

МІЖРЕГІОНАЛЬНА  
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ  
ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОСТІЙНОЇ  
РОБОТИ СТУДЕНТІВ  
з дисципліни  
“ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ”  
(для бакалаврів)**

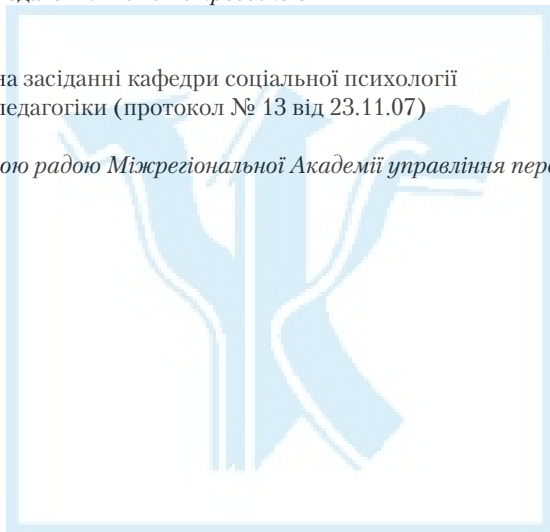
МАУП

Київ 2008

Підготовлено доцентом кафедри соціальної психології  
та соціальної педагогіки *Т. В. Петровською*

Затверджено на засіданні кафедри соціальної психології  
та соціальної педагогіки (протокол № 13 від 23.11.07)

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом*



**МАУП**

**Петровська Т. В.** Методичні матеріали щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни “Економічна психологія” (для бакалаврів). — К.: МАУП, 2008. — 24 с.

Методичні матеріали містять пояснювальну записку, тематичний план, зміст самостійної роботи з дисципліни “Економічна психологія”, а також список літератури.

© Міжрегіональна Академія  
управління персоналом (МАУП), 2008

## ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Ефективна діяльність у сфері бізнесу й управління на сучасному етапі неможлива без розуміння соціально-психологічних процесів, що супроводжують господарську діяльність.

Вивчення курсу “Економічна психологія” зумовлено необхідністю розуміння впливу економічних факторів на людину як суб’єкта господарських відносин, що охоплює сферу розподілу та споживання, підприємництва і товарно-грошового обміну.

Це сприятиме глибшому і сучасному розумінню економічних явищ з урахуванням їх психологічних складових, а також формуванню навичок використання деяких економічно-психологічних закономірностей.

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

Завдання для самостійної роботи доповнюють теоретичний курс дисципліни “Економічна психологія” та сприяють отриманню практичних навичок і вмінь щодо використання теоретичних знань у практиці економічної діяльності. Студентам пропонуються такі види самостійної роботи, як самостійне опрацювання теоретичного матеріалу, практичні завдання, творчі завдання, методики для оцінювання певної особистісної якості.

### ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН дисципліни “ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ”

№ пор.	Назва змістового модуля і теми
1	2
	<b>Змістовий модуль I. Теоретико-методологічні проблеми економічної психології</b>
1	Когнітивні та мотиваційні детермінанти економічної поведінки людини
2	Емоційні детермінанти економічної поведінки

1	2
3	<b>Змістовий модуль II. Соціально-психологічні особливості суб'єктів економічних відносин</b>
4	Стратифікація суспільства: сприйняття економічної політики держави суб'єктами економіки
5	Фінансова психологія
6	<b>Змістовий модуль III. Психологія споживача</b>
7	Психологія споживача
8	<b>Змістовий модуль IV. Психологія підприємницької діяльності</b>
9	Психологічні передумови розвитку підприємництва
10	Конфлікти в підприємницькій діяльності
11	Психологічні аспекти економічної безпеки в підприємницько-господарській діяльності
12	Економіко-психологічна адаптація до ринкових відносин
13	Особистісні детермінанти підприємництва
Разом годин: 81	

**ЗМІСТ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**  
з дисципліни  
**“ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ”**

**Змістовий модуль I. Теоретико-методологічні проблеми економічної психології**

**Тема 1. Когнітивні та мотиваційні детермінанти економічної поведінки людини**

*I. Самостійно опрацювати матеріал і мати конспект з питань:*

1. Ієрархія потреб. Теорія потреб А. Маслоу, П. Симонова.
2. Когнітивні компоненти і фактори прийняття економічного рішення, готовність до ризику.
3. Мотиваційна сфера економічної поведінки.
4. Мотиви споживання та трудової діяльності.
5. Мотиви накопичення та збереження.

*II. Практичне завдання.*

1. Проаналізувати відмінність раціональності з економічної та психологічної точок зору.

2. Проаналізувати власні мотиви, що належать до економічних.

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:

- 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) \_\_\_\_\_.

3. 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;

- прагнення 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.
4. Розрахункове 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?
5. Психологічний практикум: “Подумайте і дайте обґрунтовані відповіді на такі запитання”:
- Який ефект констатує збільшення факту ризику в групі порівняно з індивідуальним ризиком?
  - Який ефект виявляється в нехтуванні постійних попереджень не довіряти шахраям, що обіцяють безкоштовні подарунки, миттєве збагачення?
  - Який ефект використовують страхові компанії?
  - Який ефект виявляється у масовому ризику вкладників фінансових пірамід?
6. Робота в малих групах: Наведіть 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.

*Література [1–3; 7; 12; 17; 28; 31]*

## **Тема 2. Емоційні фактори економічної поведінки**

*I. Самостійно опрацювати матеріал і мати конспект з питань:*

1. Вплив емоцій на поведінку та прийняття рішення.
2. Взаємозв’язок емоцій та раціональності в економічній поведінці.
3. Вплив змісту емоцій на прийняття рішення та споживчий вибір.
4. Вольові компоненти економічної поведінки.

*II. Практичне завдання.*

1. Спираючись на класифікацію емоцій Б. Додонова, проаналізуйте вплив власних емоційних станів на прийняття економічного

рішення і споживчий вибір. Економічну поведінку забарвлюють такі переживання:

- акизитивні емоції (придбання, колекціонування);
- праксичні (задоволення результатом і процесом праці);
- гностичні (пов'язані з пізнанням);
- глоричні (бажання самоутвердження, визначення);
- пугнічні (азарт, ризик, подолання небезпеки);
- альтруїстичні (бажання приносити іншим радість);
- естетичні (почуття прекрасного, насолода красою);
- гедоністичні (потреба в тілесному і духовному комфорті);
- комунікативні (бажання спілкуватися, ділитися переживаннями і знаходити відгук);
- романтичні (прагнення до невідомого і таємничого).

*Література* [1–3; 7]

## **Змістовий модуль II. Соціально-психологічні особливості суб'єктів економічних відносин**

### ***Тема 3. Стратифікація суспільства: сприйняття економічної політики держави суб'єктами економіки***

*I. Самостійно опрацювати матеріал і мати конспект з питань:*

1. Індивідуально-психологічні умови адаптації до ринкових відносин.
2. Економічна депривація. Система психологічних заходів щодо запобігання дезадаптації.
3. Рівні соціальної адаптації.
4. Психологічні причини бідності та особистісні характеристики бідних.

*II. Практичне завдання.*

1. Проаналізуйте, які особистісні якості зумовлюють адаптацію до ринкових умов.
2. Наведіть приклади та поясніть, чим відрізняється добровільна та вимушена адаптація.
3. Назвіть основні проблеми психології багатства.

*Література* [1–3; 7; 14; 23]

### ***Тема 4. Фінансова психологія***

*I. Самостійно опрацювати матеріал і мати конспект з питань:*

1. Загальні закономірності поведінки на фінансовому ринку.

2. Гроші як об'єкт психологічної оцінки.
3. Фактори, що впливають на становлення до грошей.
4. Типи акцентованої поведінки стосовно використання грошей.
5. Ігровий та підприємницький ризик.

### *II. Практичне завдання.*

1. Назвіть, які особливості грошової поведінки пов'язані із заниженою самооцінкою.
2. Назвіть форми управління ризиком.
3. Робота в малих групах: “Наведіть приклади, що доводять необхідність розгляду категорії “гроші” з психологічної точки зору. Продемонструйте на конкретних прикладах багатозначність ставлення до грошей”.
4. Робота в парах: “Назвіть психологічні наслідки мінімізації в грошах продуктивності праці”.
5. Робота в парах: “Порівняйте грошові купюри різних країн. Які висновки можна зробити?”
6. Тест на виявлення зв'язку грошових конфліктів з психологічними (за психотерапевтом А. Полеевим).

Дайте відповідь на такі запитання:

- Чи бажаєте ви щось купити, коли у вас важко на душі?
- Чи відчуваєте ви неспокій, коли витрачаєте гроші не на близьких, а на себе?
- Ви намагаєтеся зберегти сімейні стосунки насамперед через страх, що самотужки не зможете себе забезпечити?
- Чи купуєте ви подарунки близьким та рідним для того, щоб вони вас більше любили?
- Чи хвилюєтеся через можливу втрату заощаджень незважаючи на те, що маєте постійний заробіток?

Якщо якесь запитання викликало у вас негативні емоції, це свідчить про наявність у вас відповідної особистісної проблеми. Позитивна відповідь хоча б на одне запитання свідчить про зв'язок грошових конфліктів з психологічними.

*Література* [1–3; 7; 15]

## **Змістовий модуль III. Психологія споживача**

### ***Тема 5. Психологія споживача***

*1. Самостійно опрацювати матеріал і мати конспект з питань:*

1. Моделі поведінки споживача.
2. Психологічна характеристика покупця.



3. Вплив особистісних характеристик на споживчий вибір.
4. Психологічні фактори, що впливають на вибір товару чи послуги.
5. Психологія реклами.

## *II. Практичне завдання.*

1. Назвіть етапи прийняття рішення про покупку (за Ф. Котлером).
  2. Визначте, які індивідуальні якості впливають на типове для вас споживчу поведінку.
  3. Творче завдання: “Розробіть схему прийняття вами рішення про купівлю”:
    - зубної пасти;
    - путівки на відпочинок;
    - мобільного телефону.
  4. Робота в малих групах: “Наведіть приклади впливу емоцій на споживчий вибір”.
  5. Творча робота: “Спираючись на класифікацію емоцій Б. Доднова, поясніть, до якого виду емоцій апелює переважно сучасна реклама?”
  6. Робота в малих групах: “Поясніть на конкретному прикладі, як у діяльності людини пов’язані такі параметри, як складність завдання, рівень збудження, ступінь значимості та бажаності”.
  7. Психологічний практикум: “Наведіть приклади ефектів, що суперечать традиційному розумінню раціональної поведінки споживача”.
  8. Робота в малих групах: “Яка з відомих вам моделей споживчої поведінки робить акцент на управлінні купівлею фірмою, що продає товар?”
  9. Психологічний практикум: “Постежте за собою як за покупцем. Які індивідуальні властивості впливають на вашу споживчу поведінку?”
  10. Робота в парах: “Які особистісні якості ускладнюють процес купівлі, якщо розглядати її з точки зору максимальної раціональності?”
  11. Творча робота: “Розробка рекламної стратегії”.
- Мета: набути навичок створення психологічно грамотного рекламного продукту.

### *Завдання:*

- вибрати товар, для якого створюватиметься реклама;

- ідентифікувати цільовий ринок;
- розробити концепцію рекламованого товару;
- визначити мету проведення рекламної кампанії;
- розробити рекламне звернення;
- обґрунтувати вибір рекламного носія;
- скласти графік виходу реклами.

*Література* [1–3; 7; 14; 15; 24; 29]

## **Змістовий модуль IV. Психологія підприємницької діяльності**

### **Тема 6. Психологічні передумови розвитку підприємництва**

*I. Самостійно опрацювати матеріал і мати конспект з питань:*

1. Об'єктивні та суб'єктивні передумови підприємництва.
2. Проблема етики та ідеології підприємництва.
3. Образ підприємця зблизька і на відстані.
4. Схильність до підприємницької діяльності.
5. Психологічний портрет підприємця.

*II. Практичне завдання.*

1. Назвіть психологічні передумови розвитку підприємництва.
2. Визначте, який зміст вкладається в поняття “новый русский”, “новый українець” як масовий стереотипізований образ підприємця.
3. За допомогою наведених нижче методик оцініть свою схильність до підприємницької діяльності, готовність до ризику.

#### **Методика 1. Оцінка загальних здібностей до підприємницької діяльності**

Позначте, наскільки ви згодні з одним із попарно наведених нижче тверджень. Для цього виберіть необхідну цифру, що стоїть під лінією. Впишіть вибрану вами цифру в квадрат, розташований у правому боці анкети відповідного запитання, і по завершенні підсумуйте отримані вами бали.

1. Віддаю перевагу  
роботі в колективі

Люблю працювати  
самостійно

--

+5   +4   +3   +2   +1   0   -1   -2   -3   -4   -5

2. Можу інтенсивно працювати тривалий час, якщо мені це подобається	Віддаю перевагу розміреному ритму	<input type="text"/>
---	-----------------------------------	----------------------

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

3. Вірю, що можу вплинути на ситуацію	Визнаю вирішальним вплив зовнішніх чинників	<input type="text"/>
---------------------------------------	---	----------------------

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

4. Мені подобається думати, що я роблю щось заради майбутнього	Люблю негайні результати	<input type="text"/>
--	--------------------------	----------------------

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

5. Зазвичай ставлю цілі на день, тиждень, місяць	Дотримуюсь поточного режиму	<input type="text"/>
--	-----------------------------	----------------------

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

6. Оцінка з боку оточення важлива для мене	Оцінка з боку оточення не важлива для мене	<input type="text"/>
--	--	----------------------

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

7. Доводжу рішення проблем до кінця	Люблю переключатися з однієї справи на іншу	<input type="text"/>
-------------------------------------	---	----------------------

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

8. Вважаю, що помилки неминучі і вчуса на них	Не сприймаю помилок	<input type="text"/>
---	---------------------	----------------------

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

9. Люблю контролювати безпосередньо процес роботи	Віддаю перевагу аналізу дій вже після їх остаточного завершення	
---	---	--

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

10. Намагаюся взяти на себе відповідальність	Не беру на себе відповідальності	
--	----------------------------------	--

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

11. За необхідності звертаюся за допомогою	Намагаюсь не ділитися проблемами з іншими	
--	---	--

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

12. Завжди ставлю високі стандарти для себе і піднімаю їх, коли домагаюся цілей	Пускаю справи на самоплив	
---	---------------------------	--

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

13. Приймаю невизначеність	Мені потрібна впевненість у майбутньому	
----------------------------	---	--

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

14. Усвідомлюю свої зобов'язання	Віддаю перевагу життю без них	
----------------------------------	-------------------------------	--

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

15. Не завжди можу виконувати обіцянки у зв'язку з непередбачуваними обставинами	Дотримуюсь виконання своїх обіцянок перед людьми	
--	--	--

+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5

16. Люблю діяти напевно	Оцінка з боку оточення не важлива для мене	<input type="text"/>
+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5		
17. Зважую всі “за” і “проти” перед ризикованими діями	Люблю авантюри	<input type="text"/>
+5 +4 +3 +2 +1 0 -1 -2 -3 -4 -5		

Підсумуйте ваші бали. Максимальна кількість балів — +85, мінімальна — -85.

50–85 баллів — Вам варто зайнятися підприємницькою діяльністю, на вас обов’язково чекатиме успіх.

20–50 — вам ще потрібно трохи попрацювати, щоб досягти успіху.

0–20 — ви можете взяти участь у колективному бізнесі, де не обов’язково бути керівником.

< 0 — вам краще бути виконавцем, підприємництво не для вас.

\* Наведені методики розроблені провідними психологами Житомирського обласного центру зайнятості.

## Методика 2. Оцінка здатності до ризику і підприємництва

*Чи погоджуєтесь ви з наведеними нижче твердженнями.*

1. Я б краще ризикнув розпочати власну справу, ніж працювати на когось.
2. Ніколи не піду на роботу, де багато відряджень.
3. Якби я став грати в азартні ігри, то ніколи не робив би малих ставок.
4. Мені подобається поліпшувати своє життя за допомогою ідей.
5. Ніколи не залишу роботу, не будучи впевненим, що є інша.
6. Я не схильний іти на ризик, щоб розширити свій світогляд.
7. Знаючи, що якась конкретна справа може закінчитися невдачею, я не став би вкладати в неї багато коштів, навіть за умови, що виграш може бути великим.
8. Хотів би в житті пізнати якомога більше.
9. Не відчуваю в собі великої потреби у збуджуючих подіях.
10. Я не дуже енергійна людина.
11. Я можу без труднощів запропонувати чимало прибуткових ідей.
12. Я б ніколи не став закладати на суму, якої в мене на цей час немає.

13. Мені подобається пропонувати нові концепції і рішення, коли реакція на них, наприклад мого начальника, непередбачувана й незрозуміла.
14. Я готовий брати участь лише у тих справах, які достатньо зрозумілі і визначені.
15. Менш надійна робота з великим прибутком мене приваблює більше, ніж більш надійна із середнім.
16. За характером я не дуже незалежний.

### Бланк відповідей

Відповідь	Номер питання															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Так																
Ні																
Бали																

Якщо ви відповіли “так” на питання 1, 3, 4, 8, 10, 11, 15, то проставте у бланку відповідей по одному балу.

Якщо ви відповіли “ні” на питання 2, 5, 6, 7, 9, 12, 14, 16, то поставте у бланку відповідей по одному балу.

Підсумуйте всі отримані бали.

Якщо ви набрали 13–14 балів і більше, то маєте схильність до ризику та підприємництва.

### Методика 3. Оцінка активності та підприємливості

*Визначте ступінь вашої згоди чи незгоди з наведеними нижче твердженнями тесту, оцінивши його в балах від 1 до 5.*

1. У мене зазвичай є мета, я працюю на неї і витрачаю більшість свого часу та енергії заради її досягнення.
2. Якщо мене спіткала невдача, я дивлюся на це, як на урок, і продовжую справу, намагаючись не повторювати помилку.
3. Я ніколи не дозволяю обставинам, якими б вони не були, відволікати мене від досягнення мети.
4. Якщо є обмеження, я не звертаю уваги і не дозволяю їм перешкоджати мені робити те, що хочу.
5. Якщо мети не можна досягти одним шляхом, я використовую інший. Я зробию, що потрібно, і досягну того, чого хочу.
6. Я хочу пізнавати нове для отримання того, чого хочу. При необхідності я можу навіть змінити роботу.

7. Якщо очікувана вигода велика, я зміну роботу або навіть звільнюся для прийняття нового виклику або кар'єри.
8. Швидкість змін у світі та суспільстві допомагають мені у досягненні моєї мети.
9. Я хочу досягти своєї мети будь-яким шляхом, але моя мета повинна бути вигідною для моїх друзів.
10. Якщо потрібно, я поділюся своїми ідеями з іншими і розділю з ними і роботу, і успіх.

#### Бланк відповідей

№ питання	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оцінка від 1 до 5										

Підсумуйте всі отримані вами бали. Якщо їх більше 26 — у вас є схильність до підприємництва. Чим більша кількість балів, тим кращі ваші здібності.

#### Методика 4. Оцінка здатності самостійно вести справу

Виберіть у кожному із семи пунктів одне визначення ваших якостей, яке найбільше вам підходить. Поставте оцінки: а) — 4 бали; б) — 3 бали; в) — 2 бали; г) — 1 бал.

##### *1. Ініціатива:*

- а) шукаєте додаткові завдання;
- б) кмітливі, винахідливі при виконанні завдань;
- в) виконуєте необхідний обсяг робіт без вказівок керівництва;
- г) неініціативні, чекаєте вказівок.

##### *2. Ставлення до інших:*

- а) позитивне, доброзичливе ставлення до людей;
- б) приємні у стосунках, ввічливі;
- в) іноді з вами важко працювати;
- г) сварливі і некомунікабельні.

##### *3. Лідерство:*

- а) ви сильні, викликаєте довіру і впевненість;
- б) вміло віддаєте ефективні накази;
- в) ви той, хто веде;
- г) ви то, кого ведуть.

##### *4. Відповідальність:*

- а) виявляєте відповідальність при виконанні доручень;
- б) погоджуєтеся з дорученням (хоча й не без протесту);
- в) неохоче погоджуєтеся з дорученнями;
- г) уникаєте будь-яких доручень.

### 5. Організаторські здібності:

- а) маєте хист переконавати, вмієте розставляти факти у логічному порядку;
- б) здібний організатор;
- в) середні організаторські здібності;
- г) поганий організатор.

### 6. Рішучість:

- а) швидкий і точний;
- б) ґрунтовний і обережний, обачний;
- в) швидкий, але часто робите помилки;
- г) сумнівається, боязкий.

### 7. Наполегливість:

- а) цілеспрямований, не поступаєтесь перед труднощами;
- б) робите постійні зусилля;
- в) середній рівень наполегливості і рішучості;
- г) майже ніякої наполегливості.

Підсумуйте бали та визначте оцінку ваших потенційних можливостей володіти та керувати власною справою:

відмінна — 25–28

дуже добра — 21–24

добра — 17–20

середня — 13–16

погана — 12 і менше.

## Методика 5. Оцінка наявності підприємницького хисту

Дайте відповідь “так” чи “ні” на наведені нижче запитання.

1. Чи вмієте ви доводити справу до кінця, незважаючи на всі перешкоди?
2. Чи наполягаєте ви на прийнятому рішенні?
3. Чи любите ви брати на себе відповідальність керувати?
4. Чи поважають вас і довіряють вам знайомі?
5. Чи дозволяє ваше здоров'я займатися підприємницькою діяльністю?
6. Чи готові ви працювати по 12–14 годин на добу, не отримуючи негайної віддачі?
7. Чи любите ви спілкуватись і працювати з людьми?
8. Чи вмієте ви переконувати і заражати інших своєю впевненістю в правильності обраної справи?
9. Чи зрозумілі вам дії і вчинки оточуючих?



10. Чи є у вас досвід роботи в тій галузі, в якій ви хочете відкрити власну справу?
11. Чи знаєте ви порядок відкриття власної справи, оподаткування, ведення ділової документації?
12. Чи буде у вашому місті або районі попит на товари чи послуги, які ви збираєтесь запропонувати?
13. Чи добре йдуть справи у вашому місті в інших дрібних підприємців вашого профілю?
14. Чи знаєте ви про помешкання, яке можна орендувати?
15. Якщо у вас немає помешкання, то чи дозволяє площа вашої квартири організувати свою справу вдома?
16. Чи маєте ви достатній початковий капітал для створення справи?
17. Якщо ви не маєте капіталу, то чи є у вас можливість залучити до фінансування вашої справи рідних і знайомих?
18. Якщо ваша справа півроку – рік не приноситиме прибутку, то чи зможете Ви протриматись цей час і не кинути її?
19. Чи є у вас на прикметі постачальники необхідних вам матеріалів?
20. Чи є у вас на прикметі знайомі, які мають досвід та до яких ви могли б звернутися в разі потреби?
21. Ви впевнені в тому, що мати власну справу – це головна ваша мета?

Обробка результатів:

Підсумуйте кількість позитивних відповідей. Кожна позитивна відповідь дає 1 бал.

Якщо сума становить 16 і більше балів – ви маєте всі необхідні якості, щоб займатися підприємницькою діяльністю;

від 12 до 16 балів – шанси на успіх не такі ймовірні (умовно);

менше 12 балів – ваші шанси досягти успіху зовсім невеликі.

#### Бланк відповідей до опитувальника

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
так																						
ні																						

*Література [1–3; 7; 10; 15; 19; 20; 22]*

### **Тема 7. Конфлікти в підприємницькій діяльності**

*I. Самостійно опрацювати матеріал і мати конспект з питань:*

1. Причини конфліктів у підприємницькій діяльності.

2. Взаємодія у конфліктній ситуації.
3. Комерційні переговори та психологічна підготовка до них.
4. Стратегії переговорів.

#### *II. Практичне завдання.*

1. Визначте типові особливості власної поведінки, що впливають на міжособистісні стосунки (за методикою Т. Лірі).
2. Визначте конфліктні та дезадаптивні особливості власної поведінки, що негативно впливають на процес переговорів.

*Література* [1–3; 7; 19; 21]

### **Тема 8. Психологічні аспекти економічної безпеки в підприємницько-господарській діяльності**

#### *I. Самостійно опрацювати матеріал і мати конспект з питань:*

1. Психологія комерційної таємниці.
2. Створення корпоративного іміджу та ідентифікація з фірмою.
3. Безпека та психологічний клімат.

#### *II. Практичне завдання.*

1. Назвіть типові помилки керівників фірм, що призводять до просочування інформації.
2. За якими зовнішніми проявами можливо здогадатися, що працівник ображений на керівництво або колег?
3. Наведіть відомі вам прояви інформаційної необережності керівників на робочих місцях.
4. Психологічний практикум: “Запропонуйте перелік профілактичних заходів, що пов’язані з інформаційною безпекою, яких треба вжити при звільненні працівника з підприємства”.
5. Творче завдання: “Складіть план роботи із забезпечення збереження комерційної таємниці у фірмі начальника служби безпеки підприємства”.

*Література* [1–4; 7; 8; 10; 15; 18; 19; 21; 23]

### **Тема 9. Економіко-психологічна адаптація до ринкових відносин**

*Практичне завдання.* Проаналізувати за методиками параметри особистості, що детермінують адаптованість до ринкових відносин.

### **Тема 10. Особистісні детермінанти підприємництва**

*Практичне завдання.* Визначити за методиками та проаналізувати власну схильність до підприємницької діяльності.

## Психологічні детермінанти соціально-економічної адаптації

Параметри, які підлягають оцінюванню	Опис	Методика	Результат обстеження	Висновки за результатами методик	Література
1	2	3	4	5	6
<p>Ставлення до власності</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• оцінка меж багатства та бідності;</li> <li>• грошовий еквівалент рівня матеріального добробуту;</li> <li>• оцінка характеру змін матеріального забезпечення в майбутньому</li> </ul>	<p>Опитувальник. Визначення належності до групи власників. Визначення індексу СПД (ступеня поляризації доходу)</p>			<p>Індекс СПД – індикатор переживань індивідом своєї totoжності з певною групою власників (економічна ідентичність) – чим більший індекс СПД, тим нижча оцінка себе як саможної людини й орієнтація на скромніші етапи економічного добробуту</p>	<p>Хашенко В. А. Економіческая иден-тичность личности: психологические детерминанты формирования // Психологический журнал. – 2004. – Т. 25. – № 5, – С. 32–49</p>

1		2	3	4	5	6
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ступінь задоволеності базових потреб особистості</li> </ul>	<p>Методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб</p>			<p>Основним компонентом, що визначає модальність самовідчуття особистості, є задоволеність матеріальних потреб і потреб в особистій (соціальній, економічній) безпеці</p>	<p>Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. — М.: Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. — С. 74–76</p>
Економічне самовідчуття	<p>Ступінь задоволеності особистими зусиллями та діловими якостями. Віра в свою здатність реалізувати власний потенціал</p>	<p>Шкала самоефективності Р. Шварцера і М. Ерусалема</p>			<p>Визначається ступінь самоефективності, який відображає персоналізацію відповідальності за успіхи</p>	<p>Кокун О. М. Оптимізація адаптаційних можливостей людини. — К.: Міленіум, 2004. — С. 71, 261</p>



## Тема 10. Особистісні детермінанти підприємництва

*Практичне завдання.* Визначити за методиками та проаналізувати власну схильність до підприємницької діяльності

Параметри, які підлягають оцінюванню	Опис	Методика	Результат обстеження	Висновки за результатами методик	Література
Особистісні детермінанти підприємницької діяльності	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Адекватна самооцінка</li> </ul>	Самооцінка психофізіологічного стану		Оцінюється рівень енергетичної обдарованості, функціональний стан, здатність підтримувати необхідний рівень енергії, здоров'я, оптимізму для активної діяльності	Кокурн О. М. Оптимізація адаптаційних можливостей людини. — К.: Міленіум, 2004. — С. 76–78, 263
		Інтернальна самооцінка особистості		Змістове трактування результатів тестування здійснюється на основі аналізу профілю самооцінки	Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. — М.: Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. — С. 51–53
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• наявність почуття контролю;</li> <li>• вміння вибрати ситуацію, що відповідає власним потребам та цінностям</li> </ul>	Діагностика інтернальності-екстернальності особистості		Визначається ступінь контролю над важливими життєвими ситуаціями	Там само. С. 14–18

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• готовність до ризику</li> </ul>	Діагностика рівня особистісної готовності до ризику		Висока готовність до ризику супроводжується низькою мотивацією до уникнення невдач	Там само. С. 56
<ul style="list-style-type: none"> <li>• творчі здібності</li> </ul>	Діагностика особистісної креативності	Діагностика особистісної креативності		Оцінюються параметри: <ul style="list-style-type: none"> <li>• здатність до ризику</li> <li>• допитливість</li> <li>• складність</li> <li>• уява</li> </ul>	Там само. С. 59–63
		Діагностика соціальної креативності		Визначається рівень творчого потенціалу	Там само. С. 64
<ul style="list-style-type: none"> <li>• мотиваційний компонент</li> </ul>		Діагностика мотиваційної структури особистості		Оцінюється ступінь спрямованості особистості на діяльність та досягнення	Там само. С. 76–80
		Експрес-діагностика соціальних цінностей особистості		Оцінюється пріоритетність цінностей	Там само. С. 13–14
		Діагностика особистісної установки “альтруїзм–егоїзм”		Оцінюється з позиції установки на економічний егоїзм або економічний альтруїзм	Там само С. 23–24
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вольовий компонент</li> </ul>	Діагностика вольового потенціалу особистості			Оцінюється ступінь прояву вольових якостей	Там само С. 54–55

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

### Основна

1. Андреева Г. М. Социальная психология. — М., 1980.
2. Андреева И. В. Экономическая психология. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ГУЭФ, 2000.
3. Ложкін Г. В., Спасенников В. В. Економічна психологія. — К.: Професіонал, 2006. — С. 256.

### Додаткова

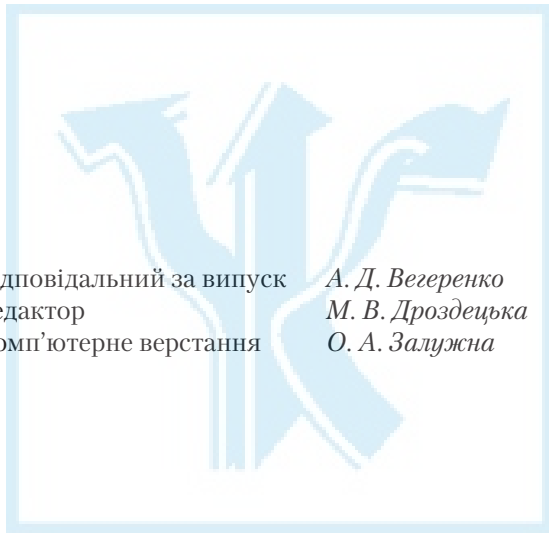
4. Алле М. Поведение рационального человека в условиях рынка: критика постулатов и аксиом американской школы // THESIS: риск, неопределенность, случайность. — 1994. — Вып. 5. — С. 217–241.
5. Бункина М. К., Семенов В. К. Экономика и психология. На перекрестке наук. — М.: Дело и Сервис, 1998.
6. Грей К. Предпринимательство в 90-х годах // Иностранная психология. — 1997. — № 9. — С. 37–45.
7. Дейнека О. С. Экономическая психология. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та, 2000.
8. Економічна соціологія / За ред. В. М. Ворони, В. Є. Пилипенка. — К., 1997.
9. Журавский Ю. Об экономической инерции // Экон. науки. — 1985. — № 1.
10. Заславская Т. И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Обществ. науки и современность. — 1995. — № 1.
11. Иноземцев В. Л. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения // Вопросы философии. — 1997. — № 10.
12. Китов А. И. Экономическая психология. — М., 1987.
13. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. — М.: Прогресс, 1991.
14. Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра // Иностранная психология. — 1997. — № 9. — С. 8–16.
15. Малахов С. В. “Экономический человек” и рациональность экономической деятельности (Обзор зарубежных исследований) // Психол. журн. — 1990. — Т. 11. — № 6. — С. 38–46.
16. Наумова Н. Ф. Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. — М., 1988.



17. *Нейман Дж., Фон Моргенштерн О.* Теория игр и экономическое поведение. — М.: Наука, 1970.
18. *Олейник А.* Институциональная экономика. Теория фирмы // *Вопр. экономики.* — 1999. — № 9. — С. 123–134.
19. *Ответственность в управлении.* — М., 1985.
20. *Підприємець України: ескізи до соціального портрету /* За ред. В. М. Ворони, Є. І. Суїменка. — К., 1995.
21. *Пилипенко В. Е.* Организация. Труд. Эффективность. — К., 1991.
22. *Русский народ. Его обычаи, обряды, предания, суеверия и поэзия.* — М.: Автор, 1992.
23. *Социальная психология экономического поведения /* Отв. ред. А. А. Журавлев, Е. В. Шорохова. — М.: Наука, 1999.
24. *Соціальні аспекти економічної реформи /* За ред. К. К. Грищенка. — К., 1991.
25. *Спасенников В. В., Новиков В. В., Рогачев В. В.* Социальная и экономическая психология антикризисного управления. — Ярославль: МАПН, 2002. — 63 с.
26. *Спасенников В. В.* Математические методы в экономической психологии и менеджменте. — Калуга: КФ МГЭИ, 2001. — 67 с.
27. *Спасенников В. В.* Политическая и экономическая психология власти как особой формы социальных отношений // *Психология и экономика: Науч. тр. 1-й Всероссийской науч.-практ. конф. РПО.* — Калуга: КФ МГЭИ, 2000. — С. 104–116.
28. *Тышка Т., Соколовская И.* Когнитивные представления о социоэкономических представлениях // *Психол. журн.* — 1993. — Т. 14. — № 3. — С. 67–78.
29. *Управление человеческими ресурсами /* Под ред. А. Я. Кабанова. — М.: Прогресс, 1990.
30. *Фрейд З.* Психология бессознательного. — М.: Просвещение, 1989.
31. *Шумейкер П.* Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты и пределы возможностей // *THESIS: риск, неопределенность, случайность.* — 1994. — Вып. 5. — С. 29–80.
32. *Ядгаров Я. С.* История экономических учений. — М.: Гонфра, 1996.

## ***ЗМІСТ***

Пояснювальна записка .....	3
Тематичний план дисципліни “Економічна психологія” .....	3
Зміст самостійної роботи з дисципліни “Економічна психологія” .....	4
Список літератури .....	24



Відповідальний за випуск *А. Д. Вегеренко*  
Редактор *М. В. Дроздецька*  
Комп'ютерне верстання *О. А. Залужна*

**МАУП**

Зам. № ВКЦ-3592

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП