

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ
Кафедра економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до практичних занять і самостійної роботи з дисципліни
«ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ»

Частина 1

Харків – 2016

Методичні вказівки розглянуто та рекомендовано до друку на засіданні кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом 26 червня 2015 р., протокол № 13.

Рекомендується для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» спеціальності «Економіка підприємства» всіх форм навчання.

Укладачі:

проф. В.В. Компанієць,
асп. В.В. Польова

Рецензент

проф. О.Г. Кірдіна

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичних занять і самостійної роботи з дисципліни
«ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ»

Частина 1

Відповідальний за випуск Компанієць В.В.

Редактор Еткало О.О.

Підписано до друку 13.10.15 р.

Формат паперу 60x84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 2,75. Тираж 50. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Українська державна академія залізничного транспорту,
61050, Харків-50, майдан Фейсрбаха, 7.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2874 від 12.06.2007 р.

УКРАЇНСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ ЗАЛІНИЧНОГО
ТРАНСПОРТУ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ

Кафедра економіки та управління виробничим і комерційним
бізнесом

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до практичних занять і самостійної роботи з дисципліни
«ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ»

Частина 1

Харків-2016

Методичні вказівки розглянуто та рекомендовано до друку на засіданні кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом 26 червня 2015 р., протокол № 13.

Рекомендується для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» спеціальності «Економіка підприємства» всіх форм навчання.

Укладачі:

проф. В. В. Компанієць,
асп. В. В. Польова

Рецензент

проф. О.Г. Кірдіна

Вступ.....	4
Тема 1. Вступ в економічну психологію.....	5
Тема 2. Людина в дзеркалі економіки та психології. Детермінанти економічної поведінки.....	13
Тема 3. Особливості бачення людини в економіці, сформовані під впливом християнського світогляду	19
Тема 4. Економічна свідомість.....	27
Тема 5. Основні економічні та психологічні закони в їх взаємозв'язку.....	33
Тема 6. Економічна поведінка.....	37
Тема 7. Вплив інформаційного фактора на економічну свідомість та поведінку.....	51
Тема 8. Психологія конфлікту. Управління конфліктами в організації	55
Список літератури.....	64

ВСТУП

Методичні вказівки призначені для закріплення теоретичних знань і практичних навичок студентів з дисципліни «Економічна психологія». У вказівках містяться основні поняття тем, посилання на літературу, питання до самоконтролю, завдання для обмірковування, індивідуальні завдання та тестові питання з кожної теми.

Внаслідок вивчення курсу «Економічна психологія» студент повинен уміти:

- аналізувати та пояснювати економічну поведінку суб'єктів господарської діяльності виходячи із соціально-культурних та психологічних факторів;
- аналізувати вплив соціально-культурних та психологічних факторів на розвиток економіки;
- виявляти соціальні цінності і психосоціальні норми, що визначають особливості економічної поведінки в даному суспільстві;
- оцінювати сумісність пропонованих моделей економічного розвитку із традиційними моделями економічного поведіння в даному суспільстві;
- знаходити соціально-психологічні фактори зниження (підвищення) ефективності діяльності трудового колективу, організації;
- володіти навичками психологічного аналізу мотивів, стимулів, факторів соціокультурної детермінації економічної активності; формування економічного мислення й свідомості;
- зв'язувати конкретні господарські рішення з психологією людини.

У процесі вивчення курсу студент повинен відвідувати всі лекційні та практичні заняття. Усі пропущені заняття (з будь-яких причин) студент повинен відпрацьовувати лектору або керівнику практичних занять. Складання заліку за підсумками роботи протягом семестру здійснюються у разі 100 %-го відвідування студентом занять за умов активної праці на практичних заняттях, якісного та своєчасного виконання домашніх завдань, наявності хороших оцінок по атестаціях.

ТЕМА 1. Вступ в економічну психологію

План семінарського заняття

1.1 Економічна психологія як наука: еволюція, необхідність появи, місце в системі наук про людину.

1.2 Економічна психологія: предмет, об'єкт.

1.3 Практична значущість, цілі та завдання економічної психології.

1.4 Методологічні принципи економічної психології.

1.5 Методи досліджень, які використовують в економічній психології.

Література [1, 25, 30, 33, 44, 46, 47, 57, 64].

Питання для обговорення

1 Що вивчає економічна психологія (предмет вивчення)? Чим відрізняється предмет вивчення економічної теорії, психології й економічної психології?

2 З чим пов'язане виникнення економічної психології як науки?

3 Охарактеризуйте цілі і завдання економічної психології.

4 Охарактеризуйте практичну значущість економічної психології, зокрема необхідність її розвитку в Україні.

5 Назвіть основні напрями досліджень економічної психології.

6 Охарактеризуйте методологічні принципи, на яких ґрунтується економічна психологія.

7 Охарактеризуйте методи досліджень, використовувані в економічній психології.

Практичні завдання

Завдання 1. Наведіть приклади впливу психологічних факторів на поведінку людини у сфері економічних відносин та економічні результати відповідної поведінки:

- відносини купівлі – продажу;

- відносини у виробничому процесі на підприємстві (у т.ч. в колективі, між начальником та підлеглим);

- відносини на макроекономічному рівні в різних сферах, процесах, наприклад, фінансова сфера, інвестиційна сфера; ціноутворення і т. п.

Завдання 2. Наведіть приклади впливу економічних факторів на психологічний стан людини.

Індивідуальні завдання

Завдання 1. Нарисуйте ментальну карту «Економічна психологія» та поясніть її.

Методичні вказівки

Для розвитку творчого мислення, кращого сприйняття та запам'ятовування матеріалу у сучасному навчанні застосовують таку техніку, як створення карт знань або ментальних карт (також застосовують терміни карти пам'яті, інтелектуальні або інтелект-карти).

Кarti знань або пам'яті, ментальні карти (англ. *Mind map*) — спосіб зображення процесу загального системного мислення за допомогою схем (*сукупність діаграм і схем, що в наочному вигляді демонструють думки, тези, пов'язані одна з одною та об'єднані загальною ідеєю*). Практичний метод структурування та обробки інформації свідомістю, при якому використовується весь інтелектуальний і творчий потенціал людини. Цей інтелектуальний інструмент розроблений Тоні Бьюзеном і з часу свого виникнення завоював багато прихильників.

Така карта дає змогу зобразити певний процес або ідею повністю, а також утримувати одночасно у свідомості значну кількість даних, демонструвати зв'язки між окремими частинами, запам'ятовувати (записувати) матеріали та відтворювати їх навіть через тривалий термін у системі знань про певний об'єкт чи у певній галузі.

Карта пам'яті, реалізована у вигляді діаграми (рисунки 1.1-1.5), на якій зображено слова, ідеї, завдання або інші поняття,

зв'язані гілками, що відходять від центрального поняття або ідеї. В основі цієї техніки лежить принцип «радіантного мислення», що стосується асоціативних розумових процесів, відправною точкою яких є центральний об'єкт.

Ментальні карти використовують усі можливі способи, щоб активувати сприйняття за допомогою різноманітності: різна товщина ліній, різні кольори гілок, точно обрані ключові слова, які особисто для вас є значущими, використання образів і символів. Техніка ментальних карт допомагає не тільки організувати й упорядкувати інформацію, але і краще сприйняти, зрозуміти, запам'ятати і проасоціювати її.

Метод створення ментальних карт унікальний тим, що шаблонних правил і стереотипів тут немає. Але для створення ментальних карт існують певні рекомендації.

Основні принципи створення карт знань:

- об'єкт уваги (вивчення) сфокусовано в центральному образі;
- основні теми й ідеї, пов'язані з об'єктом уваги, розходяться від центрального образу у вигляді ідей;
- гілки пояснено й позначено ключовими образами і словами;
- ідеї наступного порядку (рівня) також зображено у вигляді гілок, що відходять від центральних гілок і т.д.;
- гілки формують зв'язану вузлову структуру (систему).

Алгоритм створення карт знань

1 Розташувати центральну тему всередині карти знань. Сформулювати її стисло й точно та/або подати зображенням.

2 Розділити тему на кілька самостійних областей, тобто створити розгалуження до найголовніших підрозділів, від яких у свою чергу відходять розгалуження до інших підрозділів і т.д.

3 На гілках розмістити слова або картинки в залежності від обраної ідеї і т.п.

4 Визначити основні завдання й дії. У всіх розгалуженнях подати ключові слова, що їх характеризують та змушують згадати те чи інше поняття.

5 Знайти всі асоціації (зв'язки) й подати їх на карті.

6 Розставити пріоритети.

7 Користуватися різними візуальними засобами.

Порада. Якість і ефективність карти знань можна покращити за допомогою кольору, рисунків, символів і абревіатур, надання карті тривимірної глибини. Останнє підвищує цікавість, привабливість, оригінальність і ефективність карти знань.

Приклади схем ментальних карт наведено на рисунках 1.1–1.5.

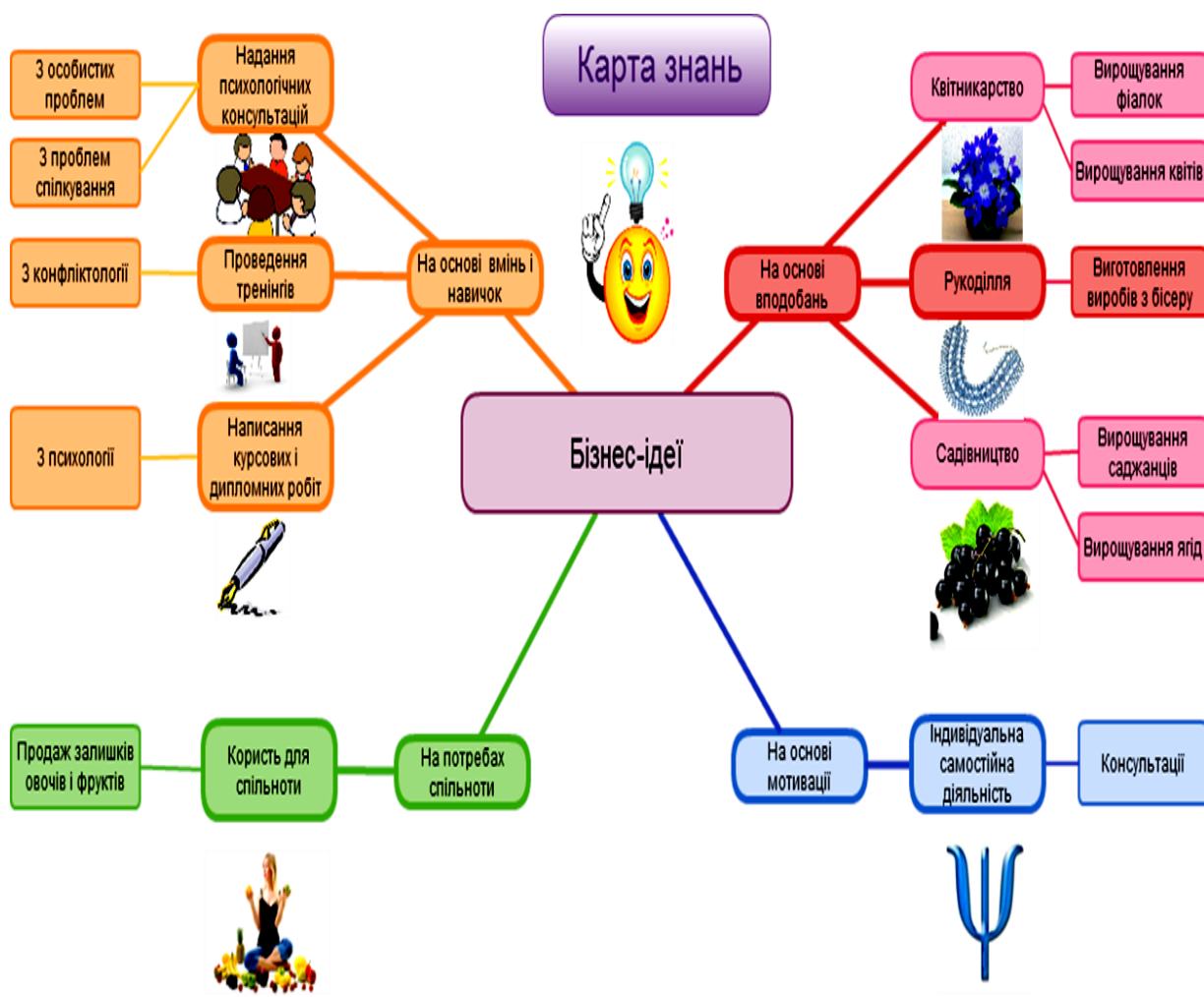


Рисунок 1.1 – Ментальна карта «Бізнес-ідеї»

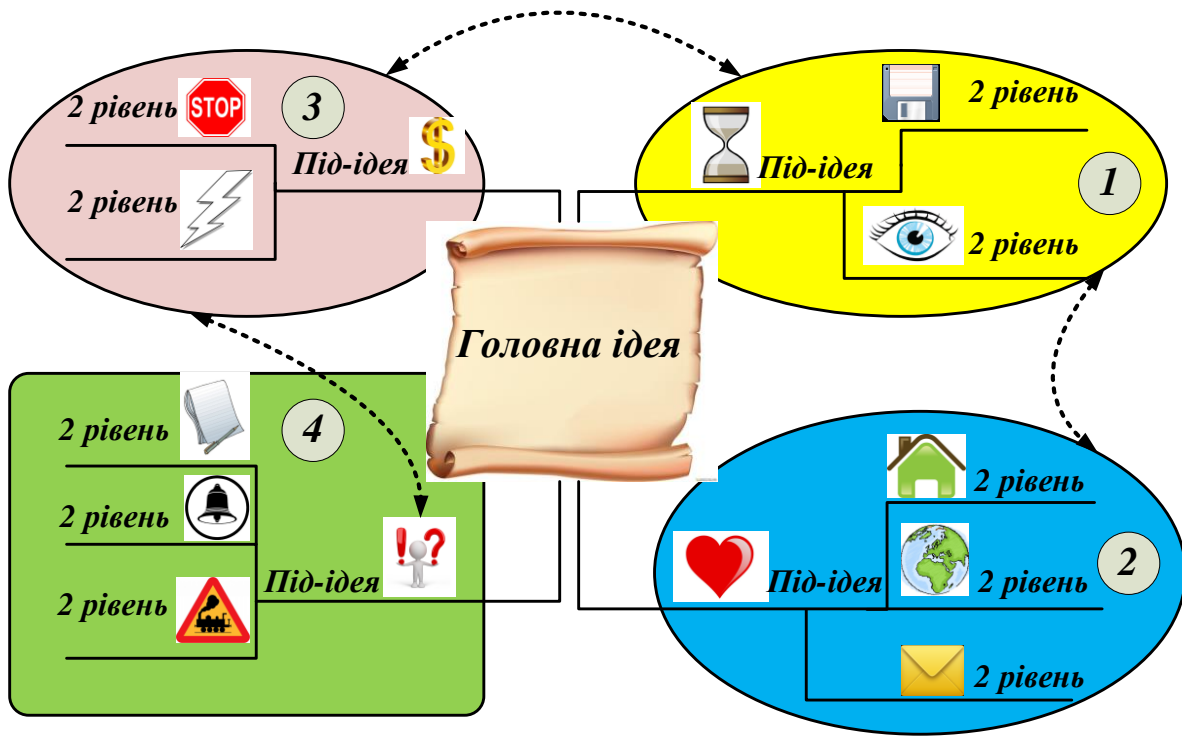


Рисунок 1.2 – Схема ментальної карти

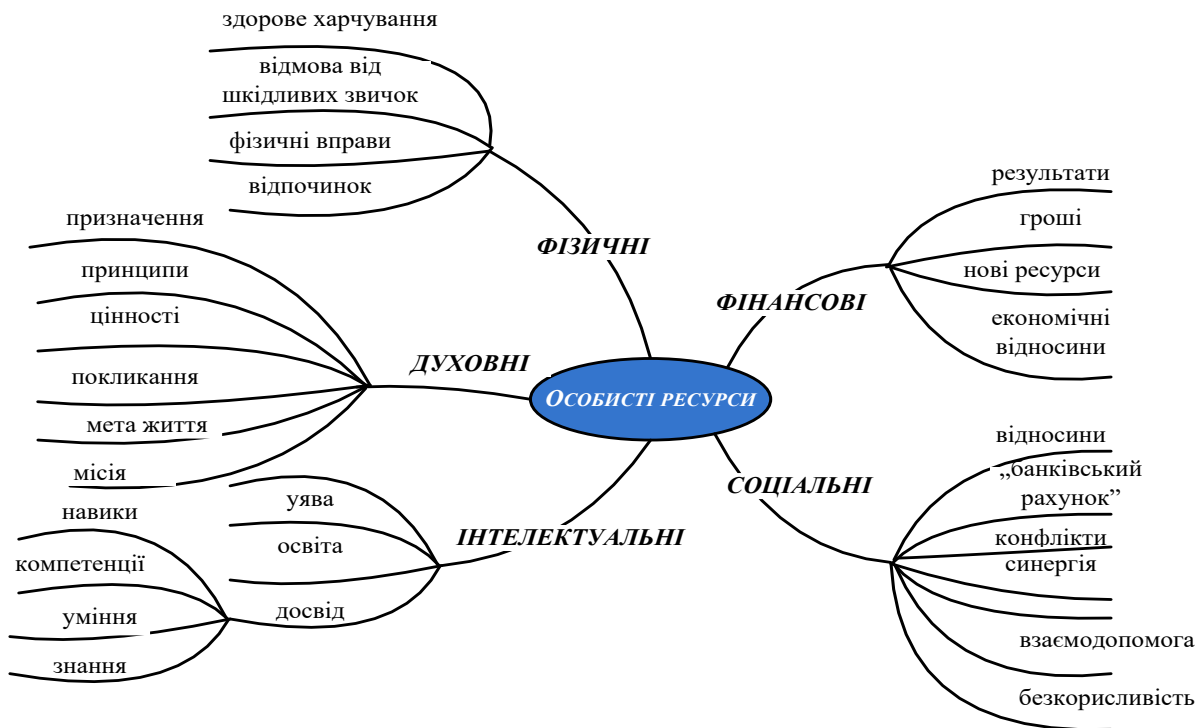


Рисунок 1.3 – Ментальна карта «Особисті ресурси»

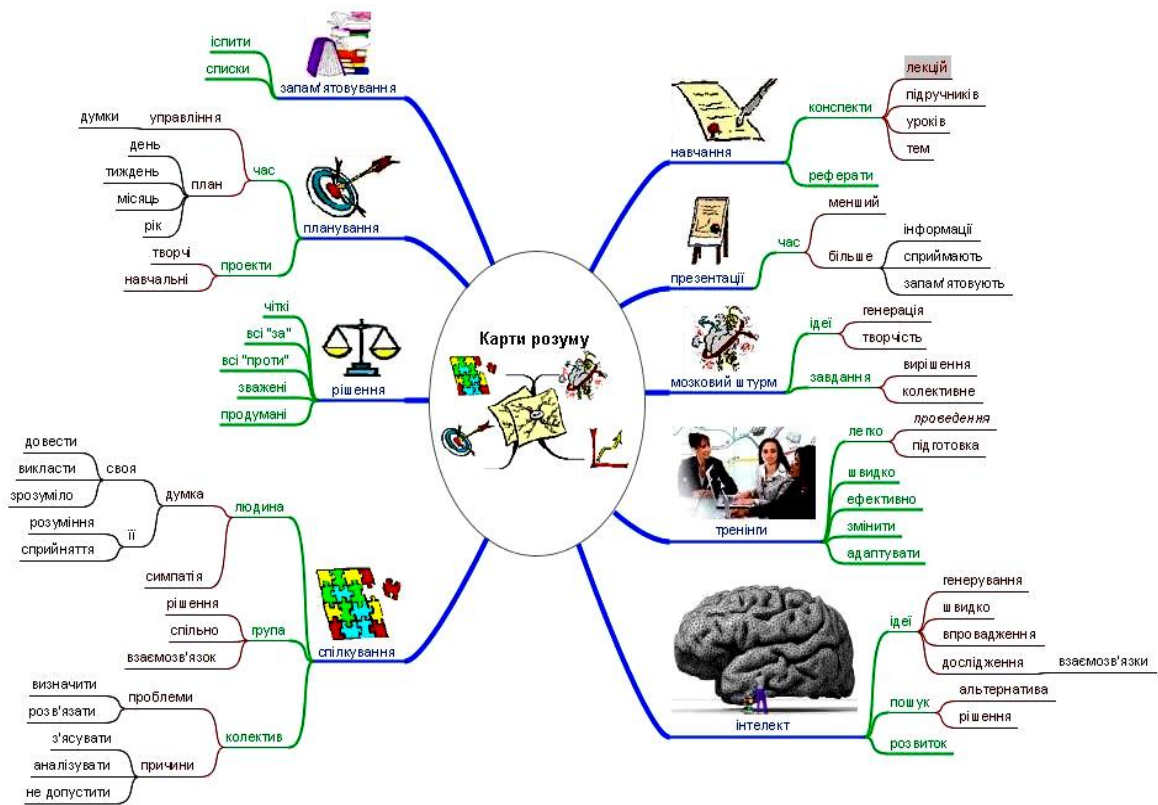


Рисунок 1.4 – Ментальна карта «Галузі застосування ментальних карт»

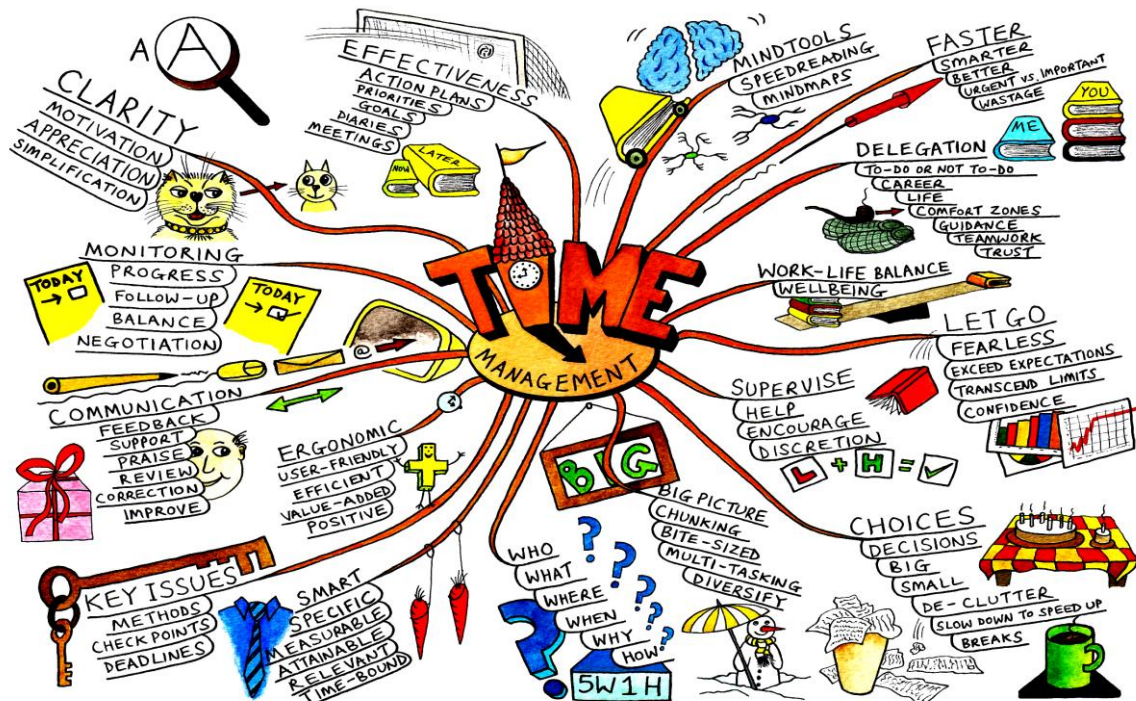


Рисунок 1.5 – Ментальна карта «Time Management»

Тести для самоперевірки

Відповідаючи на запитання чи продовжуючи речення, оберіть єдино правильний варіант.

1 Предметом економічної психології є:

а) виробничі відносини у взаємозв'язку із продуктивними силами, відносини між ними, які не залежать від волі та бажання людей;

б) психологічні закономірності економічна поведінка та взаємодії між людьми як суб'єктами економічних відносин; закономірності взаємодії та взаємного впливу економічних факторів і психологічних явищ у регуляції економічна поведінка;

в) психіка людини, її поведінка, відносини людей поза економічним контекстом.

2 Виробничі відносини у взаємозв'язку із продуктивними силами, відносини між ними, які не залежать від волі й бажання людей вивчає дисципліна:

а) психологія;

б) економічна теорія;

в) економічна психологія.

3 Який з методологічних принципів передбачає можливість не тільки подібності, погодженості, але й відмінностей, розбіжностей між економічною поведінкою суб'єкта і його свідомістю:

а) принцип культурно-історичної (соціокультурної) обумовленості;

б) принцип суб'єктності;

в) принцип взаємного зв'язку й взаємного впливу економічних і соціально-психологічних явищ;

г) принцип діалектичної єдності;

д) принцип єдності теорії, експерименту і практики»;

е) принцип комплексності й міждисциплінарності.

4 Який з методологічних принципів означає, що через свої думки і бажання, відповідну поведінку, діяльність людина здатна вплинути на хід і результати господарського життя:

- а) принцип культурно-історичної (соціокультурної) обумовленості;
- б) принцип суб'єктності;
- в) принцип взаємного зв'язку й взаємного впливу економічних і соціально-психологічних явищ;
- г) принцип діалектичної єдності;
- д) принцип єдності теорії, експерименту і практики;
- е) принцип комплексності й міждисциплінарності.

5 Який з методологічних принципів означає, що закони економічної поведінки залежать від соціокультурних факторів:

- а) принцип культурно-історичної (соціокультурної) обумовленості;
- б) принцип суб'єктності;
- в) принцип взаємного зв'язку й взаємного впливу економічних і соціально-психологічних явищ;
- г) принцип діалектичної єдності;
- д) принцип єдності теорії, експерименту і практики;
- е) принцип комплексності й міждисциплінарності.

6 До складу якої групи методів, що застосовуються в економічній психології, входять порівняльний, лонгітюдний та комплексний:

- а) емпіричний;
- б) експериментальний;
- в) організаційний;
- г) психодіагностичний.

7 Які з методів економічної психології основані на спостереженні і відрізняється тим, що людина активно втручається в ситуацію:

- а) емпіричні;
- б) експериментальні;
- в) організаційні;
- г) психодіагностичні.

8 Інтерв'ю, бесіда та тестування належать до:

- а) емпіричного методу;
- б) експериментального методу;

- в) організаційного методу;
- г) психодіагностичного методу.

9 *Визначення ключових напрямків економічної поведінки великих соціальних груп з метою вироблення ефективної економічної політики й засобів її здійснення є основним завданням:*

- а) економічного аналізу;
- б) мікроекономічного психологічного аналізу;
- в) макроекономічного психологічного аналізу.

10 *До завдань, які ставить економічна психологія, належать:*

- а) активізація резервів людського фактора в економіці в цілому й на конкретному підприємстві;
- б) виявлення психолого-соціальних норм, визначення особливостей економічної поведінки в даному суспільстві;
- в) визначення соціально-психологічних умов;
- г) усі відповіді правильні.

ТЕМА 2. Людина в дзеркалі економіки та психології. Детермінанти економічної поведінки

План семінарського заняття

2.1 Психологічні детермінанти поведінки людини (школи класичної психології).

2.2 Свідоме і несвідоме в регуляції поведінки людини.

2.3 Різниця в підходах до людини з боку економічної і соціальної теорії.

Література [1, 2, 33, 52, 73].

Питання для обговорення

- 1 Що таке детермінація, детермінанти?
- 2 Назвіть і коротко охарактеризуйте основні детермінанти поведінки людини. Що належить до внутрішніх та до зовнішніх детермінант поведінки людини? Наведіть приклади впливу цих детермінантів на економічне поведіння.

- 3 Який висновок зробив У. Томас? Поясніть його теорему.
- 4 Коротко охарактеризуйте підходи основних шкіл класичної психології до факторів, що визначають поведінку людини. Наведіть приклади впливу цих факторів на економічне повадження.
- 5 Чи є уявлення шкіл класичної психології щодо основних детермінант поведінки людини повним? Чому?
- 6 Чим довів В. Франкл тезу про те, що людина є самодетермінованою і може завжди зробити вільний вибір між цінностями добра або зла?
- 7 Охарактеризуйте бачення потреб людини за А. Маслоу та поведінки людини відповідно до задоволеності певних потреб. У чому полягає основна помилка А. Маслоу?
- 8 Як бачить людину економічна теорія (чим визначається поведінка людини в економіці)? У чому обмеження цього підходу з точки зору реального економічного повадження людини? У чому полягає різниця в підходах до людини з боку економічної, психологічної і соціальної теорії?
- 9 Чому не можна будувати економіку на уявленнях економічної теорії про людину?
- 10 Які неекономічні фактори впливають на поведінку людини в економіці?
- 11 Який підхід (підходи) обрали б ви для того, щоб пояснити, змоделювати економічне повадження людини. Чому, поясніть.
- 12 Чому тип цивілізації визначає поведінку людини, зокрема у сфері економіки?
- 13 Що належить до несвідомого?
- 14 Як виявляється несвідоме в поведінці людини? Наведіть приклади впливу несвідомого на економічну поведінку.

Практичні завдання

Завдання 1. Продовжіть речення:

- а) «Західна економічна теорія в моделюванні економічного повадження людини протягом усієї історії свого розвитку явно або побічно завжди виходить із набору досить твердих передумов: ...»;
- б) «Основні характеристики свідомості: ...».

Завдання 2. Розподіліть ті фактори, які є визначальними факторами поведінки людини, за думкою представників відповідної школи класичної психології (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Фактори, які визначають поведінку людини (школи класичної психології)

Представники відповідної школи класичної психології	Фактори, які є визначальними у поведінці людини

Завдання 3. За статтею «Примари лорда Бекона» выпишіть у зошит основні примари та їх значення.

Робота з відеоматеріалами

Перегляд відеосюжету «*Про дію західних мультфільмів*» (20 хв.) та письмова відповідь на питання:

- які цінності і який тип поведінки формують сучасні західні мультики;
- який образ краси вони задають;
- які технології при цьому використовуються, на якому рівні (свідомість, несвідоме) вони діють;
- з якими цілями формуються такі цінності, образ краси;
- кому це вигідно і чому;
- наведіть свій позитивний і негативний приклад впливу кіноіндустрії на цінності молоді та її поведінку;
- які цінності і який спосіб поведінки формується при цьому;
- як ці нові (негативний приклад) цінності, моделі поведінки, на вашу думку, вплинуть на розвиток економіки нашої держави?

Індивідуальні завдання

Завдання 1. Нарисуйте ментальну карту «Свідомість» та поясніть її.

Завдання 2. Нарисуйте логіко-схематичне зображення наслідків реалізації вашого вибору у певній ситуації. Нижче

наводяться приклади ситуацій, але ви можете запропонувати і власну ситуацію:

а) якщо при виборі одягу (купівлі будь-якого іншого товару) я буду керуватись лише емоціями.....;

б) якими будуть наслідки прийняття рішення про вкладення грошей у певний проект, якщо я «Спираюсь тільки на свій досвід» або «Спираюсь не лише на власний досвід, але й на об'єктивні уявлення про ситуацію»;

в) якщо я замість того, що мені необхідно, зроблю те, що мені бажано....

Методичні вказівки

Поведінка людини у будь-якій сфері залежить від безлічі факторів, у т. ч. особистісних (когнітивних, вольових, емоційних компонентів, ціннісної ієрархії або ієрархії потреб людини).

Для того, щоб зробити правильний вибір, можливо запропонувати технологію, яка дасть можливість людині побачити наслідки свого вибору (або домінування в його свідомості певних цінностей).

Найкраще сприйняття моделі поведінки та її наслідків можливо зобразити за допомогою візуалізації, приклад якої наведено на рисунку 2.1.

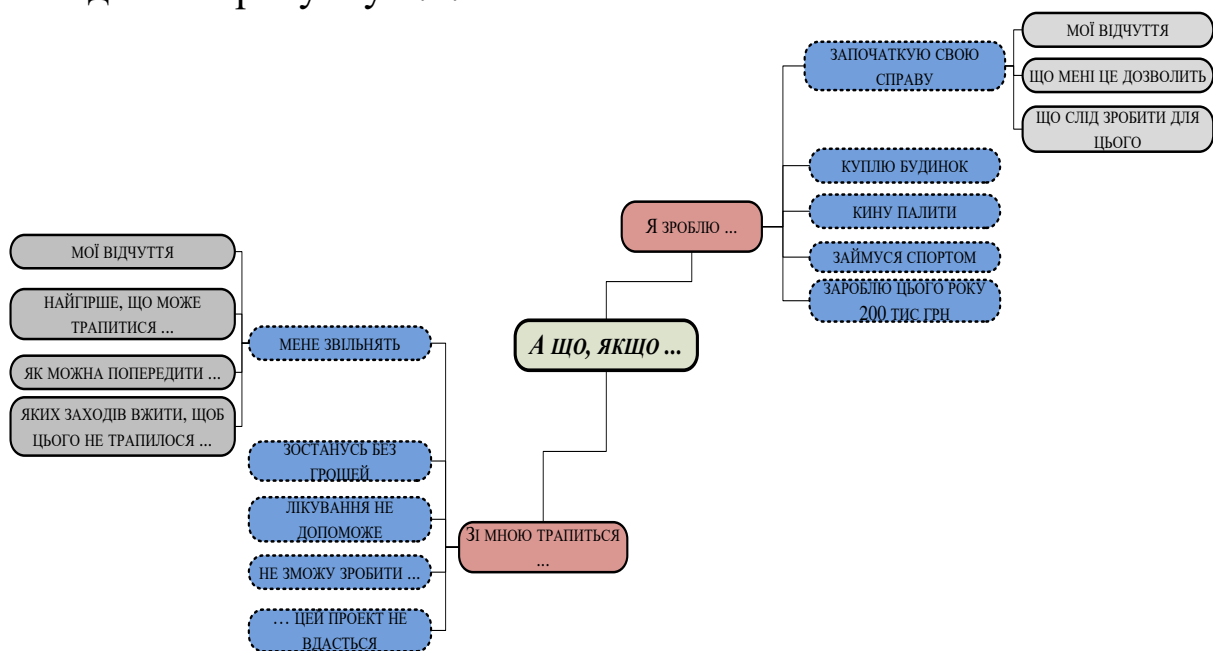


Рисунок 2.1 – Логіко-схематичне зображення наслідків реалізації вибору

Тести для самоперевірки

Відповідаючи на запитання чи продовжуючи речення, оберіть єдино правильний варіант.

1 Про що говорять концепції Ф. Хайєка, Л. Мизеса, П. Самуельсона, Г. Саймона, Х. Лайбенстана щодо економічної поведінки людини:

- а) людині не вистачає інформації, щоб поводитися оптимально;
- б) людина здійснює не оптимальний, а просто послідовний несуперечливий вибір;
- в) людина шукає перший, задовільний для себе варіант поведінки;
- г) людина прагне до економії власних зусиль (у т. ч. фізіологічних);
- д) усі відповіді правильні.

2 Назвіть основні характеристики свідомості:

- а) рухливість;
- б) гнучкість;
- в) мінливість;
- г) здатність до перебудови;
- д) правильної відповіді не має.

3 Що таке несвідоме:

- а) вищий рівень духовної активності людини як соціальної істоти;
- б) сукупність психічних процесів, актів і станів, обумовлених впливами, про дію яких на її поведінку людина не усвідомлює;
- в) сукупність економічних процесів, актів і станів, обумовлених впливами, про дію яких на її поведінку людина не усвідомлює ;
- г) усі відповіді правильні.

4 Для якої групи несвідомого характерне засвоєння суб'єктом типових для конкретної групи (спільності) зразків поведінки й пізнання, вплив яких не усвідомлюється людиною:

- а) неусвідомлювані мотиви поведінки;
- б) надіндивідуальні підсвідомі явища;

- в) неусвідомлювані резерви органів чуттів;
- г) неусвідомлювані регулятори способів виконання діяльності.

5 Для якої групи несвідомого характерне «шосте чуття», «25 кадр», підсвідоме сприйняття:

- а) неусвідомлювані мотиви поведінки;
- б) надіндивідуальні підсвідомі явища;
- в) неусвідомлювані резерви органів чуттів;
- г) неусвідомлювані регулятори способів виконання діяльності.

6 На думку психоаналітиків, основними факторами, які визначають поведінку людини, є:

- а) різні стимули;
- б) бажання влади;
- в) підсвідомі мотиви;
- г) інформаційні фактори;
- д) знання;
- е) правильними відповідями є «б» та «в»;
- ж) правильними відповідями є «г» та «д».

7 На думку когнітивістів, основними факторами, які визначають поведінку людини, є:

- а) різні стимули;
- б) бажання влади;
- в) підсвідомі мотиви;
- г) інформаційні фактори;
- д) знання;
- е) правильними відповідями є «б» та «в»;
- ж) правильними відповідями є «г» та «д».

8 На думку біхевеористів, основними факторами, які визначають поведінку людини, є:

- а) різні стимули;
- б) бажання влади;
- в) підсвідомі мотиви;
- г) інформаційні фактори;
- д) знання;
- е) правильними відповідями є «б» та «в»;
- ж) правильними відповідями є «г» та «д».

ТЕМА 3. Особливості бачення людини в економіці, сформовані під впливом християнського світогляду

План семінарського заняття

3.1 Мета, призначення та покликання, властивості людини згідно із християнським світоглядом.

3.2 Основні соціально-психологічні детермінанти поведінки людини, мотиви та потреби людини згідно із християнським світоглядом.

3.3 Православна модель «господарюючої людини» в східнослов'янській філософсько-економічній думці.

3.4 Фактори, які визначають поведінку людини, у т.ч. в економіці, згідно із баченням людини в християнській психології та східнослов'янській філософсько-економічній думці.

Література [4, 6–11, 14, 16, 19, 33, 45, 51, 56, 63, 69, 72].

Питання для обговорення

1 Розкрийте бачення людини у християнській традиції (призначення, властивості, покликання людини).

2 Розкрийте сутність трискладової теорії людини.

3 Які особливості відрізняють християнську психологію від світської?

4 У чому полягає закон взаємного впливу людей? Наведіть приклади дії закону.

5 Поясніть сутність закону взаємного наслідування. Наведіть приклади дії закону.

6 У чому полягає вплив культурного середовища на душу та поведінку людини? Наведіть приклади такого впливу.

7 Як проявляє себе розумова сила людини на рівні духу, душі та тіла?

8 Як проявляє себе сила бажання людини на рівні духу, душі та тіла?

9 Як проявляє себе почуттєва сила людини на рівні духу, душі та тіла?

10 Яким є зміст потреб людини відповідно до ідеальної ієрархії?

11 Чим ідеальна ієрархія потреб людини відрізняється від тієї, яка домінує у сучасному суспільстві? До яких наслідків для розвитку економіки, суспільства, особистості це призводить?

12 Розкрийте головні ідеї православної моделі «господарюючої людини».

Практичні завдання

Завдання 1. Продовжіть речення:

а) «При відносинах людини з іншими людьми має місце закон взаємного впливу – ...»;

б) «Оскільки між душами людськими існує тісний внутрішній зв'язок, має місце закон взаємного наслідування – ...» .

Завдання 2. Проаналізуйте таблицю 3.1, де наведені рівні прояву сил людини та віднайдіть види прояву сил людини, що їм відповідають:

Таблиця 3.1 – Трискладова теорія людини (не систематизована)

Сила людини	Рівні прояву сил		Вид прояву сил
1	2		3
Розумова сила	1	На рівні духу	1 Почуття віри в Бога, почуття надії на Бога і почуття любові до Бога
	2	На рівні душі	2 Пам'ять (сховище сприйнятих від почуттів вражень, склад наших минулих думок); уява (оператор у сховищі пам'яті, який комбінує різні враження і думки для певних цілей)
	3	На рівні тіла	3 Воля (земні бажання і прагнення людини)
Сила бажання	4	На рівні духу	4 Звичайні людські «інтелігентські» прояви – тяга до мистецтва, любов до родичів, любов до Батьківщини, віра у свою справу, любов до себе і т.д.
	5	На рівні душі	5 Розсудок (здатність бачити залежність явищ чуттєвого світу, яка набувається людиною із досвідом життя)
	6	На рівні тіла	6 П'ять почуттів сприйняття світу (зір, слух, смак, нюх, дотик)

Продовження таблиці 3.1

1	2	3
Сила почуття	7 На рівні духу	7 Розум (дарована Богом природна здатність людини розуміти зміст речей, суть творіння)
	8 На рівні душі	8 Совість (всіяний Богом у людину небесний закон, якому здоровий дух бажає підкоритися)
	9 На рівні тіла	9 Тілесні потреби (земні бажання і прагнення людини)

Правильно розставте в таблиці 3.2 номери видів прояву сил людини за їх відповідністю рівням прояву сил людини.

Таблиця 3.2 – Відповідність видів прояву сил людини їх рівням

Рівень прояву сил людини	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Види прояву сил людини									

Завдання 3. Продовжіть речення:

«Крізними ідеями православної моделі «господарюючої людини» стали: ...».

Завдання 4. Детермінанти, які визначають поведінку людини з точки зору православної психології (оберіть тільки ті, які не визначаються світською психологією (таблиця 3.3)).

Таблиця 3.3 – Порівняльний аналіз детермінант поведінки людини

Детермінанти, які визначають поведінку людини з точки зору православної психології	Детермінанти, які не визначаються світською психологією
<p>1 Пристрасті людини (прагнення до влади, лінь, гнів та інші, які є наслідком пошкоджені гріхопадінням природи людини)</p> <p>2 Особливості кожної особистості та рівень її розвитку (рівень духовного, душевного, тілесного розвитку, особливості характеру, здібності, вольові якості)</p> <p>3 Середовище, у якому живе людина, перш за все її найближче оточення – родина, друзі, а також культурне, інформаційне середовище</p> <p>4 Зовнішні духовні фактори (вплив духовного світу)</p> <p>5 Напрямки виховання, освіти, які домінують у суспільстві</p>	

Завдання 5. Зробіть порівняльний аналіз бачення основних детермінант поведінки людини з погляду класичної психології та християнської психології (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4 – Порівняльний аналіз факторів, які визначають поведінку людини

Фактори	Фактори, які визначає класична психологія	Фактори, які визначає християнська психологія
Загальні для всіх шкіл		
Психоаналітичні		
Когнітивісти		
Біхевеористи		
Гуманістична психологія		

Завдання 6. Зробіть порівняльний аналіз моделі людини в економіці з точки зору економічної теорії та з точки зору східнослов'янської школи філософсько-економічної думки (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5 – Порівняльний аналіз моделі людини в економіці

Риси економічної людини в економічній теорії	Риси господарюючої людини в східнослов'янській школі філософсько-економічної думки

Індивідуальні завдання

Завдання 1. Нарисуйте ментальну карту «Православна модель господарюючої людини» та поясніть її.

Завдання 2. Наисуйте логіко-схематичне зображення наслідків реалізації вашого вибору (домінанти свідомості):

а) «Звеличує рівень душі ← Якщо я оточую себе середовищем, що... → Принижує рівень душі»;

б) «Порушую єдність духу, душі та тіла ← Якщо я → Не порушую єдність духу, душі та тіла»;

в) «Бога та ближнього ← Якщо я на перше місце ставлю → Себе, власні інтереси та бажання»;

г) «З мудрими людьми ← Якщо я віддаю перевагу спілкуванню → З нерозумними, жорстокими, безпринципними людьми»;

д) «Розумова сила ← Якщо на рівні духу в мене переважає → Сила бажання»;

е) «Підвищення рівня культури, моральності, освіченості ← Якщо як найважливіші фактори розвитку економіки я розглядаю → Матеріальні цінності».

Робота з відеоматеріалами

1 Перегляд фільму «Початок» (45 хв) та письмова відповідь на питання:

- з яких частин складається душа;
- що таке ефект айсберга;
- чим хворіють частини душі, яке із захворювань найстрашніше;
- як рухається гнів і де його можна перехопити;
- як відбувається процес народження помилкової дії людини (гріха), де його краще зупинити (гріх у перекладі з грецької означає промах, помилку)?

Тести для самоперевірки

Відповідаючи на запитання чи продовжуючи речення, оберіть єдино правильний варіант.

1 Ключовим моментом, що дає розуміння справжнього стану людини, її призначення в цьому житті є вчення:

- а) про душу, про гріхопадіння і про спасіння;
- б) З. Фрейда, Е. Фрома та Ф. Бекона;
- в) правильна відповідь «а» і «б».

2 Згідно із християнською психологією душа має потреби:

- а) у творчості, у набутті знань;
- б) прагнення до Божественної досконалості;
- в) реалізувати себе в цьому світі;
- г) бути завжди в безпеці;
- д) правильна відповідь «а» і «в».

3 *«Гедоніст-споживач» – людина, яка ...:*

- а) характеризується проявом у поведінці високих духовно-моральних якостей;
- б) шукає і вимірює щастя і задоволення, постійно споживає і бере від життя все і відповідно до цих настанов вибудовує власну економічну поведінку;
- в) сприяє розвитку науково-технічного прогресу.

4 *Цілісне бачення людини властиве лише:*

- а) економіці;
- б) християнству;
- в) психології;
- г) економічній психології.

5 *Закон взаємного наслідування стверджує, що:*

- а) людина єдина з природою;
- б) в суспільстві діє закон передачі спадщини;
- в) між душами людськими існує тісний внутрішній зв'язок.

6 *Трискладова теорія визначає наявність у людини:*

- а) голови, серця та душі;
- б) тіла, душі і духу;
- в) нервової, кровоносної та опорно-рухової систем.

7 *Східна цивілізація – це переважання розумової сили умозріння над:*

- а) дією (волею, силою бажань);
- б) почуттями, емоційними станами;
- в) вищими духовними потребами.

8 *Душа має потреби:*

- а) у творчості, у набутті знань;
- б) прагнення до Божественної досконалості;
- в) реалізувати себе в цьому світі;
- г) бути завжди в безпеці;
- д) правильна відповідь «а» і «в».

9 *На рівні духу розумова сила душі людини проявляє себе як:*

- а) розум;
- б) розсудок;
- в) пам'ять;
- г) правильна відповідь «а» і «в».

10 На рівні душі розумова сила душі людини проявляє себе як:

- а) розум;
- б) розсудок;
- в) пам'ять.
- г) правильна відповідь «а» і «в».

11 На рівні тіла розумова сила душі людини проявляє себе як:

- а) розум;
- б) розсудок;
- в) пам'ять.

12 На рівні духу сила бажання людини проявляє себе як:

- а) совість;
- б) воля;
- в) тілесні потреби.
- г) правильна відповідь «а» і «в».

13 На рівні душі сила бажання людини проявляє себе як:

- а) совість;
- б) воля;
- в) тілесні потреби;
- г) правильна відповідь «а» і «в».

14 До духовних потреб людини не відносять:

- а) потребу у творчості;
- б) потребу в абсолютних цінностях;
- в) потребу в їжі, теплі;
- г) потребу в спілкуванні;
- д) правильна відповідь «а», «в» та «г».

15 До душевних потреб людини не відносять:

- а) потребу у творчості;
- б) потребу в абсолютних цінностях;

- в) потребу в їжі, теплі;
- г) потребу в спілкуванні;
- д) правильна відповідь «б» та «в».

16 До духовних потреб людини відносять:

- а) потребу у творчості;
- б) потребу в абсолютних цінностях;
- в) потребу в їжі, теплі;
- г) потребу в спілкуванні;
- д) правильна відповідь «а», «в» та «г».

17 До душевних потреб людини відносять:

- а) потребу у творчості;
- б) потребу в абсолютних цінностях;
- в) потребу в їжі, теплі;
- г) потребу в спілкуванні;
- д) правильна відповідь «а» та «г».

18 Широкий аналіз ключових економічних проблем з християнсько-православних морально-етичних позицій належить:

- а) С.М. Булгакову;
- б) П.Б. Струве;
- в) М.П. Гіляров-Платонову;
- г) правильна відповідь «а» і «в».

19 «Цінність є віддзеркаленням придатності, а в придатності вже лежить зародок психічного елемента, бо придатність визначається потребою» – так стверджував:

- а) С.М. Булгаков;
- б) П.Б. Струве;
- в) М.П. Гіляров-Платонов;
- г) правильна відповідь «а» і «в».

20 «До виробничих сил, врівень з природою, працею та капіталом, відносяться ще й культурно-історичні сили народу» - так стверджував:

- а) Д.І. Піхно;

- б) П.Б. Струве;
- в) Д. Сорокін та Ю. Ольсевич;
- г) правильна відповідь «а» і «в».

ТЕМА 4. Економічна свідомість

План семінарського заняття

4.1 Економічна свідомість: сутність, основні характеристики і процес формування.

4.2 Цінності та ціннісні орієнтації як елемент структури свідомості (сутність, типології, структура ціннісної свідомості).

4.3 Вплив на економічну свідомість змін соціально-економічного середовища.

4.4 Результати дослідження економічної свідомості населення в Україні.

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

Література [2, 12, 28, 34, 36, 44].

Питання для обговорення

- 1 Що таке економічна свідомість і її об'єкти?
- 2 У яких формах існує економічна свідомість?
- 3 На яких рівнях існує економічна свідомість?
- 4 Назвіть компоненти економічної свідомості.
- 5 Під впливом яких факторів відбувається формування економічної свідомості. Наведіть приклади такого впливу на конкретний компонент економічної свідомості.
- 6 Що таке цінності, як вони формуються? Назвіть види цінностей, наведіть приклади цінностей.
- 7 Що таке ціннісні орієнтації, як вони визначають поведінку людини в економіці?
- 8 Чи у всіх людей соціально-економічні зміни змінюють систему цінностей? У кого ієрархія цінностей залишається незмінною, а у кого змінюється?

9 Як змінилися ціннісні орієнтації в українському суспільстві за час соціально-економічних перетворень?

10 У чому полягають особливості економічної свідомості сучасних українців: задоволеність своїм матеріальним становищем; ставлення до грошей, до власності, багатства; установки на різні типи економічної поведінки.

11 У чому полягають особливості економічної свідомості сучасних українців: ставлення до праці, чому воно змінилось і до яких наслідків це призводить?

12 Які цінності об'єднують сучасне українське суспільство, а які роз'єднують його. Чи сприяє така ситуація розвитку суспільства та економіки? Чому?

Практичні завдання

Завдання 1. Які із соціальних цінностей ми можемо віднести до економічних? Які до трудових? Складіть докладні переліки.

Завдання 2. Які зміни відбулися в суспільній свідомості у зв'язку з реформуванням економіки? Які тенденції трансформації соціально-економічних цінностей спостерігаються в сучасний період?

Завдання 3. Як і чому масова свідомість, суспільний настрій впливають на хід і розвиток економічних процесів? Опишіть детально.

Завдання 4. Продовжіть речення:

«Економічна свідомість існує у формі: ... ».

Завдання 5. Наведіть приклад взаємозв'язку масової свідомості та розвитку економіки.

Індивідуальні завдання

Завдання 1. На основі вибраного вами історичного документа або літературного тексту опишіть характеристики різних типів економічного мислення (наприклад, економічне мислення і зображення персонажів твору М.В. Гоголя «Мертві душі»).

Завдання 2. Нарисуйте ментальну карту «Економічна свідомість» та поясніть її.

Завдання 3. Нарисуйте логіко-схематичне зображення наслідків реалізації вашого вибору (домінанти свідомості) або вибору (домінанти свідомості) більшої частки суспільства:

а) *«Домінанту моїх цінностей (ядро ціннісної структури суспільства) ← Якщо моральність, чесність та добропорядність складають → Периферію моїх цінностей (входять до периферії ціннісної структури суспільства)»;*

б) *«Самопожертву, заповзятливість, законність ← Якщо я (більшість суспільства) у своєму житті та діяльності тримаю орієнтацію на → Владу, успіх, багатство»;*

в) *«Високий рівень ділової активності ← Якщо я маю → Низький рівень ділової активності»;*

г) *«Засобу управляти іншими та шляху до матеріального благополуччя ← Якщо до влади я (більшість суспільства) ставлюся як до → Відповідальності перед колективом (суспільством)»;*

д) *«Шляху до щастя та здійснення мрій ← Якщо до багатства я (більшість суспільства) ставлюся перш за все як до → Відповідальності».*

е) *«Засіб заробляти гроші ← Якщо праця для мене (більшості суспільства) перш за все → Можливість створювати нове, змінювати на краще своє оточення, допомагати іншим»;*

ж) *«Того, що належить лише мені і повинно приносити користь тільки мені ← Якщо до власності я (більшість суспільства) ставлюся перш за все як до → Дару, яким необхідно правильно розпорядитися».*

Робота з відеоматеріалами

1 Перегляд відеосюжету *«Лист М. Сербського до рантьє»* (10 хв) та письмова відповідь на питання:

- хто такий рантьє? Чи є його бачення сенсу свого життя правильним;

- чи є актуальним описаний у відео біблійний сюжет? Чому;

- до яких наслідків призводить домінанта людини на матеріальних цінностях;

- до яких наслідків призводить домінанта людини на духовних цінностях?

Тести для самоперевірки

Відповідаючи на запитання чи продовжуючи речення, оберіть єдино правильний варіант.

1 Економічна свідомість – це:

а) внутрішньо суперечливе, багаторівневе утворення, що в узагальненому виді відображає ступінь знайомства суб'єкта з економікою й раціональне до неї ставлення;

б) системна складова свідомості, вищий рівень психічного відображення людиною економічних феноменів (сукупність уявлень, установок, відносин, думок суб'єкта про різні економічні об'єкти);

в) правильна відповідь «а» і «б».

2 Об'єктом економічної свідомості є:

а) економічні питання й проблеми, що мають значущість і наслідки для великої кількості людей;

б) економічна сфера громадського життя;

в) сукупність думок і уявлень, які визначають основне значення й напрямок економічної активності більш організованих конкретних груп людей.

3 Об'єктом масової економічної свідомості є:

а) економічні питання й проблеми, що мають значущість і наслідки для великої кількості людей;

б) економічні питання й проблеми, що мають значущість і наслідки для групи людей;

в) економічні питання й проблеми, що мають значущість і наслідки для індивідуальної особистості.

4 Процес формування економічної свідомості відбувається:

а) поступово;

б) стрибкоподібно;

в) стихійно.

5 У групу соціально-економічних цінностей, які складають ядро суспільної свідомості сучасних українців, входять такі, як:

- а) здоров'я, родина;
- б) любов та мудрість;
- в) друзі;
- г) щастя інших;
- д) правильна відповідь «а» та «в».

6 У групу соціально-економічних цінностей, які складають структурний резерв суспільної свідомості сучасних українців, входять такі, як:

- а) здоров'я, родина;
- б) любов та мудрість;
- в) творчість та праця;
- г) пізнання;
- д) правильна відповідь «а» та «в».

7 У групу соціально-економічних цінностей, які складають периферію суспільної свідомості сучасних українців, входять такі, як:

- а) здоров'я, родина;
- б) любов та мудрість;
- в) творчість та праця;
- г) пізнання;
- д) правильна відповідь «а» та «в».

8 У групу соціально-економічних цінностей, які складають хвіст суспільної свідомості сучасних українців, входять такі, як:

- а) щастя інших;
- б) любов та мудрість;
- в) творчість та праця;
- г) пізнання;
- д) правильна відповідь «а» та «г».

9 Найвираженішими типами економічної поведінки сучасних українців є такі типи:

- а) споживацька поведінка;
- б) благодійна поведінка;

- в) інвестиційна поведінка;
- г) підприємницька поведінка;
- д) заощадлива поведінка;
- е) правильна відповідь «а» та «б».

10 З якими рисами та характеристиками повинен асоціюватися власник:

- а) господар, підприємець;
- б) адміністратор, керівник;
- в) егоїзм та жадібність;
- г) володарювання;
- д) розум та знання;
- е) цілеспрямованість та впевненість;
- ж) правильна відповідь «а», «д» та «е».

11 З якими рисами та характеристиками асоціюється власник у сучасних українців:

- а) господар, підприємець;
- б) адміністратор, керівник;
- в) егоїзм та жадібність;
- г) володарювання;
- д) розум та знання;
- е) цілеспрямованість та впевненість;
- ж) усі відповіді правильні.

12 Як повинна сприймати людина гроші:

- а) як засіб для життя;
- б) як мету життя;
- в) як показник значущості в суспільстві;
- г) усі відповіді правильні.

13 З якими рисами та характеристиками в ідеалі повинні асоціюватися у людини власність та багатство:

- а) відповідальність;
- б) свобода;
- в) можливість задовольняти свої потреби;
- г) прибуткова справа;
- д) можливість допомагати іншим;
- е) правильна відповідь «а» та «д».

14 З якими рисами та характеристиками асоціюється у сучасних українців власність та багатство:

- а) відповідальність;
- б) свобода;
- в) можливість задовольняти свої потреби;
- г) прибуткова справа;
- д) можливість допомагати іншим;
- е) правильна відповідь «б», «в», «г» та «д».

ТЕМА 5. Основні економічні та психологічні закони в їх взаємозв'язку

План семінарського заняття

5.1 Закон піднесення потреб і бажань.

5.2 Закон обмеженості ресурсних можливостей.

5.3 Залежність структури особистого споживання від доходу (Закон Е. Енгеля).

5.4 Основний психологічний закон Дж. М. Кейнса.

5.5 Закон показового споживання Т. Веблена.

5.6 Закон підкріплення Л. Торндайка.

5.7 Закон оптимальності.

5.8 Закон Ієркса – Додсона.

Література [34, 66].

Питання для обговорення

1 Прокоментуйте закон піднесення потреб і бажань і закон обмеженості ресурсних можливостей, покажіть зв'язок між ними.

2 Прокоментуйте залежність структури особистого споживання від доходу (закон Е. Енгеля).

3 Прокоментуйте основний психологічний закон Дж. М. Кейнса.

4 Прокоментуйте закон показового споживання Т. Веблена.

5 Прокоментуйте закон підкріплення Л. Торндайка.

6 Прокоментуйте закон Ієркса-Додсона.

Практичні завдання

Завдання 1. Поясніть на конкретному прикладі діяльності так звані параметри: складність завдання (діяльності) і рівень збудження (враженість емоцій, ступінь значущості і бажаності результату).

Завдання 2. Наведіть приклади дії закону підкріплення Л. Торндайка на підприємстві.

Завдання 3. Позначте криві на рисунку 5.1.

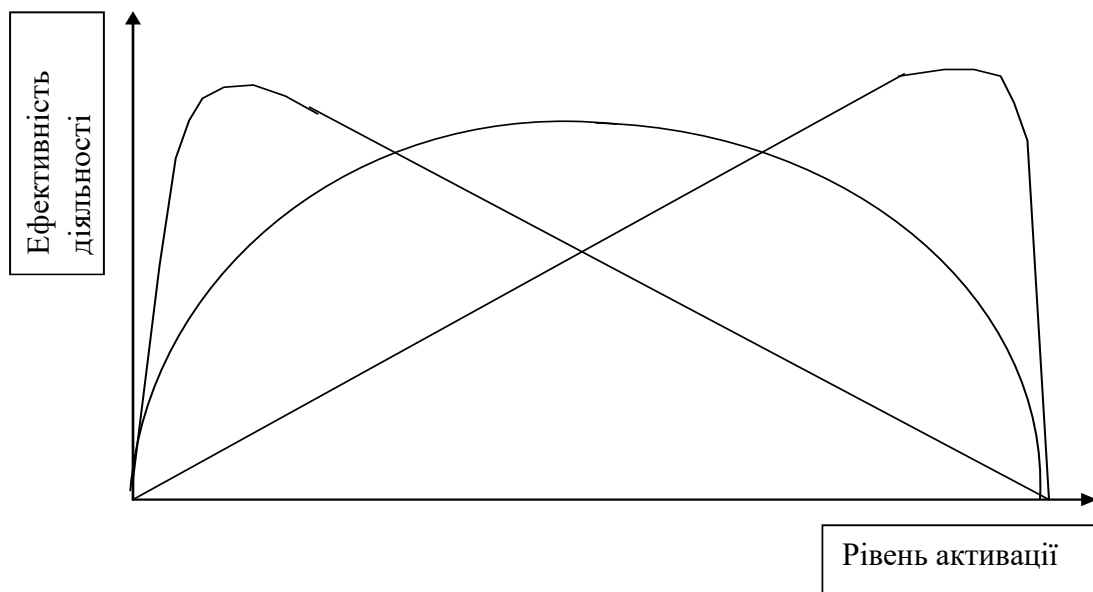


Рисунок 5.1 – Прояв закону Ієркаса–Додсона складній та простій діяльності

Індивідуальні завдання

Завдання 1. Прокоментуйте як закон Ієркаса–Додсона може бути застосований у вашій діяльності.

Завдання 2. Нарисуйте ментальну карту «Закон піднесення потреб та бажань та закон обмеженості ресурсних можливостей: зв'язок та наслідки» та поясніть її.

Завдання 3. Графічно зобразіть причини та наслідки того, що людина опиняється під дією закону показового споживання.

Тести для самоперевірки

Відповідаючи на запитання чи продовжуючи речення, оберіть єдино правильний варіант.

1 *Закон піднесення потреб та бажань полягає у:*

- а) кількісному зростанні потреб людини;
- б) якісному зростанні потреб людини;
- в) відповідь «а» та «б».

2 *Закон обмеженості ресурсних можливостей полягає у:*

- а) неминучій суперечності між потребами і ресурсами людства;
- б) виникненні суперечності між керівництвом та відділом постачання;
- в) виникненні надлишків ресурсів виробництва.

3 *Прусський статистик Ернест Енгель в XIX столітті знайшов природну закономірність, згідно з якою:*

- а) у міру збільшення доходів споживачів структура споживання зміщується у бік дешевших товарів;
- б) у міру збільшення доходів споживачів структура споживання зміщується у бік дорогих товарів;
- в) у міру збільшення доходів споживачів структура споживання не змінюється.

4 *Видатний англійський економіст Джон Мейнард Кейнс досліджував:*

- а) залежність між величиною сукупного грошового доходу домашніх господарств (фірм) і його розподілом на споживання і заощадження;
- б) залежність між величиною сукупних витрат домашніх господарств (фірм) та їх розподілу на товари першої та другої необхідності;
- в) взаємозв'язок між величиною домашніх господарств (фірм) і величиною їх заощаджень.

5 *Суть закону показового споживання полягає в такому:*

а) споживання товарів і послуг людиною з метою демонстрації своєї відмінності, оригінальності, багатств;

б) попит на окремі види престижних товарів і послуг визначається не їх споживацькою цінністю, а прагненням використовувати дані товари і послуги як засіб показового споживання;

в) відповіді «а» та «б».

6 Мотивацією споживання служить задоволення потреб:

а) найперших життєвих;

б) придбання житла;

в) охорони життя та довкілля;

г) правильна відповідь «б» та «в».

7 Мотивацією для заощадження служить задоволення потреб:

а) найперших життєвих;

б) придбання житла, дорогих предметів тривалого користування;

в) охорони життя та довкілля;

г) правильна відповідь б) та в).

8 Сутність закону підкріплення Л. Торндайка полягає в такому:

а) попит на окремі види престижних товарів і послуг визначається не їх споживацькою цінністю, а прагненням використовувати дані товари і послуги як засіб показового споживання;

б) для отримання бажаної, повноцінної реакції на традиційний стимул необхідно використовувати підкріплення стимулу, характер якого залежить від конкретної ситуації;

в) залежність між величиною сукупного грошового доходу домашніх господарств (фірм) і його розподілом на споживання і заощадження.

9 Сутність закону оптимальності виявляється в:

а) залежності, що існує між величиною сукупного грошового доходу домашніх господарств (фірм) і його розподілом на споживання і заощадження;

б) збільшенні попиту на окремі види престижних товарів і послуг, що визначається не їх споживацькою цінністю, а прагненням використовувати дані товари і послуги як засіб показового споживання;

в) прагненні досягти якнайкращого з позицій певного критерію або сукупності критеріїв результату в рамках діючих умов і ресурсних обмежень.

10 Згідно з принципом В. Парето стан оптимальності системи визначається тим, що:

а) в цьому стані не можливо поліпшити жодну характеристику (властивість) системи, не погіршуючи одночасно інші;

б) при визначенні критерію оптимальності неминучим є вплив факторів економічної природи;

в) рішення може вважатися оптимальним, якщо воно забезпечує оптимальний ефект при мінімальних витратах.

ТЕМА 6. Економічна поведінка

План семінарського заняття

6.1 Сутність економічної поведінки. Пізнавальні (когнітивні), афективні, мотиваційно-вольові компоненти (фактори) економічної поведінки.

6.2 Ухвалення економічного рішення в умовах невизначеності і ризику.

6.3 Особливості колективної дії і впливу. Неefективність економічного егоїзму. Альтруїзм і кооперативна поведінка.

6.4 Механізми атрибуції, децентрації і емпатії в економічній поведінці.

6.5 Ефективні фактори економічної поведінки.

6.6 Стереотипне мислення і поведінка.

Література [1, 20, 31, 34, 44, 47, 66, 76].

Питання для обговорення

1 Перерахуйте і коротко охарактеризуйте основні види систематичних помилок, які допускаються при оцінці вірогідності й ухваленні економічних рішень в умовах невизначеності і ризику.

2 Чи впливає на ухвалення рішення, в т.ч. в економічній сфері, формулювання питання? Наведіть приклад впливу.

3 Що таке «ефект репрезентативності»? Наведіть приклад його дії в економічній поведінці?

4 Доведіть невігоду економічного егоїзму.

5 Як пропонує враховувати на практиці прояви особливостей колективної дії і впливу американський психолог Д. Майєрс?

6 Як виявляються в економічній поведінці механізми атрибуції, децентралізації та емпатії?

7 Як можна пояснити альтруїстичну поведінку в економіці?

8 Охарактеризуйте форми прояву співвідношення «вигода для себе – вигода для інших». Яка поведінка найбільш вигідна в економічній сфері?

9 Охарактеризуйте ефективні фактори економічної поведінки.

Практичні завдання

Завдання 1. Визначте вид (ефект) систематичних помилок, які допускаються при оцінці вірогідності й ухваленні економічних рішень в умовах невизначеності і ризику у різних ситуаціях, які пропонуються:

а) яким видом (ефектом) систематичних помилок, які допускаються при оцінці вірогідності й ухваленні економічних рішень в умовах невизначеності і ризику користуються страхові компанії;

б) який ефект виявляється в масовому ризику вкладників у різні фінансові піраміди, наприклад МММ;

в) назвіть ефект, який констатує факт збільшення ризику ухвалення рішення в групі на відміну від індивідуального ухвалення рішення;

г) який ефект ілюструється типовою логічною помилкою, що міститься у виразі *post hoc ergo propter hoc* (після цього означає внаслідок цього);

д) до якого ефекту апелює компанія, що розорилася, умовляючи вкладників не доводити справу з виплатами їм боргу до суду, оскільки у такому разі вони, мовляв, хоч що-небудь одержать;

е) який ефект має прояв у зневазі до постійних застережень не зв'язуватися з наперстковиками.

Завдання 2. Дайте відповіді на питання та поясніть їх:

а) уявіть собі, що у вас є вибір між 90 %-м шансом виграти 3000 дол. та 45 %-м виграти вдвічі більше 6000 дол., що ви обираєте?

б) зробіть вибір між 90 %-м шансом програти 3000 дол. та 45 %-м шансом програти 6000 дол. Яким буде ваш вибір? Відповіді поясніть.

Завдання 3. Дайте відповіді на питання та поясніть їх:

а) уявіть, що ви вирішили подивитися п'єсу, квитки на яку коштують 10 дол. Підходячи до театру, ви виявили, що втратили купюру в 10 дол. Чи вирішили ви однак купити квиток за 10 дол. і подивитись п'єсу?

б) уявіть, що ви вирішили подивитися п'єсу і сплатили за вхідний квиток 10 дол. Підходячи до театру, ви виявили, що втратили квиток. Ваше місце не зареєстроване, а квиток поновити не можливо. Чи сплатите ви 10 дол. за новий квиток?

Завдання 4. Дайте відповіді на питання та поясніть їх:

а) вам дали 1000 дол. Тепер зробіть вибір між 50 %-м шансом виграти ще 1000 дол або визначеною 100 %-ю можливістю отримати 500 дол.;

б) вам дали 2000 дол. Тепер зробіть вибір між 50 %-м шансом програти 1000 дол. та 100 %-ю втратою 500 дол. ;

в) чи є дві запропоновані проблеми математично ідентичними;

г) зробіть розрахунки;

д) перевагу якій відповіді надає більша кількість людей у першому випадку;

е) яка перевага типовіша для другого випадку;

ж) поясніть відмінності між виборами і їх механізм.

Завдання 5

1 Тест-анкета. Призначення анкети: дана анкета має на меті встановити такі відмінності, які не можна оцінити в термінах «краще – гірше». Тому будь-яка відповідь характеризуватиме вас

однаково добре, якщо ви відповісте серйозно і щиро. Ваш обов'язок – постаратися точно виконати інструкцію.

2 Інструкція. Виконайте, будь ласка, у вказаному порядку такі завдання:

а) уважно прочитайте нижче наведений перелік прийнятих переживань і запишіть номер того з них, яке ви найбільше любите відчувати. Якщо абсолютно упевнені в правильності своєї відповіді, обведіть записаний номер в кружок;

б) останні номери розташуйте управо по рядку у порядку переваги, яку ви віддаєте одній емоції перед іншою;

в) виділіть вертикальною межею номери тих емоцій, перевагу яким ви віддаєте над іншими.

Зразок: 9, 8, 4, 5, 6, 7, 2, 1, 10, 3 (якщо ви упевнені, що на перше місце поставили дійсно саме бажане для Вас переживання, брати номер в кружок не треба).

3 Перелік переживань:

а) відчуття незвичайного, таємничого, незвіданого, що з'являється в незнайомій місцевості, обстановці;

б) радісне хвилювання, нетерпіння при придбанні нових речей, предметів колекціонування, задоволення від думки, що скоро їх стане більше;

в) радісне збудження, підйом, захопленість, коли робота йде добре, коли бачиш, що досягаєш успішних результатів;

г) задоволеність, успіх, підйом духу, коли можеш довести свою цінність як особи або перевагу над суперниками, коли тобою щиро захоплюються;

д) веселість, безтурботність, хороше фізичне самопочуття, насолода смачною їжею, відпочинком, невимушеною обстановкою, безпекою і безтурботністю життя;

е) відчуття радості і задоволення, коли вдається зробити щонебудь хороше для дорогих тобі людей;

ж) палкий інтерес, насолода при пізнанні нового, при ознайомленні з вражаючими науковими фактами. Радість і глибоке задоволення при збагненні суті явищ, підтвердження ваших припущень і уявлень;

и) бойове збудження, відчуття ризику, захват ним, азарт, гострі відчуття у хвилини боротьби, небезпеки;

к) радість, гарний настрій, симпатія, вдячність, коли спілкуєшся з людьми, яких поважаєш і любиш, коли бачиш дружбу і взаєморозуміння, коли сам одержуєш допомогу і схвалення з боку інших людей;

л) своєрідне солодке і красиве відчуття, що виникає при сприйнятті природи або музики, віршів та інших витворів мистецтва.

Завдання 6. Дайте відповіді на питання та поясніть їх:

а) які мотиви поведінки людини належать до економічних;

б) які мотиви накопичення ви знаєте;

в) назвіть причини альтруїстичних мотивацій в економічній поведінці.

Завдання 7. Дайте відповіді на питання та поясніть їх:

а) чи завжди людина чинить раціонально? Чи відрізняється раціональність з економічної та психологічної точки зору;

б) наведіть приклади ситуацій, у яких економічний егоїзм не ефективний.

Індивідуальні завдання

Завдання 1. Нарисуйте ментальну карту «Економічна поведінка» та поясніть її.

Завдання 2. Охарактеризуйте вплив знака емоцій («+» – позитивні, «-» – негативні) на вашу поведінку в різних економічних ситуаціях (видах економічної діяльності), наприклад, купівля товару; гра на біржі; виробча діяльність тощо.

Завдання 3. Людина з яким (якими) типом (типами) домінантної (домінантних) емоції (емоцій) буде створювати певні проблеми у виробничій діяльності колективу? Чому?

Завдання 4. Дії людини з яким (якими) типом (типами) домінантної (домінантних) емоції (емоцій) необхідно буде тримати під особливим контролем керівника? Чому?

Завдання 5. Наведіть приклади вашої дії, в якій ви поводитися згідно із принципом контрасту, в т. ч. в економічній поведінці.

Завдання 6. Наведіть приклади вашої дії, в якій ви поводитися згідно із принципом послідовності, в т. ч. в економічній поведінці.

Завдання 7. Наведіть приклади вашої дії, в якій ви поводитися згідно із принципом взаємного обміну, в т. ч. в економічній поведінці.

Завдання 8. Наведіть приклади вашої дії, в якій ви поводитися згідно із принципом «дороге означає – добре, дешево означає - погане».

Завдання 9. Як можливо використати знання про дію правил (принципів) стереотипів у різних життєвих ситуаціях, економічних взаємовідносинах або для того, щоб досягти певних результатів або позбутись певних негативних звичок.

Завдання 10. Нарисуйте логіко-схематичне зображення наслідків реалізації вашого вибору або домінанти певної емоції у вашій поведінці:

а) *«Змагальний тип економічної поведінки ← Якщо я проявляю → Кооперативний тип економічної поведінки»;*

б) *«Не визнаю прав та свобод інших людей ← Якщо я → Поважаю вибір та свободи інших людей»;*

в) *«Можу змінити точку зору, власну позицію при її зіткненні чи інтеграції з іншими позиціями, відмінними від моєї власної ← Якщо я → Не можу змінити точку зору, власну позицію при її зіткненні чи інтеграції з іншими позиціями, відмінними від моєї власної»;*

г) *«Негативні емоції ← Якщо, в переважній більшості, факторами моєї економічної поведінки стають → Позитивні емоції»;*

д) *«Оптимальний рівень активізації ← Якщо для досягнення мною максимального результату діяльності застосувати → Максимальний рівень активізації, збудження»;*

е) *«Акзитивні емоції ← Якщо в моїй економічній поведінці переважатимуть → Гностичні емоції»;*

ж) *«Емоції гедонізму ← Якщо в моїй економічній поведінці переважатимуть → Комунікативні емоції».*

Тести для самоперевірки

Відповідаючи на запитання чи продовжуючи речення, оберіть єдино правильний варіант.

1 Розглядаючи економічну поведінку, вчені, як правило, виділяють три взаємозв'язані її компоненти:

- а) когнітивні, афективні і конативні компоненти;
- б) пізнавальні, емоційні, та дієво-динамічні або мотиваційно-вольові компоненти;
- в) відповіді «а» та «б».

2 Аксиома транзитивності (постійності) стверджує, що:

- а) для будь-яких наборів А, Б та В у певній ситуації, якщо $B > A$ та $B > V$, то завжди $A > V$;
- б) для будь-яких наборів А, Б та В у певній ситуації, якщо $A > B$, а $B > V$, то завжди $A > V$;
- в) для будь-яких наборів А, Б та В у певній ситуації, якщо $V > B$, а $B > A$, то завжди $A > V$.

3 Ефект репрезентативності полягає у такому:

- а) вірогідність і правдоподібність майбутньої події оцінюється за мірою схожості з іншими подіями, які спостерігаються в даний момент;
- б) позитивні наслідки від майбутньої події завжди надмірно переоцінюються людиною;
- в) наслідки майбутньої події оцінюються на основі досвіду близьких та знайомих людей.

4 Переоцінка вірогідності яскравих подій, які запам'ятовуються, відома як:

- а) ефект Стоунера;
- б) ефект злиття;
- в) ефект Ірвіна.

5 Оцінка вірогідності двох послідовних незалежних подій, у якій люди прагнуть встановлювати між ними зв'язок, відома як:

- а) ефект Стоунера;
- б) ефект Ірвіна;
- в) ефект Монте-Карло.

6 Сутність ефекту консерватизму полягає в:

- а) сприйнятті подій і оцінці їх вірогідності в залежності від накопиченого досвіду;

- б) недостатньому врахуванні апріорної інформації і використанні переважно власного досвіду;
- в) переоцінці яскравих подій, які запам'ятовуються.

7 Сутність ефекту егоцентризму полягає в:

- а) сприйнятті подій і оцінці їх вірогідності в залежності від накопиченого досвіду;
- б) недостатньому врахуванні апріорної інформації і використанні переважно власного досвіду;
- в) переоцінці яскравих подій, які запам'ятовуються.

8 Сутність ефекту Ірвіна полягає в:

- а) недооцінюванні можливості вірогідних подій і недооцінюванні маловірогідних;
- б) переоцінюванні вірогідності бажаної події і недооцінюванні вірогідності небажаної;
- в) позитивному зсуві ризику в групових рішеннях по відношенню до індивідуальних.

9 Сутність ефекту краю полягає в:

- а) недооцінюванні можливості вірогідних подій і недооцінюванні маловірогідних;
- б) переоцінюванні вірогідності бажаної події і недооцінюванні вірогідності небажаної;
- в) позитивному зсуві ризику в групових рішеннях по відношенню до індивідуальних.

10 Сутність ефекту Стоунера полягає в:

- а) недооцінюванні можливості вірогідних подій і недооцінюванні маловірогідних;
- б) переоцінюванні вірогідності бажаної події і недооцінюванні вірогідності небажаної;
- в) позитивному зсуві ризику в групових рішеннях по відношенню до індивідуальних.

11 Емоції, які надають відтінок процесу придбання, колекціонування, заготовок та тісно пов'язані зі сферами споживання і накопичення, – це емоції:

- а) романтичні;

- б) практичні;
- в) акізитивні;
- г) гностичні;
- д) пугнічні.

12 Емоції, які пов'язані з бажанням проникнути в суть явища, радістю відкриття істини, прагненням подолати розбіжності, розкласти все по поличках, – це емоції:

- а) романтичні;
- б) практичні;
- в) акізитивні;
- г) гностичні;
- д) пугнічні.

13 Емоції, які виникають, коли є бажання досягти успіху в роботі, коли захоплений справою, відчуваєш втому разом з відчуттям задоволення і милуєшся результатами роботи, – це емоції:

- а) романтичні;
- б) практичні;
- в) акізитивні;
- г) гностичні;
- д) пугнічні.

14 Емоції, які базуються на потребі в боротьбі, бажанні подолати небезпеку, відчуті азарт, ризик, – це емоції:

- а) романтичні;
- б) практичні;
- в) акізитивні;
- г) гностичні;
- д) пугнічні.

15 Емоції, які пов'язані з очікуванням незвичайного, чуда, прагнення до незвіданого, таємного, – це емоції:

- а) романтичні;
- б) практичні;
- в) акізитивні;
- г) гностичні;
- д) пугнічні.

16 Глоричні емоції – це емоції, що пов'язані з:

- а) насолодою від смачної їжі, сонця, тепла, приємної обстановки;
- б) бажанням самоствердження, визнання і шани;
- в) безкорисливим бажанням приносити іншим людям радість і щастя, відчуттям турботи про когось, співпереживання, ніжності, відданості;
- г) потребами в прекрасному, насолоді красою, гармонією;
- д) бажанням спілкуватися, ділитися своїми думками і переживаннями, знаходити їм відгук.

17 Комунікативні емоції – це емоції, що пов'язані з:

- а) насолодою від смачної їжі, сонця, тепла, приємної обстановки;
- б) бажанням самоствердження, визнання і шани;
- в) безкорисливим бажанням приносити іншим людям радість і щастя, відчуттям турботи про когось, співпереживання, ніжності, відданості;
- г) потребами в прекрасному, насолоді красою, гармонією;
- д) бажанням спілкуватися, ділитися своїми думками і переживаннями, знаходити їм відгук.

18 Емоції гедонізму – це емоції, що пов'язані з:

- а) насолодою від смачної їжі, сонця, тепла, приємної обстановки;
- б) бажанням самоствердження, визнання і шани;
- в) безкорисливим бажанням приносити іншим людям радість і щастя, відчуттям турботи про когось, співпереживання, ніжності, відданості;
- г) потребами в прекрасному, насолоді красою, гармонією;
- д) бажанням спілкуватися, ділитися своїми думками і переживаннями, знаходити їм відгук.

19 Естетичні емоції – це емоції, що пов'язані з:

- а) насолодою від смачної їжі, сонця, тепла, приємної обстановки;
- б) бажанням самоствердження, визнання і шани;

в) безкорисливим бажанням приносити іншим людям радість і щастя, відчуттям турботи про когось, співпереживання, ніжності, відданості;

г) потребами в прекрасному, насолоді красою, гармонією;

д) бажанням спілкуватися, ділитися своїми думками і переживаннями, знаходити їм відгук.

20 Альтруїстичні емоції – це емоції, що пов'язані з:

а) насолодою від смачної їжі, сонця, тепла, приємної обстановки;

б) бажанням самоствердження, визнання і шани;

в) безкорисливим бажанням приносити іншим людям радість і щастя, відчуттям турботи про когось, співпереживання, ніжності, відданості;

г) потребами в прекрасному, насолоді красою, гармонією;

д) бажанням спілкуватися, ділитися своїми думками і переживаннями, знаходити їм відгук.

21 Принцип максимізації індивідуальної вигоди – це:

а) економічний конструктивізм;

б) економічний суб'єктивізм;

в) економічний егоїзм.

22 Право вибору робити чи ні свій внесок в структури суспільного користування називають:

а) дилемою дорожнього зайця;

б) альтернативою відкритих вікон;

в) парадигмою вуличних ліхтарів.

23 У залежності від ступеня економічного альтруїзму виділяються такі типи економічної поведінки:

а) кооперативний, змагальний, сентиментальний;

б) оперативний, змагальний, індивідуальний;

в) кооперативний, змагальний, індивідуальний.

24 Основна помилка атрибуції – це:

а) схильність одних людей приписувати іншим людям якості (певні риси вдачі, поведінки, певні наміри), якими вони не володіють, але які характеризують дану ситуацію;

- б) вміння одних людей переконувати інших;
- в) здатність одних людей заперечувати правоту інших людей.

25 *Такий тип поведінки людини в координатах «результат справи для себе» – «результат справи для іншого», який характеризується вигодою для обох партнерів, належить до типу поведінки:*

- а) альтруїзм;
- б) індивідуалізм;
- в) суперництво;
- г) співробітництво;
- д) садизм;
- е) мучеництво.

26 *Такий тип поведінки людини в координатах «результат справи для себе» – «результат справи для іншого», який характеризується вигодою для іншого та збитком для себе, належить до типу поведінки:*

- а) альтруїзм;
- б) індивідуалізм;
- в) суперництво;
- г) співробітництво;
- д) садизм;
- е) мучеництво.

27 *Такий тип поведінки людини в координатах «результат справи для себе» – «результат справи для іншого», який характеризується збитком для іншого та нульовим результатом для себе, належить до типу поведінки:*

- а) альтруїзм;
- б) індивідуалізм;
- в) суперництво;
- г) співробітництво;
- д) садизм;
- е) мучеництво.

28 *Такий тип поведінки людини в координатах «результат справи для себе» – «результат справи для іншого», який*

характеризується вигодою тільки для іншого та нульовим результатом для себе, належить до типу поведінки:

- а) альтруїзм;
- б) індивідуалізм;
- в) суперництво;
- г) співробітництво;
- д) садизм;
- е) мучеництво.

29 Сутність стереотипної поведінки полягає в тому, що:

- а) у людей іноді наявні жорстко фіксовані, автоматичні моделі поведінки, які, як правило, приводяться в дію якимсь одним елементом інформації;
- б) людина сприймає або не сприймає встановлені норми та правила поведінки, цінності суспільства;
- в) людина керується емоціями в невизначених ситуаціях.

30 Дія якого принципу стереотипної поведінки описана в ситуації «Високоякісні і досить доступні вироби з бірюзи не мали попиту серед відвідувачів ювелірного магазину. Партія була продана лише тоді, коли помилково ціну на вироби з бірюзи підняли вдвічі»:

- а) принцип контрасту;
- б) принцип соціального доказу;
- в) принцип авторитету;
- г) принцип «дороге означає – добре, дешеве означає – погане»;
- д) принцип послідовності;
- е) принцип взаємного обміну.

31 Дія якого принципу стереотипної поведінки описана в ситуації «Представник компанії Atway приносить додому споживачеві продукти та предмети особистої гігієни, побутові засоби та залишає їх на випробувальний термін, а коли повертається за ними, майже ніхто вже не може від них відмовитися»:

- а) принцип контрасту;
- б) принцип соціального доказу;
- в) принцип авторитету;

- г) принцип «дороге означає – добре, дешево означає – погане»;
- д) принцип послідовності;
- е) принцип взаємного обміну.

32 Дія якого принципу стереотипної поведінки описана в ситуації «Чоловік входить у фешенебельний магазин з наміром купити новий костюм, светр та ремінь. Продавець-консультант спочатку рекомендує та підбирає для нього декілька варіантів костюмів, а після його покупки вже пропонує більш дешеві речі: светр та ремінь»:

- а) принцип контрасту;
- б) принцип соціального доказу;
- в) принцип авторитету;
- г) принцип «дороге означає – добре, дешево означає – погане»;
- д) принцип послідовності;
- е) принцип взаємного обміну.

33 Дія якого принципу стереотипної поведінки описана в ситуації «Люди, що часто відвідують іподроми, стають більш упевненими в перемозі обраного коня після того, як ставки вже зроблені ними»:

- а) принцип контрасту;
- б) принцип соціального доказу;
- в) принцип авторитету;
- г) принцип «дороге означає – добре, дешево означає – погане»;
- д) принцип послідовності;
- е) принцип взаємного обміну.

ТЕМА 7. Вплив інформаційного фактора на економічну свідомість та поведінку

План семінарського заняття

1.1 Сутність інформаційної війни, її інструменти та методи.

1.2 Приклади дії інформаційно-психологічного фактора на економічну свідомість та економічну поведінку особистості та суспільства.

1.3 Способи захисту від дії інформаційно-психологічного фактора.

Література [15, 17, 27, 39, 42,43, 48,49, 54, 58–62, 65, 67,68, 70, 74, 75].

Питання для обговорення

1 Що таке інформаційна війна? Її мета? Що таке психологічна війна? Її мета?

2 Доведіть, що з нами ведеться інформаційна та психологічна війна.

3 Які знання про особливості свідомості людини, суспільства в цілому, використовуються при веденні інформаційної війни?

4 Що таке історична свідомість?

5 Перерахуйте основні методи інформаційної війни.

6 Розкрийте метод інформаційної війни «використання авторитету науки і вчених».

7 У чому полягає мета, сутність експерименту С. Мілграма. Що доводять його результати?

8 Розкрийте техніку міфів. Наведіть приклади конкретних міфів та їх впливу на зміну свідомості.

9 У чому полягають основи ведення інформаційної війни на думку давньокитайського філософа і військового діяча Сунь Цзи? Чим вони відрізняються від сучасних технологій ведення інформаційних війн?

10 Як змінюється суспільна свідомість під впливом інформаційної війни? Наведіть приклади дії інформаційної війни на наше суспільство, економіку.

11 Способи захисту від впливу інформаційної війни.

Практичні завдання

Завдання 1. Вставте пропущені слова:

а) «Інформаційна війна – це війна ... типу, де зброєю виступає ...; боротьба за цілеспрямовану зміну суспільної ..., впровадження в суспільну ... таких помилкових ..., які дозволили б надалі ... як населенням країни, так і її ...».

б) «Психологічна війна відображає вміння ... або її окремих осіб ... свідомістю ... для досягнення поставлених ..., які не завжди можна назвати ...».

Завдання 2. Продовжіть речення.

«Знаряддями інформаційної війни виступають: ...».

Індивідуальні завдання

Завдання 1. Нарисуйте ментальну карту «Інформаційна війна» та поясніть її.

Робота з відеоматеріалами

1 Перегляд фільму «Дари Данайців» (30 хв) та письмова відповідь на питання:

- чому фільм називається «Дари Данайців»;
- про що цей фільм;
- у чому полягає сенс проєктів, спрямованих на руйнування СРСР?;
- кому і навіщо це було потрібно;
- які способи використовувалися для цього (як проводилась приватизація, надавалися умови кредитування і т.д.);
- які знання про психологію народу, особливості та стан свідомості людей використовувалися?

2 Перегляд сюжету відеолекції професора Ніни Кригіної «Інформаційна війна» та письмова відповідь на питання:

- розкрийте три потоки інформації та їх призначення;
- через що формується у свідомості людей образ чоловіка і жінки;
- яке значення реклами в сучасності; рівні реклами;
- як через рекламу перебудовується життя і наслідки цього;
- хто найшвидше реагує на рекламу;
- який образ жінки та чоловіка формує сучасна реклама;

- до чого це призводить і наслідки цього?

3 Перегляд фільму «Лудоманія» (30 хв) та письмова відповідь на питання:

- охарактеризуйте групи людей, які потрапляють у залежність від комп'ютерних та азартних ігор;

- як поводяться люди, що грають в автомати, що вони відчують, до чого це призводить;

- на чому побудований гральний бізнес;

- який відсоток повернення грошей гравцям;

- які методи, методики, знання використовують для формування залежності – лудоманії;

- що є причиною лудоманії і як вилікувати цю залежність?

Тести для самоперевірки

Відповідаючи на запитання чи продовжуючи речення, оберіть єдино правильний варіант.

1 Інформаційна війна – це:

а) конфлікт між політичними утвореннями (державами, племенами), що відбувається у формі збройного протиборства;

б) боротьба за цілеспрямовану зміну суспільної свідомості, впровадження в неї таких помилкових стереотипів, які дали б змогу надалі маніпулювати як населенням країни, так і її елітою;

в) стратегія брендингового тиску в боротьбі за споживача.

2 Психологічна війна – це:

а) комбінація відкритих і таємних військових дій, провокацій і диверсій у поєднанні із запереченням власної причетності, що значно ускладнює повноцінну відповідь на них;

б) вербування безлічі агентів у потрібних місцях країни-жертви з використанням соціальних мереж без застосування засобів безпосереднього фізичного знищення супротивника;

в) цілеспрямоване і планомірне використання ворожими силами психологічних та інших засобів (пропагандистських, дипломатичних, політичних і т. д.) для прямого або непрямого впливу на думки, настрої, почуття і, в підсумку, на поведінку громадян з метою досягнення поставлених цілей, які не завжди можна назвати благими.

3 У структурі суспільної свідомості глибинний рівень займає:

- а) колективна думка;
- б) парадигма (стала система понять, поглядів, світогляду суспільства в цілому);
- в) генетична пам'ять народу (мораль, ідеали, цінності, поняття добра і зла, духовні традиції).

4 У свідомості як на індивідуальному, так і на колективному рівнях обов'язково наявні дві основи:

- а) сила і воля;
- б) розум і віра;
- в) почуття і мотивація.

5 Історична свідомість – це:

- а) період, доступний безпосередньому сприйняттю суспільства в цілому, за який людина, яка вийшла зі шкільного віку, вступає в пенсійний;
- б) здатність зберігання в суспільній пам'яті історичних подій минулого за певний часовий зріз;
- в) правильна відповідь «а» і «б».

6 Для суспільства часовий лаг, що відокремлює історичне «минуле» від «теперішнього» складає приблизно:

- а) 25 років;
- б) 75 років;
- в) 40 років.

7 Зброєю в інформаційній війні виступає:

- а) метод великої брехні;
- б) зміна історії, фактів, очорнення ідеалів, значущих історичних постатей, лідерів;
- в) правильна відповідь «а» і «б».

8 Раціональне утворення, яке має ірраціональний вплив на людину і тому його майже неможливо спростувати раціональним шляхом, називається:

- а) парадигма;
- б) міф;
- в) оповідання.

9 Наслідком зміни суспільної свідомості під впливом інформаційної війни є:

- а) втрата спадкоємності, традицій, зв'язку поколінь;
- б) атомізація свідомості, роздроблення її на частини (немає цілісного сприйняття картини світу), образи замість слів;
- в) індивідуалізація;
- г) обрядовір'я (замість віри – обряди), зміна уявлень про сенс життя;
- д) правильна відповідь «а» і «б»;
- е) усі відповіді правильні.

ТЕМА 8. Психологія конфлікту. Управління конфліктами в організації

План семінарського заняття

8.1 Сутність, об'єкт, суб'єкти конфлікту. Типи конфлікту. Функції конфлікту.

8.2 Причини конфлікту з погляду світських учених. Образи конфліктної ситуації.

8.3 Причини конфлікту: філософський і релігійно-психологічний підхід.

8.4 Порівняльний аналіз мотивів поведінки людини, які пропонуються різними вченими.

8.5 Сутність і зміст управління конфліктами.

8.6 Підходи до управління конфліктами. Проблеми міжособистісного спілкування і причини формальних відносин між людьми.

8.7 Раціонально-інтуїтивний метод розв'язання конфлікту.

8.8 Методи управління конфліктами, що виділяються сучасною вітчизняною конфліктологією.

8.9 Принципи діалогічного спілкування, за Т.О. Флоренською, їх значення в управлінні морально-психологічним кліматом організації, управлінні конфліктами.

Література [3 – 5, 13, 16, 18, 21 – 23, 26, 28, 29, 32, 35, 38, 39, 41, 50, 53, 55, 66, 71].

Питання для обговорення

- 1 Що таке конфлікт? Його об'єкти та суб'єкти.
- 2 Як спірна ситуація перетворюється у конфлікт?
- 3 Назвіть та охарактеризуйте типи конфлікту.
- 4 Назвіть та охарактеризуйте функції конфлікту.
- 5 Охарактеризуйте образи конфліктної ситуації за Л.А. Петровською (типи конфлікту, образ сторони, що протистоїть).
- 6 Охарактеризуйте причини конфлікту за А.Б. Купрейченко.
- 7 Охарактеризуйте причини конфлікту за Т.А. Флоренською.
- 8 Охарактеризуйте причини конфлікту за аввою Дорофієм.
- 9 Охарактеризуйте етапи розвитку конфлікту і способи його припинення за аввою Дорофієм, чи застосовні вони в даний час?
- 10 Охарактеризуйте результати порівняльного аналізу мотивів поведінки людини, що пропонуються різними дослідниками (за таблицею 7.3 конспекту лекцій)
- 11 Охарактеризуйте різні підходи до управління конфліктами.
- 12 Перерахуйте і коротко охарактеризуйте основні методи управління конфліктами, пропоновані сучасним менеджментом, конфліктологією.
- 13 Охарактеризуйте сутність раціонально-інтуїтивного методу управління конфліктами.
- 14 Які етично-психологічні особливості особи повинен урахувувати керівник в управлінні колективом?
- 15 Охарактеризуйте принципи діалогічного спілкування за Т.А.Флоренською і їх значення для управління морально-психологічним кліматом в організації, управління конфліктами. Спробуйте проаналізувати, які з принципів ви можете застосувати у спілкуванні з іншими людьми.

Практичні завдання

Завдання 1. Вставити пропущені слова:

а) «Конфлікт – ... між суб'єктами соціальної ..., які характеризуються їх ... на основі протилежно направлених ... (потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань) або суджень (думок, поглядів, оцінок)».

б) «Управління ...– цілеспрямований, обумовлений об'єктивними законами ... на динаміку ... на користь розвитку або ... тієї ... системи, до якої має відношення ...».

Завдання 2. Розкрийте чотирнадцять принципів діалогічного спілкування за Т.О. Флоренською.

Завдання 3. Продовжіть речення:

«Психолог Н.В. Гришина виділяє чотири типи причин організаційних конфліктів: ...».

Індивідуальні завдання

Завдання 1. Нарисуйте ментальні карти «Конфлікт», «Управління конфліктами» (світський підхід), «Управління конфліктами» (релігійний підхід) та поясніть їх.

Завдання 2. Нарисуйте логіко-схематичне зображення наслідків реалізації вашого вибору (домінанти свідомості):

а) *«Примушування, залякування та шантаж ← Якщо для розв'язання конфлікту я застосовую → Переговори та компроміс»;*

б) *«Усвідомлюю і свою провину ← Якщо в конфлікті я → Всю провину покладаю на іншу сторону конфлікту»;*

в) *«Особисту образу, руйнування свого звичного комфортного стану ← Якщо конфлікт я сприймаю як → Привід замислитися про власні недоліки і причини їх виникнення».*

Завдання 3. Дайте письмову відповідь на запитання:

а) що нове відкрили ви для себе після лекції «Морально-психологічні основи управління конфліктами в організації»;

б) які способи подолання конфлікту прийнятні і неприйнятні для вас;

в) як ви вважаєте: які зі способів управління конфліктами дадуть найбільший ефект в організації;

г) якими рисами характеру, вміннями та здібностями повинен володіти керівник для того, щоб запобігати виникненню конфліктів в організації;

Тести для самоперевірки

Відповідаючи на запитання чи продовжуючи речення, оберіть єдино правильний варіант.

1 Яке з визначень поняття «конфлікт» не є правильним:

а) накопичені протиріччя, пов'язані з діяльністю суб'єктів соціальної взаємодії, які об'єктивно створюють основу для реального протиборства між ними;

б) зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій у свідомості індивіда, у міжособистісних взаєминах або відносинах індивідів або групи людей, що пов'язано з гострими негативними емоціями, переживаннями;

в) відносини між суб'єктами соціальної взаємодії, які характеризуються їхнім протистоянням на основі протилежно спрямованих мотивів або суджень.

2 Яке з визначень поняття «конфліктна ситуація» не є правильним:

а) основна умова виникнення конфлікту на підставі порушення балансу інтересів учасників взаємодії;

б) накопичені протиріччя, пов'язані з діяльністю суб'єктів соціальної взаємодії, які об'єктивно створюють основу для реального протиборства між ними;

в) зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій у свідомості індивіда, у міжособистісних взаєминах або відносинах індивідів або групи людей, що пов'язано з гострими негативними емоціями, переживаннями.

3 Основними ознаками конфлікту є:

а) наявність конфліктної ситуації; неподільність об'єкта конфлікту; небажання учасників продовжувати конфліктне протистояння;

б) наявність конфліктної ситуації; неподільність суб'єктів конфлікту; бажання учасників продовжувати конфліктне протистояння;

в) наявність конфліктної ситуації; неподільність об'єкта конфлікту; бажання учасників продовжувати конфліктне протистояння.

4 За функціями конфлікти поділяються на:

- а) конструктивні, деструктивні, закономірні, необхідні, змушені, функціонально невиправдані;
- б) рольові, бажань, ціннісні, нормативні;
- в) особисті, групові, суспільні;
- г) вертикальні та горизонтальні;
- д) внутрішньоособистісні, міжособистісні, внутрішньогрупові, міжгрупові;
- е) соціально прийняті, неприйняті, між чоловіком та жінкою.

5 За кількістю учасників конфлікти поділяються на:

- а) конструктивні, деструктивні, закономірні, необхідні, змушені, функціонально невиправдані;
- б) рольові, бажань, ціннісні, нормативні;
- в) особисті, групові, суспільні;
- г) вертикальні та горизонтальні;
- д) внутрішньоособистісні, міжособистісні, внутрішньогрупові, міжгрупові;
- е) соціально прийняті, неприйняті, між чоловіком та жінкою.

6 За причинами конфлікти поділяються на:

- а) конструктивні, деструктивні, закономірні, необхідні, змушені, функціонально невиправдані;
- б) рольові, бажань, ціннісні, нормативні;
- в) особисті, групові, суспільні;
- г) вертикальні та горизонтальні;
- д) внутрішньоособистісні, міжособистісні, внутрішньогрупові, міжгрупові;
- е) соціально прийняті, неприйняті, між чоловіком та жінкою.

7 За метою конфлікти поділяються на:

- а) конструктивні, деструктивні, закономірні, необхідні, змушені, функціонально невиправдані;
- б) рольові, бажань, ціннісні, нормативні;
- в) особисті, групові, суспільні;
- г) вертикальні та горизонтальні;
- д) внутрішньоособистісні, міжособистісні, внутрішньогрупові, міжгрупові;
- е) соціально прийняті, неприйняті, між чоловіком та жінкою.

8 *За розповсюдженням конфлікти поділяються на:*

- а) конструктивні, деструктивні, закономірні, необхідні, змушені, функціонально невиправдані;
- б) рольові, бажань, ціннісні, нормативні;
- в) особисті, групові, суспільні;
- г) вертикальні та горизонтальні;
- д) внутрішньоособистісні, міжособистісні, внутрішньогрупові, міжгрупові;
- е) соціально прийняті, неприйняті, між чоловіком та жінкою.

9 *За соціальним змістом конфлікти поділяються на:*

- а) конструктивні, деструктивні, закономірні, необхідні, змушені, функціонально невиправдані;
- б) рольові, бажань, ціннісні, нормативні;
- в) особисті, групові, суспільні;
- г) вертикальні та горизонтальні;
- д) внутрішньоособистісні, міжособистісні, внутрішньогрупові, міжгрупові;
- е) соціально прийняті, неприйняті, між чоловіком та жінкою.

10 *До позитивних функцій конфліктів відносять:*

- а) діагностика можливостей опонентів;
- б) великі емоційні і матеріальні втрати;
- в) джерело інновацій, стимулювання до змін;
- г) вороже ставлення до переможених;
- д) розрядка напруженості;
- е) складне і довготривале відновлення ділових відносин;
- ж) правильна відповідь «а», «в» та «д».

11 *До негативних функцій конфліктів відносять:*

- а) великі емоційні і матеріальні втрати;
- б) діагностика можливостей опонентів;
- в) вороже ставлення до переможених;
- г) джерело інновацій, стимулювання до змін;
- д) складне і довготривале відновлення ділових відносин;
- е) розрядка напруженості;
- ж) правильна відповідь «а», «в» та «д».

12 Які методи керування конфліктами використовуються на стадії вивчення причин виникнення конфлікту:

- а) спостереження, аналіз результатів діяльності, бесіда, вивчення документів, біографічний метод;
- б) робота з лідерами в мікрогрупах, перерозподіл функціональних обов'язків, заохочення або покарання (стягнення);
- в) бесіда, переконання, прохання.

13 Які методи керування конфліктами використовуються на стадії ухвалення рішення:

- а) спостереження, аналіз результатів діяльності, бесіда, вивчення документів, біографічний метод;
- б) робота з лідерами в мікрогрупах, перерозподіл функціональних обов'язків, заохочення або покарання (стягнення);
- в) соціально-психологічні, бесіда, переконання, прохання.

14 Які методи керування конфліктами використовуються на стадії обмеження числа учасників:

- а) спостереження, аналіз результатів діяльності, бесіда, вивчення документів, біографічний метод;
- б) робота з лідерами в мікрогрупах, перерозподіл функціональних обов'язків, заохочення або покарання (стягнення);
- в) соціально-психологічні, бесіда, переконання, прохання.

15 На які групи поділяє методи керування конфліктами В.М. Нагаєв:

- а) бесіда, переконання, прохання, структурні, персональні;
- б) спостереження, аналіз результатів діяльності, бесіда;
- в) структурні, персональні, переговори, міжособистісні й внутрішньособистісні.

16 До причин маніпуляції за Е. Шостроммом не відносять:

- а) недовіра до себе та інших;
- б) бажання бути улюбленим;
- в) відчуття безпорадності перед життєвими проблемами;
- г) подолання легкодухості, покладання на промисел Бога;
- д) прагнення отримати схвалення всіх і кожного.

17 До визначення маніпуляції не відносять:

- а) пошук радості та пошук причини свого страху перед людьми;
- б) закриті спілкування, спроба сховатися під маскою;
- в) контроль і спроба управляти іншими;
- г) визнання за собою власних людських слабкостей;
- д) правильна відповідь «а» та «г».

18 До внутрішньоособистісних методів управління конфліктами відносять:

- а) компроміс, переорієнтація, сублімація, ідеалізм, витіснення, корекція;
- б) використання влади, бесіда, зміна складу учасників конфлікту;
- в) робота над власним духовно-культурним ростом, прощення, віра, молитва;
- г) використання мотивації, використання координаційних та інтегруючих механізмів;
- д) ухилення, поступка, примушення, співпраця;
- е) правильна відповідь «а» та «в».

19 До адміністративних методів управління конфліктами відносять:

- а) компроміс, переорієнтація, сублімація, ідеалізм, витіснення, корекція;
- б) використання влади, бесіда, зміна складу учасників конфлікту;
- в) робота над власним духовно-культурним ростом, прощення, віра, молитва;
- г) використання мотивації, використання координаційних та інтегруючих механізмів;
- д) ухилення, поступка, примушення, співпраця;
- е) правильна відповідь «а» та «в».

20 До структурних методів управління конфліктами відносять:

- а) компроміс, переорієнтація, сублімація, ідеалізм, витіснення, корекція;

- б) використання влади, бесіда, зміна складу учасників конфлікту;
- в) робота над власним духовно-культурним ростом, прощення, віра, молитва;
- г) використання мотивації, використання координаційних та інтегруючих механізмів;
- д) ухилення, поступка, примушення, співпраця;
- е) правильна відповідь «а» та «в».

21 До міжособистісних методів управління конфліктами відносять:

- а) компроміс, переорієнтація, сублімація, ідеалізм, витіснення, корекція;
- б) використання влади, бесіда, зміна складу учасників конфлікту;
- в) робота над власним духовно-культурним ростом, прощення, віра, молитва;
- г) використання мотивації, використання координаційних та інтегруючих механізмів;
- д) ухилення, поступка, примушення, співпраця;
- е) правильна відповідь а) та в).

Комплексні індивідуальні завдання за темами 5 – 8

Завдання 1. За українськими, російськими та іншими зарубіжними казками, прислів'ями, приказками чи за творами видатних класиків російської, української та іншої зарубіжної літератури:

- а) знайти приклади ставлення до праці, власності, бідності, багатства, грошей, оплати боргів, податків, до конкуренції, співробітництва у різних культурах;
- б) охарактеризувати ті риси характеру людини, вчинки, які заохочувалися і які засуджувалися у різних культурах;
- в) зв'язати бажання і вчинки людини та їх результати;
- г) які норми мислення і поведінки закладалися у свідомість людини через народну творчість, у цілому через культуру;
- д) який вплив це чинило на поведінку людини у сфері господарської діяльності?

Завдання 2. За сучасними джерелами культури та масової інформації відповісти на питання:

а) які цінності, стереотипи мислення, поведінки, у тому числі в економічній сфері задає сучасна культура (на конкретних прикладах художніх творів, фільмів, телепередач і т.д.);

б) який вплив це чинить на психіку людини, на розуміння нею сенсу життя, прагнення людини;

в) чи щаслива людина від цього;

г) як людина поводить себе в економічній сфері під впливом інформаційного впливу;

д) чи потрібно це людині? Тоді кому це потрібно;

е) що необхідно змінити для того, щоб економіка нашої країни відродилася, а люди були щасливі?

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1 Андреева, И.В. Экономическая психология. Социокультурный поход [Текст] / И.В. Андреева; под ред. И.В. Андреевой. – СПб.: Питер, 2000. – 352 с.

2 Апенько, С.Н. Экономическая психология в системе социально-трудовых отношений [Текст]: учеб.-метод. пособие / С.Н. Апенько, В.Ю. Мамаева. – Омск: Омский государственный университет, 2002. – 134 с.

3 Банных, О.В. Русский православный подход к проблеме управления [Текст] / О.В. Банных // Русский экономический вестник: научно-публицистический журнал. Специальный выпуск. Материалы Всероссийских научно-богословских чтений. Екатеринбург: Урал.ун-т.,2003. – С. 333 – 344.

4 Библия. Книги Священного Писания Ветхого и Нового Завета канонические в русском переводе с параллельными местами [Текст] / Издание Миссионерского Общества «Новая жизнь – Советский Союз» «Кэмпус Крусейд Фор Крайст». – СССР. – 1991. Перепечатано с Синодального издания. – 1220 с.

5 Богоявленська, Ю.В. Економіка та менеджмент праці: [Текст]: навч. посібник / Ю.В Богоявленська, Е.І. Ходаківський. – К.: Кондор, 2005. – 332 с.

6 Булгаков, С.Н. Два града. Исследование о природе общественных идеалов [Текст]: В 2 т. / С.Н. Булгаков. – М.: Путь, 1911. – Т. 1. – 303 с.

7 Булгаков, С.Н. Краткий очерк политической экономии [Текст] / С.Н. Булгаков // Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання 2006. – С. 695 – 806.

8 Булгаков, С.Н. Народное хозяйство и религиозная личность [Текст] // Соч.: в 2т. Т.2 / С.Н. Булгаков. – 1909. – С. 312 – 316.

9 Булгаков, С.Н. Об экономическом идеале [Текст] / С.Н. Булгаков // Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття; за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання 2006. – С. 632 – 661.

10 Булгаков С.Н. Православие [Текст] / С.Н. Булгаков. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 365 с.

11 Булгаков, С.Н. Основные проблемы теории прогресса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.magister.msk.ru/library/philos/bulgak21.htm>.

12 Бункина, М.К. Экономика и психология [Текст] / М.К. Бункина, В.А. Семенов. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 226 с.

13 Бэкон, Ф. Афоризмы об истолковании природы и царства человека. [Текст] // Сочинения. В 2 т. / Ф. Бэкон. – М.: Изд-во «Прогресс», 1978. – С. 18–19.

14 Ветошкин, А.П. Духовно-нравственная экономика [Текст]: монография / А.П. Ветошкин, Н.А. Каратеева, А.М. Миняйло. – Екатеринбург: Издательство УрГУ, 2008. – 702 с.

15 Влияние присутствия других на эффективность труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychoexp.ru/>

16 Гайдай, Т.В. Соціальна антропогенність економічних поглядів С.М. Булгакова [Текст] / Т.В. Гайдай // С. Булгаков. Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – С. 82–95.

17 Грачев, Г.В. Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ruslib.ru/book/32/Yrid_psihologiaj/Gracev/Gratev.htm

18 Гришина, Н.В. Психология конфликта [Текст] / Н.В. Гришина. – СПб.: Питер, 2005. – 464 с.

19 Давыденков, О. (Иерей) Догматическое богословие [Текст] / О. Давыденков. – Полтава: Изд-во Духовного училища Полтавской епархии УПЦ, 2000. – 450 с.

20 Дейнека, О.С. Экономическая психология: социально-политические проблемы [Текст] / О.С. Дейнека. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1999. – 240 с.

21 Дорофей, А. Поучения, послания, вопросы, ответы [Текст] / А. Дорофей – М.: Актис, 1991. – 306 с.

22 Дронов, М. Карнеги, «Анти-Карнеги» и авва Дорофей [Текст] / прот. М. Дронов // Отцы. Матери. Дети. Православное воспитание и современный мир. – М.: Изд-во Московского подворья Свято-Троицкой Сергиевой Лавры, 2001. – С. 182–244.

23 Журавлев, А.Л. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности [Текст] / А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003. – 436 с.

24 Журавлев, А.Л. Проблемы экономической психологии [Текст]: В 2 т. Т.1 / А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко; отв. ред. А.Л. Журавлев. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. – 644 с.

25 Задорожнюк, И. Экономическая психология: ориентиры и возможности [Текст] / И. Задорожнюк, С. Малахов // Свободная мысль. – 1992. – № 16. – С. 59–68.

26 Основы менеджмента [Текст]: учеб. пособие для вузов / О.А. Зайцева, А.А. Радугин, К.А. Радугин, Н.И. Рогачева. – М.: Центр, 1998. – 432 с.

27 Зелинский, С.А. Информационно-психологические войны (Современные психотехнологии манипулирования) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/zln3.htm>

28 Зинченко, В.Д. Психологический словарь [Текст] / под ред. В.Д. Зинченко, Б.Г. Мещерякова. – М.: ООО «Издательство Астрель», 2004. – 479 с.

29 Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы [Текст] / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2008. – 512 с.

30 История развития и становления экономической психологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mysiholog.com/economic-psychology/117-istoriya-razvitiya-i-stanovleniya-ekonomicheskoy-psihologii.html>.

31 Канеман, Д. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики [Текст] / Д. Канеман // Психологический журнал. – 2006. – Т. 27, № 2. – С. 5–28.

32 Карнеги, Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей [Текст] / Д. Карнеги. – К.: Наукова думка, 1989. – 224 с.

33 Компанієць, В.В., Економічна психологія [Текст]: конспект лекцій. У 3 ч. / В.В. Компанієць, О.В. Шраменко. – Харків: УкрДАЗТ, 2013. – Ч. 1. – 82 с.

34 Компанієць В.В. Економічна психологія [Текст]: конспект лекцій. У 3 ч. / В.В. Компанієць. – Харків: УкрДАЗТ, 2013. – Ч. 2. – 91 с.

35 Компанієць, В.В. Економічна психологія [Текст]: конспект лекцій. У 3 ч. / В.В. Компанієць. – Харків: УкрДАЗТ, 2013. – Ч. 3. – 72 с.

36 Компанієць, В.В. Управління розвитком соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі. 1. Розвиток соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі. Духовно-моральна соціально-економічна система [Текст]: монографія / В.В. Компанієць. – Харків: УкрДАЗТ, 2011. – 305 с.

37 Коржевский, И.В. Пропедевтика аскетике: компендиум по православной святоотеческой психологии [Текст] / И.В. Коржевский. – М.: Центр Информационных Технологий Информатики и Информации, 2004. – 648 с.

38 Корольчук, М.С. Психологія: схеми, опорні конспекти, методики [Текст]: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / М.С. Корольчук, В.М. Крайнюк, В.М. Марченко. – К.: Ельга: Ніка-Центр, 2005. – 320 с.

39 Крысько В.Г. Социальная психология [Текст]: курс лекцій / В.Г. Крысько. – М.: Омега-Л, 2006. – 352 с.

40 Крысько, В. Секреты психологической войны (цели, задачи, методы, формы, опыт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/krusk/

41 Лега, В.П. История античной философии [Текст] / В.П. Лега. – М.: Изд. Свято-Тихоновского Богословского Института, 2004. – С. 76.

42 Леонов, Н.С. Информационно-аналитическая работа в загранучреждениях [Текст] / Н.С. Леонов. – М., 1996. – 96 с.

43 Лисичкин, В.А. Третья мировая информационно-психологическая война [Текст] / В.А. Лисичкин, Л.А. Шелепин. – М., 2000. – 304 с.

44 Ложкін, Г.В. Економічна психологія [Текст]: навч. посібник / Г.В. Ложкін, В.В. Спасенніков, В.Л. Комаровська. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.

45 Лоргус, А. Православная антропология [Текст]: курс лекций / А. Лоргус. – М.: Граф-Пресс, 2003. – Вып. 1: – 216 с.

46 Лунт, П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <http://psyberlink.flogiston.ru/internet/bits/lunt0.htm>.

47 Малахов, С.В. Основы экономической психологии [Текст] / С.В. Малахов. – М.: Изд-во Института социально-политических отношений, 1992. – 84 с.

48 Манойло, А.В. Государственная информационная политика в особых условиях [Текст]: монография / А.В. Манойло. – М.: МИФИ, 2003. – 388 с.

49 Манойло, А.В. Государственная информационная политика в условиях информационно-психологической войны: монография / А.В. Манойло, А.И. Петренко, Д.Б. Фролов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2003. – 400 с.

50 Маслоу, А. Мотивация и личность [Текст] / А. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1999. – С. 77–105.

51 Мень, А. Магизм и единобожие [Текст] / А. Мень. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 704 с.

52 Мертон, Р. Социальная теория и социальная структура [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sbiblio.com/biblio/archive/merton_coz/18.aspx.

53 Мескон, М.Х. Основы менеджмента [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 345 с.

54 Милгрэм, С. Эксперимент Милгрэма. Бихевиористское исследование подчинения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/milgram2.htm>

55 Нагаєв В.М. Конфліктологія: курс лекцій (модульний варіант) [Текст]: навч. посібник / В.М. Нагаєв – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 198 с.

56 Нефедов Геннадий Протоиерей. Основы христианской нравственности [Текст] / Г. Нефедов. – М.: Паломник, 2006. – 288 с.

57 Ошибки, которые мы совершаем. Нобелевская премия по экономике присуждена психологу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.monahov.lv/?id=102>.

58 Панарин, И.Н. Информационная война и мировая политика [Текст] / И.Н. Панарин. – М., 2006. – 320 с.

59 Панарин, И.Н. Информационная война и Третий Рим [Текст] / И.Н. Панарин. – М., 2003. – 244 с.

60 Панарин, И.Н. Мир после кризиса или что дальше? [Текст] / И. Н. Панарин. – СПб., 2011. – 226 с.

61 Панарин, И.Н. Первая мировая информационная война. Развал СССР [Текст] / И.Н. Панарин. – СПб., 2010. – 226 с.

62 Панарин, И.Н. Технология информационной войны [Текст] / И.Н. Панарин. – М., 2003. – 320 с.

63 Пестов, Н.Е. Современная практика православного благочестия [Текст] В 2 т, Т. 1 / Н.Е. Пестов. – Краматорск: Изд. ЗАО «Тираж -51», 2003. – 733 с.

64 Позняков, В.П. Экономическая психология в 21 веке. Опыт и перспективы взаимодействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institut_p/publikacii/rossijskie4/n14_poznyako.html.

65 Почепцов, Г.Г. Информационно-психологическая война [Текст] / Г.Г. Почепцов. – М.: СИНТЕГ, 2000. – 320 с.

66 Райзберг Б. Курс управления экономикой [Текст]: учеб. для вузов / Б. Райзберг. – СПб.: Изд. Питер, 2003. – 528 с.

67 Расторгуев, С.П. Информационная война [Текст] / С.П. Расторгуев. – М.: Наука, 2008. – 235 с.

68 Сравним эксперименты Милгрэма и Зимбардо [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyresearchdigest.blogspot.com/2014/08/milgram-vs-zimbardo.html>

69 Сурожский, П. Антоний митрополит. О встрече. [Текст] / Антоний Сурожский. – Клин: Фонд «Христианская жизнь», 2003. – С. 93 – 94.

70 Тоффлер, Э. Третья волна [Текст] / Э. Тоффлер. – М.: Палея, 2007. – 458 с.

71 Флоренская, Т.А. Мир дома твоего. Человек в решении жизненных проблем [Текст] / Т.А. Флоренская. – М.: Руський Хронографъ, 2004. – 480 с.

72 Франк, С. Психоанализ как мировоззрение [Текст] / С. Франк. – Париж: Путь, 1930. – Вып. 25.

73 Франкл, В. Десять тезисов о личности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://psylib.org.ua/books/_franv02.htm.

74 Эксперимент Милгрэма (Повинуемость) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychoexp.ru/>

75 Эксперимент Милгрэма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.psychologos.ru/articles/view/eksperiment_milgrema/-1

76 Эрроу, К. Восприятие риска в психологии и экономической науке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/969/120/1217/5_1_3arrow.pdf.