить межі, людина перетворюється на скупого лицаря.

**Ергономіка** (від грец. *ergon* — робота і *nomos* — закон) — загальна назва групи наук, що займаються комплексним вивченням людини у виробничій діяльності і оптимізацією засобів і умов праці. До складу ергономіки включають прикладні розділи інженерної психології, психології, фізіології і гігієни праці, антропології, деякі аспекти наукової організації

праці, технічної естетики, кібернетики, загальної теорії систем, теорії автоматичного управління і ін. Предметом ергономіки є вивчення і оптимізація систем «людина — машина — середовище».

**Ефект «бендвгон» (ефект приєднання)** — полягає у тому, що товар купується не через необхідність, а через бажання не відстати від інших.

**Ефект «сноба»** — виражає прагнення відрізнятись від інших, виділитись з «натовпу», тому не купується необхідний товар, коли його купують інші.

**Ефект Веблена** — властивий показовому споживанню (з опорою на думку інших людей) і пов'язаний з впливом ціни, причому парадоксально, коли з підвищенням ціни збільшується попит на нього і, навпаки, зниження ціни знижує кількість покупок.

**Зайнятість населення** — соціально-економічна категорія, що характеризує включеність населення в суспільне виробництво. Все працездатне населення країни, що проживає в конкретних соціально-економічних, культурних і ін. суспільних умовах, розпадається на дві нерівні групи: зайнятих у суспільному виробництві і не зайнятих у ньому через відсутність вакантних місць, завантаженості домашнім господарством, навчання, знаходження на військовій службі і з ін. причин.

**Закон Йеркса-Додсона** — визначає взаємозв'язок рівня емоційно-мотиваційного забезпечення діяльності і її ефективності. Цей зв'язок не лінійний.

**Заощадження** — джерело інвестиційного капіталу, виникають в тому випадку, якщо доходи корпорацій уряду або окремих громадян перевищують їх витрати.

**Ієрархія потреб Маслоу (Maslow's hierarchy of needs)** — розподіл всіх потреб людей на п'ять груп, здійснений Абрамом Маслоу. Ним описані наступні групи потреб: фізіологічні, безпеки, соціальні, пошани і самовираження.

**Інвестор** — покупець цінних паперів, який при виборі того або іншого їх виду думає, перш за все, про мінімізацію ризику. На відміну від нього, **спекулянт** йде на розрахований ризик, а **гравець** — на будь-який ризик.

**Індекс Доу-Джоса** — індекс акцій, що дозволяє оцінити рух біржових ресурсів на всіх біржах. Індекс Доу-Джоса складається з трьох різних індексів: індексу 30 промислових акцій, індексу 20 акцій залізничних і 15 акцій комунальних компаній. Найважливішим з них є промисловий індекс. У ньому враховані акції найбільших компаній всіх галузей промисловості, на які припадає близько 1/3 денного обороту біржі. Курс акцій цих 30 компаній спочатку складається, потім сума ділиться на дільник, який у 1994 р. складав 1,314. Останніми роками цей дільник багато разів змінювався для того, щоб врахувати зміни курсів акцій ряду компаній.

**Інтерес економічний** — форма дії влади власності на волю суб'єкта господарювання і джерело господарської активності. Розвивається на основі мотиву, але під регуляторною дією норм.

**Кар'єра** — індивідуально усвідомлена послідовність змін у поглядах, позиції і поведінці, пов'язана з досвідом роботи і діяльністю протягом трудового життя.

**Мотиви економічні** — особлива категорія мотивів, що мають економічну спрямованість, а саме багатства, що відносяться до накопичення, конкуренції, егоїзму і альтруїзму, гонитви за прибутками, схильності до ризику і операцій.

**Навіювання соціальне — психологічне або сугестія** (від лат. suggestio) — форма психологічної дії, пов'язана з ослабленням усвідомленого контролю відносно сприйманих відомостей. Навіювання привертало велику увагу західної (Р. Тард, Ш. Сигеле, Р. Лебон) і вітчизняної (Н.К. Михайлівський, В.М. Бехтерев) соціології і соціальної психології, що зароджувалися на рубежі XIX - XX ст., як елемент опису поведінки натовпу разом із зараженням і наслідуванням. Навіювання може бути стихійним компонентом повсякденного спілкування або спеціально організовуваним видом комунікації. Як правило, воно протистоїть переконанню, оскільки передбачає некритичність сприйняття інформації. Джерелом навіювання, як і його об'єктом, можуть виступати окрема людина і група, велика або мала. Навіювання, що поширюється на значну кількість людей, називається **масовим**. Особливо виділяється **аутосугестія**, що передбачає поєднання в одному обличчі джерела і об'єкту навіювання. Розрізняють пряме і непряме навіювання, навмисне і ненавмисне.

**Норми економічні** — вид соціальних норм, що регулюють економічну поведінку, які, як правило, закріплюються юридично, набуваючи статусу правових, і наділяються відповідними засобами контролю (санкціями) за їх дотриманням.

**Об'єкт економічної психології** — господарюючий суб'єкт на мікро-, мезо- і макроекономічному рівнях (індивідуум, сім'я, фірма, держава, нація).

**Підприємливість** — риса особистості. В широкому значенні практична кмітливість, здатність активно діяти, ініціативність. У вузько економічному це здібності людини до отримання прибутку з найменшими витратами.

**Працьовитість** — риса характеру, що полягає в позитивному ставленні особи до процесу трудової діяльності. Виявляється працьовитість в активності, ініціативності, сумлінності, захопленості і задоволеності самим процесом праці. У психологічному плані працьовитість передбачає ставлення до праці як до основного сенсу життя, потребу і звичку працювати.

**Предмет економічної психології** — відображення господарських відносин у свідомості і поведінці людини.

**Ризик економічний** — діяльність суб'єктів господарського життя, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість оцінити імовірність досягнення бажаного результату, невдачі і відхилення від мети, що містяться у обраних альтернативах.

**Соціалізація** — процес і результат засвоєння і активного відтворення індивідом соціального досвіду, здійснюваний у спілкуванні і діяльності.

**Споживацтво** — соціальне явище, що характеризується висуненням споживання і споживацьких благ як вищих цінностей, які панують над іншими цінностями людського життя. **Споживач** як елемент свідомості і поведінки індивідів і соціальних груп виступає в різноманітних формах. До нього відносяться: 1) утилітаристський індивідуалізм, направлений на досягнення безпосередньої вигоди за рахунок інших індивідів і суспільства; 2) власництво, прагнення до привласнення і накопичення максимуму споживацьких благ; 3) соціальний паразитизм і дозвільний стиль життя, пов'язані з прагненням споживати, не створюючи нічого натомість; 4) культ речей («речизм»); 5) орієнтація на ті види престижу в споживанні, які пов'язані із споживацьким суперництвом, пихатістю і т. п.

**Ставлення до грошей** — суб'єктивно-оцінне, усвідомлено-виборче уявлення про гроші, що виявляється в економічній поведінці.

**Страховання** — перекладання ризику на страхову компанію або розподіл ризиків через компанії взаємного страхування; передбачає покупку страхового захисту.

**Суб'єкт** (підмет) — індивід або група як джерело пізнання і перетворення дійсності; носій активності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамова С.Б. Деньги в социальном взаимодействии: опыт исследования актуальной денежной культуры : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. социолог. наук : 22.00.06 / С.Б. Абрамова. – Екатеринбург, 2002. – 22 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/573/1/urgu0063s.pdf>.
2. Авер'янова Г. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства / Г. Авер'янова, В. Москаленко // Соціально-психологічний вимір демократичних претворень в Україні / за ред. С.Д. Максименка, В.Т. Циби, Ю.Ж. Шайгородського [та ін.] – К.: Український центр політичного менеджменту, 2003. – С. 296–318.
3. Арефьева Т. Дети и деньги / Т. Арефьева. – СПб.: Речь, 2006. – 246 с.
4. Бардиер Г.Л. Бизнес-психология / Г.Л. Бардиер. – М.: Генезис, 2002. – 412 с.
6. Блекуэлл Р. Поведение потребителей: 10-е изд. / Р. Блекуэлл, П. Миниард, Д. Энджел / Пер. с англ. – СПб : Питер, 2007. – 944 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.studfiles.ru/preview/2404235/>
7. Богданова О.Ю. Психология маркетинга. Учебное пособие. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2002. – 66 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m500/>
8. Бояринцева А.В. Психологические проблемы экономической социализации / А.В. Бояринцева // Педагогика. – 1994. – №4. – С. 12–18.
9. Бутенко Н. Ю. Соціальна психологія в рекламі: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — 384 с.
10. Верховин В.И. Экономическая психология: [уч. пос.] / В. И. Верховин. – М., 1998. – 728 с.
11. Вильямс Р. Деньги и духовность. Личные финансы сквозь призму духовных ценностей. Книга для женщин / Р. Вльямс, Дж. Кебек / Пер. с англ. – М.: Иг «Весь», 2010. – 208 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://naturalworld.ru/kniga\\_dengi-i-duhovnost-lichnie-finansi-skvoz-prizmu-duhovnih.htm](http://naturalworld.ru/kniga_dengi-i-duhovnost-lichnie-finansi-skvoz-prizmu-duhovnih.htm)
12. Голубков Е.П. Основы маркетинга : учебник / Е.П. Голубков. – М. : Финпресс, 1999. – 656 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.studfiles.ru/preview/1099035/>
13. Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі / О.В. Данчева, Ю.М. Швалб. – К. : Лібра, 1998. – 270 с.
14. Дейнека О.С. Экономическая психология: [учеб. пособие] / О.С. Дейнека. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000. – 160 с.
15. Дейнека О.С. Экономическая психология : [уч. пос.] / О.С. Дейнека. – Спб: Питер, изд. С.Петербур. ун-та, 2003. – 96 с.
16. Дейнека О.С. Экономическая психология : социально-политические проблемы / О.С. Дейнека. – СПб : Питер, 1999. – 240 с.



17. Дембицька Н.М. Соціально-психологічні проблеми економічної соціалізації молоді / Н.М. Дембицька // Соціальна психологія. – 2008. – №3 (29). – С. 53–67.
18. Економічна соціалізація молоді : соціально-психологічний аспект / [Москаленко В.В., Білоконь І.В., Дембицька Н.М. та ін.] ; загальна редакція В.В. Москаленко. – Наук. видання. – К. : Український центр політичного менеджменту, 2008. – 336 с. – (Б-ка журн. «Соціальна психологія»).
19. Єроніна С.В. Аналіз емпіричного дослідження соціально-психологічних особливостей економічної соціалізації на етапі старшого дошкільного віку / С.В. Єроніна // Проблеми загальної та педагогічної психології. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України / за ред. С.Д. Максименка. Т. XII, част. 1. – К., 2010 – С. 219-230.
20. Єроніна С.В. Дошкільник і суспільство: особливості економічної соціалізації / С.В. Єроніна // Діти – батьки – суспільство: взаємодія та інтеграція: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – Чернігів: Чернігівський державний педагогічний університет імені Т.Г. Шевченка, 2007. – С. 41-43.
21. Єроніна С.В. Особливості економічної соціалізації дітей старшого дошкільного віку / С.В. Єроніна // Проблеми загальної і педагогічної психології. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка. Т. X, част. 2. – К., 2008 – С.194-199.
22. Єроніна С.В. Соціально-психологічний аспект дослідження економічної соціалізації дітей старшого дошкільного віку / С.В. Єроніна // Вісник Чернігівського державного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка. Випуск 49. Серія: психологічні науки: Збірник наукових праць. – Чернігів: ЧДПУ, 2007. – Вип. 49. – С. 69-72.
23. Журавлев А.Л. Программа социально-психологического исследования экономического сознания личности / А.Л. Журавлев, Н.А. Журавлева // Современная психология : Состояние и перспективы исследований. Часть 5. – М. : Издательство «Институт психологии РАН», 2002. – С. 11-41.
24. Журавлев А.Л. Экономическая психология : теоретические проблемы и направления эмпирических исследований / А.Л. Журавлев, В.П. Позняков // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. № 3. – С. 46-64.
25. Зубіашвілі І.К. Психологія грошей / І.К. Зубіашвілі // Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. / за ред. С. Д. Максименка. – К. : Міленіум, 2007. – Т. IX, ч.3. – С. 113–119.
26. Зубіашвілі І.К. Соціально-психологічна сутність грошей / І.К. Зубіашвілі // Соціальна психологія. – К. – 2008. – №1 (27). – С. 128–141.
27. Иванова Р.Х. Поведение потребителей: учебное пособие / Р.Х. Иванова. – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2003. – 120 с.
28. Ильин В.И. Поведение потребителей / В.И. Ильин. – СПб: Издательство "Питер", 2000. – 224 с.

29. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31-43.
30. Карпов А.В. Психология менеджмента : Учеб. Пособие / А.В. Карпов – М. : Гардарики, 1999. – 584 с.
31. Китов А.И. Экономическая психология: учебн. [для студ. высш. уч. завед.] / А.И. Китов. – М. : Экономика, 1987. – 302 с.
32. Козлова Е.В. Психологические основы экономической социализации: уч. пос. / Е.В. Козлова. – Великий Новгород: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2004. – 80 с.
33. Кони́на Л.В. Экономическая психология: учебн. [для студ. высш. уч. завед.] / Л.В. Кони́на, С.Я. Клецкова. – Алчевск : ДГМИ, 2003. – 150 с.
34. Корольчук М. Перспективи розвитку організаційної та економічної психології в Україні / М. Корольчук. // Вісник КНТЕУ. Серія Актуальні проблеми психології. Вип. 4. – 2012. – С. 63-73.
35. Левинсон Дж. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / Дж. К. Левинсон / Пер. с англ. – М. : Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 57 с. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://romanbook.ru/book/8939476/?page=57>
36. Ложкін Г.В. Економічна психологія : навч. посіб. / Г.В. Ложкін, В.В. Спасенніков, В.Л. Комаровська. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
37. Ложкін Г.В. Економічна психологія: Навчальний посібник / Г.В. Ложкін, В.Л. Комаровська, Н.Ю. Воленюк. – 3-є вид-ня. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 464 с.
38. Лозинський О.М. Економічна психологія та профвідбір: Курс лекцій / О.М. Лозинський. – Львів: «Тріада плюс», 2013. – 137 с.
39. Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навчальний посібник / О.М. Лозинський. – Львів: «Тріада плюс», 2015. – 246 с.
40. Малахов С.В. Деньги и экономическая психология / С.В. Малахов // Деньги и кредит. – 1992. – № 1. – С. 38–41.
41. Малахов С.В. Основы экономической психологии : учебн. [для студ. высш. уч. завед.] / С В. Малахов. – М. : Изд-во Ин-та соц.-полит. отношений, 1992. – 84 с.
42. Малахов С.В. Основы экономической психологии: учеб. пособие / Под ред. Задорожнюка И.В. – М., 1992.
43. Москаленко В. Сучасні напрямки досліджень в економічній психології / В. Москаленко // Соціальна психологія. – 2004. – № 3(5). – С. 3-21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=27&c=382>.
44. Москаленко В. Економічна культура особистості як чинник її соціальної адаптації / В. Москаленко, О. Міщенко // Соціальна психологія. – К. – 2007. – № 5 (25). – С. 57–73.
45. Москаленко В.В. Гроші та їх соціалізуючі функції. Соціалізація особистості: [монографія] / В.В. Москаленко . – К. : Фенікс, 2013. – С. 352-360.

46. Москаленко В.В. Економічна соціалізація особистості / В.В. Москаленко // *Практ. психологія та соц. робота.* – 2005. – № 8. – С. 1–10.
47. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу : навч. пос. / В.В. Москаленко / К. : Центр учбової літератури, 2007. – 448 с.
48. Москаленко В.В. Соціальна психологія : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.В. Москаленко. – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 624 с.
49. Никитин А.А. Экономическая психология: учеб.-метод. пособие для студ. спец. «Национальная экономика и экономическая безопасность» очно-заочной формы обучения / сост. А.А. Никитин; Перм. гос.ун-т. – Пермь, 2009. – 130 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://window.edu.ru/library/pdf2txt/233/69233/43966/page1>
50. Основы экономической психологии: учеб. пособие / Под ред. д.э.н., проф. В.М. Соколинского. – М. : ФА, 1999.
51. Пачковський Ю.Ф. Психологія підприємництва / Ю.Ф. Пачковський. – Л. : Афіша, 2001. – 276 с.
52. Підприємництво : психологічні, організаційні та економічні аспекти : навч. посіб. / С.Д. Максименко, А.А. Мазаракі, Л.П. Кулаковська, Т.Ю. Кулаковський. — К. : Київ. нац. торг.-екон. у-т, 2012. – 720 с.
53. Попов В.Д. Психология экономики / В.Д. Попов // *Психологический журнал.* – 1986. – Т.7. – № 5. – С. 3-12.
54. Посыпанова О.С. Экономическая психология : психологические аспекты поведения потребителей : [монография] / О.С. Посыпанова. – Калуга: Изд-во КГУ им. К.Э. Циолковского, 2012. – 296 с.
55. Проблемы экономической психологии. Том 1 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 2004.
56. Самоукин А.И. Экономика и психология бизнеса / А.И. Самоукин, Н.В. Самоукина. – Дубна, Феникс, 2001. – 160 с.
57. Соколинский В.М. Психологические основы экономики / В.М. Соколинский. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 215 с.
58. Соломон М.Р. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке / М.Р. Соломон / Пер. с англ. – СПб. : ООО "ДиаСофтЮП", 2003. – 784 с.
59. Статт Д. Психология потребителя / Д. Статт. – СПб. : Питер, 2003. – 446 с.
60. Твид Л. Психология финансов / Л. Твид. – М.: "ИК "Аналитика" 2002. – 376 с.
61. Трайндл А. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций / А. Трайндл / Пер. с англ. – М. : Изд-во «Альпина Паблишер», 2011. – 116 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://qame.ru/book/wealth/neuromarketing/\\_Арднт%20Трайндл,%20Нейромаркетинг.rtf](http://qame.ru/book/wealth/neuromarketing/_Арднт%20Трайндл,%20Нейромаркетинг.rtf)

62. Тягунов А.А. Риск, неопределенность, случайность. Методологические вопросы страховой деятельности / А.А. Тягунов. – М. : Изд-во «Этикет», 1999. – 96 с.
63. Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях / А.Б. Фенько // Психологический журнал. – 2000. – № 1. – С. 50– 62.
64. Цветков С.А. Основы экономической психологии : [уч. пос.] / С.А. Цветков, Ж.А. Жилина. – Владимир, 2005. – 322 с.
65. Шибанова Е.С. Представления о богатом и бедном человеке в различных социально-экономических группах / Е.С. Шибанова, В.А. Хащенко // Современная психология : Состояние и перспективы исследований. Часть 2. – М. : Издательство «Институт психологии РАН», 2002. – С. 332-345.

## ДОДАТКИ

Додаток А.

### Вимоги до написання та оформлення міні-есе з «Економічної психології»

Міні-есе – невеликий за обсягом прозовий твір, що має довільну композицію і висловлює індивідуальні думки та враження з конкретного питання.

В ракурсі дисципліни «Економічна психологія» міні-есе є формою індивідуальної самостійної роботи студента над проблематикою курсу, написаною на основі вивчення літератури та опрацювання емпіричних джерел, і є основою для планованого виступу під час обговорення теми заняття. Присутність та наукове обґрунтування власного погляду на тематику чи власного підходу до розв'язання проблеми є найважливішим критерієм високої оцінки міні-есе.

#### Критерії написання міні-есе

Критерії	Вимоги
<b>Обсяг</b>	2-3 сторінки друкованого тексту, оформленого згідно з діючими правилами (міні-есе може бути написане від руки, але чітким і розбірливим почерком при відповідності необхідній кількості знаків чи слів)
<b>Мова</b>	Українська
<b>Зміст</b>	Висловлюються думки та особисте ставлення автора з конкретного питання. Понад усе цінується самостійність і оригінальність, парадоксальність думок та оцінок, нестандартні ідеї. На першому плані – особистість автора.
<b>Композиція</b>	Композиція довільна. Чіткість, послідовність та логічність висловлювань. Обов'язковим є аргументованість і переконливість.
<b>Оформлення</b>	Виконується на листах формату А4; шрифт Times New Roman; кегль 14; інтервал між рядками – 1,5; відступ (абзац) – 1,25; поля зверху-знизу – 2 см, з лівого боку – 3 см, з правого – 1 см. Дотримання правил граматики, орфографії і пунктуації.

#### Поради щодо побудови міні-есе:

• Будь-який твір есе варто розпочати зі вступу, в якому має бути висвітлено загальний підхід до теми. Вступ повинен містити проблемне завдання і відповідь на поставлене питання. Автор міні-есе має описувати те, що буде творчою відповіддю на поставлене питання у темі. Упродовж усього есе необхідно підкреслювати зв'язок поданих фактів з тезою.

- Основна частина міні-есе вибудовується з метою переконання слухачів. Для цього автор має використати вагомі аргументи. Спочатку варто викласти головні ідеї та факти, які підтверджуватимуть приклади до цих ідей.

- Міні-есе має містити озвучену кінцівку. При цьому зовсім не важливо, кінець є ствердженням будь-чого, запитанням чи остаточно незавершеними роздумами. Вдалим варіантом завершення міні-есе вважається використання афоризмів і цитат.

- В кінці твору подається перелік найважливішої використаної літератури та джерел (рекомендовано вказувати використані Інтернет-джерела, а не перелік сайтів).

- Міні-есе повністю або частково запозичені (“скачані”) з Інтернету чи передруковані з підручника, монографії, статті є плагіатом і не зараховуються.

### **Тест на визначення установок щодо фінансового благополуччя**

Джерело: Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навчальний посібник / О.М.Лозинський. – Львів: «Тріада плюс», 2015. – 246 с.

Пропонований тест допоможе визначити чи ваші думки і цінності більше підходять до психології багатой людини чи все ж таки бідної.

**Інструкція:** Прочитайте питання і подумайте, який із двох варіантів відповідей вам ближче. Якщо ви вважаєте, що в деяких ситуаціях більш правильний варіант “а”, а в деяких варіант “б”, то виберіть той, який ви приймаєте у найбільшій кількості ситуацій.

**1. Що дають людям великі гроші, на вашу думку?**

- а. Купу проблем.
- б. Владу і свободу.

**2. Чи можете ви про себе сказати “Я багата людина”?**

- а. Ні, я ніколи не буду багатим.
- б. Так, звичайно.

**3. Твердження “Гроші – корінь всіх бід” вірно?**

- а. Вірно.
- б. Ні, корінь всіх бід – відсутність грошей.

**4. Чи можна заробити гроші своїм власним розумом?**

- а. Тільки в телевікторинах.
- б. Так, мій розум – моє основне багатство.

**5. Коли вам хочеться придбати дорогу річ, ви говорите собі:**

- а. “Я не можу собі це дозволити”.
- б. “Яким чином я можу це собі дозволити?”

**6. Навіщо ви вчитеся або вчилися?**

- а. Щоб отримати роботу в хорошій компанії.
- б. Щоб стати багатим, щоб самому володіти хорошою компанією.

**7. Яке з двох тверджень ви вважаєте більш вірним?**

- а. З грошима слід діяти обережно, не ризикувати.
- б. Потрібно вчитися управляти ризиками.

**8. Яке з тверджень ви найчастіше чули від своїх батьків?**

- а. “Я не багатий, тому що в мене є ти”.
- б. “Я повинен бути багатим, тому що у мене є діти”.

**9. Пільги та соціальні виплати:**

- а. Заслужують ті, хто добре працює.
- б. Роблять людей слабкими і пасивними.

**10. Ви працюєте:**

- а. Заради грошей.
- б. Заради досвіду.

**Інтерпретація результатів:** Якщо більшість відповідей, які ви вибрали, складають відповіді “а”, значить, у вас психологія бідної людини. Якщо більшість відповідей “б”, значить, у вас розвивається мислення багатой людини.

За даними психологічних досліджень, категорії “бідних” і “небідних” відрізняються щонайменше за шістьма факторами:

**1. Енергійність і цілеспрямованість.** “Небідні” виразно частіше говорять про себе як про людей енергійних. Люди, яким не бракує енергійності та цілеспрямованості, мають більше шансів перестати бути бідними: якщо людина намагається діяти, боротися, заробляти, то вона врешті-решт знайде вихід.

**2. Ставлення до грошей.** І “бідних”, і “небідних” гроші цікавлять, але по-різному. У бідних ставлення до грошей дуже напружене: оскільки їх увесь час немає, то формується хибне уявлення про те, що головна, а може й єдина, причина негараздів – це брак грошей. Виникає наївна думка, що гроші, якщо вони з’являться, розв’яжуть усі проблеми. У “небідних” ставлення до грошей також досить напружене, але для них гроші – не так об’єкт здобування, як критерій спрямування активності. Коли вони заробляють гроші, ті стають для них засобом зміни способу життя, отримання нових вигод, задоволення честолюбства.

**3. Прагнення досягнень.** Намагання бути “the best” більше властиве “небідним”. Прагнення досягнень – це щонайважливіша передумова повноцінної діяльності людини.

**4. Упевненість у собі.** “Бідні” виявляються більш несміливими, страх частіше гальмує їхнє бажання діяти, а впевнена в собі людина має більше шансів на життєвий успіх.

**5. Організованість.** “Небідні” виразніше заперечують свою неорганізованість, ніж “бідні”. Організованість означає, зокрема, здатність структурувати своє життя. Зазвичай бідні не вміють чітко визначати свої цілі, живуть одним моментом. Успішні люди, як правило, краще розуміють, що треба зробити сьогодні, за тиждень і за рік. Вони можуть працювати на віддалену мету, на ефект, який настане згодом. Натомість бідні часто-густо готові попрацювати сьогодні, аби до вечора отримати платню.



**6. Здатність ухвалювати рішення.** Переважна більшість і “бідних”, і “небідних” відповідально ставиться до ухвалення рішень, а проте “небідним” це притаманно більше. Здатність ухвалювати рішення пов’язана з упевненістю в собі. Якщо особа не вміє ухвалювати рішення, за неї це робитиме хтось інший. У більшості випадків керівниками стають люди, здатні брати на себе відповідальність за ухвалені рішення. Те саме можна сказати й про неформальних авторитетів. У кожному середовищі завжди знайдеться кілька осіб, до чієї думки найбільше прислухаються, і це, як правило, люди не найбідніші.

## Методика оцінки підприємницьких здібностей (Т. Матвєєва)

Тест дозволяє оцінити рівень підприємницьких здібностей.

**Інструкція:** просимо відповісти «так» або «ні» на запропоновані питання.

### Текст опитувальника

1. Чи умієте ви доводити почату справу до кінця, не дивлячись на виникаючі перешкоди?
2. Чи умієте ви настояти на ухваленому рішенні, чи навпаки вас можна легко переконати?
3. Чи любите ви брати на себе відповідальність, керувати?
4. Чи користуєтеся ви пошаною і довірою своїх колег?
5. У вас хороше здоров'я ?
6. Чи готові ви трудитися від зорі до зорі, не одержуючи негайної віддачі?
7. Чи любите ви спілкуватися і працювати з людьми?
8. Чи умієте ви переконувати інших в правильності вибраного шляху?
9. Чи зрозумілі вам ідеї і думки інших?
10. Чи є у вас досвід роботи в тій сфері, в якій ви хочете почати власну справу?
11. Чи знайомі ви з діючими правилами оподаткування, калькуляції заробітної платні, ведення бухгалтерського обліку?
12. Чи буде у вашому місті або області попит на товар або послугу, які ви збираєтеся запропонувати?
13. Чи є у вас початкова підготовка в області маркетингу і фінансів?
14. Чи добре йдуть справи у вашому місті (області) у інших підприємців вашого профілю?
15. Чи є у вас на прикметі приміщення, яке можна арендувати?
16. Чи володієте ви достатніми фінансовими коштами, щоб підтримати своє підприємство протягом першого року його існування?
17. Чи є у вас можливість привернути до фінансування створюваного вами підприємства рідних і знайомих?
18. Чи є у вас на прикметі постачальники необхідних вам матеріалів?
19. Чи є у вас на прикметі тямущі фахівці, що володіють досвідом і знаннями, яких вам не вистачає?
20. Чи упевнені ви в тому, що мати власну справу — це головна ваша мрія?

### Ключ.

Кожна позитивна відповідь дає вам один бал. Підрахуйте, будь ласка, суму балів.

### **Інтерпретація результатів**

Якщо сума балів рівна 17 і більш, ви маєте всі необхідні якості, щоб стати підприємцем. Ваші цілеспрямованість, енергія і віра в успіх допоможуть реалізувати ідею, — головне, щоб ідеї дійсно того заслуговували.

Ви набрали від 13 до 17 балів? Ваші шанси на успіх як підприємець не такі очевидні. Проте ви можете стати вмілим ділком, комерсантом.

Якщо у вас менше 13 балів, з вас навряд чи вийде добрий підприємець. Постарайтеся набратися досвіду, і перш ніж встати на шлях вільного підприємництва, ще і ще раз зіставте свої інтереси, бажання і можливості.

*НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ВИДАННЯ*

**Фера Світлана Володимирівна**

## **ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ**

Навчально-методичні рекомендації до курсу  
«Економічна психологія»  
для студентів 4-го курсу  
спеціальності «Психологія»

Редактор О. Єроніна  
Компютерний набір С. Фера

Підписано до друку 22. 06. 2015р. Формат 60x90/16  
Обсяг 2.34 .друк. арк.  
Наклад 100 прим. Зам. 252

ФОП Ремізова В.М.  
м. Чернігів, пров. 1-го Травня, 2  
Тел.: (0462) 610-424