

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

до проведення практичних занять
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 практичних занять 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

А. М. Приходько, кандидат педагогічних наук, доцент 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.....	4
Змістовий модуль 1 Предмет, завдання та структура економічної психології. Поняття про «економічну поведінку».....	5
Тема 1.1 Вступ в економічну психологію.....	5
Тема 1.2 Система економічних і психологічних законів у їх взаємозв'язку.....	5
Тема 1.3 Економічна свідомість і економічне мислення.....	10
Тема 1.4 Поняття економічної поведінки.....	10
Змістовий модуль 2 Економічна психологія сприйняття грошей.....	10
Тема 2.1 Психологія грошей.....	10
Тема 2.2 Ставлення до грошей.....	16
Тема 2.3 Гроші і повсякденне життя.....	16
Тема 2.4 Грошове безумство.....	18
Тема 2.5 Гроші і робота.....	20
Тема 2.6 Гроші і родина.....	22
Змістовий модуль 3 Психологія підприємництва та психологія споживача.....	22
Тема 3.1 Психологія підприємництва як галузь економічної психології.....	22
Тема 3.2 Еволюція розуміння підприємництва та бізнесу.....	23
Тема 3.3 Психологічні передумови підприємницької поведінки.....	23
Тема 3.4 Персонал-технології у психології бізнесу.....	24
Тема 3.5 Психологічні аспекти процесу реалізації товару.....	24
Тема 3.6 Споживацька поведінка.....	25
Список рекомендованих джерел.....	26

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Економічна психологія та психологія грошей» передбачає проведення лекційних, практичних та інших видів аудиторних групових занять. Їхня мета – формування у майбутніх психологів системи знань про психологічні закономірності економічної поведінки особистості, сприйняття грошей, а також розвиток компетентностей у галузі психологічного супроводу підприємницької та споживацької діяльності.

Методичні рекомендації до проведення практичних занять включають плани занять за трьома змістовими модулями («Предмет, завдання та структура економічної психології», «Економічна психологія сприйняття грошей», «Психологія підприємництва та психологія споживача»), види практичних завдань, кейси для розв'язання, психодіагностичні методики та засоби контролю.

Методичні рекомендації до проведення практичних занять призначені для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня вищої освіти зі спеціальності С 4 (053) – Психологія, освітньо-професійна програма «Психологія. Соціально-психологічний супровід у мегаполісі».

Список рекомендованих джерел дозволить студентам прискорити й конкретизувати пошук потрібної літератури для підготовки усних звітів, повідомлень, виконання письмових робіт за результатами діагностування та розв'язання практичних кейсів до відповідних тем занять.

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

ТЕМА 1.1 ВСТУП В ЕКОНОМІЧНУ ПСИХОЛОГІЮ

План

1. Економічна психологія як наука: еволюція, необхідність появи, місце в системі наук про людину.
2. Економічна психологія: предмет, об'єкт.
3. Практична значимість, цілі та завдання економічної психології.
4. Методологічні принципи економічної психології.

Види завдань, засоби контролю

Обговорення есе «Вплив психологічних чинників на мою особисту економічну поведінку». Дискусія: «Чи завжди людина ухвалює раціональні економічні рішення?»

Джерела: [1, 2, 4, 7, 8, 13].

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

План

1. Закон піднесення потреб і бажань.
2. Закон обмеженості ресурсних можливостей.
3. Залежність структури особистого споживання від доходу (Закон Ангеля).
4. Основний психологічний закон Дж. М. Кейнса.
5. Закон показового споживання Т. Веблена. Закон підкріплення Л. Торндайка.

Види завдань, засоби контролю

Робота з кейсами.

Блок 1

1. Закон піднесення потреб і бажань

Кейс: Молода сім'я, яка щойно придбала власне житло, спочатку зосереджується на базових потребах: ремонт, купівля необхідних меблів та побутової техніки. Однак, коли ці потреби задоволені, їхні бажання зростають. Замість функціональних предметів, вони починають прагнути преміальних речей, наприклад, дизайнерського дивана або системи «розумний дім». Пізніше вони розглядають придбання другого автомобіля, а потім і заміського будинку. Цей процес демонструє, як після задоволення одних потреб одразу ж виникають нові, вищого рівня.

2. Закон обмеженості ресурсних можливостей

Кейс: Ви плануєте відпустку. Ваші бажання безмежні: від кругосвітньої подорожі до екзотичного відпочинку на Мальдівах. Проте ваш бюджет становить лише 1000 доларів. Ця обмеженість фінансового ресурсу змушує вас робити вибір: замість Мальдів ви обираєте поїздку до Карпат. Ви також обмежені в часі (наприклад, маєте лише тиждень відпустки), що виключає тривалі поїздки. Цей кейс ілюструє, як реальний світ з його обмеженими ресурсами (гроші, час, енергія) змушує людей постійно обирати, відмовляючись від одних бажань на користь інших.

3. Закон залежності структури особистого споживання від доходу (Закон Енгеля)

Кейс: Розглянемо дві сім'ї: одна з низьким доходом, інша – з високим.

Сім'я з низьким доходом витрачає значну частину свого бюджету (наприклад, 70 %) на їжу. Лише невелика частина йде на одяг, освіту та розваги.

Сім'я з високим доходом витрачає меншу частку свого бюджету (наприклад, 20 %) на їжу. Натомість, вони збільшують витрати на предмети розкоші, подорожі, якісне медичне обслуговування та інвестиції в освіту дітей. Закон Енгеля чітко показує, як зі зростанням доходу частка витрат на харчування у загальному бюджеті родини зменшується.

4. Основний психологічний закон Дж. М. Кейнса

Кейс: Уявіть, що ви отримали несподівану премію в розмірі 1000 доларів. Згідно з цим законом, ви не витратите всю суму. Швидше за все, ви витратите

більшу частину (наприклад, 700 доларів) на покупки, які відкладали. Решту (300 доларів) ви, ймовірно, відкладете на майбутнє або покладете на депозит. Цей закон підкреслює, що з кожним додатковим приростом доходу схильність до споживання зменшується, а схильність до заощадження зростає.

5. Закон показового споживання Т. Веблена

Кейс: Ви хочете придбати нову сумку. Ви маєте можливість купити функціональну модель за 200 доларів, але натомість обираєте брендову сумку за 2000 доларів, хоча вона має ті ж самі практичні функції. Рішення зумовлене не утилітарністю, а бажанням продемонструвати свій соціальний статус і достаток. Це є яскравим прикладом показового споживання, де цінність товару визначається не стільки його функцією, скільки його здатністю сигналізувати про високий статус у суспільстві.

6. Закон підкріплення Л. Торндайка

Кейс: Ви бачите рекламу кав'ярні, яка пропонує безкоштовний десерт до кожної другої кави. Ви купуєте дві кави і отримуєте десерт, що приносить вам задоволення. Цей позитивний досвід підкріплює вашу поведінку, і в майбутньому, коли ви захочете кави, ви, швидше за все, знову оберете цю ж кав'ярню. Цей закон пояснює, як заохочення (позитивне підкріплення) формує та закріплює певні споживчі звички.

Нагадаємо:

Класичне обумовлення (Павлов) – це про асоціації. Ви відчуваєте запах кави (подразник) і ваш мозок автоматично «прокидається» або виникає бажання її випити (рис. 1.1).

Закон ефекту (Торндайк) – це про результат дії. У прикладі з кав'ярнею ви робите активну дію (купуєте дві кави) і отримуєте позитивний результат (десерт). Оскільки результат приємний, ви схильні повторювати цю дію.

Ключова різниця. У Павлова собака пасивно реагує на подразник. У Торндайка (кейс про каву) людина діє свідомо, щоб отримати винагороду.

Блок 2

1. Закон піднесення потреб і бажань

Кейс для розв'язання: Марія та Олександр щойно одружилися. Спочатку вони орендували маленьку квартиру і витрачали більшість коштів на базові потреби. Через 5 років їхній дохід подвоївся, і вони придбали власну трикімнатну квартиру. Згодом вони вирішують, що хочуть побудувати великий будинок за містом і купити електромобіль.

Завдання: Поясніть, який закон психології споживача ілюструє поведінка Марії та Олександра. Обґрунтуйте свою відповідь, посилаючись на ключові етапи їхнього споживання.

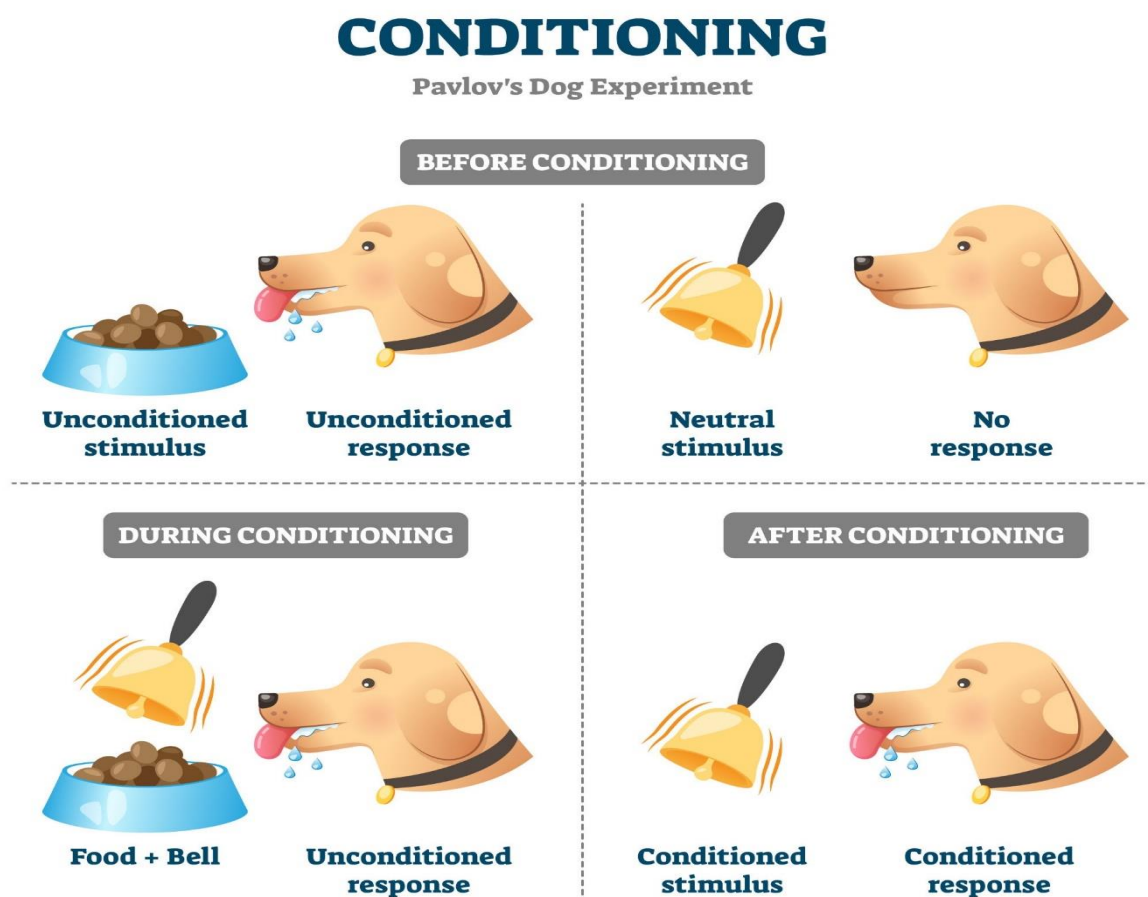


Рисунок 1.1 – Експеримент Павлова (Класичне обумовлення)

2. Закон обмеженості ресурсних можливостей

Кейс для розв'язання: Студентка Софія мріє про новий ноутбук, поїздку на концерт улюбленого гурту в Європі та абонемент у фітнес-клуб. Вона працює неповний робочий день, і її місячний бюджет становить 5000 грн. На її рахунку є лише 1000 грн.

Завдання: Визначте, який закон психології споживача впливає на рішення Софії. Запропонуйте, як Софія може вчинити, враховуючи її обмежені ресурси.

3. Закон залежності структури особистого споживання від доходу (Закон Енгеля)

Кейс для розв'язання: Порівняйте дві сім'ї: сім'ю Катерини з доходом 1000 доларів на місяць та сім'ю Сергія з доходом 5000 доларів на місяць. Катерина витрачає 60% доходу на продукти, тоді як Сергій витрачає лише 25%.

Завдання: Поясніть, чому сім'я Сергія, маючи вищий дохід, витрачає менший відсоток на харчування. Опишіть, на які категорії витрат, ймовірно, збільшить свої витрати сім'я Сергія.

4. Основний психологічний закон Дж. М. Кейнса

Кейс для розв'язання: Після кількох успішних місяців на роботі Андрій отримав несподіваний бонус у розмірі 15 000 грн. Він планує витратити 10 000 грн на новий смартфон, але решту хоче покласти на депозит.

Завдання: Виходячи з поведінки Андрія, визначте, який закон економіки проявляється в його рішенні. Поясніть, чому він не витратив усю суму.

5. Закон показового споживання Т. Веблена

Кейс для розв'язання: Олена вирішує купити нову ручку. Вона може обрати якісну, але просту ручку за 50 грн, або дорогу ручку відомого бренду за 5000 грн, яка має таку ж функціональність. Олена обирає дорогу ручку, щоб вразити своїх колег.

Завдання: Який закон психології споживача описує поведінку Олени? Обґрунтуйте свою відповідь, пояснюючи її мотиви.

6. Закон підкріплення Л. Торндайка

Кейс для розв'язання: Піцерія «Весела» щодня проводить акцію «Знижка 50% на другу піцу». Після того, як ви скористалися цією акцією і були задоволені знижкою та смаком, ви починаєте замовляти піцу лише в цій піцерії.

Завдання: Поясніть, який закон спрацював у вашому конкретному випадку та як позитивний досвід вплинув на подальший вибір споживача.

Джерела: [1, 2, 4, 7, 8, 9, 13].

ТЕМА 1.3 ЕКОНОМІЧНА СВІДОМІСТЬ І ЕКОНОМІЧНЕ МИСЛЕННЯ

План

1. Феномен економічної свідомості.
2. Структура та форми економічної свідомості.
3. Економічне мислення.

Види завдань, засоби контролю

Повідомлення за темою заняття (усний звіт).

Джерела: [1, 5, 7, 8, 13].

ТЕМА 1.4 ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

План

1. Сутність та складові економічної поведінки.
2. Когнітивні компоненти економічної поведінки.
3. Афективні компоненти економічної поведінки.
4. Мотиваційно-вольові компоненти економічної поведінки.

Види завдань, засоби контролю

Повідомлення за темою заняття (усний звіт).

Джерела: [1, 2, 5, 7, 8, 9, 13].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ СПРИЙНЯТТЯ ГРОШЕЙ

ТЕМА 2.1 ПСИХОЛОГІЯ ГРОШЕЙ

План

1. Сутність психології грошей.
2. Гроші як об'єкт психологічних досліджень.
3. Психологічні аспекти сприйняття грошей.

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Методика «Шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) (письмовий

звіт результатів діагностування).

Автор методики: А. Фернем (1984).

Автор модифікованого україномовного варіанта: Сімків Мар'яна Володимирівна (2011).

Мета: виявити переважаючий тип грошових настановлень.

Структура методики. Методика складається з 47 тверджень, що відображають 4 типи грошових настановлень.

Вік досліджуваних: 20–40 років.

Час проведення: 30 хв.

Хід роботи. Досліджуваним роздають бланки для відповідей і пропонують оцінити кожне твердження за 5-бальною шкалою.

Опрацювання результатів. Після проведення дослідження підраховують суму сирих балів, які набрав досліджуваний за кожний тип ставлення до грошей (шкалу). Кількість балів відповідає обраному варіанту відповіді (від 1 до 5). Після чого сирі бали переводять у стандартизовані Т-бали (стени).

Інтерпретація результатів. У даній методиці беруть до уваги лише ті грошові установки, за які респондент отримав найменшу (1–4 стени) та найбільшу (7–10) кількість стенив.

«Грошова одержимість»

Низькі показники (1–4 стени). Людина вважає, що не варто постійно думати про гроші і хвилюватись за своє фінансове становище. Гроші, на її думку, це не єдине, на що можна розраховувати, і вони не вирішують усіх проблем. Така особа не відчуває себе нижче від тих людей, у кого грошей більше, ніж у неї.

Високі показники (7–10 стенив). Людина постійно відчуває потребу у грошах і готова на все в рамках закону заради їх примноження. Постійно хвилюється за своє фінансове становище та часто фантазує про те, що можна придбати за гроші. Вважає, що її дохід менший, ніж вона заслуговує на своїй роботі, і відчуває себе нижче, від тих, у кого дохід більший. Така людина думає, що гроші – це єдине, на що можна розраховувати, і вони можуть вирішити всі її проблеми. На її думку, скільки б не зекономив, завжди буде мало. Віддає перевагу щотижневій зарплаті

та намагається не давати грошей у борг.

«Влада (сила)»

Низькі показники (1–4 стени). Така особа не використовує гроші в якості зброї з метою впливу на інших людей. Гроші для неї не є предметом гордості та вона не вважає, що гроші дають їй перевагу над тими, у кого їх менше. *Високі показники (7–10 стенив).* Для людини гроші – це засіб, за допомогою якого можна впливати на інших людей та досягати таким чином власних цілей. Вона може використовувати гроші для того, щоб керувати, залякувати та «купувати» людей власною щедрістю. Гордиться власними фінансовими успіхами та намагається не брати грошей у борг.

«Економність»

Низькі показники (1–4 стени). Людина не схильна до економії та накопичування грошей. Також вона не приховує свої доходи від близьких та друзів. Не завжди знає точно, скільки грошей у її гаманці та на рахунку у банку. *Високі показники (7–10 стенив).* Така Людина завжди намагається економити гроші та гордиться цим умінням. Часто обмежує себе у покупках, намагається купувати речі довготривалого використання, завжди думає про ціну та постійно відчуває потребу сперечатися стосовно ціни товарів, які купує. Вона завжди знає точну кількість грошей, якими володіє, вчасно сплачує рахунки задля уникнення штрафів. Людина вважає за потрібне не розголошувати інформації стосовно власних доходів та вважає, що розпитувати людину про її зарплату некультурно.

«Неадекватна поведінка з грошима»

Низькі показники (1–4 стени). Така Людина добре контролює своє фінансове становище та адекватно поводить з грошима, тобто легко приймає рішення стосовно власних покупок, купує тільки потрібні їй речі і не відчуває провини, коли витрачає гроші.

Високі показники (7–10 стенив). Людина часто купує непотрібні їй речі тільки тому, що на них є знижка чи вони є модними. Їй важко приймати рішення стосовно покупок, і вона часто залюбки витрачає гроші на інших людей, проте дуже неохоче на себе. Така особа відчуває провину, коли витрачає гроші,

проте не комфортно себе почуває, доки все не витратить. Вона погано контролює своє фінансове становище та вважає, що не може його змінити.

Текст методики «ШГУП»

Інструкція. Просимо Вас відповісти на 47 запитань. Вони спрямовані на визначення Вашого ставлення до грошей. Оцініть їх за 5 – ти бальною шкалою, залежно від того, наскільки Ви згодні чи не згодні з ними.

- 1 – повністю не згідний;
- 2 – не згідний;
- 3 – займаю нейтральну позицію;
- 4 – згідний;
- 5 – повністю згідний.

«Хороших» чи «поганих» відповідей немає. Результати будуть використані лише в наукових цілях.

1. Я часто купую непотрібні мені речі або ті, які не хочу купувати, тільки тому, що їх стало менше у продажу або на них є знижка.

2. Інколи я купую речі, яких не потребую або які не хочу купувати, тільки тому, що вони модні і щоб справити враження на інших.

3. Навіть якщо у мене достатньо грошей, я відчуваю провину, коли витрачаю гроші на необхідні речі, наприклад, одяг.

4. Щоразу, коли я роблю покупку, я знаю, що люди використовують мене.

5. Я часто витрачаю гроші на інших, навіть безглуздо (бездумно), проте дуже неохоче на себе.

6. Я часто кажу: «Не можу собі цього дозволити», незалежно від того, чи так це є насправді.

7. Я завжди знаю, скільки грошей у моєму гаманці чи кишені з точністю до копійки.

8. Я часто маю труднощі, коли приймаю рішення щодо грошових витрат, незалежно від суми.

9. Я відчуваю необхідність сперечатись або торгуватись стосовно ціни майже всього, що я купую.

10. Якщо б я мав вибір, я б надав перевагу щотижневій, а не щомісячній оплаті праці.
11. Я завжди знаю, скільки грошей лежить на моєму рахунку в банку.
12. Якщо в кінці місяця (тижня) у мене залишаються гроші, я почуваю себе некомфортно, доки все не витрачу.
13. Я інколи «кую» дружбу: я дуже щедрий/ щедра з тими, кому хочу сподобатись.
14. Я часто почуваю себе «нижче» тих людей, у кого більше грошей, навіть якщо я знаю, що вони нічого не зробили для того, щоб їх отримати.
15. Я часто використовую гроші в якості зброї, щоб керувати або залякати тих, хто мені заважає.
16. Інколи я відчуваю свою перевагу над тими людьми, у кого менше грошей, незалежно від їхніх здібностей та досягнень.
17. Я твердо переконаний, що гроші можуть вирішити всі мої проблеми.
18. Коли мене запитують про моє фінансове становище, я зазвичай відчуваю тривогу і займаю захисну позицію.
19. Коли я щось купую, я в першу чергу думаю про ціну.
20. Я вважаю, що запитувати людину про її зарплату некультурно.
21. Я почуваю себе невдахою (дурнем), коли заплатив за будь – що більше, ніж сусід.
22. Я вважаю за краще накопичувати гроші, оскільки у будь – який момент може щось трапитись, і мені потрібна буде готівка.
23. Скільки би я не зекономив, завжди буде мало.
24. Я вважаю, що гроші — це єдине, на що можна розраховувати.
25. Що стосується того, що можна купити за гроші, я вважаю: купити можна рівно стільки, за скільки заплачено.
26. Я вважаю, що гроші дають людині велику владу.
27. Я завжди вчасно оплачую рахунки (за телефон, воду, електроенергію та ін.).
28. На мою думку, час, який не використаний на «заробляння грошей», є

змарнованим.

29. Я інколи оплачую рахунок у ресторані чи магазині, навіть якщо мені здається, що мене обрахували, оскільки я боюся викликати гнів офіціанта або продавця.

30. Якщо мені заборгували гроші, я боюсь нагадувати про це.

31. Я не люблю позичати гроші в інших (за винятком банку) і беру в борг лише в ситуації абсолютної необхідності.

32. Я вважаю, що краще не давати грошей у борг.

33. Мої фінансові справи є кращими, ніж думає більшість моїх друзів.

34. Я готовий практично на все в рамках закону, тільки б було достатньо грошей.

35. Я вважаю, що краще тратити гроші на речі довготривалого використання, а не на товари, які швидко псуються (продукти харчування, квіти).

36. Я горджусь своїми фінансовими успіхами — зарплатою, багатством, інвестиціями та ін., нехай мої друзі про це знають.

37. Мої фінансові справи гірші, ніж думає про це більшість моїх друзів.

38. У більшості моїх друзів грошей менше, ніж у мене.

39. Я вважаю, що приховувати подробиці мого фінансового становища від друзів та родичів — це розсудливо.

40. Гроші часто стають причиною суперечок з моїм партнером (чоловіком/дружиною, коханим/коханою).

41. Я вважаю, що мій теперішній дохід набагато нижчий від того, який я заслуговую на цій роботі.

42. Я вважаю, що я погано контролюю своє фінансове становище і не можу його змінити.

43. Я думаю про гроші набагато частіше, ніж більшість знайомих мені людей.

44. Я постійно хвилююсь за своє фінансове становище.

45. Я часто фантазую про гроші і про те, що з ними можна зробити.

46. Я горджусь своїм умінням економити гроші.

47. В Україні людей порівнюють за кількістю грошей.

Джерела: [1, 2, 4, 7, 8, 11, 13].

ТЕМА 2.2 СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ

План

1. Значення грошей.
2. Етика грошей.
3. Структура монетарних атитюдів.
4. Виміри економічних настанов.
5. Експериментальні вивчення монет та банкнот.

Види завдань, засоби контролю

Повідомлення за темою заняття (усний звіт).

Джерела: [1, 6, 7, 8, 11, 13].

ТЕМА 2.3 ГРОШІ І ПОВСЯКДЕННЕ ЖИТТЯ

План

1. Поняття «магазину терапія».
2. Психологія кредитів.
3. Моделі поведінки, пов'язані з виплатою (або ухиленням від виплати) податків.
4. Поняття «споживацька поведінка».

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Авторська анкета «Моє ставлення до грошей» Л. М. Карамушки, О. І. Паршака.

1. Яке Ваше ставлення до грошей? (Потрібно вибрати один варіант відповіді):

1.01 – позитивне;

1.02 – нейтральне;

1.03 – негативне;

2. Для чого Вам гроші? (Можна вибрати кілька варіантів відповідей):

2.01 – волонтерської допомоги (соціально незахищеним верствам населення);

2.02 – волонтерської допомоги (людям з особливими потребами)

2.03 – допомоги рідним та близьким;

2.04 – досягнення та підкреслення свого соціально-економічного статусу;

2.05 – забезпечення відпочинку під час відпустки;

2.06 – задоволення власних життєвих потреб;

2.07 – культурного розвитку (відвідання виставок, музеїв, придбання екскурсійних турів тощо);

2.08 – накопичення грошей (відкриття депозитів, придбання нерухомості тощо);

2.09 – оплати медичних послуг (придбання ліків, консультації лікарів тощо);

2.10 – підтримання здоров'я (відвідування спортклубів, фітнес-центрів тощо);

2.11 – придбання гарної, стильної одєжі;

2.12 – потреб власної сім'ї;

2.13 – професійного розвитку (отримання «базової» та другої вищої освіти, підвищення кваліфікації тощо);

2.14 – розваг (відвідування нічних клубів, розважальних центрів тощо);

2.15 – що ще (допишіть)_____

3. Яким би чином Ви б хотіли отримати гроші? (Можна вибрати кілька варіантів відповідей):

3.01 – в результаті щасливого випадку (спадок, виграш в лотерею тощо);

3.02 – грою на міжнародних біржах (Forex тощо);

3.03 – здаванням нерухомості в оренду;

3.04 – здійсненням трудової діяльності в організації;

3.05 – участю в азартних іграх (гральні автомати, спеціалізовані комп'ютерні клуби тощо);

3.06 – шляхом експертно-консультаційної діяльності;

3.07 – шляхом індивідуальної підприємницької діяльності;

3.08 – шляхом неофіційної діяльності, яка швидко приносить прибуток;

3.09 – шляхом поєднання діяльності в організації з підприємницькою діяльністю;

3.10 – шляхом поєднання діяльності в організації з сумісництвом в іншій організації;

3.11 – шляхом укладання вигідного шлюбу;

3.12 – що ще (допишіть) _____

3. Методика діагностики соціально-психологічних установок особистості в сфері мотивацій та потреб О. Ф. Потьомкіної (письмовий звіт результатів діагностування).

Джерела: [1, 2, 7, 8, 9, 13].

ТЕМА 2.4 ГРОШОВЕ БЕЗУМСТВО

План

1. Виміри грошової патології.
2. Терапія грошових розладів.
3. Грошове безумство.

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Опитувальник монетарних атитюдів» Б. і Т. Клонц (письмовий звіт результатів діагностування).

Перед Вами ряд тверджень, які необхідно оцінити за 6-ти бальною шкалою, де 1 = повністю не згоден, 2 = не згоден, 3 = швидше не згоден, 4 = скоріше згоден, 5 = згоден, 6 = повністю згоден.

1. Хороших людей не повинні цікавити гроші
2. Не добре мати більше, ніж потрібно

3. Життя з малою кількістю грошей-блага справа
4. Важко бути багатою і доброю людиною одночасно
5. Гроші псують людей
6. Я не заслуговую великої кількості грошей, у той час як у інших їх менше, ніж у мене
7. Чим менше у тебе грошей, тим краще життя
8. Не можна бути одночасно щасливим у коханні та грошах
9. Багаті люди – жадібні
10. Я не заслуговую на гроші
11. Гроші – ось, що надає сенсу життя
12. Успіх людей залежить від кількості зароблених грошей
13. Гроші змогли б вирішити всі мої проблеми
14. Твоя самооцінка дорівнює кількості твоїх грошей
15. У багатих людей немає жодних причин бути нещасними
16. Важко бути бідним та щасливим одночасно
17. Не варто щось купувати, якщо це не вважається найкращим
18. Гроші купують свободу
19. Велика кількість грошей зробить тебе щасливішою.
20. Мої справи йшли б краще, якби я мав більше грошей
21. Грошей ніколи не буває достатньо
22. Якщо в тебе є гроші, хтось обов'язково спробує відібрати їх
23. Гроші – це влада
24. Не варто запитувати інших, скільки у них грошей чи скільки вони заробляють
25. Не варто розповідати іншим скільки у тебе є грошей чи скільки ти заробляєш
26. Мені було б некомфортно говорити будь-кому скільки я заробляю
27. Якщо ти багатий, то ти не можеш бути впевненим у тому, що людям дійсно від тебе потрібно
28. Не можна довіряти людям, якщо справа стосується грошей

29. Нечемно говорити про гроші

Джерела: [7, 8, 11, 13].

ТЕМА 2.5 ГРОШІ І РОБОТА

План

1. Психологія заробітної плати: справедливість і порівняльна обділеність.
2. Внутрішня та зовнішня мотивація.
3. Економічна мотивація праці

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Авторська анкета «Моє ставлення до грошей» Л. М. Карамушки, О. Г. Ходакевич (письмовий звіт результатів діагностування).

Анкета «Моє ставлення до грошей»

Шановний студенте! Просимо Вас прийняти участь в опитуванні, присвяченому вивченню психологічних особливостей ставлення студентів до грошей. Дайте відповіді на ряд питань анкети, які стосуються Вашого ставлення до грошей. До більшості питань надаються готові варіанти відповідей. Виберіть ті, які відповідають Вашій особистій думці. На деякі питання анкети готових відповідей немає, тому просимо Вас відповісти самостійно. Уважно прочитайте кожне запитання та дайте щирі і зацікавлені відповіді. Намагайтесь бути максимально об'єктивними у відповідях.

1. Яке Ваше ставлення до грошей? 1.01. позитивне; 1.02. нейтральне; 1.03. негативне; 1.04. важко сказати.

2. Для чого Вам гроші? (можна вибрати кілька варіантів відповідей) 2.01. для саморозвитку (отримання освіти, придбання книг, відвідування театрів, музеїв); 2.02. для допомоги близьким; 2.03. для задоволення власних життєво важливих потреб; 2.04. для розваг (походи в нічні клуби, кіно, вечірки з друзями); 2.05. для допомоги іншим людям; 2.06. інше (допишіть)

3. Яким би чином Ви б хотіли отримати гроші?(можна вибрати кілька варіантів відповідей) 3.01 – шляхом заробляння грошей у результаті виконання

того чи іншого виду діяльності; 3.02 – шляхом спекулятивної діяльності, яка швидко приносить прибуток; 3.03 – через отримання спадку чи виграшу у лотерею; 3.04 – шляхом укладання вигідного шлюбу; 3.05 – інше (допишіть).

4. Як Ви вважаєте, в якому віці слід починати заробляти гроші? 4.01 – до 20 років; 4.02 – від 20 до 24 років; 4.03 – після 24 років; 4.04 – незалежно від віку, коли є потреба та бажання; 4.05 – інше (допишіть).

5. Які види діяльності Ви використовуєте для заробляння грошей? 5.01 – зайнятість на підприємствах за обраною спеціальністю; 5.02 – підробіток у організаціях, які не пов'язані з обраною спеціальністю (кафе, кур'єрські служби, пошта, тощо); 5.03 – виконання роботи, яка тісно пов'язана з навчальною діяльністю (написання контрольних, курсових, дипломів за гроші); 5.04 – робота у фірмі батьків; 5.05 – власна трудова діяльність (підприємництво); 5.06 – інше (допишіть)

6. Хто (чи що) впливає на формування Вашого ставлення до грошей?(можна вибрати кілька варіантів відповідей) 6.01 – родина (батьки, бабусі/дідусі, брати/сестри); 6.02 – друзі; 6.03 – одногрупники; 6.04 – політика ЗВО, щодо заробляння грошей; 6.05 – обрана Вами спеціальність; 6.06 – власний життєвий досвід; 6.07 – власні переконання, принципи, цінності; 6.08 – інше (допишіть)

7. Як Ви ставитесь до того, що студенти намагаються поєднувати навчання і роботу? 7.01 – позитивно; 7.02 – нейтрально; 7.03 – негативно; 7.04 – важко сказати; 7.05 – інше (допишіть)

8. Чи поєднуєте Ви особисто роботу і навчання? 8.01 – так; 8.02 – ні; 8.03 – інколи.

9. Чи сприяє Ваш ЗВО тому, щоб студенти заробляли гроші? 9.01 – у ЗВО існує спеціальна служба працевлаштування студентів; 9.02 – ЗВО сприяє проходженню практики, де студенти отримують заробітну плату; 9.03 – ЗВО іде на зустріч студентам (для працюючих студентів розробляється індивідуальний план навчання та ін.); 9.04 – ЗВО не йде на зустріч працюючим студентам, тому виникають проблеми з навчанням; 9.05 – інше (допишіть)

10. Що б Ви хотіли вдосконалити у роботі служб Вашого ЗВО, які сприяють працевлаштуванню студентів?

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

ТЕМА 2.6 ГРОШІ І РОДИНА

План

1. Контроль доходів і витрат.
2. Економіка і діти.
3. Гроші і розширені родини.
4. Подарунки у родині.
5. Кишенькові гроші.
6. Розвиток економічного мислення і економічного уявлення підростаючого покоління.

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Аналіз ефективності тренінгу «Психологічні особливості ставлення студентів до грошей» (письмовий звіт виконаного завдання).

Джерела: [1, 7, 8, 10, 11, 13].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3 ПСИХОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПСИХОЛОГІЯ СПОЖИВАЧА

ТЕМА 3.1 ПСИХОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ГАЛУЗЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

План

1. Підприємництво в контексті економічних підходів (меркантилізм, класична школа економіки, маржиналізм, кейнсіанство).
2. Внесок психології в розуміння економічної поведінки та підприємництва (психоаналіз, неофрейдизм, біхевіоризм та необіхевіоризм, гештальтпсихологія, гуманістична психологія).
3. Основні категорії психології підприємництва та бізнесу як науки.

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Зв'язок між категоріями «підприємництво» та «бізнес» (заповнена схема).

Джерела: [1, 3, 7, 8, 9, 12, 13].

ТЕМА 3.2 ЕВОЛЮЦІЯ РОЗУМІННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА БІЗНЕСУ

План

1. Етапи зміни визначення суті підприємництва у економічній науці.
2. Теорії підприємництва за дисциплінарним базисом (економічні, біологічні, культурно-історичні, етичні, фінансові, технологічні, соціологічні, психологічні, управлінські).
3. Етапи процесу фасилітації розвитку підприємництва.
4. Визначення, критерії та види бізнесу. Сучасні напрямки дослідної та практичної діяльності психологів в бізнесі.

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Теорії підприємництва (заповнена порівняльна таблиця).

Джерела: [3, 4, 7, 8, 9, 12, 13].

ТЕМА 3.3 ПСИХОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ПОВЕДІНКИ

План

1. Соціальні передумови підприємництва.
2. Підприємець і держава.
3. Соціальні типи підприємців.
4. Негативне сприйняття підприємців.
5. Психологічні схильності до підприємництва.
6. Готовність до ризику. Види підприємницьких ризиків.

7. Самоефективність як психологічна характеристика підприємницької особистості.

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Психологічні особливості осіб-підприємців (заповнена порівняльна таблиця).

Джерела: [1, 3, 7, 8, 9, 11, 12, 13].

ТЕМА 3.4 ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ У ПСИХОЛОГІЇ БІЗНЕСУ

План

1. Психологія управління та людський чинник у бізнесі.
2. Основні управлінські функції.
3. Формування команди в бізнесі.
4. Формування корпоративної культури.

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Практичні вправи «Цілепокладання» та «Управлінські рішення» (письмовий аналіз виконаних вправ).

Джерела: [3, 7, 9, 12, 13].

ТЕМА 3.5 ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРУ

План

1. Тактика продавця у процесі продажу.
2. Професійна поведінка продавця.
3. Психологічні функції торгової реклами.
4. Психологічні основи рекламного менеджменту.
5. Психологічний клімат процесу обслуговування.

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Значення емоцій і почуттів у торговій діяльності (заповнена таблиця).

Джерела: [1, 7, 8, 9, 12, 13].

ТЕМА 3.6 СПОЖИВАЦЬКА ПОВЕДІНКА

План

1. Вивчення мотивів купівлі товару.
2. Дослідження етапів процесу прийняття рішення про купівлю.
3. Аналіз психологічних факторів, що впливають на рішення про купівлю.
4. Вивчення особистісних властивостей суб'єктів споживацької поведінки.

Види завдань, засоби контролю

1. Повідомлення за темою заняття (усний звіт).
2. Приклади впливу темпераменту на споживацьку поведінку (письмовий звіт виконаного завдання).

Джерела: [1, 2, 7, 8, 9, 13].

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутко М. П. Економічна психологія : [навч. посіб.] / 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. посіб.] / 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. посіб.] / С. В. Фера. – Чернігів : ФОП Баликіна С. М., 2020. – 164 с.

Електронне навчальне видання

Методичні рекомендації

до проведення практичних
занять 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. 436М

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.