

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

«Економічна психологія»

Комплекс навчально-методичного забезпечення

бакалаврів

всіх спеціальностей

денна форма навчання

Рекомендовано Вченою радою ФСП НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського»

Економічна психологія: комплекс навчально-методичного забезпечення бакалаврів всіх спеціальностей, денної форми навчання. Укл. : Стовбун О.А., Москаленко О.В. – К. : НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», 2017. – 65с.

Навчальне видання

Економічна психологія
Комплекс навчально-методичного забезпечення
бакалаврів всіх спеціальностей
денна форма навчання

Укладачі:

Стовбун Оксана Анатоліївна, кандидат психологічних наук, доцент.

Москаленко Ольга Володимирівна, кандидат психологічних наук, ст. викладач.

Відповідальний редактор: *Волянюк Наталія Юріївна*, доктор психологічних наук, професор.

Рецензент: *Чепульченко Тетяна Олексіївна* к. ю. н., доцент кафедри публічного права.

Анотація

Кредитний модуль «Економічна психологія» передбачає вивчення системи уявлень про феномени економічної поведінки, алгоритми і моделі, що описують економічні переваги, вибір економічного рішення і чинники, що впливають на закономірності економічної діяльності.

Мета вивчення дисципліни – отримання студентами теоретичних знань про способи і механізмах дії економічних чинників на психіку людини і набуття навичок порівняльного аналізу різних моделей економічної поведінки і їх складових, а також умінь виділяти якісну своєрідність і специфіку психологічних механізмів економічної поведінки, аналізувати психологічні закономірності економічної діяльності різних суб'єктів господарювання.

Аннотация

Кредитный модуль «Экономическая психология» предусматривает изучение системы представлений о феноменах экономического поведения, алгоритмы и модели, описывающие экономические преимущества, выбор экономического решения и факторы, влияющие на закономерности экономической деятельности.

Цель изучения дисциплины – получение студентами теоретических знаний о способах и механизмах действия экономических факторов на психику человека и приобретение навыков сравнительного анализа различных моделей экономического поведения и их составляющих, а также умений выделять качественное своеобразие и специфику психологических механизмов экономического поведения, анализировать психологические закономерности экономической деятельности различных субъектов хозяйствования.

Abstract

Credit module "Economic Psychology" involves the study of representations of the phenomena of economic behavior, algorithms and models that describe the economic benefits, the choice of economic decisions and the factors that influence patterns of economic activity.

Purpose of the discipline – getting students theoretical knowledge of methods and mechanisms of action of economic factors on the human psyche and the skills of comparative analysis of different models of economic behavior and their components, as well as skills to allocate qualitative features and specifics of the psychological mechanisms of economic behavior, analyze the psychological patterns of economic activity of different entities.

З М І С Т

I.	Загальні відомості	4
II.	Розподіл навчального часу	5
III.	Мета і завдання навчальної дисципліни	5
IV.	Зміст навчального матеріалу	7
1.	Розподіл навчального часу за темами	7
2.	Лекційні заняття	10
3.	Семінарські заняття	53
4.	Самостійна робота	57
V.	Контрольні роботи	57
VI.	Методичні вказівки	57
VII.	Рекомендована література	59
Додаток 1.	Рейтингова система оцінювання	61
Додаток 2.	Перелік питань до заліку	64

I. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ.

Комплекс навчально-методичного забезпечення «Економічна психологія» належить до циклу дисциплін гуманітарної та соціально-економічної підготовки освітнього та складений відповідно до освітньої програми підготовки бакалаврів НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського».

Навчальна дисципліна «Економічна психологія» розглядає уявлення індивідів і груп про економічні явища та економічну поведінку, що базується на відображенні дійсності; виявляє і формалізує закономірності економічної поведінки у всіх її формах. Навчальна дисципліна «Економічна психологія» забезпечує формування професійних компетентностей щодо господарської діяльності випускників зі ступенем «бакалавр».

Предмет навчальної дисципліни – поведінка індивіда, групи, соціального шару в масштабах робочого місця, виробничої ділянки, фірми, економічна поведінка населення, держави.

Міждисциплінарні зв'язки: економічні дисципліни, психологія, соціологія, філософія, антропологія.

Навчальна дисципліна «Економічна психологія» вивчається протягом одного семестру, в загальному обсязі 60 годин: аудиторної роботи – 36 годин, з яких лекції – 18 годин, практичні заняття 18 годин; самостійна робота 24 години. Розподіл навчального часу та темами наведено у тематичному плані.

Методичні рекомендації містять **плани лекційних та семінарських (практичних) занять**, що дає можливість ознайомитися із змістом навчального матеріалу, який опрацьовувався на відповідних заняттях.

Методика оцінювання рівня засвоєння матеріалу навчальної дисципліни передбачає використання рейтингової системи оцінювання. Шкала оцінювання – університетська. Формою семестрового контролю є залік.

II. РОЗПОДІЛ НАВЧАЛЬНОГО ЧАСУ

Розподіл годин навчальної дисципліни викладено відповідно до робочого навчального плану.

Форма навчання	Всього Кредитів	Розподіл навчального часу за видами занять				Семестрова атестація
		Годин	Лекції	Семінарські заняття	СРС	
<i>Денна</i>	2	60	18	18	24	Залік

III. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

3.1. Мета навчальної дисципліни

Інтегральна компетентність – здатність ефективного психологічного аналізу економічних явищ на різних рівнях соціального життя та здатність до здійснення професійної діяльності.

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів здатностей:

- наукової орієнтації у міждисциплінарній галузі знань, якою є навчальна дисципліна;
- аналізу психологічних закономірностей економічної діяльності різних суб'єктів господарювання;
- орієнтуватися в умовах функціонування ринку праці у сучасному суспільстві, оцінювати об'єктивну і суб'єктивну сторони ринку праці;
- регулювати економічну поведінку в умовах ринкових перетворень з урахуванням соціально-психологічних чинників.

3.2. Основні завдання навчальної дисципліни

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти після засвоєння навчальної дисципліни мають продемонструвати такі результати навчання:

знання:

- базових категорій психології;
- ключових понять, теорії та закономірностей, що складають категорійний апарат економічної психології;
- психологічних механізмів та закономірностей економічної поведінки індивіда та соціальних груп;
- принципів використання психологічних знань для вирішення проблем, що виникають у сфері господарської діяльності.

уміння:

- аргументовано викладати власні погляди на актуальні проблеми економічної психології;
- глибоко аналізувати психологічні закономірності економічної діяльності різних суб'єктів господарювання;
- використовувати психологічні знання при реалізації професійних функцій;

- використовувати діагностичні методи для вивчення психологічних аспектів економічної діяльності на рівні індивіда, соціальної групи, виробничого колективу.

досвід:

- діагностування проблемних ситуацій у їх економіко-психологічних аспектах;
- аналізу та реалізації чинників, що впливають на економічну активність особистості;
- прогнозування можливих наслідків психологічних чинників на різні форми економічної поведінки.

IV. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОГО МАТЕРІАЛУ

1. Розподіл навчального часу за темами

Назви розділів та тем	Кількість годин			
	Всього	у тому числі		
		Лекції	Семінарські заняття	СРС
1	2	3	4	5
Тема 1. Вступ до психології	6	2	2	2
Тема 2. Базові категорії психології	6	2	2	2
Тема 3. Економічна психологія як галузь наукових знань	6	2	2	2
Тема 4. Економічна психологія грошей	6	2	2	2
Тема 5. Економічна соціалізація	6	2	2	2
Тема 6. Психологія економічної поведінки на ринку праці	6	2	2	2
Тема 6.1. Психологія зайнятості та безробіття на ринку праці.	2	-	-	2
Тема 7. Психологія підприємницької діяльності	6	2	2	2
Тема 8. Психологія власності	6	2	2	2
Тема 9. Багатство та бідність, оцінка якості життя	4	2	-	2
Залік	6	-	2	4
Всього годин	60	18	18	24

Розподіл навчального часу за темами

Тема 1. Вступ до психології

Проблема категоріального апарату у психології. Принцип відкритості категоріального апарату. Відображення, діяльність, спілкування, особистість як базові категорії психології, обґрунтування їх визначення.

Категорія відображення у психології. Сутність відображення. Рівні психічного відображення.

Тема 2. Базові категорії психології

Категорія діяльності у психології. Визначення діяльності, її ознаки. Структура діяльності. Процесуальна структура діяльності: процеси або етапи (аналіз умов діяльності, планування, організація, власне виконання, оцінка та контроль; дії (операції, спосіб дії, уміння, навички), рухи (виконавчі, гностичні, пристосування). Складові діяльності як умови її здійснення: потреба-мотив, предмет, умови, знаряддя, процес, результат діяльності. Сторони діяльності: емоційно-мотиваційна, змістова, операційна, організаційна.

Категорія спілкування у психології. Визначення суті спілкування. Форми спілкування: безпосереднє, опосередковане. Функції спілкування. Структура спілкування: макрорівень, мезорівень, мікрорівень.

Категорія особистості у психології. Людина як індивід, особистість, індивідуальність, суб'єкт і об'єкт впливів. Системна детермінація розвитку особистості (соціалізація, індивідуалізація). Структура особистості. Роль базових психологічних категорій у процесі навчання.

Тема 3. Економічна психологія як галузь наукових знань

Визначення поняття «економічна психологія» та основних категорій даного поняття: об'єкт та предмет дослідження економічної психології; економічна свідомість, економічна поведінка, економічне мислення, принципи економічної психології. Зв'язок економічної психології з іншими науками. Періоди становлення економічної психології (ЕП) як науки. Основні проблеми економічної психології на сучасному етапі розвитку суспільства. Методи досліджень у економічній психології.

Тема 4. Економічна психологія грошей

Загальні проблеми психології грошей. Причини і історія виникнення грошей. Види грошей. Соціокультурні особливості відношення до грошей. Ставлення до грошей у різних соціальних групах, стратифікація людей згідно з величиною оплати праці, гроші як мірило стосунків між людьми і країнами.

Вплив грошей на формування особистості. Етапи формування ставлення до грошей. Вплив вольових якостей на ставлення до грошей, взаємозв'язок самооцінки з грошовою поведінкою. Вплив грошей на формування професійної спрямованості. Грошові типи особистості.

Психологія накопичення, аспекти зберігаючої поведінки, психологічне сприйняття державної економічної політики через пенсії, допомогу, пільги. Стимули збільшення заробітку – економічні і психологічні.

Види і причини грошової патології. Гемблінг як варіант патологічної грошової поведінки. Переживання раннього дитинства, міжгрупове суперництво, релігія і етика, вік, соціальне оточення, економічний стан, особові особливості. Емоційна основа грошової патології: безпека, влада, любов, свобода.

Тема 5. Економічна соціалізація

Поняття соціалізації. Види економічної соціалізації. Етапи економічної соціалізації (далі ЕС): особливості ЕС дітей: механізми ЕС дітей, економічні уявлення дітей, стадії економічних уявлень у дітей; особливості ЕС підлітків; ЕС дорослих (оцінка себе на ринку праці, уявлення про особистий бюджет, формування особистих рахунків, знайомство з банківською системою, трудові відносини, різниця економічної соціалізації чоловіків та жінок, трудова соціалізація та поява власного господарства, сімейна економіка, інвестиції та кредити, підприємництво); ЕС в передпенсійний та післятрудова період

(підготовка до пенсії, пріоритет стабільності над прибутковістю, ситуація безробіття, зниження прибутків).

Проблеми економічної соціалізації та десоціалізації дорослих у суспільстві. Економічна адаптація. Види та специфіка економічної адаптації. Типи адаптації особистості до економічних умов. Економічне самовизначення: структура, основні компоненти, чинники.

Тема 6. Психологія економічної поведінки на ринку праці

Смислові межі поняття «ринок праці». Умови функціонування ринку праці в сучасному суспільстві. Об'єктивна і суб'єктивна сторони ринку праці, моделі ринку праці.

Характеристика ринків праці з різними соціокультурними регуляторами поведінки. Східний ринок праці, західний ринок праці, російський ринок праці. Вплив соціокультурних чинників на психологію стосунків в тріаді: працівник, працедавець, держава.

Форми та види зайнятості. Структура зайнятості та трудовий потенціал праці. Динаміка цінності праці. Мотивація праці найманих працівників. Види безробіття: поточна, латентна, стагнативна, фрикційна, структурна, циклічна, добровільна. Характеристики психоемоційного стану безробітних. Психологічна реабілітація людей, які втратили роботу.

Тема 7. Психологія підприємницької діяльності

Підприємництво як діяльність. Психологічні дослідження малого і середнього бізнесу. Проблема якостей особи підприємця. Психологічні бар'єри до підприємництва. Психофізіологічний підхід до дослідження підприємництва. Мотивація підприємницької діяльності, потреба в досягненні, потреба у владі, відношення до незалежності. Сприйняття ризику підприємцями.

Психологічний портрет підприємця. Психологічні моделі підприємництва, загальні риси підприємців. Психологічні типи підприємців. Підприємець і менеджер – подібність і відмінність.

Психологічні аспекти етики бізнесу. Соціально-економічні та психологічні чинники формування ділової етики представників бізнесу. Моральні проблеми у бізнесі: корпорації та моральність, охорона довколишнього середовища, захист інтелектуальної власності. Моральні проблеми у міжнародному бізнесі. Проблема довіри у бізнесі: довіра між діловими партнерами та між представниками бізнесу та держави. Баланс довіри та недовіри у ділових стосунках.

Тема 8. Психологія власності

Загальнонауковий підхід до поняття «власність». Основні функції та значення власності та її вплив на особистість. Характеристики власності. Почуття власності: когнітивна, емоційна, вольова складова почуття власності. Системний підхід до дослідження відносин власності. Речова валентність людини (РВЛ). Форми посягання на чужу власність. Людська валентність речі

(ЛВР). Психологічні характеристики основних видів привласнення власності. Проблема власності в постіндустріальному суспільстві. Специфіка інформації як власності.

Власність та влада. Етнокультурні, соціально-групові та індивідуально-психологічні особливості ставлення до власності. Психологічна характеристика видів присвоєння власності: праця (виробництво), підприємництво, утриманство, дарування, знахідка, позичання, шахрайство, розкрадання, вимагання, браконьєрство. Процеси руху речей у системі відношень власності: збереження, накопичення, розподіл, обмін, усупільнення, приватизація. Соціально-психологічні чинники регуляції економічної поведінки в умовах зміни форм власності.

Тема 9. Багатство та бідність, оцінка якості життя

Соціально-психологічні аспекти проблеми бідності та багатства (визначення понять «багатство» та «бідність»), гроші як символ багатства та бідності. Багатство та бідність у суспільній свідомості, економічна ідентичність багатих та бідних. Благополуччя багатих та бідних: психічне благополуччя, освіта, як фактор благополуччя багатих та бідних. Моделі поведінки багатих та бідних. Причини, що генерують бідність. Психологічні особливості особистості, що знаходиться за межею бідності.

Психологічні чинники якості життя людей. Взаємозв'язок оцінки якості життя та економіко-психологічного статусу особистості. Вплив економічного чинника на суб'єктивну якість життя. Економічні цінності у структурі соціальних уявлень про благополуччя різних вікових груп. Уявлення про багатство та бідність в різних соціально-економічних умовах.

2. Лекційні заняття

ЛЕКЦІЯ 1.

Тема 1. Вступ до психології, 2 год.

Перелік основних питань:

1. Основні категорії психології.
2. Категорія відображення у психології.
3. Пізнавальні психічні процеси.
4. Категорія особистості у психології. Структура особистості.

Література

Основна: 1,4

Додаткова: 10, 18

Завдання на СР:

1. Розкрити взаємозв'язок рівнів психічного відображення.
2. Розкрити особливості свідомості як ідеального відображення.
3. Охарактеризувати пізнавальні психічні процеси.

Конспект лекції.

1. Основні категорії психології.

У сучасній психологічній науці існують різні підходи щодо визначення базових категорій психології. Будемо розглядати психіку як суб'єктивний образ

об'єктивного світу, як відображення дійсності в мозку. Діяльність розглядатиме як специфічно людську форму взаємодії з навколишнім світом, змістом якої є доцільні зміни і перетворення об'єктів і явищ залежно від людських потреб. Відображення, діяльність, спілкування, особистість. Розглядаючи категорію спілкування будемо визначати його як складний багатоплановий процес встановлення і розвитку контактів між людьми, що породжується потребами спільної діяльності і містить у собі обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття та розуміння іншої людини. Щодо розгляду категорії «особистість», то будемо спиратись на визначення С.Д. Максименка. Особистість - це конкретна людина з індивідуально виявленими своєрідними розумовими, емоційними, вольовими та фізичними властивостями. Особистість виникла і розвинулася в процесі суспільно-історичного розвитку людства, у процесі праці.

2. Категорія відображення у психології.

У системі категорій діалектичного матеріалізму, на які спирається вітчизняна психологія, головне місце належить категорії відображення. Саме за допомогою цієї категорії розкриваються найбільш істотні і суттєві характеристики психіки: психічні явища розглядаються як різні форми і рівні суб'єктивного відображення об'єктивної дійсності. Теорія відображення в психології виступає в ролі загальної методологічної платформи, яка дає змогу зрозуміти факти, поняття, концепції, визначити предмет психологічної науки, розробити методи дослідження.

Будь-яка матерія характеризується властивістю відображення. Будучи властивістю матерії, функцією мозку, психіка виступає як особлива форма відображення, як передумова розвитку психіки. Будучи специфічною формою відображення, психіка виникла в процесі розвитку матерії, переходячи від одних форм руху до інших. Виникнувши закономірно в ході біологічної еволюції, психіка стала найважливішим її чинником. Завдяки відображенню забезпечуються більш широкі різноманітні зв'язки організму з середовищем.

Внутрішнє психічне життя не існує без зовнішнього, фізичного. Тобто психіка, свідомість відображають об'єктивну реальність, яка існує зовні і незалежно від неї. Своєрідність психічного саме в тому й полягає, що воно є і реальною стороною буття, і його відображенням.

Отже, функція психіки полягає у відображенні властивостей і зв'язків дійсності і в регулюванні на цих засадах поведінки і діяльності людини. Виходячи з цього, предметом психології є конкретні факти психічного життя. Найскладнішим для психології є завдання виявлення законів психіки, розкриття тих зв'язків і відношень, які можна було б кваліфікувати як закономірні. Науковий підхід вимагає не тільки виявити об'єктивний закон, але й окреслити сферу його дії, а також умови, за яких він лише може діяти. Тому предметом вивчення в психології разом з психологічними фактами стають психологічні закони.

Але знання закономірних зв'язків саме по собі не розкриває конкретних механізмів, за допомогою яких закономірність може виявлятися. У завдання

психології входить поряд з психологічними фактами і закономірностями встановлення механізмів психічної діяльності. А оскільки механізми передбачають роботу конкретних анатоμο-фізіологічних апаратів, за допомогою яких здійснюється той чи інший психологічний процес, то природу і дію цих механізмів психологія вивчає спільно з іншими науками.

Психічне відображення характеризується такими особливостями: дає можливість правильно відображати оточуючу дійсність, причому правильність відображення підтверджується практикою; психічний образ формується в процесі активної діяльності; носить випереджувальний характер, забезпечує передбачення майбутнього в діяльності і поведінці; завдяки психічному відображенню забезпечується цілеспрямованість поведінки і діяльності; кожний психічний акт переломлюється через індивідуальність людини; психічне відображення поглиблюється і вдосконалюється. Рівні психічного відображення: сенсорно – перцептивний, уявень, вербально – логічний. Найвищою формою розвитку психіки, що виявляється у складних формах відображення світу та опосередкована суспільно-історичною діяльністю людей є свідомість. Самосвідомість орієнтована на осмислення людиною своїх дій, почуттів, думок, мотивів поведінки, інтересів, своєї позиції в суспільстві.

3. Пізнавальні психічні процеси.

Психічні процеси є первинними регуляторами поведінки людини. Вони мають певний початок, перебіг та кінець, тобто мають певні динамічні характеристики, до яких насамперед належать параметри, що визначають тривалість та стійкість психічного процесу. На фоні психічних процесів формуються певні стани, відбувається формування знань, умінь та навичок. У свою чергу, психічні процеси можуть поділятися на групи: пізнавальні, емоційні та вольові.

До пізнавальних психічних процесів належать ті процеси, які пов'язані зі сприйманням та обробкою інформації: увага, відчуття, сприймання, пам'ять, мислення, мовлення, уява. Завдяки цим процесам людина одержує інформацію про навколишній світ та про себе. Однак самі по собі ці відомості або знання для людини не відіграють ніякої ролі, якщо вони для неї незначущі. Мабуть, кожен з вас звертав увагу на те, що одні події залишаються в пам'яті надовго, а про інші ми забуваємо відразу. Певна інформація може взагалі залишитися для людини непоміченою. Це може бути пов'язано також з тим, що будь-яка інформація має або не має емоційного забарвлення. Тому поряд з пізнавальними психічними процесами виокремлюють емоційні психічні процеси. До них належать такі психічні явища, як емоції, почуття, афекти, настрої та стрес.

Як правило, супроводження певних подій позитивними емоціями позитивно впливає на діяльність та стан людини, і навпаки, негативні емоції утруднюють виконання діяльності та погіршують стан людини. Але в деяких випадках певні перешкоди на шляху до досягнення мети підвищують активність людини, стимулюють долати перешкоди, що виникли. Це свідчить про важливість для формування поведінки людини не лише емоційних

психічних процесів, а й вольових, які пов'язані з поведінкою людини в ситуації додання труднощів, регуляції своєї поведінки.

Психічні процеси тісно пов'язані між собою і виступають первинними чинниками формування психічних станів людини. Психічний стан характеризує стан психіки загалом, має свою динаміку, яка характеризується тривалістю, спрямованістю, стійкістю та інтенсивністю. Водночас психічні стани впливають на перебіг та результат психічних процесів і можуть підвищувати ефективність діяльності або гальмувати її. До психічних станів належать такі явища, як страх, бадьорість, пригнічення, піднесення, втома тощо.

4. Категорія особистості у психології. Структура особистості.

Людина як індивід, особистість, індивідуальність. Біологічне і соціальне в структурі особистості створюють єдність і взаємодіють між собою. Людина - природна істота, але біологічне в процесі історичного розвитку під впливом соціальних умов змінилося, набуло своєрідні специфічні людські особливості. Психолог К. К. Платонов у структурі особистості виділяє чотири підструктури, Перша - спрямованість особистості: моральні якості, установки особистості, її відносини з іншими. Визначається ця підструктура суспільним буттям людини. Інша - це підструктура досвіду (знання, вміння, навички, звички). Досвід набувається в процесі навчання і виховання. Провідним у набування досвіду є соціальний фактор. Третя - це підструктура форм відображення. Вона охоплює індивідуальні особливості психічних процесів, які формуються в процесі соціального життя і специфічно проявляються в пізнавальній та емоційно-вольовій діяльності людини. Четверта підструктура - біологічно обумовлена сторона психічних функцій особистості.

ЛЕКЦІЯ 2.

Тема 2. Базові категорії психології, 2 год.

Перелік основних питань:

1. Категорія діяльності у психології. Структура діяльності.
2. Категорія спілкування у психології.
3. Структура спілкування.

Література

Основна: 1,4

Додаткова: 10,18

Завдання на СР:

1. Проаналізувати кросс-культурні особливості невербального спілкування у різних народів.
2. Дати різні класифікації рівнів спілкування.

Конспект лекції

1. Категорія діяльності у психології.

Категорія діяльності постійно використовується для побудови різних прикладних галузей психології, особливо таких як психологія праці, педагогічна, медична, управлінська психологія. У цих прикладних областях

психології особливе значення мають такі характеристики діяльності, як суб'єктності і предметності.

Специфіка предметної визначеності діяльності полягає в тому, що об'єкти зовнішнього миру не впливають на суб'єкта безпосередньо, але лише будучи перетворені в ході його діяльності. Цим досягається велика адекватність їх відображення у свідомості суб'єкта діяльності.

Подібним чином перетворене сприйняття об'єктів проявляється вже у тварин, діяльність яких обумовлена властивостями об'єктів, які служать для задоволення їхніх біологічних потреб.

Але в розвинутій формі предметність властива лише людської діяльності. Вона проявляється у соціальній обумовленості діяльності людини, в її зв'язках зі значеннями, фіксованих в схемах дій, системах цінностей, соціальних нормах.

Суб'єктності діяльності виражається в таких аспектах активності суб'єкта, як обумовленість психічного образу минулим досвідом, потребами, установками, емоціями, цілями і мотивами, визначальними вибірковістю і спрямованістю діяльності.

При аналізі діяльності зазвичай виділяються три основних плану:

1. генетичний – в ньому вихідною формою будь-якої людської діяльності виступає спільна соціальна діяльність людей, в ході якої в якості основного механізму розвитку психіки працює процес інтеріоризації, який би перехід зовнішньої по формі діяльності у внутрішню психічну діяльність;

2. структурно-функціональний – в його основі лежить принцип розгляду будови діяльності «по одиницям», розкладання реальності на «одиниці», що містять в собі основні властивості, притаманні їй як цілому. В цьому плані розглядаються мотиви, цілі діяльності, а також складові її структуру окремі дії: розумові, моторні, чуттєві. Ієрархічні зв'язки між такими одиницями діяльності рухливі і залежно від місця відбиваного об'єкта в структурі діяльності змінюються як зміст психічного відображення, так і його рівень (свідомий чи несвідомий), а також вид регуляції діяльності (довільної або мимовільної);

3. динамічний, на основі якого вивчаються механізми, що підтримують здатність людини до діяльності, а також умови, що забезпечують її рух і розвиток, поява її нових форм. В цьому плані досліджуються умови, які забезпечують стійкість цілеспрямованої діяльності в обстановці мінливою реальності. Велику роль тут відіграє аналіз психофізіологічних механізмів, що забезпечують ефективну діяльність.

Діяльність людини має такі характеристики: мотив, мету, предмет, структуру і засоби.

Мотиви людської діяльності можуть бути найрізноманітнішими: органічними, функціональними, матеріальними, соціальними, духовними. Метою діяльності виступає її продукт. Він може бути реальним фізичним предметом, створюваним людиною, певними знаннями, уміннями, навичками, набутими протягом діяльності, творчим результатом (думка, ідея, теорія, твір мистецтва). Предметом діяльності зветься те, з чим вона безпосередньо має справу. Так, для прикладу, предметом пізнавальної діяльності є всяка

інформація, предметом навчальної діяльності – знання, уміння, навички, предметом трудової діяльності – створений матеріальний продукт.

Діяльність має певну структуру. У ній як правило виділяють дії та операції як основні складові діяльності. Дією називають частину діяльності, яка має цілком самостійну, усвідомлену людиною мету. Операція – це спосіб здійснення дії. Характер операції залежить від умов виконання дії, від наявних у людини умінь та навичок, від наявності інструментів і засобів виконання дії.

Мотивація діяльності упродовж її розвитку не залишається незмінною. З віком у міру розвитку людини відбувається зміна мотивації її діяльності. Якщо людина змінюється як особистість, то мотиви її діяльності перетворюються. Прогресивний розвиток людини характеризується просуванням мотивів в бік їх усе більшого одухотворення (від органічних до матеріальних, від матеріальних до соціальних, від соціальних до творчих, від творчих до моральних).

Види діяльності відповідають загальним потребам, які можна виявити практично у всіх без винятку людей, а точніше – видам соціальної людської активності, до яких неминуче включається кожна людина в процесі індивідуального розвитку. Це – спілкування, гра, навчання та праця. Такі основні види людської діяльності.

Автоматизовані, свідомо, напівсвідомо та несвідомо контрольовані компоненти діяльності зветься відповідно уміннями, навичками та звичками.

За своєю структурою діяльність складається з окремих дій, а дії — з окремих робочих операцій. Причому дія в психології розглядається як одиниця діяльності; операція — це спосіб виконання дії, обумовлений ситуацією.

Є дві стадії володіння робочими операціями. У психологічній літературі їх називають уміннями і навичками. Уміння — це дія, основою якої є практичне застосування отриманих знань. Вміння формуються шляхом вправ. Особливістю уміння є те, що окремі операції ще можуть бути не цілком досконалими (тривалими, містити певні помилки тощо). Більш високим ступенем оволодіння робочими операціями є навички. Навичка — це дія, що має високий ступінь освоєння і сформована шляхом повторення до досконалості. Навичка — це автоматизовані компоненти дій. Наприклад, вирізняють навички водіння автомобіля, навички письма тощо. У психології розглядають перцептивні, інтелектуальні і рухові навички. На формування навичок впливають об'єктивні (стан або конструкція устаткування, умови роботи та ін.) і суб'єктивні причини (стан здоров'я, динаміка навички, настрої тощо).

2. Категорія спілкування у психології.

Спілкування є потреба людини як соціальної, розумної істоти, як носія свідомості. Спілкування властиве всім живим істотам, але на рівні людини воно набуває найдосконаліших форм – стає усвідомленим і оформленим мовою. Спілкування – форма взаємодії людини з іншими людьми як членами суспільства, в спілкуванні реалізуються соціальні відносини людей. Спілкування – взаємодія людей, взаємне пізнання і обмін інформацією за допомогою різних засобів комунікації в цілях встановлення взаємин.

Спілкування надзвичайно різноманітне за своїми формами та видами. Види спілкування поділяють за наступними критеріями: за змістом, за цілями; за засобами; за предметом; за складом учасників.

За змістом розрізняють: матеріальне – спілкування з приводу обміну предметами та продуктами діяльності, когнітивне – обмін інформацією, кондиційне – обмін психічними та фізіологічними станами, мотиваційне – обмін спонуканнями, інтересами, мотивами, потребами, діяльнісне – обмін діями, операціями, вміннями, навичками.

За цілями виділяють біологічне та соціальне спілкування. Біологічне – це спілкування, яке необхідне для підтримання, збереження та розвитку організму, пов'язане із задоволенням органічних потреб. Соціальне переслідує цілі розширення та зміцнення міжособистісних контактів, особистісного росту індивіду.

За засобами види спілкування поділяють на безпосереднє та опосередковане, пряме та непряме. Безпосереднє спілкування здійснюється за допомогою природніх органів (рук, голови) передбачає природній контакт “вічна-віч”. Опосередковане спілкування пов'язане з застосуванням спеціальних засобів та знарядь (писемних або технічних пристроїв), які утруднюють чи відокремлюють у часі одержання зворотного зв'язку поміж учасниками спілкування. Пряме спілкування передбачає особисті контакти та безпосереднє сприймання одне одного людей, що спілкуються, в самому акті спілкування. Непряме – здійснюється через посередників.

За предметом спілкування розрізняють наступні види: ділове – передбачає зосередженість на проблемі, а не на внутрішньому світі та особисте – яке зосереджене навколо проблем внутрішнього характеру.

За складом учасників поділяють спілкування на міжособистісне та масове, міжперсональне та рольове. Міжособистісне спілкування передбачає безпосередній контакт людей у групах, або парах, сталих за складом учасників, психологічну близькість партнерів: знання індивідуальних особливостей, наявність співпереживання, розуміння, спільного досвіду діяльності. Масове спілкування характеризується чисельними безпосередніми контактами незнайомих людей, а також тим, що комунікація опосередкована різноманітними видами масової інформації. В міжперсональному спілкуванні учасниками спілкування є окремі конкретні особистості, які мають свої індивідуальні якості, що розкриваються в процесі спілкування. При рольовому спілкуванні учасники виступають як носії певних соціальних ролей.

Виділяють такі цілі спілкування: контактну; інформаційну; спонукальну; координаційну; розуміння; емотивну; встановлення відносин; вплив.

Відповідно усталеної традиції, у вітчизняній соціальній психології вирізняють 3 різних за своєю орієнтацією типи міжособистісного спілкування: імператив, маніпуляцію та діалог.

Імперативне спілкування – це авторитарна, директивна форма впливу на партнера по спілкуванню з метою досягнення контролю за його поведінкою та внутрішніми установками, спонукування до певних дій або рішень. У цьому випадку партнер по спілкуванню розглядається як об'єкт впливу, виступаючи

пасивною стороною. Особливість імперативу у тім, що кінцева мета спілкування – змушування партнера – не завуальована. Як засоби здійснення впливу використовуються наказ, настанови, розпорядження і вимоги.

Маніпуляція – це розповсюджена форма міжособистісного спілкування, яка передбачає вплив на партнера по спілкуванню з метою досягнення своїх прихованих намірів. Так само, як і імператив, маніпулятивне спілкування передбачає об'єктне сприйняття партнера по спілкуванню, який використовується маніпулятором для досягнення власних цілей. Зближує їх також те, що при маніпулятивному спілкуванні також постає мета домогтися контролю за поведінкою та думками іншої людини. Докорінні відміна полягає у тім, що партнер не інформує про істинні цілі спілкування; вони або приховуються від нього, або підмінюються іншими.

Порівняння імперативної та маніпулятивної форм спілкування дозволяє виявити їх глибоку внутрішню схожість. Об'єднавши їх разом, ми можемо схарактеризувати їх як різні види монологічного спілкування. Людина, розглядаючи іншу як об'єкт свого впливу, по суті справи спілкується сама з собою, з власними цілями та задачами (завданнями), не вбачаючи істинного співрозмовника, ігноруючи його.

Діалог – це рівноправне суб'єкт-суб'єктне спілкування, яке має на меті взаємне пізнання, самопізнання та саморозвиток партнерів по спілкуванню.

Діалог будується на принципово інших засадах, ніж монологічне спілкування.

Діалогічне або, як його ще називають, гуманістичне спілкування дозволяє досягти значної глибини взаєморозуміння, саморозкриття партнерів, створює умови для глибокого взаємного збагачення. Без сумніву, реалізація такого типу спілкування вимагає і відповідної життєвої ситуації, і внутрішньої готовності партнерів. Неможливо уявити собі спілкування такого типу у діловій, професійно заданій ситуації. Разом з тим, здатність до такого спілкування – найбільше благо для людини бо воно, на думку відомого психотерапевта К.Роджерса, має психотерапевтичні властивості, наближує людину до більшого психічного здоров'я, урівноваженості та цілісності.

3. Структура спілкування.

Структуру спілкування можна схарактеризувати через виділення в ній трьох взаємопов'язаних сторін: комунікативної, інтерактивної та перцептивної. Такий поділ цілісного і внутрішньо єдиного процесу спілкування є правомірним лише з науковою метою – для більш глибокого та всебічного аналізу феномена. При цьому необхідно пам'ятати, що у реальному житті ми маємо справу з процесом спілкування як єдиним цілісним.

Специфіка міжособистісної комунікації (на відміну від інформаційного обміну у технічних пристроях): наявність процесу зворотного зв'язку; наявність комунікативних бар'єрів; феномен комунікативного впливу; існування різних рівнів передачі інформації (вербальний та невербальний).

Спілкування є головним засобом перетворення людини з біологічної істоти в соціально адаптовану особистість. Проблема впливу людини на людину є

центральною для дослідження спілкування. Цей вплив залежить від того, які інтереси, цінності та установки стоять за бажанням людини досягти того чи іншого результату спілкування. Це визначає, чи людина діє виключно у власних інтересах, використовуючи інших лише як засіб досягнення мети, чи прагне взаємодіяти із ними на рівноправних партнерських умовах. Спілкування - складний, багатоплановий процес встановлення й розвитку контактів між людьми, що породжується потребою спільної діяльності і який містить у собі обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприймання і розуміння іншої людини. Людина, що передає інформацію, називається комунікатором, який одержує її – реципієнтом. Виділяють такі функції спілкування: інформаційно-комунікативну, регулятивно-комунікативну та афективно-комунікативну. Інформаційно-комунікативна функція спілкування охоплює все, що має відношення до передачі та прийому інформації людиною. Регулятивно-комунікативна функція спілкування забезпечує не лише пізнання, а й регуляцію поведінки суб'єктів спілкування. Афективно-комунікативна функція спілкування відноситься до емоційної сфери особистості, визначає її ставлення до явищ навколишнього світу.

ЛЕКЦІЯ 3.

Тема 3. Економічна психологія як галузь наукових знань, 2 год

Перелік основних питань:

1. Поняття про об'єкт, предмет та завдання економічної психології.
2. Економічна психологія в структурі психологічних наук.
3. Періоди становлення економічної психології як науки.
4. Методи та методологія економічної психології.

Література

Основна: 1-4

Додаткова: 3, 16, 17, 28

Завдання на СР:

1. Проаналізуйте причини виникнення Економічної психології.
2. Проаналізувати міждисциплінарні зв'язки "Економічної психології"
3. Охарактеризуйте методи дослідження економічної психології.

Конспект лекції

1. Поняття про об'єкт, предмет та завдання економічної психології

Економічна психологія належить саме до того напрямку психологічної науки, потреба в якому викликана соціально-економічними змінами в країні, а методологічний базис даного наукового напрямку закладений всією історією взаємодії економіки і психології, суб'єктами економічної діяльності і процесами виробництва, обміну і споживання.

Економічна психологія – це наука, що вивчає психологічні закономірності економічної поведінки й взаємодії між людьми, як суб'єктами економічних відносин.

Предмет економічної психології при першому наближенні можна визначити так: економічна свідомість і закономірності психічного відображення людиною суспільних відносин, що складаються у процесі виробництва життєвих благ, у їх взаємозв'язку з продуктивними силами, при чому не самих суспільних відносин, а їх ідеальної форми у свідомості людини, що складається в процесі і в результаті психічного відображення. При цьому потрібно пам'ятати, що психічне відображення означає не лише відтворення в свідомості людини ідеальної картини світу, але і психічну регуляцію поведінки і діяльності людини відповідно до цієї ідеальної картини.

Саме тому можна сказати, що економічна психологія вивчає закономірності психічного відображення у свідомості людини стосунків людей з приводу речей.

Об'єктом економічної психології можуть виступати індивіди та групи.

Предметом економічної психології є психологічні закономірності економічної поведінки людини, пов'язаної з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням товарів і послуг.

Економічна поведінка – це поведінка людей, викликана економічними стимулами, у якому має місце прийняття економічних рішень, а також детермінанти й наслідки економічних рішень.

До основного завдання економічної психології відносять, перш за все, активізацію резервів людського чинника в економіці, а саме:

- різке підвищення продуктивності праці і якості продукції;
- повне використання творчого потенціалу трудящих; запровадження та суворе дотримання режиму ощадливості у використанні матеріальних, фінансових, енергетичних і трудових ресурсів.

2. Економічна психологія в структурі психологічних наук

Базова фундаментальна складова економічної психології – загальна й диференціальна психологія. Крім того економічна психологія тісно пов'язана із психологією особистості, психологією праці, віковою й педагогічною психологією, етнічною психологією, економічною соціологією, а також зі спеціальними науково-практичними дисциплінами.

Ці науки пропонують результати численних досліджень в області психічних процесів і станів, індивідуальних розбіжностей людей, культурно й соціально обумовленої поведінки, різні теорії, закономірності, методи отримання даних. У руслі цих наук досліджуються якості людської душі, її прояви й фактори, що впливають на формування особистостей, індивідуума, психологічні механізми нашого поведіння, обумовлені впливом інших людей і ситуацій, взаємним спілкуванням.

Загальна психологія представляє теоретичну й експериментальну область досліджень, що виявляють найбільш загальні психологічні закономірності, теоретичні принципи й методи психології, її основні поняття й категоріальний апарат.

Диференціальна психологія вивчає психологічні розбіжності між індивідами й групами людей. Оскільки в загальній психології дослідники

зверталися до загальних закономірностей психічного життя, до законів, яким підкоряються всі психічні процеси, у пошуках загального й співпадаючого не можна враховувати нескінченну розмаїтість, у якій проявляється сутність психічного різних особистостей, народів тощо.

На межі з психологією особистості й психологією індивідуальних розбіжностей досліджується вплив індивідуально-психологічних чинників на сприйняття й оцінку соціально-економічних явищ й особливості економічного поведінки суб'єктів.

На межі з психологією праці, організаційною психологією й психологією керування, найбільш важливими проблемами виступають: дослідження мотивації трудової діяльності й поведінки людини в організації, задоволеності працею й соціально-психологічними чинниками підвищення продуктивності праці й ефективності роботи організацій.

На межі з віковою й педагогічною психологією активно розробляються проблеми економічної соціалізації дітей і підлітків, економічного навчання й освіти дітей і дорослих.

На межі з етнічною психологією досліджуються етнокультурні й етнопсихологічні особливості економічної свідомості й поведінки.

Специфікою економічної психології є виняткова увага до суб'єктивних, психологічних, усвідомлюваних і неусвідомлюваних явищ, пов'язаних з відображенням людиною економічної сфери життєдіяльності й регуляцією його економічної поведінки.

3. Періоди становлення економічної психології як науки.

Витоки економічної психології перш за все можна знайти в працях знаменитих економістів: Адама Сміта, визнаного засновником самостійної науки економіки, Альфреда Маршалла – творця мікроекономічної теорії, Джона Кейнса – автора теорії макроекономіки. У працях цих авторів оформилася теорія раціональної «економічної людини», мета діяльності якої полягає в отриманні вигоди, доходу. Визначальною рисою концепції є економічний егоїзм, тобто прагнення суб'єкта до максимізації власної вигоди.

Розглядаючи шлях становлення і етапи розвитку економічної психології в контексті теорії і практики управління, багато дослідників виділяють в цьому еволюційному процесі декілька найважливіших історичних періодів.

Перший період — стародавній або історичний — був найбільш тривалим у розвитку економічної психології управління (з 9 -7 тисячоліття до н. е. приблизно до другої половини 17 ст. н. е.).

Другий, або індустріальний період, має назву періоду промислового капіталізму (1776 - 1890 рр.). Найбільший внесок в розвитку уявлень про макроекономічні принципи економічної психології управління в цей період зробив А. Сміт (1723 - 1790), який є не лише представником політекономії, але й одним з класиків економічної психології.

Третій період в розвитку економічної психології управління називається також періодом її систематизації (1856 - 1960 рр.). Формуються нові напрями,

школи, концепції економічної психології, змінюється і удосконалюється її науковий апарат, нарешті, змінюються самі дослідники і їх погляди.

Четвертий, або інформаційний період (з 1960 р. - до теперішнього часу), характеризується найінтенсивнішим розвитком теорії і практики економічної психології управління, він пов'язаний з розробками більш пізніх наукових шкіл і концепцій управління, що спираються на використання кількісного, системного і ситуативного підходів із застосуванням сучасних комп'ютерних технологій та інформаційних систем. Цей період розвитку економічної психології, що знаходиться під впливом управлінського (1950 - 1990 рр.) і підприємницького (1990 - н. ч.) капіталізму, збігся зі вступом розвиненого суспільства в інформаційну стадію.

Основне завдання економічної психології управління 21 століття полягає в тому, щоб робити знання продуктивними. Її основні положення характеризують такі моменти:

- ставка робиться на людину, яка самоактуалізується;
- організація розглядається як живий організм, що складається з людей, об'єднаних спільними цілями;
- організації має бути властиве постійне оновлення, схильність до інновацій.

Впровадження новацій повинне базуватися на економіко-психологічних, маркетингових дослідженнях споживацької поведінки соціуму.

А зараз звернемося до еволюції теорії раціональної «економічної людини», без розгляду якої неможливе подальше вивчення економічної психології. Ця теорія оформилася в працях А. Сміта, А. Маршалла, Дж. Кейнса. Мета діяльності раціональної «економічної людини» полягає в отриманні вигоди, доходу. Ідея «економічної людини» тривалий час панувала в економічній психології, набуваючи все нових форм. Рамки цієї концепції не стримували дослідників доти, доки ними були економісти. Більшість сучасних суспільствознавців сходиться на думці щодо теоретичних припущень, на яких будується модель економічної людини. Як правило, таких припущень чотири:

1) Економічна людина діє на конкурентному ринку, що передбачає її мінімальний взаємозв'язок з іншими економічними людьми.

2) Економічна людина раціональна з погляду механізмів прийняття рішень. Вона здатна до постановки мети, послідовного її досягнення, розрахунку витрат у виборі засобів такого досягнення.

3) Економічна людина володіє повнотою інформації про ту ситуацію, в якій вона діє, задовольняючи свої потреби.

4) Економічна людина егоїстична, тобто вона прагне до максимізації своєї вигоди.

Розглянемо, як змінювалася модель людини в економічних теоріях. Для зручності візьмемо за основу гіпотезу В. В. Радаєва про те, що кожна дослідницька дисципліна має внутрішній цикл розвитку, який умовно можна розбити на шість етапів:

1) *Докласичний*, коли відбувається обґрунтування дисципліни, визначаються її основні поняття і вводяться ключові терміни.

2) *Класичний*, коли складається загальний дисциплінарний підхід, розробляються перші системи понять.

3) *Неокласичний*, або етап професіоналізації, коли складається «методологічне ядро», йде детальна розробка категоріального апарату, створюються робочі моделі і інструментарій, спостерігається інтеграція дисципліни і її відособлення від інших областей знань.

4) Етап *професійної зрілості*, коли відбувається відносно відособлений розвиток дисципліни, її добудовування і заповнення «білих плям», складаються основні дослідницькі напрями.

5) Етап *кризи і експансії*, коли здійснюється перевизначення власних меж, робляться спроби вторгнення в суміжні області, активно використовуються міждисциплінарні підходи.

6) Етап *фрагментації і переоформлення*, коли виникає декілька нових відносно самостійних галузей знань, що змішуються з суміжними дисциплінами.

Як самостійна галузь психологічного знання економічна психологія почала формуватися на початку 20 століття. Розвиток виробничої гілки економічної психології пов'язують з ім'ям Г. Мюстенберга, а маркетингова гілка, що одержала переважний розвиток в західній психології, була закладена Г. Тардом. Одним з найяскравіших представників маркетингової гілки економічної психології став американський психолог Дж. Катона.

Становлення вітчизняної економічної психології припадає на кінець 70-х - 80-і роки. Ініціатива створення цієї дисципліни і обґрунтування необхідності врахування психологічних чинників в економіці виходили від провідних економістів і соціологів, зокрема від А.І. Абалкіна, П. Г. Буніча, А. Г. Аганбегяна, Т.І. Заславської, В. В. Кулікова, Г. Х. Попова, А.І. Кітова.

Економічна психологія (мікроекономічна психологія) відповідає на те ж питання, що й мікроекономіка, з огляду на людський фактор, на психологічному рівні:

- характеристики особистості,
- особливості її поведінки й діяльності,
- прийняття рішень у сфері сімейного бюджету,
- проблема економічної соціалізації дітей у сім'ї,
- використання економічних стимулів у керуванні,
- психологія споживача,
- психологія реклами,
- проблеми споживчої та зберігаючої поведінки громадян,
- вивчення психологічних закономірностей взаємодії в заємноторговельно-покупці-продажу,
- психологія інших видів господарської діяльності в мікроекономічному середовищі.

Економічна психологія (макроекономічна психологія), як наука про агрегатну економічну поведінку людей у макросистемі, розглядає:

- сферу економічних відносин індивіда й суспільства,

- психологічні механізми економічного поведіння громадян стосовно економічної політики держави,
- психологічні проблеми відносин власності, інфляції, безробіття, тіньової економіки, багатства й бідності й т.д.,
- економічну реальність, у якій діє економічно активна людина,
- характеризує рівень розвитку даного економічного середовища в порівнянні з іншими.

4. Методи досліджень у економічній психології.

За своїм статусом економічна психологія є суміжною науковою дисципліною (або міждисциплінарною галуззю знань), основу якої складають теоретичні положення, методи і результати досліджень, накопичені як у психологічній науці, так і в економіці.

Вся сукупність методів, що використовуються в економічній психології, може бути розділена на три групи:

- перша група — методи, що традиційно використовуються у психологічних дослідженнях (спостереження, експеримент, анкетування, різні види опитувань та інтерв'ю, тестування, математико-статистичні методи обробки і об'єктивізації даних);
- друга група — економічні методи і методи, що використовуються в суміжних наукових напрямках (метод математичного моделювання, логіко-теоретичний аналіз, синтез, метод абстракції, історичний підхід);
- третя група — власне методи економічної психології, розроблені з урахуванням специфіки даної наукової дисципліни (наприклад, економіко-психологічний експеримент, що проводиться за схемою традиційного економічного експерименту, але з психологічним оснащенням).

До методологічних принципів економічної психології слід віднести наступне:

1. Принцип культурно-історичної обумовленості економічної життєдіяльності означає, що закони економічної поведінки не є універсальними, позаісторичними. Психологічні особливості економічної поведінки носять культурно обумовлений характер і визначаються особливостями історичного розвитку суспільства.

2. Принцип суб'єктності означає, що людина виступає не пасивним об'єктом економічних дій і впливу економічних умов, а активним суб'єктом, що реалізує різні види економічної поведінки і вступає в економічну взаємодію та економічні відносини з іншими економічними суб'єктами (індивідуальними і груповими). Основними ознаками суб'єктності є: активність, свідомість дії, цілісність і вибірковість.

3. Принцип діалектичної єдності (а не тотожності) свідомості і поведінки економічних суб'єктів передбачає можливість не тільки схожості, узгодженості, але й відмінностей, суперечностей між економічною поведінкою суб'єкта та його свідомістю.

4. Принцип взаємного зв'язку і взаємного впливу економічних і соціально-психологічних явищ означає наявність взаємодії економічних і соціально-

психологічних явищ в детермінації психологічних явищ, пов'язаних з відображенням різних сторін економічного життя і регуляцією економічної поведінки суб'єктів.

5. Принцип єдності теорії, експерименту (емпіричного дослідження) і практики стосовно економічної психології означає тісний зв'язок розвитку теорії економічної психології як з проведенням емпіричних, зокрема експериментальних досліджень, так і з практичною психологічною діяльністю в різних сферах економічного життя. Він передбачає звернення психологів-практиків до теорії і методів наукової психології і постановку проблем емпіричних досліджень виходячи із запитів і проблем соціально-економічного життя суспільства.

6. Принцип комплексності і міждисциплінарності передбачає розгляд у взаємному зв'язку трьох типів економічної реальності:

- ринок (перш за все психологія споживача і психологія ведення домашнього господарства);
- бізнес (поведінка і психологічні особливості підприємця, укладення угод, ведення переговорів, конкуренція, комерційна таємниця і ін.);
- відносини «суспільство-громадянин» (податки, прибутки, інфляція, безробіття, вплив на населення заходів економічної політики).

ЛЕКЦІЯ 4.

Тема 4. Економічна психологія грошей, 2 год.

Перелік основних питань:

1. Загальні проблеми психології грошей та передумови її виникнення.
2. Психологія накопичення.
3. Грошова поведінка, грошові патології.

Література

Основна: 1-4

Додаткова: 6, 11, 26

Завдання на СР:

1. Охарактеризувати причини та передумови виникнення психології грошей.
2. Проаналізуйте різні підходи що розкривають схильність людини до накопичення.

Конспект лекції

1. Загальні проблеми психології грошей та передумови її виникнення.

Передумови розвитку психологічних досліджень феномена грошей на рівні особистості можна знайти в класичних підходах психології: у психоаналізі, біхевіоризмі, в теорії розвитку Ж. Піаже, в роботах когнітивістської орієнтації.

Біхевіористичні теорії торкалися того, як гроші стають умовним підкріпленням. Перш за все, це дослідження на тваринах і експерименти на людях у клініці. Щури і примати досить швидко навчилися реагувати на фішки або інші заохочувальні стимули, які можна було б обміняти на будь-яку їжу і які, так чином, моделювали функції грошей. Схожість у поведінці тварин і людини, що працює за гроші, дозволила Б. Скіннеру стверджувати, що гроші —

це лише узагальнене умовне підкріплення, пов'язане з безліччю товарів і послуг, які можуть служити як безумовне підкріплення.

В рамках теорії розвитку Ж. Піаже, в роботах когнітивіської орієнтації робилися спроби пошуку більш окремих закономірностей і механізмів відображення грошей: так, когнітивісти прагнули виявити розумові механізми грошової поведінки, а девелопменталісти (девелопменталізм — теорія розвитку) робили акцент на стадіях розвитку сприйняття грошей і ставлення до них.

Проте найретельніше розробленою психологічною теорією, що чітко пояснює індивідуальні відмінності у ставленні до грошей, залишається психоаналіз.

Психологія грошей - розділ економічної психології, що вивчає зміну психіки людей й, як наслідок, їхню поведінку під впливом грошей. Передумови розвитку психології грошей можна знайти в класичних школах психології - психоаналізі, біхевіоризмі, когнітивних теоріях й ін.

Безсумнівно, традиції опосередковано впливають на національне економічне поведіння відносно грошей. Одних влаштовує позиція рання, для інших важливо, щоб гроші приносили гроші, треті надають перевагу варіантові відразу все витратити.

Англійський економіст Р. Лінн узагальнив матеріали декількох авторів і виявив:

1) позитивну кореляцію між ціннісним ставленням до грошей й економічним ростом країни (чим більше економічне зростання, тим більше цінність грошей);

2) негативну кореляцію між цінністю грошей і прибутком на душу населення (чим більше прибуток, тим менше цінність грошей).

Соціокультурні традиції тісно переплетені не тільки з економічним становищем, але й з етичними проблемами. Дослідження структури цінностей серед молодих людей підтвердили, що в країнах зі стабільною економікою, зокрема в Європі, більше цінуються етичні аспекти праці, майстерність (консервативні цінності), а в країнах з економічним ростом (Японія, Туреччина, Тайвань, Бангладеш, Ізраїль й ін.) більше повагається конкуренція, мотивація успіху, ріст заощаджень.

Цікавий прояв компенсаторних механізмів. Виявлено, що в країнах з малим доходом на душу населення купюри й монети, як правило, більшого розміру, чим у багатих країнах.

Дослідження показало, що саме гроші стають одним з інструментів адаптації, що компенсує незбалансовані відносини між державою й підприємництвом, коштами автономності, компонентом образу підприємця. Відзначається погіршення морального стану інтелігенції навіть при відсутності об'єктивних показників погіршення матеріального становища. Її представники розуміють, що залежать від грошей, одержуваних від держави, що підсилюється обмежувальна тенденція на заощадження для "чорного дня", з'являються обережність до нових фінансових структур й інструментів і заздрість.

Як загальний товар гроші функціонують у сферах платежів по податках, виплати пенсій і допомог і т.д. Ставлення до податків різняться серед різних груп населення. В осіб найманої праці на державних підприємствах податок із зарплати знімався невидимо для одержувача грошей. Ставлення до податків, як системи, що забезпечує заробітну плату, було позитивним. У дрібних ремісників воно, скоріше, негативне, оскільки їхній світогляд - це світогляд одинака. У великих підприємців відношення реальне: це й розуміння того, що податки платити треба, і відхилення в чинність їхньої непомірної величини.

Першим розробив найпростішу грошову типологію особистості Н.Форман (1987). З його даними добре узгоджуються дані Х. Голдберга й Р. Левіса. Типологія легко доповнюється новими типами, виявленими в процесі життєвих спостережень і спеціальних досліджень. До неї відносять: скнара, розтринькувач, грошовий мішок, торгаш, гравець, колекціонер, абстракціоніст, конкретик, заздрісник, паразит.

Більш систематичні дослідження дозволили виявити ступінь впливу різних чинників на ставлення до грошей і грошову поведінку. До них відносять стать, вік, соціальне оточення, економічний статус, особистісні особливості.

2. Психологія накопичення.

Із соціальної точки зору зберігання грошей (за винятком навмисного пуску їх у ріст із наступним використанням для проживання) пов'язане зі створенням моральної й матеріальної підмоги "на чорний день". Це можуть бути хвороби, природні катастрофи, економічні кризи й т.п. Психологічні причини, імовірно, лежать значно глибше, оскільки схильність до накопичення проявляється значно раніше, ніж людина усвідомлює можливість прийдешніх катастроф.

Психоаналіз розглядав потяг до грошей як слідство підсвідомих процесів накопичення, що починаються в ранньому дитинстві, коли дитина затримує дефекацію, сприймаючи фекалії як своє перше багатство (він може розглядати їх, як іграшки, залучає цим увагу батьків). Така манера дитини згодом трансформується в економічне поведінки. З дитини, що втримується від дефекації, виростає ощадливий дорослий, з тих, хто не стримується - розтринькувачів.

У біхевіористських теоріях гроші розглядаються як умовне підкріплення в процесі науління. Експерименти показали, що й люди, і тварини швидко засвоюють призначення винагороди, яке можна з'їсти, обміняти або ще розпорядитися. Б. Скіннер стверджував, що гроші - це лише умовне підкріплення, пов'язане з безліччю товарів і послуг, які можуть служити як безумовне підкріплення. Прагнення їх збирати, перетворюючи в консервативну комерційну цінність, зв'язано здебільшого із забезпеченням безпеки. Прагнучи до неї, люди неминуче відчужуються від інших. Страх бути відкинутим або ображеним переростає в жах перед пограбуванням. В економічній поведінці це виражається в накопиченні.

Схильність до зберігання грошей може бути психологічною рисою людини, але вона вдало підкріплюється умовами існування, розвитком банківської інфраструктури, стабільністю розвитку країни. Історично перший

вид зберігання грошей - скарби. Це золоті й срібні монети й злитки, а також недорогоцінні метали, вилучені з обігу з метою нагромадження, заощадження від небезпеки, у ритуальних цілях. Проблема скарбів як коштів зберігання багатства характерна для країн, у яких пізно стала розвиватися банківська система, існувала недовіра до державних економічних акцій, часто відбувалися військові й політичні події, що докорінно міняли владу, ієрархії, кордони.

Головним, за результатами досліджень датських учених, є те, наскільки платник розуміє податкові закони (нерідко зміни податкових ставок сприймаються невірно або помилково), як він взагалі ставиться до податкової системи в цілому й наскільки обтяжної вона йому представляється. Реакція людей залежить і від того, самостійно заповнюється декларація або для цього потрібна допомога інших людей.

Пенсії, незалежно від того, яка система пенсійного забезпечення, зароблені пенсіонером і ні в якій мірі не є благодіянням з боку суспільства. За розміром пенсії можна судити про ставлення до людей похилого віку, про розподіл національного надбання, про багатство країни. Якщо пенсія не забезпечує навіть прожиткового мінімуму, вона сприймається з негативними емоціями - образою за свій нерідко героїчну працю в минулому, заздрістю до тих, хто одержує більші пенсії. У суспільстві це сприяє створенню негативного клімату, що нейтралізує позитивні емоції й настрої.

3. Грошова поведінка, грошові патології.

Психоаналіз продемонстрував, що поведінка людини може бути протилежною її справжнім мотивам або бажанням, служити їх маскуванням. Так, жалість до бідних може насправді приховувати ненависть, соціальні упередження і відчуття тривоги. Бідні завжди втілюють для багатих психологічну й економічну загрозу, і їх прагнуть показати брудними, нечесними і такими, що заслуговують своєї долі.

Найчастіше з грошима асоціюється відчуття провини. Воно пов'язане з пуританськими цінностями аскетизму, самозречення і ангедонії. Пуритани сповідають гріховність потурання своїм бажанням, зайвих витрат і надмірного споживання. Ідеал сумлінності, пунктуальності, ощадливості і помірності примушує людей, вихованих в рамках цієї традиції, відчувати провини не за накопичення, а саме за витрачання грошей. Пуританізм виступає не проти грошей взагалі або справедливої оплати за працю, але проти грошей, отриманих дуже легко (виграних або успадкованих), нечесним шляхом, а особливо — проти дуже легкого витрачання грошей.

Відчуття провини з приводу грошей може породити у людини депресію, недовіря і навіть огиду до самої себе. Несвідомо намагаючись редукувати це відчуття, людина може розвивати у себе різні психосоматичні симптоми. Психоаналітики наводять клінічні випадки страху багатства у пацієнтів, вихованих у пуританських традиціях. Основою цього страху, очевидно, є втрата контролю. Гроші контролюють людину; вони диктують, де їй жити і з ким спілкуватися, вони обмежують соціальну активність людини не менше, ніж сприяють їй. Пуританська етика зосереджена на обмеженнях і необхідності

збереження таких ресурсів як час, гроші і навіть емоції. Якщо грошей дуже багато, немає особливого сенсу в суворому контролі над ними. Тому багата людина легко може втратити контроль над собою. А збереження контролю — як над зовнішніми обставинами, так і над власними емоціями — створює ілюзію безпеки.

З погляду психоаналізу, нездатність швидко розбагатілих людей справитися зі своїм багатством пояснюється втратою самодисципліни.

«Індивід, у якого не розвинені навички самоконтролю і самодисципліни, потребує зовнішніх обмежень, що забезпечує йому відчуття безпеки». Великі суми грошей для багатьох означають можливість витратити їх, не замислюючись про майбутнє, і ця безконтрольна поведінка викликає відчуття тривоги. Яким би парадоксальним це не здавалося, але раптова втрата багатства означає для таких людей повернення до «нормального» життя, впорядкованого і спокійного.

Інша важлива емоція, пов'язана з грошима — це відчуття безпеки. Дослідження дуже багатих американців, тобто ті, що добилися всього в житті самостійно, показали, що в ранньому дитинстві їм набагато частіше, ніж «звичним» людям, довелося пережити смерть або розлучення батьків, чи деякі інші психологічні травми. Психоаналітики вважають: ставши дорослими, ці люди накопичують гроші для того, щоб більше ніколи не опинитися у важкому становищі. Бажання багатства для них — не що інше, як потреба в емоційній безпеці, свого роду емоційний голод, викликаний депривацією в ранньому дитинстві. Таким чином, гроші можуть мати різне емоційне значення. У клінічній практиці найчастіше зустрічаються випадки, коли психологічним значенням грошей стають безпека, влада, любов і свобода.

ЛЕКЦІЯ 5.

Тема 5 Економічна соціалізація особистості, 2 год.

Перелік основних питань:

1. Економічна соціалізація та її види.
2. Компоненти економічної соціалізації.
3. Етапи економічної соціалізації

Література

Основна: 1-4

Додаткова: 13, 14, 17

Завдання на СР.

1. Охарактеризуйте економічну соціалізацію підлітків та дорослих.
2. Проаналізуйте відмінність економічної соціалізації чоловіків і жінок.
3. Визначте специфіку економічної адаптації.

Конспект лекції

1. Економічна соціалізація та її види.

Соціалізація розуміється як «процес засвоєння й активного відтворення індивідом соціального досвіду, системи соціальних зв'язків і відносин у його власному досвіді». Аналіз вітчизняних і закордонних досліджень дозволяє

виділити кілька видів соціалізації за критерієм спрямованості: правова, політична, економічна, статево-рольова. Щодо механізмів соціалізації в психології існує кілька поглядів. Відзначимо деякі з них.

У психоаналітичній школі під ними розуміють механізми переведення внутрішніх стимулів у соціально прийнятні форми, серед яких головну роль грає ідентифікація.

У теоріях наочності механізмами соціалізації прийнято вважати зовнішні підкріплення тої або іншої поведінки - нагороду й покарання, імітацію або наслідування.

У вітчизняній психології теж не існує єдиної думки з цієї проблеми. Так серед механізмів соціалізації називають:

- «механізм інтеріоризації-екстеріоризації, що функціонує в процесі спільної діяльності»;
- наслідування, референтна група, ідентифікація, рефлексія;
- вселяння, наслідування, психологічне зараження, ідентифікація, авторитет, популярність.

У цілому, ряд психологів виділяє серед механізмів соціалізації чотири, - імітація, ідентифікація, почуття сорому, почуття провини. Імітація, на думку Н.Смелзера, розуміється, як усвідомлене прагнення дитини копіювати певну модель поведінки. Ідентифікація розуміється як спосіб засвоєння дітьми батьківського поводження, установок і цінностей як своїх власних. Ці механізми характерні для ранніх стадій соціалізації.

Такі механізми як почуття провини й почуття сорому допомагають людині розглядати, оцінювати, приймати або відкидати ті або інші цінності, включаючи й свою поведінку як результат перетворення суспільних відносин.

Таким чином, у закордонній і вітчизняній соціальній психології соціалізація розглядається як рівневий процес. Залежно від критеріїв виділяються вікові стадії соціалізації або стадії включення в трудову діяльність.

Для класифікації стадій процесу соціалізації недостатньо брати тільки віковий критерій. У вітчизняній соціальній психології робиться акцент на засвоєнні в процесі соціалізації соціального досвіду.

Внаслідок цього виникає необхідність в економічній соціалізації розрізняти:

1) трудову соціалізацію. Насамперед, засвоєння в процесі соціалізації соціального досвіду відбувається в трудовій діяльності. На підставі цього дослідники виділяють три стадії соціалізації: дотрудову, трудову й післятрудоу. (Г.М. Андреева, А.В.Мудрик)

Метою трудової соціалізації дітей стає формальне ставлення до праці через поведінкові аспекти в різних сферах (домашня праця, навчальна діяльність й ін.).

2) безпосередньо економічну соціалізацію, яка економічна соціалізація в дитинстві спрямована на засвоєння специфіки функціонування й прояв таких соціоекономічних феноменів, як багатство - бідність, банк, реклама.

3) споживчу соціалізацію. Метою споживчої соціалізації в дитинстві є придбання навичок споживчої поведінки й засвоєння знань про економічні

поняття, що характеризують різні аспекти споживання: гроші, покупка, місце покупки й ін. Зміст споживчої соціалізації може бути розділений на той, що прямо відноситься до об'єкта, і той, що не прямо відноситься. Прямі аспекти споживчої соціалізації - це ті, що необхідно для покупки й споживання. До них відносять конкретні навички такі, як купувати, як порівнювати подібні марки, як розпоряджатися наявним доходом, знання й судження про магазини, продукти, марки, продавцях, коштах реклами.

2. Компоненти економічної соціалізації.

Економічну соціалізацію розглядають як багатокomпонентний процес, який включає когнітивну, афективну і конативну складові.

Когнітивний компонент включає в себе загальні економічні знання, норми і цінності, які діти засвоюють в ході соціалізації. Поведінковий компонент відображає зразки економічної поведінки, які дитина засвоїла і присвоїла на даному віковому етапі. Емоційний компонент являє собою емоційне ставлення дитини до економічної реальності. Загальний вигляд системи компонентів економічної соціалізації О.В. Козлова представила у вигляді такої схеми.

Когнітивна змінна економічної соціалізації характеризується наступними рисами:

- поінформованість особистості знаходиться в прямій залежності від складності того чи іншого економічного поняття і можливості безпосереднього знайомства з його виявами у реальності;
- адекватність економічних уявлень визначається переважно розвитком особистості.

Поведінкова змінна економічної соціалізації характеризується через виділення таких елементів споживацької і трудової поведінки.

Елементи споживацької поведінки:

- рівень споживацьких ресурсів є обмеженим;
- значна зовнішня залежність купівельних спроможностей;
- придбання типових продуктів (послуг), яке зумовлюється віком особистості;

– планування покупок, їх вибір.

Характеристики трудової поведінки:

- традиційна трудова діяльність: домашня праця, самообслуговування;
- професійна діяльність, професійні навички і якості;
- планування фінансового доходу, фінансові витрати.

Емоційна змінна економічної соціалізації являє собою емоційне ставлення особистості до економічної реальності. Воно може бути як позитивним, так і негативним.

3. Етапи економічної соціалізації:

До 4-5 років: формується перше уявлення про поняття власності: моє й чуже.

6-10 років: поняття про гроші, купівля-продаж

11-15 років: поняття праці, уміння заробляти, уявлення про борг, гри на гроші

16-24 років: уявлення про бюджет, формування особистих рахунків, знайомство з банківською системою, трудовими відносинами,

25-34 років: ведення сімейних фінансів, інвестиції й кредити, підприємництво,

35-55 років: збільшення капіталів,

56 і старше: адаптація до пенсії, зміна господарства, проблеми спадкування.

Особливості економічної соціалізації дітей.

В основі економічної соціалізації лежить освоєння економічної реальності, індивідуальне етичне наповнення економічних категорій, а не нейтральне придбання відповідних знань і практичних навичок. Цей процес багато в чому залежить від таких факторів соціалізації, як родина, суспільство однолітків, засобу масової інформації, спеціальні інститути економічного виховання й ін.

Крім загальних соціально-демографічних умов, величезну роль у формуванні економічного поведіння й установок стосовно грошей грають наступні особливості:

- сімейні цінності й установки, трансльовані дітям,
- загальна соціально-економічна ситуація, у яку поміщений дитина (зокрема, економічну кризу),
- основна система розподілу, прийнята в даному суспільстві (соціалістична або ринкова),
- безпосередній досвід участі в економічній діяльності (здійснення купівлі-продажу, власні заробітки, кишенькові гроші).

На ранніх вікових етапах основну роль в економічній соціалізації грає родина як психологічна структура, що дозволяє втягувати дитину в реальну взаємодію з дорослим.

Варто помітити, що важливо не стільки факт включення дитини в економічну підсистему родини, скільки характер цього включення. Якщо дитині доводиться «доводити» своє право на участь у сімейному доході, то його увага концентрується на виконанні зобов'язань перед батьками, тоді як вільне надання грошей формує відповідальність за розумну витрату, прагнення до більшої поінформованості про економічний світ дорослих.

ЛЕКЦІЯ 6.

Тема 6 Психологія економічної поведінки на ринку праці, 2 год.

Перелік основних питань:

1. Економічна поведінка та її характеристики.
2. Поняття «ринку праці», його елементи.

Література

Основна: 1-4

Додаткова: 13, 14, 17

Завдання на СР.

1. Проаналізуйте економічну поведінку особистості. Що в ній є раціонального, а що ірраціонального ?
2. Які чинники економічної поведінки вам відомі?

1. Економічна поведінка та її характеристики.

Економічною поведінкою звичайно називають поведінку, викликану економічними стимулами, і діяльність господарюючого суб'єкта. Економічна психологія направлена на дослідження процесів і механізмів, що лежать в основі споживання або інших типів економічної поведінки, і, перш за все, переваг виборів, прийняття рішень і чинників, що на них впливають.

Будь-якому вчинку людини зазвичай передують сприйняття, осмислення, розуміння ситуації і себе в ній, тобто когнітивні (пізнавальні) компоненти; суб'єктивне ставлення, забарвлене відчуттями, тобто афективні (емоційні) компоненти, і, нарешті, дія або навпаки, її стримування, тобто конативні (дієво-динамічні) компоненти. Розглядаючи економічну поведінку, вчені, як правило, і виділяють для її аналізу ці три дуже тісно взаємозв'язані складові.

В економіці, яка вивчає відносини людей з приводу господарювання, ці відносини описуються прагматично, раціонально — спрощено, мовою речей і цифр. Економічна наука тривалий час спиралася на концепцію «економічної людини» — людини раціональної, котра має стабільні переваги і прагне максимізувати власну вигоду в умовах абсолютної повноти інформації, свободи вибору і кількісної оцінки альтернатив. Оскільки поведінка господарюючого суб'єкта значно складніша, багатозначніша, виникла необхідність у співдружності економіки з психологією, в інтеграції їхніх підходів. Сучасна економічна наука прагне подолати спрощену схему «економічної людини». І в цьому їй допомагає економічна психологія.

Найбільша увага в полеміці економістів і психологів про раціональність економічної діяльності і поведінки була сконцентрована на проблемі прийняття економічного рішення. Вкладення грошей в бізнес, вибір професії або навчального закладу, зміна районів, міст і країн проживання пов'язані з прийняттям рішення за відсутності певної інформації про результати.

Невизначеність залишається постійною, іноді домінуючою особливістю умов існування людини.

Економічний погляд на прийняття рішення зводиться до двох питань: «Яка цінність цього?» і «Що я повинен за це віддати?» Звідси вибір між тим чи цим, «зараз» чи «потім». Коли робиться вибір між певними альтернативами, то достатньо описати варіанти для самих себе словами «краще, ніж», «гірше, ніж» або «так само».

Часто вибір здійснюється за ситуації, коли те, що може бути вибрано, не є єдиним певним результатом, а є двома або більше різними можливостями, кожна з яких має власну ймовірність, наприклад, рішення купувати чи ні лотерейний квиток, цінний папір, або рішення, що вимагає розрахунку тимчасових або грошових втрат і приймається в ситуації, коли людина спізнюється на важливу ділову зустріч або побачення. У цьому випадку вже

недостатньо просто порівняти альтернативи, потрібно визначити чисельне значення користі, що оцінює кожен варіант.

Для економістів суб'єкт, що не максимізує власну вигоду, поводить нерационально, і повинен бути виключений з аналізу як певна аномалія.

Психологи в цьому випадку звертають увагу на два моменти:

по-перше, під **раціональним** слід розуміти не лише спрямованість дії, але й сам механізм прийняття рішення. Інакше кажучи, якщо для економістів суб'єкт завжди розраховує варіанти вибору, то для психологів раціональне міркування є лише одним з варіантів прийняття рішення, яке може бути ухвалене також на основі звички, емоцій.

Але навіть якщо варіант прорахований, і це *по-друге*, то абсолютно необов'язково буде обрано максимально вигідний варіант.

Психологи справедливо звертають увагу на поширеність такого явища як **«економічний альтруїзм»**, наочним проявом якого є благодійність.

Основа вивчення **економічної поведінки ймовірності** була закладена економістом Оскаром Монгерштейном і математиком **Джоном фон Нейманом** у книзі «Теорія ігор і економічної поведінки» (1944), в якій автори виявляють властиву економістам тенденцію перебільшення, абсолютизації когнітивних компонентів. Вони розглядають людину, котра приймає рішення, як раціональну, послідовну, головною метою якої є вигода, а основним принципом діяльності — її максимізація. Звернемося для прикладу до двох аксіом з пропонованих авторами.

Аксіома транзитивності (постійності): «Якщо ви віддаєте перевагу А над Б, а Б вважаєте за кращим за В, то ви повинні А вважати кращим за В (наприклад, якщо мигдаль ви вважаєте кращим за волоські горіхи, а горіхи — за шоколад, то ви повинні віддати перевагу мигдалю над шоколадом)».

Аксіома заміщення: «Якщо одній події ви віддаєте перевагу над іншою, коли вони обидві мають 100 % ймовірність, то тій же події повинна бути віддана перевага в умовах невизначеності, коли обидві події однаково невизначені (або співвідношення їх ймовірності однаково)». Таким чином, якщо ви віддаєте перевагу певному результату А над певним результатом Б, то ви повинні віддати перевагу шансові виграти А над шансом виграти Б.

Ця аксіома заміщення суперечить мудрому виразу Сервантеса чотирьохсотрічної давності, що став прислів'ям, про те, що синиця в руці краща, ніж журавель у небі.

Як люди обирають ймовірності? Багато хто не любить розрахунки і використовує приблизні припущення. Експерименти показали, що дуже небагато людей уміють і хочуть поєднувати ймовірність незалежних подій шляхом множення.

В умовах невизначеності людина може поводитися як інтелектуальний каліка. Відомі наступні основні **види систематичних помилок, що допускаються при оцінці ймовірності**:

- **ефект репрезентативності** (переоцінюється надійність малих вибірок);

- *ефект наочності* (переоцінка ймовірності яскравих подій, котрі запам'ятовуються);
- *ефект егоцентризму* (недостатнє врахування апріорної інформації і використання переважно власного досвіду);
- *ефект консерватизму*;
- *ефект Ірвіна* (переоцінюється ймовірність бажаної події і недооцінюється ймовірність небажаного);
- *ефект якоря* (вплив точки відліку, з чим порівнюється);
- *ефект краю* (недооцінюється можливість ймовірних подій і переоцінюється — малоїмовірних);
- *ефект Монте-Карло* (при оцінці ймовірності двох послідовних незалежних подій люди прагнуть встановлювати між ними зв'язок);
- *ефект Стоунера* (позитивне зрушення ризику в групових рішеннях по відношенню до індивідуальних)

Як бачимо, економічна поведінка набагато складніша, ніж представляється у працях **Дж. Фон Неймана** і **О. Монгерштейна** в неокласичних економічних теоріях. Вона визначається багатьма чинниками і не може бути аксіоматично описаною і однозначно передбаченою. Раціональна поведінка, раціональний вибір — це лише один з варіантів поведінки.

2. Поняття «ринок праці», його елементи

Ринок праці — це передусім система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару «робоча сила». Крім того, ринок праці є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу. Його можна трактувати і як механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками.

Особливість ринку праці полягає в тому, що він охоплює не тільки сферу обігу товару «робоча сила», а й сферу виробництва, де найманий працівник працює. Відносини, що тут виникають, зачіпають важливі соціально-економічні проблеми, а тому потребують особливої уваги з боку держави. У ринковій економіці ринок праці охоплює всіх здатних працювати: як зайнятих, так і не зайнятих найманою працею. Серед незайнятих розрізняють такі групи працездатних людей:

- особи, що не працюють, але бажають працювати й шукають роботу (безробітні, які мають відповідний статус; особи, які мають вперше приступити до трудової діяльності; особи, які шукають зайняття після перерви в роботі);
- особи, котрі хоча і мають роботу, проте не задоволені нею і шукають друге місце основної або додаткової роботи;
- особи, які зайняті, проте явно ризикують утратити роботу і тому шукають друге місце роботи.

Указані категорії людей і визначають пропозицію праці на ринку праці. Отже, ринок праці — це ринок найманої праці. Він охоплює відносини від моменту наймання працівників на роботу до їхнього звільнення. Для виникнення, формування й функціонування ринку праці необхідні певні умови. Насамперед мають бути забезпечені правові умови функціонування

цього ринку, зокрема можливість вільного пересування на ньому громадян, вільного вибору роботи, тобто юридична свобода працівника, можливість самостійно розпоряджатися своєю здатністю працювати. Проте цього недостатньо, оскільки, з економічного погляду, власник робочої сили змушений продавати її тоді, коли у нього немає всього необхідного для ведення свого господарства як джерела для одержання засобів існування, або коли дохід з інших джерел є недостатнім.

Покупцем товару «робоча сила» на ринку виступає підприємець, який має все необхідне для ведення власного господарства. Крім своєї праці, підприємець залучає інших працівників за певну грошову винагороду. Відбувається обмін індивідуальної здатності до праці на засоби існування, необхідні для відтворення робочої сили, а також здійснюється розміщення працівників у системі суспільного поділу праці країни.

Важливою умовою формування й функціонування ринку праці є відповідність працівника вимогам робочого місця, а запропонованого місця — інтересам працівника.

Необхідними умовами функціонування ринку праці є також організація єдиної, замкненої по території країни й ефективно діючої системи бірж праці; широкомасштабна система професійної орієнтації, професійного навчання, підвищення кваліфікації і перепідготовки; наявність у територіальних органів виконавчої влади необхідних фінансових і матеріальних коштів, достатніх для організації ефективної роботи системи працевлаштування, організації громадських робіт, стимулювання зайнятості; соціальна підтримка громадян, включаючи безробітних і членів сімей, які перебувають на їхньому утриманні, та ін.

Елементами ринку праці є: товар, який він пропонує, попит, пропозиція та ціна. У сучасній економічній літературі відсутня однозначна відповідь на запитання, що вважати товаром на ринку праці: робочу силу, працю чи послуги праці? Проте більшість авторів схильні до думки, що товаром на ринку праці є індивідуальна робоча сила.

Індивідуальна робоча сила являє собою сукупність фізичних та духовних якостей людини, які використовуються у процесі виробництва товарів і послуг.

Робоча сила, як зазначалося, є об'єктом купівлі-продажу. Купівля товару «робоча сила» називається найманням на роботу. При цьому робоча сила називається найманою робочою силою, а працівник — найманим працівником. Працівник продає свою робочу силу підприємцю на певний період, залишаючись власником цього товару.

Елементами ринку праці є також попит на робочу силу та її пропозиція. Попит може бути індивідуальним і сукупним.

Сукупний попит на робочу силу — це ринковий попит з боку всіх фірм, організацій, представлених на ринку.

Індивідуальний попит на робочу силу — це попит окремого роботодавця (підприємця, фірми).

ЛЕКЦІЯ 7.

Тема 7. Психологія підприємницької діяльності

Перелік основних питань

1. Теорія підприємницької діяльності
2. Психологічні бар'єри до підприємництва.
3. Особливості відносин ділових партнерів у бізнесі.

Література

Основна: 1- 4

Додаткова: 1, 5, 12, 14, 16, 28

Завдання на СР:

1. Проаналізуйте причини виникнення психологічних бар'єрів під час підприємницької діяльності.
2. Визначте та охарактеризуйте групи відносин між діловими партнерами в бізнесі.

Конспект лекції

1. Теорія підприємницької діяльності

Теорія підприємництва є напрямом теоретичного і прикладного знання, де економічна наука і психологія знайшли спільну мову ще на початку ХХ століття при створенні економічної теорії підприємництва. Учені не змогли описати це складне соціальне явище за допомогою чистих економічних категорій. Тому і Й. Шумпетер, і Дж. Мілль включали до свого аналізу підприємництва такі категорії як прийняття ризику й інновація. Дж. Мілль вважав, що прийняття ризику є ключовою якістю підприємця, що відрізняє його від інших суб'єктів господарської діяльності. Й. Шумпетер вважав, що такою відмінною якістю є інновація. Найприкметніше полягає у тому, що переконання обох учених збігалися в питанні необхідності виділення психотипу підприємця із загальної маси господарюючих суб'єктів, у визначенні підприємця як певної відмінної «економічної особини».

Наскільки теорія підприємництва є предметом саме економічної психології, можна судити за словами відомого американського ученого З. Блека: «Підприємництво, коли воно виникає, є результатом матеріальних передумов, але в той же час воно є станом мислення, баченням світу, типом особи, мотивацією і ідеологією». Традиція психологічної оцінки підприємництва в економічній теорії підходить до ідей «господарського духу», «протестантської етики» історичної школи політичної економії. Проте, не дивлячись на такий ґрунтовний фундамент, протягом всього століття теорія підприємництва розвивалася як другорядна побічна дисципліна і в економіці, і в психології. Перелом відбувся в 70 - 80-і роки, коли до даного напрямку науки різко зріс інтерес з боку ділових кіл. Головна причина такого інтересу була обумовлена динамікою економічних процесів у провідних капіталістичних країнах і, перш за все, у Сполучених Штатах.

Мотивація підприємця ґрунтується на прагненні до економічної незалежності і опори на власні сили; підприємець не боїться «забруднити руки брудною роботою», може замінити власних працівників; схоплює суть справи,

а не структуру управління; звертає увагу — перш за все на технології і ринки; вважає за краще скромний ризик, заснований на розрахунку, готовий інвестувати великі суми, але якщо вони дають віддачу; найвище цінує свою незалежність, не звертає особливої уваги на символи і аксесуари своєї діяльності; невдачі для нього — уроки; орієнтується на свою власну думку; і, нарешті, поганий сім'янин, що цілком віддає себе справі.

Соціальна функція підприємництва полягає в тому, що підприємець комбінує основні чинники виробництва — працю і капітал — для збільшення випуску товарів і послуг. Тим самим підвищується загальне багатство, матеріальний добробут суспільства і особистий прибуток.

Соціальне значення підприємництва полягає у тому, що саме підприємець знаходить на економічному ринку потреби, що зароджуються у різних, переважно великих соціальних груп, визначає ефективні способи їх задоволення. Крім того, він сам створює нові потреби.

Найчастіше підприємництво проявляється в малому бізнесі. Переваги малого бізнесу полягають:

- у повній самостійності бізнесмена,
- у свободі і оперативності дій,
- у можливості швидко змінювати моделі і типи товарів і послуг, змінювати технологію виробництва,
- у особистому спілкуванні керівника з працівниками і службовцями.

До недоліків можна віднести:

- нерівні можливості доступу до матеріальних ресурсів у порівнянні з крупними підприємствами;
- обережне ставлення банків до малих підприємств як ризикових позичальників, що обмежує кредит і збільшує відсотки по ньому;
- недостатню зацікавленість вкладників в нових малих підприємствах, що значно обмежує можливості утворення початкового капіталу.

Через обмежені резерви і низькі можливості позик, мале підприємництво особливо вразливе до економічних спадів.

Соціальна значущість підприємницької діяльності викликає дослідницький інтерес до проблеми успішності освоєння даної діяльності і професійно важливих якостей, необхідних для її здійснення.

2. Психологічні бар'єри до підприємництва.

А.І. Агєєв склав узагальнений особистісний портрет зарубіжних підприємців, який включає переважно і можна виділити наступну типологію психологічних бар'єрів, що відображає істотні для підприємництва характеристики людської поведінки.

1. Бар'єри «особистої ініціативи». Охоплюють проблеми, пов'язані з труднощами прояву індивідуалізму і реалізації «духу підприємництва», опором змінам, заперечуванням пріоритету «особистого блага», здатністю до саморозвитку;

2. Бар'єри «помилкової установки». Містять всі аспекти соціальної і особистої «міфотворчості» з приводу підприємництва, цінності праці,

матеріального блага і т. д., а також суперечності свідомості, властиві перехідним ситуаціям.

3. Бар'єри автономності. їх взаємозв'язані сторони: незахищеність особистості (правова і соціальна); синдром «залежності» (зокрема, в ухваленні рішень).

4. Бар'єри досягнення. Містять аспекти, пов'язані з мотивацією досягнення, прагненням до успіху, труднощами в реалізації ухвалених рішень, зокрема: проблеми неадекватного прогнозування, недостатньої швидкості ухвалення рішень і реагування на ситуацію; невміння своєчасно відмовитися від невірної рішення; відсутністю варіативності в рішеннях і поведінці.

5. Бар'єри ризику. Містять раціональний (зважений ризик) і емоційний (відповідальний ризик) аспекти.

6. Бар'єри комунікації. Відображають перешкоди на шляху інформаційної доступності і проблеми довіри в діловому спілкуванні.

7. Бар'єри сприйнятливості до нового. Відображають професійний догматизм, «вузькість» освіти, неприйняття нових ідей і варіантів поведінки.

Найсерйознішою проблемою є інтелектуальні, комунікативні, вольові властивості і деякі ділові якості, необхідні для забезпечення успіху в підприємстві.

На шляху освоєння діяльності підприємців (за аналогією з діяльністю винахідництва) стоїть цілий ряд психологічних бар'єрів. Психологічні бар'єри на шляху до підприємництва мають риси загальні і специфічні. Загальні — це взагалі опір заняттю бізнесом як всякій новій діяльності і професії, особливо якщо вона незвична, нетрадиційна і психологічно чужа. Специфічні психологічні бар'єри — ті, які властиві ставленню людей саме до підприємництва, як особливого роду занять.

Ці бар'єри можна підрозділити на бар'єри: реальні (породжені дійсно існуючими причинами); уявні, міфічні, пов'язані із забобонами, упередженнями.

3. Особливості відносин ділових партнерів у бізнесі.

Специфіка ділової поведінки полягає в тому, що вона, з одного боку, завжди пов'язана з взаємодією, з іншого - принципово пов'язана з наявністю протистояння інтересів взаємодіючих сторін.

Для ділової взаємодії характерні наступні особливості

- 1) наявність конкретної мети, кінцевого результату;
- 2) осмислений, раціональний вибір засобів і організаційно-економічних умов діяльності;
- 3) існування відносин "відповідальної залежності", або взаємної відповідальності (транзакція взаємних очікувань); нерідко одночасно має місце частковий збіг і протистояння інтересів взаємодіючих сторін.

• Ділова взаємодія - взаємодія, орієнтована на досягнення конкретної мети, що припускає осмислений, раціональний вибір засобів і організаційно-економічних умов діяльності, засноване на взаємній відповідальності партнерів,

для яких характерне одночасно частковий збіг і протистояння інтересів взаємодіючих сторін.

Теорія соціального обміну являє собою досить раціональну модель поведінки людини, детермінованого внутрішніми мотивами і зовнішніми обставинами. Однак раціональність дії людини розуміється насамперед як слідування саме психологічним правилам соціального обміну. У рамках теорії обміну соціальну взаємодію являє собою обмін матеріальними і нематеріальними ресурсами, який регулюється нормами взаємності і критеріями справедливого розподілу. Таким чином, взаємність, рівність і справедливість можуть бути розглянуті як важливі принципи взаємодії між людьми.

Т. С. Вавакіна виділяє наступні типи соціальної взаємодії: предметно-ресурсну, суб'єктно-ресурсну.

Конкурентні і партнерські відносини є основними формами взаємин і основою взаємодії представників бізнесу, інтегруючи в себе різноманітні відносини в підприємницькому середовищі та умови реалізації цієї діяльності. Конкуренція є основою підприємницької діяльності, а партнерство надбудовується на відносини конкуренції, забезпечуючи підприємцю велику конкурентоспроможність в його економічній діяльності.

У найзагальнішому вигляді ділове партнерство може розумітися як вид економічних відносин суб'єктів ринкової економіки, заснованих на спільних зусиллях сторін, об'єднаних будь-яким загальним інтересом (вигодою), спрямованих на досягнення учасниками цілей їх економічної діяльності. Соціально-економічна функція ділового партнерства полягає у встановленні, організації та зміцненні зв'язків між економічними суб'єктами з метою забезпечити їх сталий розвиток та більш ефективно досягнення цілей економічної діяльності, що реалізується шляхом спільного вирішення ділових проблем і завдань партнерів.

У підприємницької діяльності в тій чи іншій мірі реалізуються найрізноманітніші форми поєднання партнерства і конкуренції.

Ставлення до конкуренції як сфері підприємницької діяльності включає:

- імпліцитні уявлення підприємців про конкуренцію (її розуміння і суб'єктивні показники);
- оцінку значущості конкуренції (взагалі у підприємстві, в конкретній сфері бізнесу, особисто для респондента);
- оцінку досвіду конкурентних відносин (частота конфліктів, напруженість конкурентних відносин);
- оцінку конкурентоспроможності (рівень і її структура).

Ставлення до конкурента:

- ставлення до конкурента-чоловікові - це мотивація у конкуренції, особистісні якості, перевагу відносин з ним;
- ставлення до конкурента-жінці - це мотивація у конкуренції, особистісні якості, перевагу відносин з нею.

Психологічне ставлення підприємця до партнерства також включає ставлення до ділового партнерства як сфері підприємницької діяльності та ставлення до ділових партнерів, представлені відповідними емпіричними референтами.

Ставлення до ділового партнерства як сфері діяльності підприємця включає:

- імпліцитні уявлення підприємців про партнерство (розуміння його і суб'єктивні показники);
- оцінку значущості партнерства (взагалі у підприємництві, його роль для розвитку бізнесу респондентів, особисто для респондента);
- оцінку досвіду відносин ділового партнерства (надійність партнерів, частота обману і взаєморозуміння);
- уявлення про фактори успішного партнерства (довіру, симпатія, контроль).

Ставлення до ділового партнера:

- ставлення до ділового партнера-чоловікові - роль партнерства в його діяльності, особистісні якості, перевага відносин з ним;
- ставлення до ділового партнера-жінці - роль партнерства в її діяльності, особистісні якості, перевагу відносин з нею.

ЛЕКЦІЯ 8

Тема 8. Психологія власності

Перелік основних питань:

1. Поняття власності, її функції та вплив на особистість.
2. Система відносин власності.
3. Процеси руху речей у системі відношень власності.

Література

Основна: 1- 4

Додаткова: 24, 26, 27, 28.

Завдання на СР:

1. Проаналізуйте, як почуття власності впливає на особистість.
2. Охарактеризуйте динаміку у системі відношень власності.

Конспект лекції

1. Поняття власності, її функції та вплив на особистість.

Власність - категорія загальнонаукова. Важко назвати галузь знання, що у тій або іншій формі не зачіпала б власності. Але особливу увагу їй приділяють філософія, соціологія, економіка й правознавство.

Філософи розглядають власність як «історично певний спосіб присвоєння людьми предметів виробничого й невиробничого споживання. Власність завжди пов'язана з річчю (об'єктом присвоєння), але вона не сама річ, а відношення між людьми з приводу речі»

Відповідно до Сучасного економічного словника: «Власність - приналежність речей, матеріальних і духовних цінностей певним особам,

юридичне право на таку приналежність й економічні відносини між людьми із приводу приналежності, розділу, розподілу об'єктів власності».

У юридичній науці поняття, що цікавить нас, трактується приблизно так само, як й в економічній, але з урахуванням специфіки правового підходу. «Власність - приналежність коштів і продуктів виробництва певним особам - індивідам або колективам - у певних історичних умовах, що відображають конкретний тип відносин власності. Право власності суб'єктів на певне майно зводиться до трьох правомочностей: володіння, користування й розпорядження».

Основна ідея ринку, як вважає більшість психологів Заходу, виходить із передумови, що якщо кожна людина буде ретельно переслідувати свої особисті економічні інтереси, це благотворно відіб'ється на суспільстві в цілому, за схемою: особиста вигода -> суспільне благо. Ця ідея припускає врахування наступних основних моментів:

1) Людина від природи своєкорислива, тобто в ній споконвічно закладене прагнення безустанне дотримувати свої особисті інтереси.

2) Людина від природи обачна і розважлива. Тобто, не тільки переслідує особисті інтереси, але робить це розсудливо, тобто зникає враховувати бажання й інтереси інших людей.

Найчастіше психолого-економічною реальністю виступає поняття «власність». Саме воно в індивідуальному психологічному варіанті означає користь, тобто як всіма улюблене «моя», а в колективному аспекті - не менш значиме «наше». Те, що власність й особистість найчастіше невіддільні один від одного, підтверджує й етимологічний аналіз першого поняття. Воно походить від старослов'янського у значенні «особливість, особа». За змістом це слово близько терміну «особа», що за старих часів характеризував насамперед авторитарну, поважну людину: поважна особа, відома особа. У даному слові «звучать» індивідуалістичні, особистісні нотки, оскільки воно утворено на базі спільнослов'янської применниково-відмінкової форми - «для себе», а в давньоруській мові ця ж форма означала «окремо, сам собою». Таким чином, можна сказати, що слово «власність» своїми коріннями підходить до поняття особистості, як окремої людини, що існує «у собі й для себе».

Тому, що власність є певним продовженням особистості в зовнішньому світі, чому є багато різних підтверджень. Чимало з них можна звести до очевидної переваги: наявність власності на нейтральній або навіть чужій території, тобто розширення «зон власності», дозволяє особистості почувати себе в таких зонах комфортно, незалежно від інших, упевнено. У той же час будь-які зазіхання на власність так чи інакше торкають саме особистості, і якщо дані дії позбавляють «часточки мене», це завжди сприймається як обмеження особистості.

Розглядаючи в цілому значення власності в суспільстві, можна підкреслити наступні моменти:

– власність - основа багатства, процвітання ефективної економіки й у той же час цільовий орієнтир для ділових людей;

- власність - стимул розвитку виробництва й одночасно - мірило споживання;
- власність - явна або прихована причина соціальних взаємодій «виконавців» різних економічних ролей, підґрунтя їхніх відносин;
- власність - детермінанта соціального статусу людини в ієрархічній структурі сучасного суспільства;
- власність у плані розширення її «працюючих» форм і видів свідчить про ефективність економічних реформ й їхньому динаміку;
- залучення до власності, як формування й закріплення вмінь і навичок володіти, користуватися й розпоряджатися нею, є головним критерієм економічної соціалізації;
- ставлення власників до економічних обов'язків, зокрема, виплати податків, показує рівень їхньої соціальної зрілості;
- власність погоджує воєдино економічне й політичне положення людини й (або) соціальних груп. Заідеологізована соціалістична система випинала й усіяко дискредитувала значення приватної власності, представляючи її лише як основу для експлуатації людини людиною. Одночасно підкреслювався суцього негативний морально-психологічний вплив на особистість: перетворення людини в її раба, жадібність, конфлікти з людьми й т.п. Але односторонність таких поглядів сьогодні очевидна.

До числа важливих характеристик власності, що найчастіше сприймаються людиною в ролі позитивних можна віднести наступні. Власність - це:

- гарантія незалежності,
- атрибут благополуччя й упевненості;
- можливість реалізації своїх здатностей;
- почуття комфорту й захищеності;
- інструмент для одержання доходу;
- можливість для добродійної діяльності;
- мотиви соціально-політичної активності;
- першопричина відповідальності (вчить раціональному поведженню й передбачливості);
- детермінанта ефективно реалізації владних повноважень;
- характерний для людини образ і стиль життя.

Позитивні аспекти власності впливають на формування найважливіших якостей особистості, але найбільше на її спрямованість (систему мотивів) і самооцінку. Можна впевнено констатувати закономірність, коли людина, що зуміла примножити власність, значно збільшити її розмір, за своїм почуттям самоповаги, за своїм достоїнством стає як би іншою особистістю, оскільки по-іншому осмислює свою самоцінність, по-іншому живе й думає.

Природно, як продовження достоїнств особистості існують деякі негативні риси, пов'язані із власністю:

- заздрість до рівня багатства інших;
- причина невинуватої гордині, апломбу, амбіцій;
- тягар [у зв'язку з надмірною відповідальністю, витратою часу й коштів на її «обслуговування»];

- можливість експлуатації інших людей;
- невгамовна спрага наживи;
- причина шантажу й вимагання;
- підґрунтя безмежного егоїзму;
- переключене в деяких індивідів прагнення до економічної й політичної влади [часто пов'язане з перерозподілом власності й бажанням швидко підняти свій соціальний статус].

Без знання й врахування особливостей сприйняття власності й відносини до неї з боку її «суб'єктів», різних груп населення неможливо проводити розумну економічну політику в країні. Це відноситься в тому числі до конкретних форм прояву власності, способів придбання, мотивів володіння й т.д. Сказати про позитивний або негативний вплив власності на людину можна, лише зрозумівши його конкретні прагнення до її використання в конкретних цілях.

Емоційно-інтелектуальний новотвір у психіці позначимо робочим терміном «почуття власності» (ПВ). ПВ являє собою органічну єдність когнітивних, емоційних і вольових паттернів, що регулюють поведінку й діяльність особистості у всіх випадках, коли економічний фактор здобуває помітну значимість. Когнітивна складова почуття власності «відповідальна» за пізнання причинно-наслідкових зв'язків, під впливом яких річ стає власністю особистості, і формулювання аргументів, що переконують саму особистість й оточуючих людей у тому, що процес присвоєння, здійснений особистістю, вкладається в загальноприйняті (правової й моральні) норми. Емоційна складова почуття власності надає привласненому об'єкту особливо бажане значення, забарвлює його складним комплексом різноманітних почуттів. Вольова складова почуття власності надає особистості напористість, що доходить до агресивності в ході знаходження, збереження, множення й захисти власності. Формування здорового почуття власності у підростаючого покоління - завдання загальнодержавне, від успіху вирішення якого багато в чому залежить процвітання економіки країни й підвищення рівня життя населення.

2. Система відносин власності.

Відносини власності, у яких діє особистість, утворюють систему. Будь-яка система являє собою безліч елементів, що перебувають у відносинах і зв'язках один з одним, що утворюють певну цілісність, єдність. Елементами аналізованої нами системи є люди й речі, між якими функціонують специфічні відносини й зв'язки. Як клітину аналізу такої системи можна розглядати мінісистему, що складається із двох людей (Л1 і Л2), у кожного з яких є свої об'єкти власності — речі (Р1 й Р2). Для повноти картини й наближення її до реальності в цю мінісистему введемо третю річ (Р3), що поки що нікому не належить, але може стати об'єктом домагань Л1 і Л2.

Схематично це можна зобразити в такий спосіб: замкнута крива, усередині якої розміщені всі п'ять елементів, позначає границі «клітинки» у макросистемі відносин власності. Щоб ця схема стала системою, потрібно ще виявити

відносини й зв'язки між елементами, завдяки яким утворюються «певна цілісність, єдність». Таких відносин і зв'язків між елементами - безліч.

Наводимо найважливіші з них:

- між людиною і його річчю ($L_1 \rightarrow P_1$; $L_2 \rightarrow P_2$); це зв'язки й відносини приналежності;
- між людиною-власником й іншим людиною-власником із приводу приналежних їм речей;
- між двома власниками із приводу речей, що не належать їм;
- між двома власниками із приводу речей, що належать одному з них:

Розглянута вище «клітина» відносин власності сильно ускладнюється, якщо мати на увазі, що за філософським поняттям «річ» ховається велике різноманіття об'єктів власності, яким може володіти людина. Для опису масиву предметів, якими володіє людина, доцільно ввести поняття «речова валентність людини» (РВЛ).

Валентність у хімії - це здатність атома утворювати хімічні зв'язки з іншими атомами. Подібно цьому РВЛ - це здатність особистості «залучати» до себе речі, «возз'єднуватися» з ними й утворювати багатство. Від РВЛ особистості залежить, чи буде вона багатого або бідної.

У системі відносин власності поряд із власниками функціонує більша група людей, які не є власниками, але специфічним образом причетні до чужої власності. Це державні службовці, що має право контролю чужої власності, і родичі, які чомусь думають, що найбільш щасливі власники із числа рідні зобов'язані ділитися з ними нажитим добром. У повсякденному житті буває й така форма домагань на чужу власність, як жебрацтво. При цьому далеко не завжди таку позицію займають від великого нестатку й безвихідності. Особливий різновид домагань на чужу власність становлять домагання, властиві особам, що скоюють корисливі злочини.

Отже, у систему відносин власності входять не тільки власники, але й велика кількість людей, певним чином причетних до неї і які можуть розглядатися як квазівласники: вони, не будучи об'єктивно власниками, суб'єктивно претендують на чужу власність, і переконані в тому, що їхні домагання на неї мають ті або інші підстави.

У системі відносин власності не тільки особистість «ставиться» до речі, але й річ «ставиться» до особистості: вона виступає як своєрідний квазісуб'єкт відносин власності в тому розумінні, що її значимість у життєдіяльності людини вимірюється ступенем відповідності її характеристик потребам особистості й потенційною здатністю їх задоволення. Об'єкт власності також володіє свого роду валентністю — людською валентністю речі (ЛВР). Кожна річ може характеризуватися здатністю «залучати» людей до себе, «змушувати» їх домагатися присвоєння саме себе, а не іншої речі. Вибір залишається за людиною, але «чинність тяжіння» виходить від речі, що оцінюється нею під кутом зору можливостей речі задовольняти ту або іншу потребу особистості. У кількісному відношенні ЛВР дорівнює чисельності людей, які на неї претендують. Суперництво за володіння багатовалентною річчю й створює

конкуренцію як один з механізмів регулювання економічної поведінки особистості.

Річ у системі відносин власності, будучи квазісуб'єктом цих відносин, характеризується цілою низкою психологічних параметрів, у числі яких:

- рідкість речі;
- чисельність людей, що домагаються неї;
- «товарні властивості» речі, що представляють інтерес;
- гострота потреби в ній;
- мобільність речі, тобто її здатність переходити з рук до рук;
- «ціна» речі, не як грошова сума, а як сукупність і напруженість зусиль (фінансових, юридичних, інтелектуальних, фізичних і т.д.), необхідних і достатніх для присвоєння цієї речі.

Як елемент (квазісуб'єкт) системи відносин власності річ володіє й специфічними зв'язками. У їхньому числі: ставлення речі до «свого» власника, що виявляється в тому, наскільки вона

- приваблива для особистості й задоволення її потреби;
- ставлення речі до чужого власника;
- ставлення речі до інших речей з масиву речей «свого» власника;
- ставлення речі до речей «чужого» власника.

Конфлікти в системі відносин власності виникають найчастіше через перерозподіл власності, коли одна людина (або група) намагається заволодіти чужою власністю, привласнити її.

Присвоєння являє собою процес оволодіння річчю, введення її у власність. Способи присвоєння:

1. праця, результати якої дістаються самому працівникові;
2. підприємництво;
3. утриманство, тобто присвоєння особистістю речей, що добровільно їй уступають їхні власники;
4. спадкування - перехід майна й коштів (спадщини) померлої людини до його спадкоємця;
5. дарування - безоплатна передача майнових цінностей особою, кому вони належать, у власність іншої особи.
6. знахідка або Скарб - виявлені приховані цінності, власник яких не може бути встановлений й у чинність закону втратив на них права.
7. виграш - доход, отриманий від виграшних облігацій, участі в лотереях, різного роду іграх.
8. Позичання.
9. Розкрадання - зроблене з корисливою метою протиправне безоплатне вилучення й (або) обіг чужого майна на користь винної або іншої осіб, що заподіяли збиток власникові або іншому власникові цього майна. Розрізняють види розкрадання: крадіжку (таємне розкрадання), грабежі (відкрите розкрадання, зроблене без насильства або з насильством, безпечним для життя й здоров'я), розбій (напад з метою заволодіти майном, з'єднане з насильством, небезпечним для життя й здоров'я або погрозою застосування такого насильства). Юристи відносять до розкрадань також шахрайство й вимагання,

хоча за психологічною сутністю вони істотно відрізняються від крадіжки, розбою й грабежу, хоча б технологією тиску на особистість власника.

10. Шахрайство - спосіб присвоєння чужої власності шляхом обману або зловживання довірою без застосування насильства.

Власність, придбана власником, а перебуває в безперервному русі. Процеси руху речей у системі відносин власності: збереження, нагромадження, розподіл, обмін, усупільнення (процес перетворення приватної власності індивідів у групову власність), приватизація - передача суспільної, державної, муніципальної й іншої власності в приватну власність індивідів і груп людей.

3. Процеси руху речей у системі відношень власності.

Сформована система відносин власності не залишається раз і назавжди стійкою: вона перебуває в безперервному русі.

Збереження — перша юридична й економічна операція, що власник здійснює відразу ж після того, як відбулося присвоєння. Убезпечити привласнене майно, самого себе й свою родину - це в сучасних російських умовах господарювання проблема не менш складна, чим присвоєння.

Накопичення — процес більш-менш вивчений економістами: доля накопичень у вирішальному ступені визначається психологічними характеристиками господарюючої особистості. Якщо людина вважає майбутні блага настільки ж коштовними, як і дійсні, вона здатна відмовитися від задоволення сьогодні, щоб гарантувати його одержання в майбутньому, вважає Альфред Маршалл. Характеристики особистості, здатної до накопичення: схильність до заощадження; схильність до придбання речей.

Здатність до заощадження визначається «звичкою людини чітко уявляти собі майбутнє» - пише А. Маршалл. За цією ознакою зустрічаються дві крайності: апатія до заощадження, небажання й нездатність до «відкладання», марнотратство; інша крайність - скнари, у яких спрага заощадження межує з божевільям.

На думку Дж. М. Кейнса, результат накопичення визначається боротьбою двох мотивів - мотивів споживання й мотивів заощадження. Людині, здатній до накопичення, властиві наступні характеристики: обережність, передбачливість, прагнення до незалежності, заповзятливість, ощадливість, прагнення до кращого, бажання залишити спадщину.

Розподіл — процес, ще більш насичений психологічно. А. Маршалл сформулював так званий «загальний закон розподілу», що говорить: «Коли людина має у своєму розпорядженні річ, яку можна вживати для декількох цілей, він розподіляє її між цілями таким чином, щоб вона мала рівну граничну корисність у кожному випадку». Закон цей, можливо, буде діяти при розподілі речі між людьми, до яких у власника рівноцінні відносини, наприклад, між членами однієї дружної родини. Але якщо щось розподіляється між самим власником-роботодавцем і працівниками, то принцип «рівної граничної корисності» навряд чи буде працювати. Так називана «експлуатація людини людиною» насправді має місце в тому розумінні, що при розподілі спільно напрацьованого роботодавець випробовує майже непереборну спокусу

залишити собі левину частку доходу, а працівникам дати лише стільки, скільки потрібно, щоб вони продовжували працювати.

Обмін — це процес, у результаті якого об'єкти власності в остаточному підсумку виявляються в того суб'єкта господарської діяльності, якому вони найбільше гостро необхідні для задоволення актуальної потреби. Є підстави стверджувати, що будь-яка спільність людей складається й тримається на тім, що складові її індивіди мають у розпорядженні продукти або послуги, необхідними один одному. У термінах обміну можна описати майже всі різновиди взаємин людей: начальників і підлеглих, ділових партнерів, чоловіка й дружин, батьків і дітей, автоінспектора й водія, учителя й учня, лікаря й хворого й т.д. і т.п. При поверхневому погляді може здатися, що обмін завжди дає рівноцінні результати обом сторонам. Звичайно, при очевидній нерівноцінності обмінюваних товарів і послуг обмін не відбудеться. Але справа в тому, що поняття «рівноцінність» має схований від спостерігача зміст: не предмети й послуги, якими обмінюються партнери, повинні бути рівноцінними з об'єктивної точки зору, а міра гостроти потреби в них. Словом, при обміні зіставляються не вартості речей, а ступінь гостроти необхідності кожної зі сторін у продукті або послугі.

Усупільнення — процес перетворення приватної власності індивідів у групову власність. Найбільш чутливим, психологічно насиченим етапом цього процесу є вилучення власності у власників, незалежно тому, добровільно власники розстаються зі своїм добром або їх змушують до цього. Особистість й її власність так зрощуються в органічну єдність, що всякий замах на нажите людиною добро виявляється досить хворобливим для особистості й переживається нею як замах на її власне життя. Це обставина давно замічена й описане в науковій літературі.

Приватизація означає передачу суспільної, державної, муніципальної й іншої власності в приватну власність індивідів і груп людей. Як показали економічні реформи 90-х років минулого сторіччя, приватизація настільки ж хворобливий процес, як й усупільнення.

ЛЕКЦІЯ 9.

Тема 9. Багатство та бідність, оцінка якості життя, 2 год.

Перелік основних питань:

1. Поняття «багатство та бідність» у суспільній свідомості, їх економічна ідентичність.
2. Психологічні чинники якості життя людей.

Література

Основна: 1-4

Додаткова: 11, 13, 15.

Завдання на СР:

1. Проаналізуйте соціально-психологічні аспекти проблеми бідності та багатства.
2. Охарактеризуйте ступені депривації бідності.

Конспект лекції

1. Поняття «багатство та бідність» у суспільній свідомості.

Бідність визначається, як нездатність підтримувати мінімальний рівень життя. Існують різні теоретичні підходи до бідності. При аналізі відношення до бідності виділяють три групи її причин :

- індивідуалістичні (відповідальність за бідність покладається на поведінку і риси особи бідних);
- структуральні (відповідальність покладається на екстремістське суспільство і економічні сили);
- фаталістичні (причина бідності - удача і доля).

З даних визначень можна зробити висновок, що бідність трактується по-різному:

- як низький рівень доходів і витрат,
- як відсутність необхідних ресурсів
- як неможливість підтримки бажаних життєвих стандартів.

Теоретико-методологічні підходи до вивчення й виміру бідності, а, відповідно, і джерела розбіжності в оцінках її масштабів, виходять із трьох основних концепцій:

1. абсолютної, заснованої на формальній відповідності доходів установленому мінімуму засобів існування;
2. суб'єктивної, базованої на оцінках власного положення самими людьми;
3. відносної, що припускає, що при розходженні стандартів споживання в різних співтовариствах установлення єдиного мінімального "порогу бідності" щонайменше проблематично й залежить від середнього рівня життя конкретної країни.

В останні роки дослідники всі частіше розглядають проблему бідності з позиції відносного підходу, запропонованого П. Таунзендом. Його зміст досить повно відповідає метод виділення бідних за принципом медіани. У рамках цього методу бідними визнаються ті, чий дохід становить певну частку «серединного» доходу в даній країні в даний період часу. При цьому риса бідності завжди перебуває на тій самій відстані від медіани, що статистично характеризує досягнутий у суспільстві середній життєвий стандарт.

Крім того, останнім часом науковці починають робити висновки, що в дослідженнях бідності необхідний аналіз депривації, обмежень у соціальному житті, які в дійсності випробовує й від яких страждає певна частка населення.

Найбільш точне й повне визначення бідності дає деприваційний підхід, вперше запропонований П. Таунзендом. Цей підхід ураховує не тільки об'єктивні фактори бідності, але й суб'єктивні.

Причому, варто відзначити, що в поняття «бідність», у цьому підході містить у собі чотири рівні:

IV ступінь депривації - рівень убогості, коли ресурсів не вистачає на нормальне харчування (у родині недоїдають, практично не їдять свіже м'ясо, рибу), родина заощаджує на предметах гігієни, не обновляє одяг для дітей у міру їхнього росту, відмовляє їм у покупці фруктів, соків, не має таких предметів тривалого користування, як телевізор і холодильник;

III ступінь депривації - рівень гострої потреби (бідності), коли позбавлення продовжують концентруватися на якості харчування (обмеження в ласощах, шоколаді, цукерках для дітей, свіжих овочах і фруктах для дорослих), нестачі одягу й взуття (дорослі члени родини змушені відмовлятися від їхнього оновлення): родині важко підтримувати житло в порядку, мати в достатній кількості прості повсякденні меблі, організувати якщо буде потреба відповідний ритуальний обряд (похорони, поминки), придбати життєво важливі ліки й медичні прилади; обмежуються можливості запрошення гостей і виходу в гості;

II ступінь депривації - рівень скрутності (малозабезпеченості). Коли не вистачає коштів на улюблені в родині делікатеси, подарунки для близьких, газети, журнали, книги; знижується якість дозвілля дорослих і дітей; родина не може дозволити собі придбати пральну машину, відвідати далеко живучих родичів: відмовляється від платних послуг, у першу чергу, необхідних медичних;

I ступінь депривації - рівень, що характеризує близькі до середніх життєві стандарти й не означаючих істотних відхилень від загальноприйнятого способу життя. Родини, добробут яких перебуває на цьому щаблі, мають потребу в поліпшенні житлових умов (не забезпечені соціальною нормою житла), заощаджують на придбанні сучасних дорогих предметів тривалого користування, платних освітніх, рекреаційних послугах, сімейному відпочинку й розвагах.

Багатство – сукупність предметів, що служать для задоволення людських потреб й, що перебувають у володінні особи, групи або народу; зокрема, майно значне в порівнянні з потребами індивіда. Багатство – запаси грошей або чисті нагромадження або запаси реальних або фінансових активів, наявних до даного моменту часу. Багатство може бути представлено банківськими рахунками, акціями, майном, бізнесом і всім тим, що приносить його власникові дохід або може бути продане.

Отже, багатство розуміється і як великі запаси фінансових коштів, і як значне перевищення можливостей над потребами, і як достаток матеріальних благ.

Особистісні характеристики бідних. Тимчасова константа: у бідних виражена поточна орієнтація і короточасні плани на майбутнє, тобто тимчасова орієнтація не представлена як здатність особи відкладати задоволення своїх бажань (відкласти поточні менш цінні цілі в ім'я досягнення пізніших, але важливіших).

Просторова константа, з бідністю частіше поєднується зовнішній локус контролю, тобто людина вважає, що події його життя управляються випадком, удачею, сильнішими особами або силами, не підвладними його розумінню, а не обумовлено власною поведінкою.

Енергетична константа: слабо виражено прагнення до успіху, немає переважання мотиву досягнення над мотивом уникнення невдачі (люди більше бояться поразок, розчарувань, чим бажують успіху).

Інформаційна константа: низька самооцінка (також почуття власної гідності, впевненість в собі). Базисна установка людини з "ринковою" психологією - готовність відповідати за конкретний результат своєї роботи - складається саме у людей з високою самооцінкою і рівнем домагань.

Економічна ідентичність багатих і бідних. Під особистісною ідентичністю розуміють набір індивідуальних характеристик, які роблять людину одночасно подібним самому собі й відмінним від інших.

Соціальна ідентичність охоплює ту частину Я-концепції індивіда, що виникає з усвідомлення свого членства в соціальній групі, а також ціннісного й емоційного значення, що надає такому членству.

Провідна роль у процесі формування економічної ідентичності належить факторам матеріального характеру. Очевидно, що матеріальні блага відіграють важливу роль у повсякденному житті, у способах сприйняття й оцінки людиною самого себе й інших людей. У матеріальні благах вкладені не тільки їх очевидні функціональні або комерційні призначення, вони формують складну систему соціальних символів, що несуть інформацію про їхніх власників. Наприклад, власність символізує не тільки особистісні якості індивіда, але й групи, до якої він належить, його загальне соціально-економічне положення. Люди не тільки виражають свої особистісні й соціальні якості за допомогою матеріальних благ, але також роблять висновки про ідентичність інших людей на основі їхньої власності.

Економічна ідентичність так само пов'язана з культурними й моральними традиціями. Вона ґрунтується на сформованих у менталітеті даного народу уявленнях про багатство й бідність, закріплених у повсякденній свідомості, прислів'ях, приказках й анекдотах. Ці уявлення найчастіше морально забарвлені. Тому економічна ідентичність завжди припускає й моральний аспект переживання своєї приналежності групі власників (необов'язково усвідомлюваний особистістю), що тісно пов'язаний із проявами почуття соціальної справедливості. Афективний компонент економічної ідентичності включає переживання свого членства з погляду ставлення до нього інших людей, з позицій моральних норм і впливає на побудову системи соціальних відносин з навколишніми: я - "бідний", проте чесний і тому заслуговую підтримки навколишніх, я - "багатий", значить благополучний і повинен ділитися з навколишніми.

2. Психологічні чинники якості життя людей.

Найчастіше багаті люди не вважають себе такими. Велика кількість досить забезпечених людей відносить себе до категорії людей із середнім статком. Відомо, що в міру росту добробуту людини змінюються суб'єктивні стандарти оцінки його майнового статусу. При цьому таке зростання значно випереджає об'єктивні зміни: чим вище об'єктивне економічне становище індивіда, тим вище стандарт майнових вимог (так називана "крапка відліку"), на основі якого він оцінює свій економічний статус. Отже, досить часто багаті люди не відчують себе такими, одночасно із цим, багаті мають більше високу самооцінку.

У своїй роботі, присвяченій дослідженню зв'язку здоров'я зі способом життя, Блекстер оцінювала психічне здоров'я дорослих жителів Великобританії й виявила, що воно пов'язане з доходом. Можна помітити, що у більших бідних людей стан психічного здоров'я був набагато гіршим, ніж у більш заможних, але для категорії дуже багатих ця закономірність мінялася на протилежну, що, на думку дослідників, було обумовлено надмірним споживанням алкоголю (і не лише) представниками цієї групи. Для багатьох людей дохід, особливо зароблений дохід, був самим потужним предиктором гарного психічного здоров'я.

Серед дослідників широко поширена думка, що освіта є важливим чинником щастя для людей з низьким рівнем добробуту. Люди ж, що мають дуже високий дохід, як правило, не схильні розглядати рівень освіти як чинник щастя й благополуччя. Ті, чиє матеріальне становище не дуже добре, думають, що «гарна освіта й професійні можливості випускників коледжу в якомусь ступені звільняє від чисто матеріальних турбот, переносять акцент на цінності, пов'язані з міжособистісними відносинами й сприяють особистісному розвитку» (Аргайл М., 1990)

Однак, цікавий той факт, що уявлення про бідність і переживання свого досвіду перебування в цьому стані у людей з гарною освітою, через те, що раніше ці люди належали до більш благополучних верств суспільства, відчувалося більш болісно. Безсумнівно, важливу роль для гостроти переживання власної бідності відіграло в них і більше чітке уявлення про критерії бідності у зв'язку з більше розвиненою структурою потреб (відвідування театрів, бажання читати періодичну літературу). Серед основних ознак, що відрізняють бідних від багатих, респонденти, що належать до низького соціального класу, але мають гарну освіту в 5 разів частіше, ніж інші бідні респонденти називали неможливість проведення дозвілля й відпустки, в 6 разів частіше - неможливість для своїх дітей домогтися в житті того ж, що й більшість їхніх однолітків. Отже, гарна освіта розширює потребу сферу бідних, і тим самим збільшує відчуття переживання своєї бідності людиною.

Таким чином, освіта є потужним предикатом відчуття щастя як для бідних, так і для багатих. Однак, бідні найчастіше розглядають освіту як засіб особистісного росту, а багаті як заставу гарного фінансового майбутнього.

Багата людина може поводитися підкреслено скромно, а іноді підкреслено демонструвати свою приналежність до економічної еліти. У свою чергу бідні можуть не показувати свого важкого становища й, навпаки, перебільшувати своє положення, виставляючи його напоказ. Причини розбіжності моделей поведінки всередині соціальних груп найімовірніше пов'язані з «причиною» бідності й багатства.

І все-таки, незважаючи на розбіжності поведінки всередині цих соціальних груп, можна виділити характерні риси поведінки бідних і багатих.

Так, у ході дослідження Т. Стенлі й У. Данко виявили сім загальних рис, якими володіють більшість людей, що самостійно зібрали значні статки:

1. Вони живуть набагато скромніше, ніж дозволяють кошти.

2. Вони ефективно розподіляють час, енергію й гроші так, щоб збільшити свій статок.

3. Фінансова самостійність для них важливіше, ніж демонстрація високого соціального статусу.

4. Батьки не надавали їм матеріальну допомогу.

5. Їхні дорослі діти фінансово самостійні.

6. Вони стежать за ринковою кон'юнктурою.

7. Вони правильно вибрали професію.

Для більшості багатих характерна зосередженість на проблемі грошей. У відповідях на питання про те, яку роль грають гроші в їхньому житті, вони звичайно відповідали: «я твердо впевнений, що гроші можуть вирішити всі мої проблеми», «всі мої думки зайняті фінансовими питаннями», «спочатку гроші, потім задоволення» тощо. Для багатих також характерна тенденція розглядати гроші як інструмент підвищення власної ваги в очах навколишніх («Я часто купую зовсім непотрібні мені речі тільки тому, що вони в даний момент є престижними», «Я іноді проявляю щедрість, щоб купити дружбу тих людей, кому хочу сподобатись»). Отже, багаті зосереджені на грошах і розглядають їх як інструмент підвищення власної ваги в очах навколишніх.

Як показує лонгітюдне дослідження Кассіді й Лінна, гарним предиктором соціальної мобільності є не тільки інтелект, але й мотивація, насамперед мотивація досягнення.

Фернам і Роуз висловили припущення, що існує мотив робити гроші, що вони назвали «етикою багатства». Вони сконструювали шкалу, що, як з'ясувалося, має структуру із трьох факторів - фінансової незалежності, статусу багатства (успадковані гроші дають більше високий статус) і задоволеності багатством (завдяки можливості уникати проблем або взагалі не мати їх). Деякі з пунктів шкали стосуються потреби робити гроші заради грошей; така потреба може входити як складова частина в структуру мотивації дуже багатих людей.

Було встановлено, що підприємці, що утворюють групу багатих людей, які домоглися успіху в більшості випадків власними чинностями, мають високу мотивацію досягнень і розділяють норми трудової етики. Крім того, виявилось, що вони мають певні особистісні особливості. Як показало вивчення індивідуальних випадків, ці люди часто є нонконформістами, не довіряють авторитету, не бажають працювати з іншими й нерідко виявляються вихідцями з родин, в яких їх недостатньо цінували або з маргінальних груп меншостей, що може бути джерелом потужного прагнення домогтися успіху й сформувати нову ідентичність.

Модель же поведінки бідних дуже часто залежить від причин спадаючої мобільності. Факторний аналіз статистичних спостережень, проведений А.М. Старковим, дозволив виділити 5 глобальних факторів спадаючої соціальної мобільності.

Перший з них - фактор політичного детермінізму, відповідно до якого спадаюча мобільність розглядається як результат політики економічних реформ, як наслідок війни й розпаду ряду держав. Другий фактор —

кримінальність — пояснює соціальну мобільність через зв'язок із криміналітетом, через злочинне поведінку: злодійство, вимагання, насильство, грабежі. Третій фактор — особиста невдача в житті — пов'язує соціальне дно із хворобами, інвалідністю, особистісними трагедіями. Четвертий фактор — власна провина, схильності до пороків, що пояснюють спадаючу соціальну мобільність через пияцтво, наркоманію, токсикоманію, проституцію. П'ятий фактор — соціальна ізолюваність, що базується на відмові підкорятися соціальним нормам, безпритульність, відірваність від суспільства, втрати зв'язків з родиною, близькими.

3. Семінарські заняття

Основними завданнями циклу семінарських занять є розвиток у аспірантів уміння працювати з психолого-педагогічною літературою, готувати виступи, формулювати та відстоювати свою позицію, брати активну участь у дискусії; проводити критичний аналіз, оцінку, синтез та моделювання педагогічної діяльності.

Семінар 1

Тема 1: Вступ до психології

Мета: поглибити знання студентів про базові категорії психології: відображення, діяльність, особистість і спілкування. Проілюструвати роль цих категорій у процесі навчання.

Основні питання:

1. Визначити проблеми категоріального апарату у психології.
2. Розглянути принцип відкритості категоріального апарату.
3. Охарактеризувати рівні психічного відображення.
4. Проаналізуйте поняття особистість, індивід, індивідуальність.
5. Проаналізуйте чинники формування особистості.
6. Охарактеризувати інтеріндивідну, інтраіндивідну, метаіндивідну підструктури особистості.

Л і т е р а т у р а

Базова: 1-4

Допоміжна: 7; 14; 21.

Завдання на самостійну роботу студентів:

Надати відповіді на питання для самоперевірки:

1. Визначте основні психологічні категорії та коротко охарактеризуйте їх.
2. Охарактеризуйте структуру особистості.

Семінар 2

Тема 2: Базові категорії психології

Мета: поглибити знання студентів про базові категорії психології: діяльність, особистість. Проілюструвати роль цих категорій у процесі навчання.

Основні питання:

1. Охарактеризуйте категорію діяльності та визначте її ознаки.

2. Розкрийте структуру діяльності.
3. Визначте сторони діяльності (емоційно-мотиваційна, змістова, операційна, організаційна).
4. Розкрийте сутність категорії спілкування.
5. Визначте та проаналізуйте форми спілкування.
6. Структура спілкування.
7. Охарактеризуйте функції спілкування.
8. Рівні спілкування, їх характеристика.

Л і т е р а т у р а

Базова: 1-4

Допоміжна: 7; 14; 21.

Завдання на самостійну роботу студентів:

Надати відповіді на питання для самоперевірки:

1. Охарактеризуйте спілкування, назвіть його види та функції.
2. Визначте структуру діяльності

Семінар 3

Тема 3: Економічна психологія як галузь наукових знань

Мета: поглибити і розширити знання студентів про предмет та завдання економічної психології. Розглянути можливості використання різноманітних методів досліджень у економічній психології.

Основні питання:

1. Дати характеристику періодам становлення економічної психології як науки.
2. Визначити основні методи досліджень у економічній психології.
3. Визначити дослідження макро- та мікроекономічної психології.
4. Проаналізувати основні проблеми економічної психології на сучасному етапі розвитку суспільства.
5. Розгляньте основні психологічні аспекти ставлення до грошей.
6. Охарактеризуйте основні принципи економічної психології.

Л і т е р а т у р а

Базова: 1-4

Допоміжна: 16; 17; 21.

Завдання на самостійну роботу студентів:

Надати відповіді на питання для самоперевірки:

1. Визначте причини виникнення економічної психології як галузі психології.
2. Охарактеризуйте мікроекономічні дослідження психології.

Семінар 4

Тема 4: Економічна психологія грошей

Мета: актуалізувати та поглибити знання студентів про грошову поведінку та її патології.

Основні питання:

1. Розкрийте аспекти зберігаючої поведінки.
2. Проаналізувати особливості психології накопичення.
3. Визначити види і причини грошової патології.
4. Розкрити емоційні засади грошової патології.
5. Довести взаємозв'язок самооцінки з грошовою поведінкою.
6. Розглянути економічні і психологічні стимули збільшення заробітку.

Л і т е р а т у р а

Базова: 1-4

Допоміжна: 7; 18; 21.

Завдання на самостійну роботу студентів:

Надати відповіді на питання для самоперевірки:

1. Розкрийте особливості грошової поведінки особистості
2. Наведіть приклади грошових патологій.

Семінар 5

Тема 5: Економічна соціалізація

Мета: розширити знання студентів про сутність економічної соціалізації, її етапи та особливості у різні вікові періоди.

Основні питання:

1. Охарактеризувати явище економічної адаптації
2. Дати характеристику видам і типам економічної адаптації.
3. Проаналізувати проблеми економічної соціалізації та десоціалізації дорослих.
4. Виділіть основні компоненти та чинники економічного самовизначення.
5. Можливості адекватної оцінки себе на ринку праці.
6. Проаналізуйте різницю економічної соціалізації чоловіків та жінок.

Л і т е р а т у р а

Базова: 1-4

Допоміжна: 10; 11; 16; 17; 21.

Завдання на самостійну роботу студентів:

Надати відповіді на питання для самоперевірки:

1. Визначте етапи економічної соціалізації особистості
2. Які типи економічної соціалізації ви знаєте?

Семінар 6

Тема 6: Психологія економічної поведінки на ринку праці.

Мета: актуалізувати та поглибити знання студентів про особливості економічної поведінки особистості на ринку праці. Проаналізувати поняття ринок праці та характеристики зайнятості і безробіття.

Основні питання:

1. Визначте та проаналізуйте поняття «ринок праці».
2. Охарактеризуйте елементи ринку праці.

3. Проаналізуйте ринки праці з різними соціокультурними регуляторами поведінки.
4. Який вплив здійснюють соціокультурні чинники на психологію стосунків в тріаді: працівник, працедавець, держава.
5. Визначте структуру зайнятості та трудовий потенціал праці.
6. Охарактеризуйте види безробіття.
7. Визначте характеристики психоемоційного стану безробітних.

Л і т е р а т у р а

Базова: 1-4

Допоміжна: 4; 11; 16; 21.

Завдання на самостійну роботу студентів:

Надати відповіді на питання для самоперевірки:

1. Назвіть елементи ринку праці.
2. Які види безробіття ви знаєте?

Семінар 7

Тема 7: Психологія підприємницької діяльності

Мета : поглибити та актуалізувати знання студентів про особливості психології підприємницької діяльності та типи стосунків між учасниками підприємницької діяльності.

Основні питання:

1. Проаналізуйте психологічний портрет підприємця.
2. Визначте та охарактеризуйте стилі керівництва.
3. Проаналізуйте психологічні моделі підприємництва.
4. Проведіть порівняльний аналіз: підприємець і менеджер – подібність і відмінність.
5. Розкрийте психологічні аспекти етики бізнесу.
6. Визначте та охарактеризуйте моральні проблеми у міжнародному бізнесі.
7. Баланс довіри та недовіри у ділових стосунках.

Л і т е р а т у р а

Базова: 1-4

Допоміжна: 1; 11; 16; 18; 26; 28.

Завдання на самостійну роботу студентів:

Надати відповіді на питання для самоперевірки:

1. Визначте якості підприємця.
2. Проаналізуйте можливі відносини між діловими партнерами.

Семінар 8

Тема 8: Психологія власності

Мета: актуалізувати та поглибити знання студентів про психологію власності.

Основні питання:

1. Охарактеризуйте поняття «власність».
2. Які характеристики власності?
3. Визначте функції власності.

4. Надайте психологічні характеристики основних видів привласнення власності.

5. Проаналізуйте соціально-групові та індивідуально-психологічні особливості ставлення до власності.

6. Охарактеризуйте соціально-психологічні чинники регуляції економічної поведінки в умовах зміни форм власності.

Л і т е р а т у р а

Базова: 1-4

Допоміжна: 1; 7; 11; 15; 16; 28.

Завдання на самостійну роботу студентів:

Надати відповіді на питання для самоперевірки:

1. Визначте поняття «власність».
2. Проаналізуйте етнокультурні особливості ставлення до власності.

Семінар 9

Залік

4. Самостійна робота

6.1. Психологія зайнятості та безробіття на ринку праці.

Форми та види зайнятості. Структура зайнятості та трудовий потенціал праці. Динаміка цінності праці. Мотивація праці найманих працівників. Види безробіття: поточна, латентна, стагнативна, фрикційна, структурна, циклічна, добровільна. Характеристики психоемоційного стану безробітних. Психологічна реабілітація людей, які втратили роботу.

Л і т е р а т у р а

Основна: 1-4.

Додаткова: 1; 3; 6; 7; 10; 12; 13, 17.

V. Контрольні роботи

Не передбачено навчальним планом

VI. Методичні вказівки

Головною метою лекцій є мотивація і організація роботи студентів з навчальним матеріалом протягом навчального семестру.

Вибір форм і методів самостійної роботи, питань, що виносяться на самостійне вивчення, а також навчальних завдань здійснюється викладачем в залежності від конкретних умов навчання, запитів студентів, змісту і методики організації семінарських занять.

Опрацювання лекційного матеріалу та додаткове самостійне вивчення теоретичного матеріалу за підручниками та навчальними посібниками.

За відсутності індивідуальних завдань для організації самостійної роботи із науково-навчальною літературою студентам пропонується: конспектування окремих тем, які виносяться на самоопрацювання.

Проведення семінарських занять має бути практико орієнтованим. Головними завданнями семінарських занять є розвиток у студентів уміння працювати з науковою та навчальною психолого-педагогічною літературою, готувати доповіді, формулювати та відстоювати власну позицію, приймати активну участь у тематичній дискусії.

VII. Рекомендована література

Основна

1. Ложкін Г.В., Спассенніков В.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: Навчальний посібник. — К.: ВД «Професіонал», 2004. — 304 с.
<http://www.twirpx.com/file/1107736/>
2. Дейнека О.С. Экономическая психология / О.С. Дейнеко. – СПб.: Изд-во СПбУ, 2000. – 160 с. <http://www.twirpx.com/file/16908/>
3. Экономическая психология / под ред. И.В. Андреевой. – СПб.: ПИТЕР, 2000. <http://www.twirpx.com/file/168077/>
4. Економічна психологія: комплекс навчально-методичного забезпечення бакалаврів всіх спеціальностей, денної форми навчання. Укл.: Стівбун О.А., Москаленко О.В. – К. : НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», 2017. – 57с.

Додаткова

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства. – М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Богачев С. П. Основы новой теории спроса / С.П. Богачев. – Калуга: Облиздат, 2001.
3. Бункина М.К. Экономика и психология. На перекрестке наук / М.К. Бункина, А.М. Семёнов. – М.: Дело и Сервис, 1999.
4. Гантер Б., Фернхам А. Типы потребителей: введение в психографику / Б. Гантер, А. Фернхам. - СПб.: Питер, 2001.
5. Горанчук В.В. Психология делового общения и управленческого взаимодействия / В.В.Горанчук. - СПб. : Изд. Дом. «Нева»,2002.
6. Данчева О.В., Швалб Ю.М. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К.: Лібра, 1998. – 270с.
7. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решения / Т.В. Корнилова. - М: Аспект Пресс, 2003.
8. Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения спроса / Под ред. В.М.Гальперина; Пер. с англ. – СПб., 1993.
9. Макарова М. Ю. Управление человеческими ресурсами: 5 уроков эффективного HR-менеджера. - М.: Дело, 2007
10. Максименко С.Д. Общая психология: Уч. Пособие / С.Д. Максименко. – М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер», 2001.
11. Малиш Н. А. Моделювання економічних процесів ринкової економіки: Навч. посіб. / Н. А. Малиш. - К.: МАУП, 2004 – 120 с.
12. Муздыбаев К. Экономическая депривация, стратегия ее преодоления и поиск социальной поддержки / К. Муздыбаев. – СПб., 1997.
13. Налчаджан А.А. Социально-психическая адаптация личности (формы, механизмы, стратегии) / А.А.Налчаджан. – Ереван, 1988.
14. Нейман Дж. фон, Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. – М., 1970.
15. Ньюстром Дж.В., Дэвис К. Организационное поведение / Дж.В. Ньюстром, К. Дэвис. – СПб.: Питер, 2000.

16. Практическая психология для экономистов и менеджеров / Под ред. М.К. Тутушкиной. – СПб.: Дидактика Плюс, 2002. – 365 с.
17. Проблемы экономической психологии. Том 1. / Отв. Ред. А.Л. Журавлёв, А.Б. Купрейченко. – М.: Институт психологии РАН, 2004. – 620 с.
18. Психологія: Навч. посіб. / О.В. Винославська, О.А.Бреусенко-Кузнецов, В.Л.Зливков та ін.; За наук. Ред. О.В.Винославської. – К.: Фірма «ІНКОС», 2005.
19. Райзберг Б.А. Психологическая экономика / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 432 с.
20. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах / Н. В. Самоукина. — М. : Вершина, 2006. - 224 с.
21. Соколинский В.М. Психологические основы экономики / В.М. Соколинский. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 215 с.
22. Социальная психология экономического поведения / отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. – М.: Наука, 1999.
23. Спасенников В.В. Экономическая психология / В.В. Спасенников. – М.: ПЕРСЭ, 2003. – 448 с.
24. Стат Д. Психология потребителя. – СПб., Питер, 2003.
25. Фельсер Г. Психология потребителей и реклама. – Х. : Гуманитарный центр, 2009. – 704 с.
26. Фернам А., Аргайл М. Деньги. Психология денег и финансового поведения / Под общей редакцией А.Алексеева. – СПб. : Прайм-еврознак, 2005.
27. Шикун А.Ф., Филипова И.М. Управленческая психология / А.Ф. Шикун, И. М. Филипова. - М. Аспект –Пресс, 2001.
28. Щербатых Ю. В. Психология предпринимательства и бизнеса / Ю.В.Щербатых. – СПб.: Питер, 2008.

13. Інформаційні ресурси

1. Електронний кампус. <http://www.login.kpi.ua/>.
1. <https://sites.google.com/site/ekonpsy/>
2. http://siteprovse.com/index/ehkonomicheskaja_psikhologija/0-178
3. <http://ecsocman.hse.ru/text/20556686/>
4. <http://www.strategplann.ru/stati-po-ekonomike/ekonomicheskaja-psihologija-nauka-buduschego-veka.html>

Рейтингова система оцінювання результатів навчання

Для оцінювання успішності студентів застосовується рейтингова система (PCO) враховує:

- результати роботи студентів на лекціях;
- результати роботи студентів на семінарських заняттях;
- ведення термінологічного словника.

Система рейтингових (вагових) балів та критерії оцінювання

1. Робота студентів на лекційних заняттях

Ваговий бал – **2**. Максимальна кількість балів за роботу на лекційних заняттях дорівнює

2 бали × 9 = 18 балів.

Оцінювання роботи кожного студента здійснюється на кожному лекційному занятті за двома показниками – присутністю і активністю:

а) присутність 1 бал × 9 = 9 балів.

Критерії оцінювання:

1 – присутність на лекційному занятті;

0 – відсутність на лекційному занятті.

б) активність 1 бал × 9 = 9 балів.

Критерії оцінювання:

1 – висока активність, яка свідчить про спрямованість на ґрунтовне засвоєння матеріалу;

0 – низька активність, яка свідчить про ухиляння від засвоєння матеріалу.

2.Робота студентів на семінарських та практичних заняттях

Ваговий бал – **6**. Максимальна кількість балів на всіх семінарських та практичних заняттях дорівнює

6 балів × 8 = 48 балів.

Оцінювання роботи кожного студента здійснюється на кожному семінарському та практичному занятті за трьома показниками – підготовленістю, активністю та присутністю:

а) підготовленість 3 бали × 8 = 24 бали.

Критерії оцінювання:

3 бали – правильна повна відповідь, творче розкриття запитання, вільне володіння матеріалом, яке свідчить про ґрунтовну обізнаність з теми та спрямованість на практичне опрацювання матеріалу;

1-2 бали – відповідь неточна або неповна, що свідчить про фрагментарну обізнаність з теми;

0 балів – відповідь неправильна, або відсутня.

б) активність 2 бали × 8 = 16 балів.

Критерії оцінювання:

2 – висока активність, що свідчить про ґрунтовну обізнаність з матеріалу та спрямованість на його практичне опрацювання;

1 – достатня активність, що свідчить про обізнаність з матеріалу та спрямованість на його опрацювання;

0 – низька активність, що свідчить про не володіння матеріалом та ухилення від участі у семінарському та практичному занятті.

в) присутність $1 \text{ бал} \times 8 = 8 \text{ балів}$.

Критерії оцінювання:

1 – присутність на семінарському та практичному занятті;

0 – відсутність на семінарському та практичному занятті.

За особливі досягнення в роботі на семінарському та практичному занятті двом кращим студентам може бути нараховано заохочувальні бали (+ 1 бал).

3. Ведення термінологічного словника

Максимальна кількість балів за ведення словника дорівнює **34** бали.

Критерії оцінювання:

30-34 бали – студентом наведено не менше, ніж 90% визначень запропонованих викладачем термінів;

20-29 балів – студентом наведено не менше, ніж 75% визначень запропонованих викладачем термінів;

10-19 балів – студентом наведено не менше, ніж 60% визначень запропонованих викладачем термінів;

5-9 балів – студентом наведено не менше, ніж 30% визначень запропонованих викладачем термінів;

0 балів – студентом наведено не менше, ніж 10% визначень запропонованих викладачем термінів;

Розрахунок шкали (R) рейтингу

Сума вагових балів контрольних заходів протягом семестру складає:

$$R_C = 2 \times 9 + 6 \times 8 + 34 = 100 \text{ балів}$$

Необхідною умовою допуску до заліку є стартовий рейтинг (r_c), що складає 40% від R_C , або **40 балів**.

Студенти, які набрали протягом семестру рейтинг з кредитного модуля менше **0,6R** зобов'язані виконувати залікову контрольну роботу.

Студенти, які набрали протягом семестру необхідну кількість балів ($RD \geq 0,6R$) мають можливість:

а) отримати залікову оцінку (залік) так званим "автоматом" відповідно до набраного рейтингу;

б) виконати залікову контрольну роботу з метою підвищення оцінки. При цьому попередній рейтинг студента з дисципліни скасовується і він отримує оцінку R_3 тільки за результатами залікової контрольної роботи.

Залікова контрольна робота складається з трьох теоретичних питань за тематичними розділами курсу.

Для отримання студентом відповідних оцінок (ECTS та традиційних) за результатами роботи в семестрі його рейтингова оцінка RD переводиться згідно з таблицею 1.

Таблиця 1

Бали R_c	ЄСТС оцінка	Залікова оцінка
100 ... 95	A	зараховано
94 ... 85	B	
84 ... 75	C	
74 ... 65	D	
64 ... 60	E	
Менш ніж 60	F _x	не зараховано
	F	не допущено

Перелік питань до заліку

1. Охарактеризуйте економічну психологію як науку, її роль і місце в системі наук про людину.
2. Визначте предмет, об'єкт та задачі економічної психології.
3. Проаналізуйте еволюцію економіко-психологічних ідей в історії розвитку людства.
4. Чим викликана необхідність появи економічної психології?
5. Визначте та охарактеризуйте найпоширеніші методи економічної психології.
6. Охарактеризуйте методологічні принципи сучасного етапу розвитку економічної психології ви знаєте?
7. Визначте та охарактеризуйте етапи розвитку економічної психології.
8. Розкрийте суть моделі «економічної людини».
9. Визначте, які аспекти прийняття рішень досліджує економічна психологія.
10. Проаналізуйте та визначте, що таке економічна поведінка, її раціональність та ірраціональність.
11. Визначте чинники економічної поведінки людини.
12. Визначте та проаналізуйте види помилок, що припускаються при оцінці ймовірності.
13. Охарактеризуйте вплив психологічних затрат на прийняття економічного рішення.
14. Визначте основні види економічних емоцій.
15. Охарактеризуйте основні види економічних мотивів.
16. Закон Йеркса-Додсона, в чому його сутність?
17. Назвіть і охарактеризуйте основні стадії прийняття рішення.
18. Визначте, на чому заснована теорія ризиків Д. Канемай і А. Тверські.
19. Охарактеризуйте дію «ефекту формулювань».
20. Визначте, що являють собою рамки прийняття рішень.
21. Назвіть і охарактеризуйте основні структурні компоненти економічної свідомості.
22. Визначте, що таке економічний інтерес. Види економічних інтересів.
23. Охарактеризуйте механізм функціонування економічної свідомості.
24. Розкрийте економіко-психологічний аспект розгляду інтелектуальної власності.
25. Визначте та обґрунтуйте способи ефективного управління персоналом фірми в сучасних умовах?
26. Назвіть та проаналізуйте, які особливості «грошової» поведінки найчастіше виявляються у людей із заниженою самооцінкою.
27. Визначте основні причини боргів.
28. Визначте та охарактеризуйте основні симптоми грошової патології. Поясніть причини виникнення.
29. Як ви вважаєте, які психологічні якості відрізняють людей бідних від людей забезпечених?

30. Назвіть психологічні передумови розвитку підприємництва.
Охарактеризуйте теорію підприємництва Й. Шумпетера.