

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

до проведення самостійної роботи
із навчальної дисципліни

«ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ ТА ПСИХОЛОГІЯ ГРОШЕЙ»

*(для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
зі спеціальності С4 (053) – Психологія, освітньо-професійна програма
«Психологія. Соціально-психологічний супровід у мегаполісі»)*

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2025

Методичні рекомендації до проведення самостійної роботи із навчальної дисципліни «Економічна психологія та психологія грошей» (для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності С4 (053) – Психологія, освітньо-професійна програма «Психологія. Соціально-психологічний супровід у мегаполісі») / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова ; уклад. О. П. Нікітіна. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2025. – 28 с.

Укладач: доц. О. П. Нікітіна

Рецензент

О. О. Резван, кандидат педагогічних наук, завідувач кафедри психології, педагогіки та професійної комунікації Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Рекомендовано кафедрою психології, педагогіки та професійної комунікації, протокол № 4 від 20 листопада 2025 р.

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Змістовий модуль 1 Предмет, завдання та структура економічної психології. Поняття про «економічну поведінку».....	6
Тема 1.1 Вступ в економічну психологію.....	6
Тема 1.2 Система економічних і психологічних законів у їх взаємозв'язку.....	7
Тема 1.3 Економічна свідомість і економічне мислення.....	8
Тема 1.4 Поняття економічної поведінки.....	9
Змістовий модуль 2 Економічна психологія сприйняття грошей.....	10
Тема 2.1 Психологія грошей.....	10
Тема 2.2 Ставлення до грошей.....	11
Тема 2.3 Гроші і повсякденне життя.....	13
Тема 2.4 Грошове безумство.....	14
Тема 2.5 Гроші і робота.....	15
Тема 2.6 Гроші і родина.....	16
Змістовий модуль 3 Психологія підприємництва та психологія споживача.....	17
Тема 3.1 Психологія підприємництва як галузь економічної психології.....	17
Тема 3.2 Еволюція розуміння підприємництва та бізнесу.....	18
Тема 3.3 Психологічні передумови підприємницької поведінки.....	20

Тема 3.4 Персонал-технології у психології бізнесу.....	21
Тема 3.5 Психологічні аспекти процесу реалізації товару.....	22
Тема 3.6 Споживацька поведінка.....	24
Список рекомендованих джерел.....	26

ВСТУП

Програма дисципліни «Економічна психологія та психологія грошей» передбачає лекційні, практичні та аудиторні заняття, а також самостійну роботу. Її мета – формування у майбутніх психологів теоретичних знань та практичних навичок аналізу економічної поведінки особистості, закономірностей сприйняття фінансових відносин та психологічних механізмів прийняття рішень у ринковому середовищі. Дані методичні рекомендації розроблені для забезпечення ефективної самостійної роботи здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня спеціальності С 4 (053) «Психологія», освітньо-професійна програма «Психологія. Соціально-психологічний супровід у мегаполісі». Вони спрямовані на поглиблення розуміння того, як психологічні чинники впливають на економічне життя людини, особливо в умовах динамічного середовища сучасного мегаполісу.

Структура рекомендацій включає питання для самоперевірки знань, завдання для самостійного опрацювання та перелік рекомендованої літератури до кожної теми, згідно з розподілом за трьома змістовими модулями програми:

1. Змістовий модуль 1. «Предмет, завдання та структура економічної психології. Поняття про економічну поведінку» – присвячений вивченню еволюції дисципліни, методологічних принципів та фундаментальних засад економічного мислення й свідомості.

2. Змістовий модуль 2. «Економічна психологія сприйняття грошей» – охоплює психологічний аналіз грошей як символу, етичні аспекти ставлення до фінансів, а також особливості грошової поведінки у повсякденному та сімейному житті.

3. Змістовий модуль 3. «Психологія підприємництва та психологія споживача» – зосереджений на психологічному портреті підприємця, технологіях управління персоналом у бізнесі та закономірностях споживчого вибору.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1 ПРЕДМЕТ, ЗАВДАННЯ ТА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ. ПОНЯТТЯ ПРО «ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ»

ТЕМА 1.1 ВСТУП В ЕКОНОМІЧНУ ПСИХОЛОГІЮ

Питання для самоперевірки

1. Чим зумовлена необхідність появи економічної психології? Спробуйте пояснити, чому класична економіка з її моделлю «раціональної людини» (*Homo economicus*) виявилася недостатньою для пояснення реальних ринкових процесів.
2. Яке місце посідає економічна психологія в системі наук? Опишіть її зв'язок із загальною психологією, макроекономікою та соціологією.
3. Сформулюйте об'єкт та предмет економічної психології. У чому полягає ключова різниця між ними (що ми вивчаємо і на яких саме аспектах фокусуємо увагу)?
4. Хто вважається засновниками економічної психології? Згадайте внесок таких вчених, як Г. Тард або Дж. Катона.
5. Які головні завдання стоять перед цією наукою сьогодні? Розділіть їх на теоретичні (розробка моделей) та прикладні (допомога бізнесу, державне регулювання).
6. У чому полягає практична значимість економічної психології для звичайної людини? Як ці знання допомагають у прийнятті фінансових рішень чи управлінні боргами?
7. Назвіть основні методологічні принципи дисципліни. Як принцип детермінізму або єдності свідомості та діяльності проявляється в економічній поведінці?
8. Як еволюціонувало уявлення про «людину економічну»? Чим сучасна психологічна модель людини відрізняється від класичної моделі Адама Сміта?
9. Яку роль відіграє суб'єктивне сприйняття в економіці? Наведіть приклад того, як психологічний стан суспільства (наприклад, паніка чи

оптимізм) може вплинути на курс валют або інфляцію.

10. Що таке «економічна поведінка» з точки зору психолога? Які внутрішні чинники (мотиви, установки, цінності) спонукають людину до споживання, заощадження чи підприємництва?

Завдання до самостійної роботи

Методи досліджень, які використовують в економічній психології (складений тезаурус).

Джерела: [1, 2, 4, 7, 8, 13].

ТЕМА 1.2 СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ І ПСИХОЛОГІЧНИХ ЗАКОНІВ У ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

Питання для самоперевірки

1. У чому полягає психологічна пастка «закону піднесення потреб»? Чому задоволення однієї потреби неминуче веде до виникнення нової, більш складного рівня?

2. Як закон обмеженості ресурсів впливає на прийняття рішень? Поясніть, як психіка людини реагує на дефіцит (часу, грошей, можливостей) і як це змінює стратегію вибору.

3. Сформулюйте закон Енгеля про структуру споживання. Як змінюється відсоткова частка витрат на харчування, одяг та духовний розвиток при зростанні доходів сім'ї?

4. У чому суть «основного психологічного закону» Дж. М. Кейнса? Чому при зростанні доходу споживання зростає, але не так швидко, як сам дохід? Куди дівається «решта»?

5. Що таке «ефект Веблена» і чому він вважається ірраціональним? Наведіть приклади товарів, попит на які зростає разом із ціною через бажання продемонструвати статус.

6. Порівняйте закон Кейнса та закон Веблена. Який із них більше фокусується на виживанні та стабільності, а який – на соціальному престижі?

7. Як закон підкріплення Е. Торндайка працює в економічній сфері? Як

позитивний досвід покупки (знижка, якість, сервіс) формує споживчу лояльність у майбутньому?

8. Який зв'язок між законом Енгеля та якістю життя? Чи можна за структурою витрат населення судити про економічний розвиток держави в цілому?

9. У чому полягає конфлікт між безмежністю бажань та обмеженістю ресурсів? Як цей конфлікт стає рушійною силою розвитку особистості та економіки?

10. Як ефект «підкріплення» використовується в маркетингу та програмах лояльності? Як маніпуляція очікуваною винагородою змінює частоту здійснення покупок?

Завдання до самостійної роботи

Закон оптимальності (складена ментальна карта).

Джерела: [1, 2, 4, 7, 8, 9, 13].

ТЕМА 1.3 ЕКОНОМІЧНА СВІДОМІСТЬ І ЕКОНОМІЧНЕ МИСЛЕННЯ

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення феномену економічної свідомості. Як вона відображає ставлення особистості до економічних умов життя?

2. Чим економічна свідомість відрізняється від звичайної повсякденної свідомості? Визначте її специфічний предмет (власність, гроші, багатство).

3. Які компоненти входять до структури економічної свідомості? Розкрийте роль когнітивного (знання), емоційного (ставлення) та поведінкового (готовність діяти) елементів.

4. У чому різниця між індивідуальною та суспільною економічною свідомістю? Як вони взаємодіють між собою в умовах кризи чи економічного зростання?

5. Що таке економічне мислення і які його ключові функції? Опишіть його як процес відображення економічних зв'язків та розв'язання практичних задач.

6. Порівняйте економічну свідомість та економічне мислення. Що з них є

статичним відображенням реальності, а що – динамічним процесом аналізу?

7. Які існують рівні економічного мислення? Охарактеризуйте відмінності між повсякденним (стихійним) та науковим (раціональним) мисленням.

8. Які чинники впливають на формування економічної свідомості сучасної людини? Згадайте про роль освіти, ЗМІ, релігії та сімейного виховання.

9. У чому полягає зв'язок між економічною свідомістю та економічною культурою? Як норми та цінності суспільства обмежують або стимулюють економічну активність?

10. Що таке «економічні стереотипи» та «економічні установки»? Як вони допомагають (або заважають) людині швидко орієнтуватися в ринкових ситуаціях?

Завдання до самостійної роботи

Взаємозв'язок економіки і масової свідомості. (Психологічна концепція економічного циклу С.В. Малахова) (складений тезаурус).

Джерела: [1, 5, 7, 8, 13].

ТЕМА 1.4 ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

Питання для самоперевірки

1. Дайте розгорнуте визначення економічної поведінки. Чим вона відрізняється від простої активності людини в побуті?

2. Які основні види економічної поведінки ви можете назвати? (Наприклад: поведінка споживача, виробника, інвестора, платника податків).

3. Розкрийте роль когнітивного компонента. Як наші знання про ціни, інфляцію та банківські продукти впливають на реальні вчинки?

4. Як афективний (емоційний) компонент може викривити раціональне рішення? Наведіть приклад впливу страху (паніка на біржі) або радості (шопінг-терапія) на витрати.

5. Що таке «мотиваційне ядро» економічної поведінки? Які потреби (матеріальні чи соціальні) найчастіше стають рушійною силою економічної активності?

6. Яку функцію виконує вольовий компонент у фінансовому плануванні? Чому людині важко дотримуватися стратегії заощадження, навіть якщо вона розуміє її корисність?

7. Як взаємодіють когнітивна та афективна складові? Що зазвичай перемагає в ситуації «гарячих» знижок: холодний розрахунок чи емоційне збудження?

8. Поясніть поняття «економічна установка» (аттитюд). Як наше попереднє ставлення до багатства чи кредитів визначає нашу поведінку в майбутньому?

9. Які зовнішні чинники найбільше деформують економічну поведінку? Розгляньте вплив реклами, соціального оточення та культурних традицій.

10. У чому полягає єдність свідомості та поведінки в економічній сфері? Чи може існувати стійка економічна поведінка без відповідної економічної свідомості?

Завдання до самостійної роботи

Стереотипне мислення і поведінка (складений тезаурус).

Джерела: [1, 2, 5, 7, 8, 9, 13].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ СПРИЙНЯТТЯ ГРОШЕЙ

ТЕМА 2.1 ПСИХОЛОГІЯ ГРОШЕЙ

Питання для самоперевірки

1. У чому полягає сутність психології грошей? Чому психологи вважають, що гроші – це не лише засіб обміну, а й потужний символ та проєкція внутрішніх станів людини?

2. Чому гроші є міждисциплінарним об'єктом досліджень? Що саме вивчає в грошах економіст, а що – психолог?

3. Які існують основні психологічні функції грошей? (Наприклад: гроші як

символ влади, любові, безпеки або свободи).

4. Як працює феномен «грошової ілюзії»? Чому люди схильні сприймати номінальну вартість грошей, ігноруючи реальну купівельну спроможність (наприклад, під час інфляції)?

5. Що таке «грошовий консерватизм»? Чому люди часто надають перевагу звичним формам грошей (готівка) перед новими (криптовалюта, цифрові активи) на рівні емоцій?

6. Які когнітивні упередження виникають при сприйнятті грошей? Поясніть ефект «різних кишень» (ментальний облік): чому ми по-різному витрачаємо зароблені гроші та гроші, отримані як подарунок?

7. Як соціальний статус впливає на сприйняття грошей? Чому для однієї людини сума у 1000 грн сприймається як значна, а для іншої – як дріб'язок?

8. Який зв'язок між емоційним станом та ставленням до грошей? Як тривожність або депресія можуть впливати на схильність до накопичення чи марнотратства?

9. У чому полягає «грошовий фетишизм»? Коли гроші перестають бути інструментом і стають самоціллю з точки зору психології?

10. Як форма грошей (паперові купюри / банківська картка) змінює наше ставлення до витрат? Чому фізичне розставання з готівкою сприймається психікою болючіше, ніж оплата смартфоном?

Завдання до самостійної роботи

Економічна антропологія і примітивні гроші (складений тезаурус).

Джерела: [1, 2, 4, 7, 8, 11, 13].

ТЕМА 2.2 СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ

Питання для самоперевірки

1. У чому полягає різниця між об'єктивним значенням грошей та їхнім суб'єктивним смислом? Чому для різних людей одна і та сама сума має різну «психологічну вагу»?

2. Як етика грошей впливає на поведінку особистості? Розгляньте моральні

дилеми: «чи все можна купити за гроші?» та як переконання щодо «брудних» чи «чесних» грошей впливають на статки людини.

3. Що таке монетарний атитюд (грошова установка)? Опишіть його структуру через три класичні компоненти: когнітивний, емоційний та поведінковий.

4. Які існують основні виміри економічних настанов? Прокоментуйте шкалу «ощадливість – марнотратство» та «влада – безсилля» у контексті володіння грошима.

5. Розкрийте сутність типологій ставлення до грошей. Наприклад, за А. Фернемом, якими є основні типи (гроші як символ безпеки, сили, свободи чи любові)?

6. Які результати дають експериментальні дослідження сприйняття монет та банкнот? Чому діти з незаможних родин часто переоцінюють фізичний розмір монет порівняно з дітьми із заможних сімей (експерименти Брунера та Гудмена)?

7. Як фізичні характеристики грошей (чистота, номінал, дизайн) впливають на бажання їх витратити? Чому люди легше розлучаються з брудними або дрібними купюрами?

8. Як формуються грошові установки в процесі соціалізації? Яку роль відіграє сім'я та культура у формуванні ставлення до багатства і бідності?

9. Що таке «грошова патологія» з точки зору психології? Наведіть приклади крайніх форм ставлення до грошей (патологічна скупість, ігроманія, шопоголізм).

10. Як взаємопов'язані задоволеність життям та ставлення до грошей? Чи справді люди з монетарною установкою на «владу» почуваються щасливішими, ніж ті, для кого гроші – це «безпека»?

Завдання до самостійної роботи

Особливості грошової поведінки людей із заниженою самооцінкою (письмовий звіт виконання аналітичного завдання).

Джерела: [1, 6, 7, 8, 11, 13].

ТЕМА 2.3 ГРОШІ І ПОВСЯКДЕННЕ ЖИТТЯ

Питання для самоперевірки

1. У чому полягає психологічний механізм «магазинної терапії»? Чому шопінг часто використовується як засіб боротьби зі стресом або поганим настроєм?
2. Де проходить межа між компенсаторним споживанням та шопоголізмом (оніоманією)? Визначте основні ознаки того, що покупки стали залежністю.
3. Які когнітивні упередження змушують нас брати кредити? Поясніть роль «гіперболічного дисконтування» (бажання отримати винагороду негайно, відкладаючи більшу плату на потім).
4. Як «біль від оплати» (pain of paying) відрізняється при використанні готівки та кредитних карток? Чому віртуальні гроші сприяють легковажному ставленню до боргів?
5. Що таке «психологія боржника»? Як наявність великого кредиту впливає на емоційний стан людини та її майбутню економічну активність?
6. Які основні мотиви спонукають громадян сумлінно платити податки? (Наприклад: страх покарання, почуття обов'язку або розуміння суспільної вигоди).
7. Які психологічні фактори сприяють ухиленню від сплати податків? Як на це впливає низька довіра до державних інститутів або сприйняття податкової системи як несправедливої?
8. Розкрийте суть моделі «Слизького схилу» (Slippery Slope Framework) у податковій поведінці. Як взаємодіють довіра до влади та суворість контролю?
9. Як соціальні норми впливають на виплату податків? Чому людина з більшою ймовірністю буде приховувати доходи, якщо вважає, що «так роблять усі навколо»?
10. Як «магазинна терапія» та кредитне мислення пов'язані між собою? Чи може доступ до легких кредитів зробити спонтанні емоційні покупки системною проблемою?

Завдання до самостійної роботи

Людина і світ речей: гроші у повсякденному житті (написання есе).

Джерела: [1, 2, 7, 8, 9, 13].

ТЕМА 2.4 ГРОШОВЕ БЕЗУМСТВО

Питання для самоперевірки

1. Що в економічній психології розуміють під терміном «грошове безумство»? Чим клінічний підхід до грошей відрізняється від раціонального економічного аналізу?
2. Які існують основні виміри грошової патології за А. Фернемом? Охарактеризуйте такі типи, як «скупий», «марнотрат», «стягувач» та «гравець».
3. У чому полягає психологічна природа патологічного накопичення (компульсивного заощадження)? Який страх лежить в основі нездатності людини витратити гроші навіть на життєво необхідні речі?
4. Опишіть феномен «компульсивних покупок». Чому для таких людей сам процес оплати є важливішим за придбану річ, і який цикл (напруга – купівля – каяття) вони проходять?
5. Яку роль відіграє почуття влади у грошових розладах? Як використання грошей для маніпулювання оточуючими може стати ознакою психологічної деформації?
6. Які існують підходи до терапії грошових розладів? Чим може допомогти когнітивно-поведінкова терапія у зміні деструктивних фінансових звичок?
7. Що таке «фінансовий інцест» та «фінансова невірність» у контексті сімейної терапії? Як приховування грошей або маніпулювання ними руйнує стосунки в парі?
8. Як соціальне середовище та медіа сприяють розвитку грошових розладів? Чи можна вважати культ «успішного успіху» фактором ризику для виникнення фінансових фобій?
9. У чому різниця між «ощадливістю» як рисою характеру та «патологічною скупістю»? За якими критеріями психолог може визначити, що

поведінка людини вийшла за межі норми?

10. Як пов'язані грошові патології з дитячим досвідом? Як дефіцит або надлишок ресурсів у дитинстві може сформувати «безумну» модель поведінки з грошима у дорослому віці?

Завдання до самостійної роботи

Грошові типи особистості (заповнена порівняльна таблиця).

Джерела: [7, 8, 11, 13].

ТЕМА 2.5 ГРОШІ І РОБОТА

Питання для самоперевірки

1. У чому полягає суть «теорії справедливості» Дж. Адамса стосовно заробітної плати? Як працівник оцінює співвідношення свого вкладу та отриманої винагороди порівняно з колегами?

2. Що таке феномен «порівняльної обділеності»? Чому людина може відчувати себе нещасною з високою зарплатою, якщо дізнається, що колега на аналогічній посаді отримує трохи більше?

3. Яка різниця між зовнішньою та внутрішньою мотивацією до праці? Наведіть приклади, коли гроші є головним стимулом, а коли – лише додатковим фактором.

4. Опишіть ефект «підриву» внутрішньої мотивації (Ефект надлишкового виправдання). Чому запровадження грошової винагороди за цікаву, творчу роботу може знизити щире бажання її виконувати?

5. Яку роль відіграють гроші як «гігієнічний фактор» за теорією Ф. Герцберга? Чому відсутність гідної зарплати викликає незадоволення, але її наявність сама по собі не гарантує високого ентузіазму?

6. У чому полягає складність економічної мотивації праці? Чому постійне підвищення зарплати не призводить до нескінченного зростання продуктивності?

7. Як психологічно сприймаються різні форми оплати праці? (Наприклад: стабільний оклад проти відсотка від продажів або премії).

8. Що таке «психологічний контракт» між роботодавцем і працівником? Які неочевидні очікування (крім грошей) існують у стосунках «начальник – підлеглий»?

9. Як сприйняття справедливості оплати праці впливає на лояльність до компанії? Чи може відчуття недоплати стати причиною дрібних крадіжок на робочому місці або саботажу?

10. Чому для багатьох працівників «нематеріальна мотивація» (визнання, статус, кар'єрний ріст) іноді виявляється важливішою за прямі грошові виплати?

Завдання до самостійної роботи

Вплив грошей на задоволеність роботою (складена ментальна карта).

Джерела: [1, 3, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13].

ТЕМА 2.6 ГРОШІ І РОДИНА

Питання для самоперевірки

1. Які існують моделі контролю сімейного бюджету? Охарактеризуйте психологічні переваги та ризики спільного, роздільного та змішаного типів бюджету.

2. Як розподіл фінансової влади в родині впливає на стосунки? Чому той, хто заробляє більше, часто (свідомо чи ні) намагається домінувати в прийнятті рішень?

3. У чому полягає роль «економічної соціалізації» дітей? Яким чином діти засвоюють моделі фінансової поведінки батьків ще до того, як починають самостійно заробляти?

4. Як взаємодіють гроші та розширена родина (батьки, родичі)? Розкрийте психологічні труднощі фінансової допомоги дорослим дітям або літнім батькам («борг вдячності»).

5. Яку символічну функцію виконують подарунки в родині? Чому занадто дорогі або, навпаки, формальні подарунки можуть стати причиною конфлікту чи почуття провини?

6. Яка головна мета виділення кишенькових грошей дітям? Чи повинні

вони бути винагородою за навчання/прибирання, чи інструментом навчання фінансовій відповідальності?

7. Як розвивати економічне мислення підростаючого покоління? Опишіть методи залучення дітей до обговорення сімейних витрат та планування великих покупок.

8. Що таке «фінансові конфлікти» в шлюбі? Чому розбіжності в «грошових атиттюдах» (один – марнотрат, інший – ощадливий) є однією з головних причин розлучень?

9. Як змінюється сприйняття грошей дитиною з віком? Опишіть шлях від сприйняття грошей як «магічних папірців» до розуміння їх як еквівалента праці та вартості.

10. Як подарунки можуть використовуватися як інструмент маніпуляції? Поясніть поняття «заміщення любові грошима» у вихованні дітей.

Завдання до самостійної роботи

Освіта дітей та батьків у грошових питаннях (український досвід) (письмовий звіт виконання завдання).

Джерела: [1, 7, 8, 10, 11, 13].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ З ПСИХОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПСИХОЛОГІЯ СПОЖИВАЧА

ТЕМА 3.1 ПСИХОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ГАЛУЗЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Питання для самоперевірки

1. Як змінювалося ставлення до постаті підприємця в економічних школах? Порівняйте погляди меркантилістів (зосередження на обміні) та представників класичної школи (підприємець як власник капіталу).

2. У чому полягає роль підприємця за теорією Й. Шумпетера (неокласика)? Чому він вважав підприємця «новатором», що здійснює «творче руйнування»?

3. Як психоаналіз (З. Фрейд) пояснює прагнення до підприємництва? Які підсвідомі мотиви (наприклад, потреба в автономії або конкуренція з

батьківською фігурою) можуть стояти за бізнес-активністю?

4. Як неофрейдисти (наприклад, К. Хорні або Е. Фромм) пов'язували підприємництво з соціальним середовищем? Розкрийте поняття «ринкового характеру» особистості.

5. Поясніть підприємницьку поведінку з позиції біхевіоризму. Як система зовнішніх підкріплень (прибуток, успіх) та покарань (збитки) формує стійкі стратегії ведення бізнесу?

6. Який внесок гуманістичної психології (А. Маслоу, К. Роджерс) у розуміння бізнесу? Як підприємництво може виступати формою самоактуалізації особистості?

7. Як гештальтпсихологія пояснює «підприємницьке бачення»? Чому здатність бачити ситуацію цілісно (гештальт) допомагає знаходити ринкові ніші, непомітні для інших?

8. Назвіть основні категорії психології підприємництва як науки. Чим відрізняються поняття «підприємницька активність», «бізнес-комунікація» та «психологічна готовність до ризику»?

9. У чому полягає «психологічний портрет» успішного підприємця? Які спільні риси виділяють різні психологічні школи (наприклад, локус контролю, толерантність до невизначеності)?

10. Чому бізнес розглядається як «особливий вид життєдіяльності»? Обґрунтуйте, чому підприємництво – це не просто професія, а спосіб взаємодії зі світом.

Завдання до самостійної роботи

Дайте тлумачення поняття «підприємництво» з позицій «пропозиції» та «попиту» (письмовий звіт виконаного завдання).

Джерела: [1, 3, 7, 8, 9, 12, 13].

ТЕМА 3.2 ЕВОЛЮЦІЯ РОЗУМІННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА БІЗНЕСУ

Питання для самоперевірки

1. Як еволюціонувало визначення підприємництва в економічній науці?

Порівняйте погляди на підприємця як на «особу, що несе ризик» (Р. Кантільйон) та «інноватора» (Й. Шумпетер).

2. У чому полягає суть біологічного базису теорій підприємництва? Чи існують специфічні вроджені якості (темперамент, рівень дофаміну, гормональний фон), які схиляють людину до бізнес-ризиків?

3. Як культурно-історичні та етичні теорії пояснюють успіх підприємництва? Проаналізуйте ідею М. Вебера про вплив «протестантської етики» на становлення капіталізму.

4. Розкрийте соціологічний підхід до бізнесу. Як соціальні мережі, походження та приналежність до певних груп впливають на можливість старту власної справи?

5. Яку роль у підприємстві відіграють технологічні та фінансові теорії? Як доступ до капіталу та володіння інноваційними технологіями змінюють стратегію бізнесмена?

6. Що таке «фасилітація розвитку підприємництва»? Опишіть етапи цього процесу: від стимулювання ідеї до супроводу зрілого бізнесу.

7. За якими критеріями можна класифікувати бізнес? Охарактеризуйте види бізнесу за масштабом (малий, середній, великий) та за сферою діяльності.

8. У чому полягає відмінність між «підприємцем» та «менеджером» (управлінцем)? Чому не кожен власник бізнесу є гарним управлінцем, і навпаки?

9. Які сучасні напрямки досліджень є пріоритетними для психологів у бізнесі? (Наприклад: корпоративна культура, профілактика вигорання лідерів, психологія переговорів).

10. Як психологи допомагають у практичній діяльності бізнесу? Розкрийте роль коучингу, асесмент-центрів та психологічного супроводу організаційних змін.

Завдання до самостійної роботи

Роль держави як головного арбітражу в бізнесі (написання есе).

Джерела: [3, 4, 7, 8, 9, 12, 13].

ТЕМА 3.3 ПСИХОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ПОВЕДІНКИ

Питання для самоперевірки

1. Які соціальні передумови є критичними для розвитку підприємництва в країні? Як рівень довіри в суспільстві, стабільність правової системи та культурні традиції впливають на кількість нових бізнесів?
2. Опишіть психологічну дилему «Підприємець і держава». Як надмірний бюрократичний тиск або корупція змінюють мотивацію підприємця (перехід від інновацій до стратегій виживання)?
3. Які існують основні соціальні типи підприємців? Чим відрізняється «підприємець-традиціоналіст» від «технократа» або «соціального підприємця»?
4. Чим зумовлене негативне сприйняття підприємців у деяких суспільствах? Розкрийте роль історичних факторів (наприклад, спадок СРСР) та психологічних механізмів (заздрість, стереотип «багатий – значить нечесний»).
5. Які ключові психологічні схильності до підприємництва виділяють дослідники? Проаналізуйте «мотивацію досягнення» за Д. Макклелландом та високу потребу в автономії.
6. Що таке «готовність до ризику» з точки зору психології? Чому успішний підприємець – це не той, хто ризикує безрозсудно, а той, хто вміє розраховувати ризики?
7. Назвіть основні види підприємницьких ризиків. Розділіть їх на фінансові, операційні, репутаційні та психологічні (ризик втрати самооцінки).
8. Розкрийте поняття «самоефективності» за А. Бандурою. Як віра підприємця у власну здатність впоратися з труднощами впливає на успіх його справи?
9. Як локус контролю пов'язаний із підприємницьким успіхом? Чому для бізнесмена важливо мати внутрішній (інтернальний) локус контролю?
10. У чому полягає психологічна стійкість (резильєнтність) підприємця? Як здатність відновлюватися після невдач стає головною конкурентною перевагою в бізнесі?

Завдання до самостійної роботи

Самоаналіз власних психологічних можливостей до підприємництва (написання есе).

Джерела: [1, 3, 7, 8, 9, 11, 12, 13].

ТЕМА 3.4 ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ У ПСИХОЛОГІЇ БІЗНЕСУ

Питання для самоперевірки

1. Що таке «людський чинник» у бізнесі і чому його роль зростає в сучасній економіці? Поясніть, чому інтелектуальний та емоційний капітал працівників стає важливішим за матеріальні активи.

2. Який взаємозв'язок між психологією управління та загальною психологією бізнесу? Визначте специфіку психології управління як інструменту підвищення ефективності праці.

3. Розкрийте психологічний зміст основних управлінських функцій. Як психологія допомагає реалізувати функції планування, організації, мотивації та контролю?

4. У чому полягає різниця між «групою працівників» та «командою»? Назвіть ключові ознаки справжньої команди (спільна мета, взаємодоповнюваність ролей, синергія).

5. Які існують етапи формування команди (за Б. Такменом) (Рис.1)? Що відбувається на стадіях «бурління» (storming) та «нормування» (norming) з погляду психолога?

6. Яку роль відіграє лідер у формуванні командного духу? Порівняйте формальне керівництво та неформальне лідерство в контексті управління персоналом.

7. Дайте визначення корпоративної культури. Які її рівні (артефакти, проголошені цінності, базові припущення) виділяв Е. Шайн?

8. Як корпоративна культура впливає на поведінку окремого працівника? Поясніть механізм ідентифікації співробітника з цілями та цінностями компанії.

9. Які існують типи корпоративних культур за К. Камероном та

Р. Квінном? (Наприклад: кланова, адхократична, ринкова та ієрархічна культури).

10. Які психологічні інструменти використовуються при підборі персоналу (рекрутингу)? Чому асесмент-центр вважається одним із найточніших методів оцінки професійної придатності?

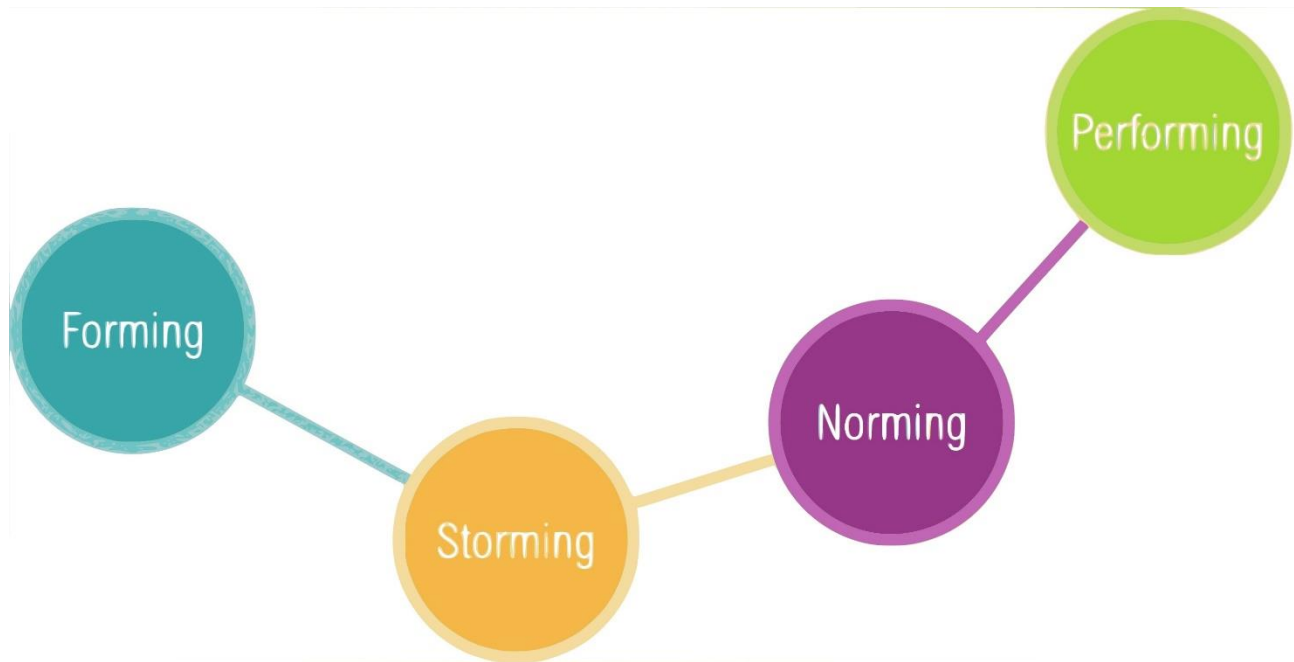


Рисунок 1 – Етапи формування команди (за Б. Такменом)

Завдання до самостійної роботи

Матриця Ейзенхауера визначення пріоритетів (письмовий звіт виконаного завдання).

Джерела: [3, 7, 9, 12, 13].

ТЕМА 3.5 ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРУ

Питання для самоперевірки

1. Які існують основні психологічні типи тактик продавця? Порівняйте агресивний продаж («тиск») та консультативний продаж («допомога у виборі»). Яка з них є ефективнішою для довготривалих стосунків?

2. Опишіть етапи психологічного контакту під час продажу. Яку роль відіграє «перше враження» та техніка активного слухання на стадії виявлення

потреб клієнта?

3. Що входить до поняття «професійна поведінка продавця»? Поясніть важливість емпатії, стресостійкості та неконгруентності (вміння приховувати особисті негативні емоції) під час роботи з клієнтом.

4. Як працює модель AIDA в контексті торгової реклами? Розкрийте кожен етап: Увага (Attention), Інтерес (Interest), Бажання (Desire), Дія (Action) (Рис. 2).

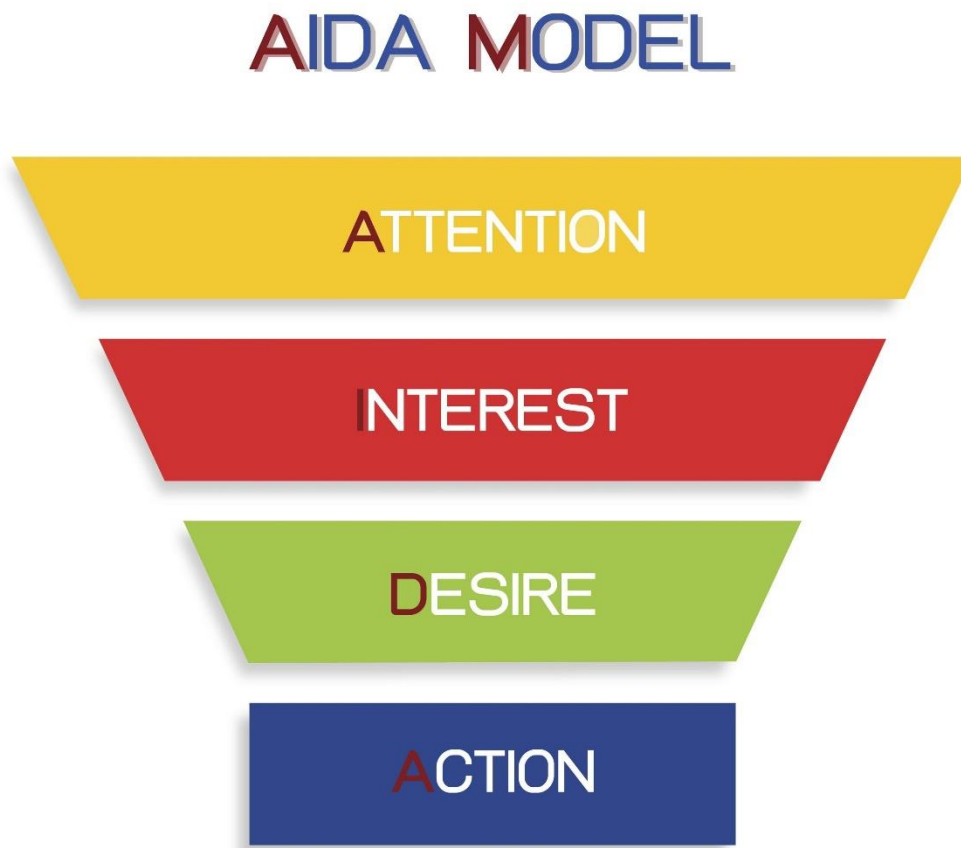


Рисунок 2 – Модель AIDA

5. Які основні психологічні функції виконує реклама? (Інформаційна, переконуюча, нагадувальна та функція створення «доданої вартості» через бренд).

6. Які психологічні прийоми використовуються в рекламному менеджменті для залучення уваги? Розгляньте вплив кольорів, звуків, використання «зірок» та створення дефіциту часу.

7. Що таке «психологічний клімат процесу обслуговування»? Як

атмосфера в торговому залі (освітлення, музика, запах, поведінка персоналу) впливає на готовність клієнта витратити гроші?

8. Як продавець повинен працювати з психологічними запереченнями клієнта? Чому заперечення – це не відмова, а запит на додаткову інформацію чи задоволення?

9. У чому полягає «ефект ореолу» у продажах? Як зовнішній вигляд продавця або престижність інтер'єру магазину переноситься на сприйняття якості самого товару?

10. Як етичні норми в продажах впливають на психологічний стан покупця? Чому маніпулятивні техніки («впарювання») можуть дати короткостроковий прибуток, але руйнують бізнес у перспективі?

Завдання до самостійної роботи

Психологічний клімат процесу обслуговування (виконана ментальна карта).

Джерела: [1, 7, 8, 9, 12, 13].

ТЕМА 3.6 СПОЖИВАЦЬКА ПОВЕДІНКА

Питання для самоперевірки

1. У чому полягає різниця між «потребою» та «мотивом» у споживацькій поведінці? Наведіть приклад, коли одна і та сама потреба (наприклад, у їжі) може бути зумовлена різними мотивами (голод, статус, спілкування).

2. Яку роль відіграють приховані (латентні) мотиви при купівлі товарів? Чому споживачі часто не можуть або не хочуть щиро пояснити причину свого вибору під час опитувань?

3. Опишіть класичну модель процесу прийняття рішення про купівлю. Проаналізуйте шлях від усвідомлення проблеми до оцінки результатів після покупки.

4. На якому етапі прийняття рішення споживач є найбільш вразливим до зовнішнього впливу? Як пошук інформації та порівняння альтернатив змінюють впевненість покупця?

5. Що таке «когнітивний дисонанс» після покупки? Чому ми іноді відчуваємо жаль після витрати грошей і як маркетологи намагаються зменшити це відчуття?

6. Які психологічні фактори мають вирішальний вплив на рішення про купівлю? Розкрийте роль сприйняття, засвоєння досвіду (навчання) та переконань.

7. Як соціальний клас та референтні групи впливають на споживацький вибір? Поясніть, чому ми часто купуємо речі, щоб «бути як усі» або, навпаки, щоб виділитися з натовпу.

8. Які особистісні властивості визначають тип споживача? Як такі риси, як екстраверсія, рівень тривожності чи схильність до новаторства, впливають на лояльність до брендів?

9. Опишіть типи споживачів за швидкістю прийняття інновацій (модель Е. Роджерса). Хто такі «новатори», «рання більшість» та «запізнілі»?

10. Як «стиль життя» (VALS – Values and Lifestyles) допомагає прогнозувати споживацьку поведінку? Чому сегментація за психографічними ознаками ефективніша, ніж просто за віком чи статтю?

Завдання до самостійної роботи

Повтор тем з курсу.

Джерела: [1, 2, 7, 8, 9, 13].

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутко М. П. Економічна психологія : [навч. посібник] / За заг. ред. Бутка М. П. / М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 232 с.
2. Економічна психологія : [методичні рекомендації до вивчення навчальної дисципліни]. – Навчально-методична розробка. / Уклад.: Н. М. Дембицька, Я. Г. Запека ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Факультет психології. – Київ : 2020. – 40 с.
3. Калениченко Р. А. Психологія бізнесу : навч. посібник / Р. А. Калениченко, А. С. Коханець, О. О. Нежинська. – Ірпінь : Державний податковий університет, 2023. – 270 с.
4. Компанієць В. В. Економічна психологія: [конспект лекцій] : у 3 -х ч. / В. В. Компанієць, О. В. Шраменко. – Харків : УкрДАЗТ, 2013. – Ч.1. – 82 с.
5. Компанієць В. В. Економічна психологія : [конспект лекцій] : у 3 -х ч. / В. В. Компанієць. – Харків: УкрДАЗТ, 2013. – Ч. 2. – 91 с.
6. Карамушка Л. М. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей : [монографія] / Л. М. Карамушка, О. Г. Ходакевич. – Київ : КНЕУ, 2017. – 200 с.
7. Ложкін Г. В. Економічна психологія : [навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів] / Г. В. Ложкін, В. Л. Комаровська. – Київ : ДП «Вид. дім «Персонал»», 2014. – 412 с.
8. Лозинський О. М. Економічна психологія : [навч. посібник] / О. М. Лозинський. – Львів: СПОЛОМ, 2018. – 206 с.
9. Мілютіна К. Л. Психологія сучасного бізнесу : [навч. посібник] / К. Л. Мілютіна, А. Ю. Трофімов. – Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. – 168 с.
10. Нікітіна О. П. Особливості монетарної спрямованості і атитюдів молодого містянина під час воєнного стану / О. П. Нікітіна, А. М. Приходько // Соціально-психологічний супровід у мегаполісі : колективна монографія / За заг. наук. ред. проф. Резван О. О. – Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2024. – С. 254–272.

11. Нікітіна О. П. Психологія монетарної спрямованості особистості : [монографія] / О. П. Нікітіна, Т. Б. Хомуленко, А. Д. Іванченко. – Харків : Лідер, 2020. – 350 с.
12. Психологія підприємництва та бізнесу : [навч. посібник] / О. Ю. Гусєва, С. В. Легомінова, О. В. Воскобоева, О. С. Ромащенко, Т. Б. Хлевицька. – Київ: Державний університет телекомунікацій, 2019. – 257с.
13. Фера С. В. Економічна психологія : [навч. посібник] / С. В. Фера. – Чернігів : ФОП Баликіна С. М., 2020. – 164 с.

Електронне навчальне видання

Методичні рекомендації

до проведення самостійної роботи
із навчальної дисципліни

«ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ ТА ПСИХОЛОГІЯ ГРОШЕЙ»

*(для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності С4
(053) – Психологія, освітньо-професійна програма «Психологія. Соціально-
психологічний супровід у мегаполісі»)*

Укладач: **НІКІТІНА** Оксана Петрівна

Відповідальний за випуск *А. М. Приходько*
За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *О. П. Нікітіна*

План 2025, поз. 437М

Підп. до друку 24.12.2025. Формат 60 × 84/16.
Ум. друк. арк. 1,6.

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Чорноглазівська, 17, Харків, 61002.
Електронна адреса: office@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 8386 від 14.07.2025.