



## Економічна психологія

### Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

#### Реквізити навчальної дисципліни

|                                                                                  |                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Рівень вищої освіти                                                              | Перший (бакалаврський)                                                                            |
| Галузь знань                                                                     | Для всіх (окрім С - Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини)            |
| Спеціальність                                                                    | Для всіх (окрім С4)                                                                               |
| Освітня програма                                                                 | Для всіх (окрім С4 Прикладна психологія)                                                          |
| Статус дисципліни                                                                | Вибіркова                                                                                         |
| Форма навчання                                                                   | очна (денна)                                                                                      |
| Рік підготовки, семестр                                                          | 2 курс, осінній/весняний семестри                                                                 |
| Обсяг дисципліни, розподіл годин за аудиторними заняттями та самостійною роботою | 2 кред. ЄКТС/60 годин<br>лекції – 16 годин, семінарські – 14 годин, самостійна робота – 30 години |
| Семестровий контроль/ контрольні заходи                                          | Залік / модульна контрольна робота                                                                |
| Розклад занять                                                                   | <a href="https://schedule.kpi.ua">https://schedule.kpi.ua</a>                                     |
| Мова викладання                                                                  | Українська                                                                                        |
| Інформація про керівника курсу / викладачів                                      | <a href="https://psy.kpi.ua/vikladachi/">https://psy.kpi.ua/vikladachi/</a>                       |

#### Програма навчальної дисципліни

##### 1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Високоєфективна діяльність у сфері бізнесу та управління на сучасному етапі неможлива без розуміння соціально-психологічних процесів, які супроводжують господарську діяльність. Орієнтування в умовах функціонування ринку праці у сучасному суспільстві, оцінювання об'єктивної та суб'єктивної сторін ринку праці потребує високого рівня психологічної компетентності фахівців, що й зумовлює необхідність вивчення навчальної дисципліни «Економічна психологія». Вивчення економічної психології та застосування в житті отриманих знань надасть змогу аналізувати чинники, що впливають на економічну активність особистості.

Економічна психологія є галуззю психології, яка 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 – від повсякденної господарської діяльності людини до зовнішньої і внутрішньої політики держави.

**Предметом** вивчення економічної психології є латентні механізми людської психіки, що визначають поведінку особистості і соціальних груп у відповідь на зміни таких економічних чинників як відносини власності, інфляція, умови найму і оплати праці, фінансові кризи, реклама тощо.

**Метою дисципліни** є формування у здобувачів вищої освіти:

##### Загальних компетентностей:

- знання категорійного апарату економічної психології;
- знань способів та механізмів дії економічних чинників на психіку людини;
- розуміння психологічних закономірностей економічної та фінансової поведінки індивідів і соціальних груп;
- розуміння принципів використання психологічних знань для вирішення проблем, що виникають у сфері господарської та підприємницької діяльності;

- готовність до здійснення порівняльного аналізу різних моделей економічної поведінки і їх складових, а також здатність виділяти якісну своєрідність і специфіку психологічних механізмів економічної поведінки;
- здатності організовувати власну економічну діяльність враховуючи психологічні особливості особистості та значимі і економічні чинники;
- здатності використовувати знання, поглиблювати їх та розвивати критичне мислення;

#### **Програмні результати навчання:**

- оцінювати та прогнозувати власну економічну поведінку, зважаючи на актуальні економічні умови та індивідуальні особливості особистості;
  - аргументовано викладати власні погляди на актуальні проблеми економічної психології;
  - застосовувати психологічні знання при реалізації господарської та підприємницької діяльності;
  - аналізувати психологічні схильності і стани, які можуть вплинути на фінансову та економічну поведінку людини, зокрема, прийняття нею відповідних рішень;
  - використовувати діагностичні методи для вивчення психологічних аспектів економічної діяльності на рівні індивіда, соціальної групи, виробничого колективу;
  - критично оцінювати та аналізувати вплив реклами на свідомість споживачів, спираючись на розуміння психологічних механізмів впливу на свідомість особистості в умовах ринкової економіки.
- Вивчення навчальної дисципліни «Економічна психологія» дозволить здобувачу вищої освіти враховувати і пояснювати варіативність моделей економічної поведінки; враховувати індивідуальні відмінності людей; регулювати власну економічну поведінку.

Комунікація з викладачем можлива та заохочуватиметься на навчальних заняттях, а також у межах консультацій з викладачем, які проводяться за графіком, доступним на сайті кафедри психології та педагогіки.

## **2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)**

Для вивчення дисципліни здобувачу бажано мати навички використання текстового редактора на комп'ютері, навички роботи з електронними базами даних наукових інститутів та бібліотек.

Навчальну базу дисципліни «Економічна психологія» становлять знання, отримані при вивченні курсів: «Вступ до фаху», «Історія», «Філософія», «Основи економічної теорії».

Вивчення дисципліни дозволить ефективніше опановувати дисципліни циклів загальної та професійної підготовки.

## **3. Зміст навчальної дисципліни**

*Тема 1. Базові категорії психології. Відображення. Особистість*

*Тема 2. Базові категорії психології. Діяльність. Спілкування*

*Тема 3. Вступ до економічної психології. Психологія грошей. Економічна соціалізація особистості*

*Тема 4 Економічна поведінка на ринку праці. Психологія зайнятості та безробіття.*

*Тема 5. Психологія господарської та підприємницької діяльності*

*Тема 6. Психологія фінансової поведінки*

*Тема 7. Психологія власності. Психологія багатства і бідності*

*Тема 8. Психологія реклами.*

#### 4. Навчальні матеріали та ресурси

Для успішного вивчення дисципліни достатньо опрацювати навчальний матеріал, який викладається на лекціях, а також ознайомитись з:

##### 4.1 Базова література

1. Фера С. В. Економічна психологія. Навчальний посібник. Чернівці: ФОП Баликіна С.М., 2020. 164 с.  
<https://epub.chnpu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5207/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F.pdf>
2. Economic psychology / edited by Rob Ranyard. – Hoboken : Wiley-Bleekwell, The British Psychological Society, 2018. 483 p.
3. Соціальна психологія [Електронний ресурс] : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Сербова, О. Л. Туриніна, О. В. Москаленко, С. О. Хілько, В. О. Чумаков ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Електронні текстові дані (1 файл: 7,83 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. 595 с. <https://ela.kpi.ua/items/c047fef0-8cdb-46fa-aa4c-c7b4e6a41250>
4. Москалець В. Загальна психологія: підручник. Київ: Ліра-К, 2020. 564 с.
5. Санакоєва Н. Психологічні основи реклами та Пр. Запоріжжя ЗНУ, 2019. 100 с.
6. Лозинський О. Економічна психологія [Текст] : навч. посіб. / О. Лозинський. – 2-е вид., доп. – Львів : Сполом, 2018. 206 с.

##### 4.2. Допоміжна література:

1. Винославська О., Кононець М. Економічна безпека особистості в умовах пандемії COVID-19. *Організаційна психологія. Економічна психологія.* 2021. №1(22). С. 33–44.  
<https://doi.org/10.31108/2.2021.1.22.4>
2. 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. 57 с. Електронний ресурс: [http://psy.kpi.ua/wp-content/uploads/2017/04/NMK-Econom.psy\\_.pdf](http://psy.kpi.ua/wp-content/uploads/2017/04/NMK-Econom.psy_.pdf)
3. Бутко М. П. Економічна психологія. [текст] навч. посіб. / За заг. ред. Бутко М. П. / М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа . К. : «Центр учбової літератури», 2016. 232 с.
4. Зозульов О. В., Василенко А. Т. Аналіз поведінки споживачів на промисловому ринку для формування торгової пропозиції. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*, № 14 (2017), 11 с. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.14.2017.108742>
5. Канеман Д. Мислення швидке й повільне / переклад з англ. Максим Яковлев. – 2-ге вид. – К. : Наш Формат, 2018. – 480 с.
6. Кокарев І. В. Основи економічної теорії : курс лекцій. Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2017. 220 с.
7. Кулицький С. Український ринок праці під впливом пандемії COVID-19: стан та оцінка перспектив розвитку. *Україна: події, факти, коментарі.* 2020. №12. С. 43–57.  
<http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2020/ukr12.pdf>
8. Маслій О.А., & Котелевець М.М. Загрози фінансовій безпеці бізнесу в умовах пандемії. *Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: м-ли VI Всеукр. наук-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю.* Полтава: НУТУ, 2021. С. 67–69.
9. Ткалич М., Закашанська Н. Індивідуально-психологічні особливості стратегії прийняття рішень споживачами. *Організаційна психологія. Економічна психологія.* 2022. №1(25). С. 109–117.  
<https://doi.org/10.31108/2.2022.1.25.12>
10. Markey-Towler B. Economic psychology in a nutshell: the only three things you need to know. 22 June 2017. <https://medium.com/@brendanmarkeytowler/economic-psychology-in-a-nutshell-the-only-three-things-you-need-to-know-46f87f335354>

## Навчальний контент

## 5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

## 5.1. Лекційні заняття

| № з/п | Назва теми лекції та перелік основних питань<br>(завдання на СРС)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | <p><b>Тема 1. Базові категорії психології: відображення, особистість</b></p> <p>Психологія як наука. Основні категорії психології. Категорія відображення у психології. Пізнавальні психічні процеси. Категорія особистості у психології. Структура особистості.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>Відповіді на питання для самоперевірки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Що є предметом психології як науки?</li> <li>2. Охарактеризуйте форми відображення.</li> <li>3. Здійсніть порівняльний аналіз понять: «індивідуальність», «індивід», «особистість», «суб'єкт».</li> <li>4. Назвіть підструктури особистості.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 2     | <p><b>Тема 2. Базові категорії психології: діяльність та спілкування</b></p> <p>Категорія діяльності у психології. Структура діяльності. Основні види діяльності. Категорія спілкування у психології. Структура спілкування. Види спілкування Засоби спілкування. Типи і комунікативні стилі спілкування. Бар'єри комунікації.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>Відповіді на питання для самоперевірки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Назвіть основні компоненти системи діяльності.</li> <li>2. Наведіть визначення поняття «спілкування».</li> <li>3. У чому полягає функція спілкування?</li> <li>4. У чому полягає зв'язок діяльності та спілкування?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 3     | <p><b>Тема 3. Вступ до економічної психології. Психологія грошей. Економічна соціалізація особистості</b></p> <p>Поняття про об'єкт, предмет та завдання економічної психології. Психологічне значення грошей та передумови їх виникнення. Психологія накопичення. Грошова поведінка, грошові патології. Економічна соціалізація та її види. Компоненти економічної соціалізації. Етапи економічної соціалізації.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>Відповіді на питання для самоперевірки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проаналізуйте причини виникнення Економічної психології.</li> <li>2. Охарактеризувати причини та передумови виникнення психології грошей.</li> <li>3. Проаналізуйте різні підходи що розкривають схильність людини до накопичення.</li> <li>4. Охарактеризуйте особливості економічної соціалізації підлітків і дорослих, зокрема, чоловіків і жінок.</li> <li>5. Визначте специфіку економічної адаптації.</li> </ol> |
| 4     | <p><b>Тема 4. Економічна поведінка на ринку праці. Психологія зайнятості та безробіття</b></p> <p>Економічна поведінка та її характеристики. Поняття «ринок праці», його елементи. Психологія зайнятості та безробіття.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>Відповіді на питання для самоперевірки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проаналізуйте економічну поведінку особистості. Що в ній є раціональним, а що ірраціональним?</li> <li>2. Які чинники економічної поведінки вам відомі?</li> <li>3. Поясніть основні види і причини безробіття.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 5     | <p><b>Тема 5 Психологія господарської та підприємницької діяльності</b></p> <p>Основні форми господарської діяльності.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <p>Теорія підприємницької діяльності. Психологічні бар'єри до підприємництва. Етико-психологічні засади підприємницької діяльності. Економічна психологія прийняття фінансових рішень і управління грошима в домашньому господарстві.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>Відповіді на питання для самоперевірки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Охарактеризуйте основні форми господарської діяльності.</li> <li>2. Проаналізуйте причини психологічних бар'єрів до ведення підприємницької діяльності.</li> <li>3. В чому полягають етико-психологічні засади підприємницької діяльності?</li> <li>4. Визначте особливості прийняття фінансових рішень в домогосподарстві.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                         |
| 6 | <p><b>Тема 6. Психологія фінансової поведінки</b></p> <p>Визначення фінансової спроможності та вплив на неї. Заощаджувальна поведінка: економічний і психологічний підходи. Психологія запозичень і надмірної заборгованості. Поведінка на фінансових ринках. Податкова поведінка. Страхова поведінка. Психологічні детермінанти благодійності.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>Відповіді на питання для самоперевірки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поясніть зміст поняття «Фінансова поведінка особистості».</li> <li>2. Якими є шляхи до надмірної заборгованості і психологічні наслідки боргу?</li> <li>3. Проаналізуйте когнітивний, емоційний і соціальний вплив на поведінку інвестора.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                |
| 7 | <p><b>Тема 7. Психологія власності. Психологія багатства і бідності</b></p> <p>Психологічне значення володіння. Поняття власності, її функції та вплив на особистість. Система відносин власності. Процеси руху речей у системі відношень власності. Поняття «багатство» та «бідність» у суспільній свідомості, їх економічна ідентичність. Життя в бідності: розуміння фінансової поведінки вразливих груп населення. Психологічні, економічні та соціальні фактори суб'єктивного благополуччя.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>Відповіді на питання для самоперевірки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проаналізуйте, як почуття власності впливає на особистість.</li> <li>2. Охарактеризуйте динаміку у системі відношень власності.</li> <li>3. Проаналізуйте соціально-психологічні аспекти проблеми бідності та багатства.</li> <li>4. Охарактеризуйте фактори суб'єктивного благополуччя.</li> </ol> |
| 8 | <b>Модульна контрольна робота</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

## 5.2. Семінарські (практичні) заняття

### Основні завдання циклу семінарських (практичних) занять

Полягають у формуванні в здобувачів:

- вміння працювати з навчальною та науковою літературою з проблем економічної психології та готувати виступи;
- вміння формулювати та відстоювати свою позицію, брати активну участь у дискусії;
- вміння проводити психологічний аналіз економічної та фінансової поведінки.

| № з/п | Назва теми заняття та перелік основних питань<br>(перелік дидактичного забезпечення, питання для обговорення та завдання на СРС)                                                                                                                                                                                                          |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | <p><b>Тема 1. Базові категорії психології. Відображення. Особистість</b></p> <p>Питання для обговорення</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поняття про предмет психології.</li> <li>2. Проблема категоріального апарату у психології.</li> <li>3. Сутність відображення.</li> <li>5. Рівні психічного відображення.</li> </ol> |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <p>6. Категорія особистості у психології.</p> <p>7. Співвідношення понять «індивід», «індивідуальність», «особистість», «суб'єкт» у психології.</p> <p>8. Психологічна структура особистості.</p> <p>9. Системна детермінація розвитку особистості (соціалізація, індивідуалізація).</p> <p>10. Періодизація розвитку особистості за Е. Еріксоном.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>1. Визначити цілі і завдання психології.</p> <p>2. Визначити функції психіки.</p> <p>3. Проаналізувати співвідношення понять: «індивід», «індивідуальність», «особистість», «суб'єкт».</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 2 | <p><b>Тема 2. Базові категорії психології: діяльність, спілкування</b></p> <p>Питання для обговорення</p> <p>1. Категорія діяльності у психології.</p> <p>2. Складові діяльності як умови її здійснення (потреба-мотив, предмет, умови, знаряддя, процес, результат діяльності).</p> <p>3. Сторони діяльності (емоційно-мотиваційна, змістова, операційна, організаційна).</p> <p>4. Екстеріоризація та інтеріоризація як основні процеси діяльності людини.</p> <p>5. Провідний тип діяльності особистості.</p> <p>6. Категорія спілкування у психології.</p> <p>7. Поняття про спілкування та його функції (комунікативна, інтерактивна, перцептивна).</p> <p>8. Основні стилі та рівні спілкування.</p> <p>9. Невербальні засоби спілкування (візуальні, аудіальні, тактильні, ольфакторні).</p> <p>10. Бар'єри у спілкуванні та їх подолання.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>1. Охарактеризувати функції структурних елементів діяльності.</p> <p>2. Розкрити зміст процесів інтеріоризації та екстеріоризації дій.</p> <p>3. Охарактеризувати невербальні засоби комунікації.</p>                                                                                                                                                                                                          |
| 3 | <p><b>Тема 3. Вступ до економічної психології. Психологія грошей. Економічна соціалізація особистості</b></p> <p>Питання для обговорення</p> <p>1. Визначити дослідження макро- та мікроекономічної психології.</p> <p>2. Проаналізувати основні проблеми економічної психології на сучасному етапі розвитку суспільства.</p> <p>3. Проаналізувати особливості психології накопичення.</p> <p>4. Визначити види і причини грошової патології. Розкрити емоційні засади грошової патології.</p> <p>5. Довести взаємозв'язок самооцінки з грошовою поведінкою.</p> <p>6. Розглянути економічні і психологічні стимули збільшення заробітку.</p> <p>7. Охарактеризувати явище економічної адаптації. Охарактеризувати види економічної адаптації.</p> <p>8. Проаналізувати проблеми економічної соціалізації та десоціалізації дорослих.</p> <p>9. Виділіть основні компоненти та чинники економічного самовизначення.</p> <p>10. Проаналізуйте різницю економічної соціалізації чоловіків та жінок.</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>1. Визначте причини виникнення економічної психології як галузі психології.</p> <p>2. Розкрийте особливості грошової поведінки особистості.</p> <p>3. Наведіть приклади грошових патологій.</p> <p>4. Визначте етапи економічної соціалізації особистості.</p> |
| 4 | <p><b>Тема 4. Економічна поведінка на ринку праці. Психологія зайнятості та безробіття</b></p> <p>Питання для обговорення</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначте та проаналізуйте поняття «ринку праці».</li> <li>2. Охарактеризуйте елементи ринку праці.</li> <li>3. Проаналізуйте ринки праці з різними соціокультурними регуляторами поведінки.</li> <li>4. Який вплив здійснюють соціокультурні чинники на психологію стосунків в триаді: працівник, працедавець, держава.</li> <li>5. Визначте структуру зайнятості та трудовий потенціал праці.</li> <li>6. Охарактеризуйте види безробіття.</li> <li>7. Визначте характеристики психоемоційного стану безробітних.</li> <li>8. Можливості адекватної оцінки себе на ринку праці.</li> </ol> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначте етапи економічної соціалізації особистості.</li> <li>2. Які типи економічної соціалізації ви знаєте?</li> <li>3. Назвіть елементи ринку праці.</li> <li>4. Які види безробіття ви знаєте?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 5 | <p><b>Тема 5. Психологія господарської та підприємницької діяльності</b></p> <p>Питання для обговорення</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Охарактеризуйте основні форми господарської діяльності.</li> <li>2. Розкрийте роль мотивації і нагород в економічній діяльності волонтерських організацій.</li> <li>3. Проаналізуйте психологічний портрет підприємця.</li> <li>4. Розкрийте особливості психологічних моделей підприємництва.</li> <li>5. Проведіть порівняльний аналіз: підприємець і менеджер – подібність і відмінність.</li> <li>6. В чому полягають психологічні аспекти етики бізнесу?</li> <li>7. Визначте та охарактеризуйте моральні проблеми в міжнародному бізнесі.</li> <li>8. Поясніть, в чому полягає баланс довіри та недовіри у ділових стосунках.</li> <li>9. Яким є ваше бачення оптимального прийняття фінансових рішень у домогосподарстві?</li> <li>10. В чому полягає ефективне управління сімейними коштами?</li> </ol> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проаналізуйте причини психологічних бар'єрів до ведення підприємницької діяльності.</li> <li>2. Розкрийте роль готовності до ризику та інновацій в підприємницькій діяльності.</li> <li>2. Проаналізуйте можливі відносини між діловими партнерами</li> </ol> |
| 6 | <p><b>Тема 6. Психологія фінансової поведінки</b></p> <p>Питання для обговорення</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначте поняття фінансової спроможності та поясніть можливості впливу на неї.</li> <li>2. Охарактеризуйте економічний і психологічний підходи до пояснення заощаджувальної поведінки особистості.</li> <li>3. Розкрийте предмет психології запозичень і психологічні чинники надмірної заборгованості.</li> <li>4. Дайте аналіз поведінки особистості на фінансових ринках.</li> <li>5. Розкрийте особливості податкової поведінки людини.</li> <li>6. В чому полягає страхова поведінка особистості?</li> <li>7. Охарактеризуйте психологічні детермінанти благодійності.</li> </ol> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поясніть зміст поняття «Фінансова поведінка особистості».</li> <li>2. Проаналізуйте шляхи до надмірної заборгованості і психологічні наслідки боргу?</li> <li>3. Розкрийте когнітивний, емоційний і соціальний вплив на поведінку інвестора.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 7 | <p><b>Тема . 8 Психологія реклами</b></p> <p>Питання для обговорення</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Охарактеризуйте основні проблеми психології реклами.</li> <li>2. Поясніть, чи можливе формування нових потреб за допомогою реклами.</li> <li>3. Розкрийте психологічні механізми управління людиною засобами реклами.</li> <li>4. Охарактеризуйте методи рекламного впливу.</li> <li>5. Проаналізуйте вплив установки споживача на ефективність реклами.</li> <li>6. В чому полягає психологічний аспект довіри до реклами?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>7. Розкрийте маніпулятивні можливості реклами.</p> <p>8. Сформулюйте психологічні особливості ефективного рекламного звернення.</p> <p>9. Поясніть, як в рекламі використовують стереотипну поведінку споживачів.</p> <p>10. В чому полягає різниця між слоганом і заголовком в рекламі?</p> <p><b>Завдання на СРС:</b></p> <p>1. Основні психологічні принципи проведення рекламних кампаній.</p> <p>2. Розкрийте змістове навантаження елементів формул AIDA і AIMDA, які широко застосовуються у світовій рекламній практиці.</p> <p>3. Поясніть, як можна запустити стереотипну поведінку людини через рекламу.</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 6. Самостійна робота здобувачів вищої освіти

Здобувачі вищої освіти самостійно опрацьовують питання за всіма темами в теоретичному або практичному аспекті.

Самостійна робота з навчальної дисципліни «Економічна психологія» включає: поглиблене вивчення літератури на задану тему та пошук додаткової інформації.

У процесі самостійної роботи здобувачі вищої освіти мають оволодіти вміннями та навичками:

- організації самостійної навчальної діяльності;
- самостійної роботи з навчальною, навчально-методичною, науковою, науково-популярною літературою;
- конспектування літературних джерел;
- робота з довідковою літературою.

Види самостійної роботи здобувача освіти :

- підготовка до аудиторних занять – 20 год;
- підготовка до модульної контрольної роботи – 4 год;
- підготовку до заліку – 6 год.

Загалом – 30 год.

## Політика та контроль

### 7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Опрацьовуючи навчальний матеріал дисципліни «Економічна психологія», здобувачі підключаються до гугл класу з даної дисципліни (лектор на першому занятті повідомляє код класу) та конспектують, за потреби, навчальний матеріал.

#### Відвідуваність і виконання завдань

Відвідування лекційних занять не оцінюється але є бажаним, оскільки навчальний матеріал викладається в доступній формі та є можливість обговорення дискусійних питань та уточнення незрозумілих моментів. Для здобувачів вищої освіти, які бажають продемонструвати відмінні результати навчання, активна робота на лекційних заняттях вкрай необхідна. Однак відпрацьовувати пропущені лекції не потрібно.

Активна участь здобувача вищої освіти на семінарських заняттях є обов'язковою. Рейтинг здобувача вищої освіти значною мірою формуватиметься за результатами його роботи на семінарських заняттях. Кожне пропущене семінарське заняття (незалежно від причин пропуску) знижує підсумковий рейтинг з дисципліни. У разі пропуску семінарського заняття здобувачем вищої освіти обов'язково повинні бути вивчені теми, а також виконані всі завдання. Контроль знань (розуміння) здобувачем вищої освіти пропущених тем (виконання завдань) відбуватиметься під час спілкування з викладачем за графіком консультацій, з яким можна ознайомитися сайті кафедри психології та педагогіки.

Теми і завдання для семінарських занять передбачені робочою програмою дисципліни, доступною з особистого кабінету здобувача вищої освіти в системі «Кампус» або на сайті кафедри психології та педагогіки.

Здобувач вищої освіти на семінарському занятті може використовувати підготовлені ним письмові нотатки з питань теми заняття (або передбачених завданням), однак висловлювати позицію, читаючи з аркуша паперу не варто.

Використання ноутбуків, смартфонів (та інших подібних засобів) для розваги чи спілкування під час заняття не варто. Відповідати на питання викладача, читаючи з екрану смартфона, ноутбуку чи з підручника не варто також. Це характеризує рівень підготовки здобувача вищої освіти не з кращого боку.

#### **Форми роботи**

Лекції, практичні (семінарські заняття), диспут, робота парами, тріадами, ділові ігри, круглий стіл. Тематика лекцій висвітлена у робочій програмі (силабусі) дисципліни. Допускається і вітається діалог між здобувачами і викладачем на лекції.

#### **Політика університету**

##### **Академічна доброчесність**

Основні види академічної відповідальності встановлені Законом України «Про освіту». Згідно із частиною 6 статті 42 до основних видів академічної відповідальності здобувачів освіти належать: повторне проходження оцінювання (контрольна робота, іспит, залік тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми; відрядження із закладу освіти; позбавлення академічної стипендії; позбавлення наданих закладом освіти пільг з оплати за навчання.

Політику, стандарти і процедури дотримання академічної доброчесності містять такі регламентуючі документи КПІ ім. Ігоря Сікорського, оприлюднені на сайті Університету: Кодекс честі КПІ ім. Ігоря Сікорського <https://kpi.ua/files/honorcode.pdf>, Положення про систему запобігання академічному плагиату <https://rb.gy/agihij>, а також нормативно-правові документи, офіційні рекомендації, накази та розпорядження, соціологічні дослідження КПІ ім. Ігоря Сікорського, методичні матеріали, освітні курси <https://kpi.ua/academic-integrity>.

##### **Норми етичної поведінки**

Норми етичної поведінки здобувачів і працівників визначені у розділі 2 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>, а також у Положенні про комісію з питань етики та академічної чесності НТУУ «КПІ» [https://data.kpi.ua/sites/default/files/files/2015\\_1-140a1.pdf](https://data.kpi.ua/sites/default/files/files/2015_1-140a1.pdf)

#### **8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)**

**Поточний контроль:** опитування за темою заняття, виконання модульної контрольної роботи

**Календарний контроль:** проводиться двічі на семестр як моніторинг виконання здобувачами індивідуальних навчальних планів згідно графіка навчального процесу.

**Семестровий контроль:** залік

##### **Оцінювання та контрольні заходи**

Рейтинг здобувача з дисципліни складається з балів, що отримуються за:

- 1) відповіді та доповнення відповідей інших здобувачів у процесі дискусії на семінарських заняттях;
- 2) написання модульної контрольної роботи.

##### **Система рейтингових (вагових) балів та критерії оцінювання:**

1. Робота на семінарських заняттях:

Максимальна кількість балів складає 56 (максимальна кількість балів на 1 занятті – 8):

|                                                                                |     |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----|
| активна участь у проведенні заняття; надання повної і аргументованої, логічної | 7-8 |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----|

|                                                                                                                                                                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| викладеної доповіді, відповіді, висловлення власної позиції з дискусійних питань або повністю правильне вирішення завдань з відповідним обґрунтуванням, у поєднанні зі слушними доповненнями відповідей інших здобувачів у процесі дискусії |     |
| активна участь у проведенні заняття; надання правильних відповідей або правильне вирішення завдань з незначними неточностями, порушеннями логіки викладення відповіді чи обґрунтування при вирішенні задачі                                 | 4-6 |
| активна участь у проведенні заняття; надання правильних відповідей або правильне вирішення завдань з незначними неточностями, порушеннями логіки викладення відповіді чи обґрунтування при вирішенні задачі                                 | 1-3 |
| надання відповідей з чисельними значними похибками або вирішення задачі з грубими помилками, вирішення задачі без обґрунтування, відсутність відповіді, ухиляння від участі у семінарському занятті                                         | 0   |

Здобувач отримає найвищий рейтинг, якщо він бере активну участь на проведених семінарських заняттях, переважно надає повні та аргументовані відповіді, логічно їх викладає, висловлює власну позицію з дискусійних питань. Пропущені заняття, неточності, неповнота, помилки у відповідях спричиняють зниження рейтингу здобувача. Належна підготовка здобувача до семінарського заняття займатиме в середньому 1-1,5 години.

Викладач оцінює роботу здобувача на кожному семінарському занятті, але конкретна підсумкова кількість балів за роботу на семінарських заняттях виставляється викладачем під час першого і другого етапу проміжної атестації – на сьомому і тринадцятому тижнях навчання відповідно. Рейтинг здобувача освіти станом на 7-й і 13-й тиждень навчання повідомляється здобувачу на занятті чи в особистому кабінеті електронного кампусу.

## 2. Складання модульної контрольної роботи

**Умовою допуску до модульної контрольної роботи є** виконання мінімальної кількості завдань (робота на семінарах), передбачених силабусом, а саме, min. 1/3 виконаних завдань (мінімум 3 із 7 семінарських завдань). «Виконаним завданням» вважається робота здобувача оцінена в діапазоні від 3 до 8 балів, згідно таблиці критеріїв оцінювання роботи на семінарському занятті наведеній вище.

Модульна контрольна робота (МКР) складається з 44 тестових завдань, що відображають зміст всієї дисципліни. МКР проводиться за допомогою гугл-тестів на останній (передостанній) лекції. Доступ до МКР надається здобувачам вищої освіти лише під час лекції. Перескладати МКР не можна.

Здобувач вищої освіти може оскаржити оцінку викладача, подавши відповідну скаргу викладачу не пізніше наступного дня після ознайомлення студента з виставленою викладачем оцінкою. Скарга розглядатиметься за процедурами, встановленими університетом.

Максимальна кількість балів складає 44 (максимальна кількість балів за 1 тестове завдання – 1):

|                                                    |   |
|----------------------------------------------------|---|
| Тестове завдання виконано правильно (кожне з 44)   | 1 |
| Тестове завдання виконано неправильно (кожне з 44) | 0 |

## Розрахунок шкали (R) рейтингу:

Сума вагових балів контрольних заходів протягом семестру складає:

$$RD = 56 + 44 = 100 \text{ балів.}$$

Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку та набрали 60 і більше балів, отримують відповідну рейтингову оцінку без потреби проходження заходу семестрового контролю.

Здобувачі, які виконали умови допуску до заліку, але набрали менше 60 балів, а також ті, хто бажають підвищити свою рейтингову оцінку, проходять захід семестрового контролю у формі, яка визначена в силабусі, при цьому семестровий контроль оцінюється у 100 балів. У разі складання заліку використовується **«жорсткий підхід»** (береться результат заліку).

Перелік питань до залікової контрольної роботи наведено у Додатку 1.

**Умовами допуску до семестрового контролю є відсутність заборгованостей з модульної контрольної роботи.**

Рейтингова оцінка повідомляється здобувачу вищої освіти безпосередньо на заліку під час сесії.

#### **Семестровий контроль:**

Здобувачі, які набрали протягом семестру **60 і більше балів** мають можливості:

а) отримати залікову оцінку (залік) відповідно до набраного рейтингу (рейтингові бали переводяться до оцінки згідно із таблицею та заносяться до відомості семестрового контролю);

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

Здобувачі, які набрали протягом семестру менше **60 балів, але виконали умови допуску**, виконують залікову контрольну роботу.

**Залікова контрольна робота складається зі 100 тестових завдань, що відображають зміст всієї дисципліни та виконується письмово.**

Залікова контрольна робота проводиться за допомогою гугл-тестів, доступ до ЗКР надається здобувачам лише під час проведення заліку. Тривалість ЗКР – 90 хвилин. Залікова контрольна робота містить 100 тестових питань, кожне питання містить 3-4 варіанти відповіді, серед яких правильною є лише одна. Задача здобувача – уважно прочитати питання та варіанти відповідей, обрати один варіант відповіді (правильний на думку здобувача) та позначити його у будь-який зручний спосіб.

Максимальна кількість балів складає 100 (максимальна кількість балів за 1 тестове завдання – 1):

|                                                     |   |
|-----------------------------------------------------|---|
| Тестове завдання виконано правильно (кожне з 100)   | 1 |
| Тестове завдання виконано неправильно (кожне з 100) | 0 |

Таблиця відповідності рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

| <i>Кількість балів</i>    | <i>Оцінка</i> |
|---------------------------|---------------|
| 100-95                    | Відмінно      |
| 94-85                     | Дуже добре    |
| 84-75                     | Добре         |
| 74-65                     | Задовільно    |
| 64-60                     | Достатньо     |
| Менше 60                  | Незадовільно  |
| Не виконані умови допуску | Не допущено   |

Визнання результатів **неформальної/інформальної освіти** регулюється «Положенням про визнання в КПІ ім. І. Сікорського результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті» (<https://osvita.kpi.ua/node/179>), згідно з яким визнання результатів навчання проводиться, як правило, до початку семестру. Освітній компонент може бути зарахований частково або повністю за результатами подання документів (сертифікатів) про проходження професійних курсів/тренінгів, онлайн освіти тощо за тематикою освітнього компонента.

## 9. Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

### Рекомендації здобувачам

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

Вивчення дисципліни проводиться згідно існуючої методики організації навчального процесу у закладах вищої освіти, що передбачає певний вагу самостійної роботи здобувачів. За кожною темою наводяться посилання на список основної та допоміжної літератури, що не виключає можливості здобувачам самостійно, по узгодженню з викладачем, розширити цей список.

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 здобувачів, змісту і методики організації семінарських занять.

Опрацювання лекційного матеріалу та додаткове самостійне вивчення теоретичного матеріалу за підручниками та навчальними посібниками. Лекції проводяться з використанням мультимедійних презентацій (за наявності умов в аудиторії). Працюючи на лекції здобувачу варто конспектувати основні поняття, ознаки, класифікації, визначення, алгоритми, про які розповідатиме викладач. Якщо здобувач буде уважно слухати, фіксувати відповідний матеріал, потім прочитає цей текст, застосує його при вирішенні завдання чи підготовці до практичного заняття. Якщо після цього здобувач презентує свою обґрунтовану позицію (думку), критично оцінить позиції (думки) інших здобувачів, ставитиме питання викладачу та здобувачам – обсяг засвоєного ним навчального матеріалу і глибина його розуміння збільшуватиметься в рази.

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

Проведення семінарських занять має бути практико орієнтованим. Головними завданнями семінарських занять є розвиток у здобувачів уміння працювати з науковою та навчальною психологічною літературою, готувати доповіді, формулювати та відстоювати власну позицію, приймати активну участь у тематичній дискусії. Готуючись до семінарського заняття здобувач має обов'язково опрацювати лекційний матеріал певної теми, бажано ознайомитись з додатковими ресурсами в мережі. При виникненні питань, виявленні незрозумілих положень необхідно обов'язково обговорити їх з викладачем.

На семінарському занятті навіть добре підготовлений здобувач не повинен залишатись пасивним спостерігачем, а активно включатись у обговорення питання. Якщо ж здобувач не ознайомився з навчальним матеріалом, йому варто уважніше слухати виступаючих, і завдяки отриманій інформації намагатись компенсувати недоліки підготовки до заняття. Не слід

відмовлятися від відповіді на питання викладача. Навіть якщо здобувач не знає відповіді, доцільно спробувати відповісти, висловити свою думку, виходячи з власних знань, досвіду, логіки запитання тощо. При цьому не треба боятися помилитися – одним із важливих завдань вивчення гуманітарних дисциплін є вироблення вміння логічно мислити і відповідно висловлювати власні думки. Однак, варто пам'ятати, що незнання матеріалу дисципліни є суттєвим недоліком роботи здобувача і буде негативно впливати на його загальний рейтинг. Відповідальне ставлення до підготовки на кожне семінарське заняття дає змогу не лише правильно засвоїти навчальний матеріал, але й зекономити зусилля при проходженні семестрового контролю.

**Дистанційне навчання**

Можливе синхронне дистанційне навчання з використанням платформ для відео-конференцій та освітньої платформи для дистанційного навчання в університеті.

**Інклюзивне навчання**

Допускається

**Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):****Складено**

проф. каф. психол. та пед., к. психол.н., професором Винославською Оленою Василівною

доц. каф. психол. та пед., к. психол. н., доцентом Москаленко Ольгою Володимирівною

**Ухвалено** кафедрою психології та педагогіки (протокол № 6 від 08. 12. 2025 р.)

**Погоджено** Методичною радою університету (протокол № 9 від 26.06. 2026 р.)

**Орієнтовні питання до залікової контрольної роботи**

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. Проаналізуйте особливості психології накопичення.
17. Охарактеризуйте види і причини грошової патології.
18. Проаналізуйте взаємозв'язок самооцінки з грошовою поведінкою.
19. Визначте економічні і психологічні стимули збільшення заробітку.
20. Охарактеризувати явище економічної адаптації
21. Надайте характеристику видам і типам економічної адаптації.
22. Проаналізуйте проблеми економічної соціалізації та десоціалізації дорослих.
23. Виділіть основні компоненти та чинники економічного самовизначення.
24. Проаналізуйте різницю економічної соціалізації чоловіків та жінок.
25. Закон Йеркса-Додсона, в чому його сутність?
26. Назвіть і охарактеризуйте основні стадії прийняття рішення.
27. Визначте, на чому заснована теорія ризиків Д. Канемай і А. Тверські.
28. Визначте поняття фінансової спроможності та поясніть можливості впливу на неї.
29. Охарактеризуйте економічний і психологічний підходи до пояснення заощаджувальної поведінки особистості.
30. Охарактеризуйте поняття «власність» та її основні характеристики.
31. Визначте функції власності.
32. Наведіть психологічні характеристики основних видів привласнення власності.
33. Проаналізуйте соціально-групові та індивідуально-психологічні особливості ставлення до власності.
34. Охарактеризуйте соціально-психологічні чинники регуляції економічної поведінки в умовах зміни форм власності.
35. Охарактеризуйте поняття «багатство».
36. Охарактеризуйте поняття «бідність».
37. Визначте економічну ідентичність багатих і бідних.
38. Розкрийте моделі поведінки багатих і бідних.
39. Визначте причини, що генерують бідність.
40. Розкрийте предмет психології запозичень і психологічні чинники надмірної заборгованості.
41. Проаналізуйте поведінку особистості на фінансових ринках.
42. Розкрийте особливості податкової поведінки людини.
43. В чому полягає страхова поведінка особистості?

44. Охарактеризуйте психологічні детермінанти благодійності.
45. Визначте, що являють собою рамки прийняття рішень.
46. Назвіть і охарактеризуйте основні структурні компоненти економічної свідомості.
47. Визначте, що таке економічний інтерес. Види економічних інтересів.
48. Охарактеризуйте механізм функціонування економічної свідомості.
49. Розкрийте економіко-психологічний аспект розгляду інтелектуальної власності.
50. Визначте та обґрунтуйте способи ефективного управління персоналом фірми в сучасних умовах?
51. Назвіть та проаналізуйте, які особливості «грошової» поведінки найчастіше виявляються у людей із заниженою самооцінкою.
52. Визначте основні причини боргів.
53. Поясніть причини виникнення грошової патології.
54. Назвіть психологічні передумови розвитку підприємництва.
55. Охарактеризуйте теорію підприємництва Й. Шумпетера.
56. Охарактеризуйте основні проблеми психології реклами.
57. Поясніть, чи можливе формування нових потреб за допомогою реклами.
58. Розкрийте психологічні механізми управління людиною засобами реклами.
59. Охарактеризуйте методи рекламного впливу.
60. Проаналізуйте вплив установки споживача на ефективність реклами.