



НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
ДЗВО «УНІВЕРСИТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ОСВІТИ»
Центральний інститут післядипломної освіти
Кафедра психології управління

І. О. Бондаревська

ПСИХОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ
СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ

Спецкурс

для слухачів очно-дистанційної форми навчання
в системі післядипломної освіти

Київ – 2020

Психологія економічної поведінки сучасного фахівця / І. О. Бондаревська : спецкурс для слухачів очно-дистанційної форми навчання в системі післядипломної освіти. – К., 2020. – 16 с.

Схвалено кафедрою психології управління Центрального інституту післядипломної педагогічної освіти Університету менеджменту освіти НАПН (протокол № 9 від «29» листопада 2018 р.).

Схвалено вченою радою Центрального інституту післядипломної освіти Університету менеджменту освіти НАПН (протокол № 6 від «10» грудня 2019 р.).

Рецензенти:

Бондарчук О. І., доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри психології управління ДЗВО «Університет менеджменту освіти» НАПН України;

Длугопольский О. В., доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та економічної теорії Тернопільського національного економічного університету

Навчально-методичну розробку присвячено висвітленню проблем економічної поведінки сучасного фахівця: закономірностям економічної поведінки та прийняттю економічних рішень, феномену довіри в економічних та міжетнічних відносинах, соціальному капіталу та його функціонуванню в різних спільнотах, грошовим патологіям, ролі громадянської активності та психологічного благополуччя фахівців в забезпеченні конструктивної економічної поведінки в період соціальної, економічної та політичної невизначеності, психології корупційної поведінки тощо. Розробка містить навчально-тематичний план, інформаційні матеріали для спецкурсу, вправи на актуалізацію ресурсів особистісного розвитку, психодіагностичні методики вимірювання соціального капіталу, завдання для самостійної роботи й список літератури.

Призначено педагогічним кадрам освітніх організацій, викладачам інститутів післядипломної освіти, практичним психологам, аспірантам, а також усім, хто цікавиться проблемами економічної поведінки сучасного фахівця.

© Бондаревська І. О.

© УМО НАПН України, 2020

ЗМІСТ

Вступ	4
Навчально-тематичний план	5
Інформаційно-методичні матеріали для спецкурсу	6
Вправи на актуалізацію ресурсів особистісного розвитку	8
Психодіагностичні методики для вимірювання соціального капіталу	10
Література	13
Завдання для самостійної роботи	15

ВСТУП

В період євроінтеграційних трансформацій українське суспільство знаходиться на такому рівні поляризації думок стосовно реформ у всіх сферах, що успішність реформ і розвиток, в тому числі й економічний, багато в чому залежить від довіри до державних інститутів, органів влади, ЗМІ, партнерів по бізнесу в Україні і закордоном. Стійкий економічний розвиток прямо пов'язаний з такими соціально-психологічними концептами як довіра, соціальний капітал, громадянська активність, громадянська ідентичність.

Медіа суттєво впливають на економічну поведінку, формуючи стереотипи, переконання, цінності. Інформація надходить через смартфони практично весь час, коли ми не спимо. Свідомість громадян перевантажена інформацією настільки, що необхідні хоча б базові навички, щоб захистити себе від деструктивних впливів медіа, беручи до уваги брак часу на перевірку інформації.

Однією із функцій громадянської активності як компоненту громадянської ідентичності є контроль корупції і корупційної поведінки, що підбивають довіру і соціальний капітал, необхідні для стійкого економічного розвитку. Тривалий період часу рівень корупції в українському суспільстві був досить високим, а корупційна поведінка стала практично нормативною. Зміна такої «нормативності» корупційної поведінки є необхідною умовою подальшого економічного розвитку держави. Це зумовлює необхідність підготовки фахівців до такої поведінки, що сприяє сталому економічному розвитку.

Теоретичні концепції, представлені в рамках даного спецкурсу, та їх практичне застосування розглядаються як з точки зору соціальної психології, так і з точки зору економіки.

Мета спецкурсу полягає у формуванні конструктивної економічної поведінки, що сприяє росту економічної довіри в суспільстві.

У результаті опанування змісту даного спецкурсу фахівці **отримують знання** щодо особливостей довіри в економічних та міжетнічних відносинах; **усвідомлять** особливості функціонування соціального капіталу в різних спільнотах та роль громадянської активності в забезпеченні сталого економічного розвитку; **розвинуть вміння та навички** попередження корупційної поведінки як такої, що підбиває економічну довіру та загрожує функціонуванню соціального капіталу.

Спецкурс розрахований на 30 годин, 12 з яких реалізуються у формі дискусії і елементів тренінгу на очному етапі навчання, а 18 – через самостійну роботу на дистанційному етапі. За потреби кількість годин може бути змінена.

НАВЧАЛЬНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

Назви тем	Вид занять	Загальна кількість годин	У тому числі	
			ауд.	самост.
М1. Економічна поведінка сучасного фахівця та її соціально-психологічні чинники				
Т1. Економічна поведінка та прийняття економічних рішень сучасними фахівцями	тем. дискусія	5	2	3
Т2. Довіра в економічних відносинах як чинник економічної поведінки	семінар. заняття	5	2	3
Т3. Взаємозв'язок економічної поведінки та соціального капіталу	семінар. заняття	5	2	3
Т4. Психологічне благополуччя як чинник економічної поведінки. Грошові патології.	семінар. заняття	5	2	3
М2. Громадянська активність фахівця як чинник конструктивної економічної поведінки				
Т5. Громадянська активність фахівця в забезпеченні конструктивної економічної поведінки	тем. дискусія	5	2	3
Т6. Психологія корупційної поведінки та її попередження в діяльності фахівця	тем. дискусія	5	2	3
Усього:		30	12	18

* – за потреби кількість годин може бути змінена

ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДЛЯ СПЕЦКУРСУ

Економічною поведінкою називають поведінку, що викликана економічними стимулами. Будь-якому вчинку людини зазвичай передують сприйняття, обмірковування, розуміння ситуації і себе в ній, тобто когнітивні компоненти; суб'єктивне ставлення, забарвлене почуттями, тобто афективні компоненти, і, врешті-решт, дія або навпаки її зміст, тобто конативні компоненти. Розглядаючи економічну поведінку, як правило, для аналізу виділяють ці три взаємопов'язані складові (Ложкін, Спасенніков, Комаровська, 2004).

Р.С. Маєр, Дж. Х. Девіс, Ф. Д. Шурман (1995) визначають **довіру** як готовність однієї сторони до вразливості від дій іншої сторони на підставі очікування того, що інша сторона здійснить важливу для того, хто довіряє дію, не залежно від його/її можливості проконтролювати цю дію.

С. Кастелфранчі и Р. Фалконе (2010) виділяють **обумовлену** і **безумовну довіру**. Обумовлена довіра пов'язана з раціональним міркуванням, у той час як безумовна довіра є емоційною та автоматичною. При обумовленій довірі індивіди вирішують довіряти іншій людині на основі наступних чотирьох аспектів: 1) загальні цілі у того, хто довіряє і того, кому довіряють, 2) залежність того, хто довіряє від того, кому довіряють, 3) сприйняття того, кому довіряють як компетентного і нешкідливого, 4) існування зовнішніх умов, які сприяють або перешкоджають досягненню мети. Безумовна довіра є автоматичною, ненавмисною, несвідомою реакцією на стимул. Якщо поведінка довіри закріпилася за певних обставин, схожі обставини будуть слугувати стимулом для довіри в майбутньому (Misztal, 1996).

В.Ф. ван Рааї (2012) відзначає **важливість довіри для розвитку економіки**. Необхідно, щоб споживачі довіряли уряду і приватним інститутам, щоб інститути довіряли один одному і уряду. У разі недовіри укладається менша кількість угод або вони взагалі не укладаються, застосовується більше юридичних пересторог, які призводять до підвищення вартості та уповільнення угод, знижується ефективність.

З точки зору В.Ф. ван Рааї (2012) можна виділити країни з високою довірою і країни з низькою довірою. Для країн з високою довірою характерним є високий рівень спонтанної комунікації. Індивіди у цих країнах здатні будувати міцні стосунки за межами сім'ї. У таких країнах створюються великі корпорації сучасного суспільства. Серед людей у країнах з низькою довірою відсутня схильність довіряти кому-небудь за межами сім'ї або клану. У таких країнах простежується тенденція створювати маленькі сімейні фірми. Традиційно, такі регіони як Китай і південна Італія є країнами з низькою довірою, в той час як Японія, Німеччина та США є країнами з високим рівнем довіри.

У контексті **взаємодії з фінансовими інститутами** В.Ф. ван Рааї (2012) визначає довіру як переконання в тому, що банк, страхова компанія або інший фінансовий інститут буде діяти у відповідності з інтересами споживача, не буде зловживати недоліком інформації у споживачів і не буде слідувати власним інтересам. Довіра особливо необхідна, коли якість фінансових продуктів та послуг неможливо повністю оцінити перед покупкою. Так, наприклад, у довірі до страхових компаній В.Ф. ван Рааї (2012) виділяє наступні детермінанти: компетентність (продукт, маркетинг, знання клієнта, чесність), надійність (доброзичливість, прозорість, узгодженість цінностей) і стабільність (розмір, сила).

Для продуктивного функціонування економіки держави важливим чинником є ефективна робота **системи оподаткування**. Е. Кирхлер, Е. Хелзл, І. Ваал (2008) провели ряд досліджень, які показали важливість довіри для послуху платників податків. Ними була запропонована модель «слизького схилу», яка пояснює податкову поведінку. Дана модель складається з двох компонентів: сприймаючої сили органів влади (наприклад, податковий аудит) та довіри до органів влади.

Е. Кирхлер, Е. Хелзл, І. Ваал (2008) визначають довіру як думку індивідів і соціальних груп про те, що податкова влада діє відповідно до загального блага. Сила органів влади визначається як сприймаюча здатність органів влади виявити податкові порушення і покарати. Відповідно до моделі «слизького схилу» податковий послух досягає максимуму або при максимальній довірі або при максимальній силі податкової влади, а також при максимальних показниках як довіри, так і сили податкової влади. Відповідно, податковий послух знижується до мінімуму при поєднанні мінімальної довіри з мінімальною силою податкової влади.

Б. Кшивош-Ринкевіч и А. Залевська (Zalewska & Krzywosz-Rynkiewicz, 2011) виділяють 6 типів громадянської поведінки:

- **Пасивна громадянська поведінка** включає поведінку, що виражає національну ідентичність, почуття приналежності до держави або нації, повагу до національних символів і патріотизм;
- **Напівактивна громадянська поведінка** виражається у відданості державі і державним інститутам, а також в участі у виборах (голосуванні);
- **Активна соціальна громадянська поведінка** виражається волонтерській роботі на користь місцевого суспільства і оточуючого середовища, представленні місцевого співтовариства і вирішенні місцевих проблем;
- **Активна політична громадянська поведінка** включає бажання приймати участь в управлінні, вступивши до політичної партії;
- **Активна, спрямована на зміни, громадянська поведінка** виявляється у спробах моніторингу дій правління, законних і незаконних протестах;
- **Активна особистісно орієнтована громадянська поведінка** спрямована

на особистісний розвиток, незалежність, фінансову стабільність і підприємництво.

В сучасному світі інформаційних технологій важко переоцінити *роль медіа в громадянській активності*. Використання соціальних медіа було пов'язано із розповсюдженням соціальних протестів у багатьох містах по всьому світу, включаючи Київ, Москву, Стамбул, Анкару, Каїр, Тріполі, Афіни, Мадрид, Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Гонконг. Дж.Т. Джост з колегами (Jost et al., 2018), проаналізувавши рухи протесту в США, Іспанії, Туреччині і Україні, відмічають, що:

- 1) платформи соціальних медіа сприяють обміну інформації, необхідної для координування акцій протесту, такої як новини щодо транспорту, страйків, присутності поліції, насилля, медичного обслуговування і юридичної підтримки;
- 2) платформи соціальних медіа сприяють обміну емоційним і мотиваційним контентом в підтримку чи протидію акціям протестів, включаючи повідомлення, що містять гнів, соціальну ідентифікацію, ефективність групи, позбавленнях, турботу про справедливість, правосуддя, а також ідеологічні теми;
- 3) структурні характеристики онлайн-соціальних мереж можуть відрізнятися. Будучи функціями політичної ідеології, вони пов'язані з інформаційним впливом і успіхом або невдачею організації протестів.

ВПРАВИ НА АКТУАЛІЗАЦІЮ РЕСУРСІВ ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ

Вправа «Я – фахівець» (модифікована автором вправа)

Мета: виявити смислове значення гендерної ідентичності.

Інструкція: На бланку в стовпчик написано 10 речень, котрі починаються з фрази «Я – фахівець». Будь ласка, продовжить ці речення:

- Я – фахівець, тому що...
- Я – фахівець і хочу, щоб...
- Я – фахівець, і для мене...
- Я – фахівець і не терплю, коли...
- Я – фахівець і можу...
- Я – фахівець і рада, коли...
- Я – фахівець і знаю, що...
- Я – фахівець і засмучен(а) тим, що...
- Я – фахівець і роблю...
- Я – фахівець і пишаюсь...

Результати обговорюються в груповій дискусії з виявленням загальних тенденцій і основних відмінностей (Клецина, 2002).

«Карта досягнень» (психомалюнок)

Мета: усвідомлення своїх особистісних і професійних сфер самореалізації, відмітити свої досягнення, побачити нові можливості подолання перешкод, визначити важливі ресурси для подальшого розвитку. Визначити пріоритетні сфери свого гендерного самоствердження.

Матеріали: кольорові фломастери, аркуші паперу.

Інструкція: Намалюйте карту ваших досягнень та успіхів, минулих, теперішніх і майбутніх в сфері кар'єри та професійного розвитку, материнства та батьківства, прагнення бути хорошою господинею та господарем, сферу міжособистісних відносин, привабливої зовнішності і додайте ще кілька важливих для вас сфер самореалізації. Ваші успіхи і досягнення позначте як пункти призначення, в котрих ви вже були або куди хотіли би потрапити. Позначте також проміжні успіхи. Придумайте і напишіть назви для досягнень, до яких ви прагнете. Намалюйте також вулиці і дороги, котрими ви підете на шляху до своїх досягнень. Це будуть короткі або обхідні шляхи? Які перешкоди треба буде долати? На яку допомогу ви розраховуєте?

Питання для обговорення: 1) Які почуття викликає у вас ваша карта?; 2) Де знаходяться найбільш важливі успіхи і досягнення?; 3) Де підстерігає небезпека?; 4) Які у вас є ресурси для досягнення бажаного?; 5) Які у вас є ресурси для подолання перешкод? (Ткалич, 2006).

«Лист (кар'єра і сім'я)»

Мета: усвідомлення учасниками тісного зв'язку між кар'єрою і сім'єю, усвідомлення необхідності більш тісного зв'язку кар'єрними планами і інтересами своєї сім'ї.

Інструкція: Уявіть, що кожний з вас отримав лист. Це лист від вашої сім'ї. Чоловік / жінка, діти, батьки висловлюють свої надії і побажання, котрі вони пов'язують з вами і вашою професійною діяльністю. На що вам слід звернути увагу?

Візьміть аркуш паперу і напишіть собі такий уявний лист від ваших рідних. Цей аркуш може бути дуже особистим, але ми можемо обговорити (за бажанням), як можна поєднати сім'ю і подальшу професійну діяльність.

Питання для обговорення: 1) Чи дозволили ви прочитати цей лист своїм рідним?; 2) Як ваша сім'я підтримує ваш професійний розвиток?; 3) Чи є в вашій сім'ї домовленість про те, яким чином врівноважується кар'єра і сімейні обов'язки всіх її членів?; 4) Чи доводиться вашому партнеру або іншим членам вашої сім'ї іти на жертви заради вашої кар'єри? Як ви оцінюєте ці жертви? (Фопель, 2003).

Аналіз професійних ситуацій

Мета: виробити навички системного аналізу особливостей прийняття економічних рішень в діяльності організацій.

Інструкція: Обговоріть професійну ситуацію, в яку попадали ви, або про яку вам стало відомо. Ситуація включає оцінювання традиційних практик

прийняття економічних рішень в організаціях, а також норм, цінностей, способів виконання роботи як пріоритетних порівняно з інноваційними. Які рекомендації ви можете дати людині, яка попала в таку ситуацію? За допомогою чого можна розрішити подібну ситуацію на свою користь?

ПСИХОДІАГНОСТИЧНІ МЕТОДИКИ ДЛЯ ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Анкета А.Н. Татарка, модифікована П.І. Блозвою

Будь ласка, дайте відповідь на наведені нижче запитання та висловіть свій рівень згоди із твердженнями: 1 – повністю не довіряю, 7 – повністю довіряю.

1. Наскільки Ви довіряєте Вашій сім'ї?
2. Скромна людина справляє гарне враження на людей
3. Влада і статус роблять людей гордовитими
4. Люди, які старанно працюють, в підсумку досягнуть більшого
5. Життя не покращиться навіть, якщо ти знаєш людей при владі
6. Навіть у поганій людині можна знайти що-небудь хороше
7. У житті потрібне сподіватися тільки на себе
8. Якщо сильні роз'єднані, то слабкі, об'єднавшись, їх переможуть
9. У деяких ситуаціях навіть чесна людина може сказати неправду

Наскільки притаманні для оточуючих Вас людей наведені нижче види поведінки? 1 – абсолютно не притаманні, 7 – абсолютно притаманні

10. Довіряти один одному
11. Ставитися з повагою один до одного
12. Ставитися до оточуючих як до рівних
13. Бути готовими поділитися матеріальними речами (грошима, одягом) із нужденними
14. Бути готовими розділити думки, ідеї, почуття інших людей, які цього потребують
15. Намагаються розуміти та допомагати іншим людям

До 17 – низький рівень, 17 – 38 – середній рівень, 39 і більше – високий.

Довіра до соціальних інститутів: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9.

Довіра до близького оточення: 1, 6, 10, 11, 12, 13, 14, 15.

Методика Р. Стили «КPIKS» (Українська версія: опитувальник вимірювання індивідуального соціального капіталу (OBICK) адаптація І. Семків)

Опишіть, будь ласка, у якій мірі Ви знаєте людину, про яку йдеться у твердженні. Позначте цифру, що означає Ваш вибір:

- 1 – не знаю такої людини;
- 2 – знаю таку людину, але погано;
- 3 – знаю таку людину добре;
- 4 – знаю таку людину дуже добре.

1. Може піти на концерт твого улюбленого гурту
2. Вважає, що ти дуже мила людина
3. Може навчити тебе користуватися комп'ютером
4. Вміє добре готувати
5. Читає багато книжок
6. Може допомогти тобі знайти роботу
7. Має глибокі знання з економіки
8. Може допомогти, коли ти матимеш конфлікт на роботі
9. Міг би морально підтримати у випадку смерті когось із близьких
10. Є людиною, знайомством з якою можна похвалитися
11. Є громадянином Польщі
12. Має фірму, у якій працюють понад 10 осіб
13. Може дати тобі рекомендаційний лист у випадку влаштування на роботу
14. Може обговорити з тобою твою політичну позицію на виборах
15. Може допомогти тобі при переїзді
16. Міг би морально підтримати у випадку конфлікту в сім'ї
17. Може піти з тобою в кіно
18. Може піти з тобою на вечірку в клуб
19. Займається екстремальними видами спорту
20. Може перекласти тобі текст із англійської на українську
21. Може дати тобі пораду, якщо ти матимеш певне завдання (проблему) на роботі / навчанні
22. Володіє різними бойовими мистецтвами
23. Є юристом
24. Міг би допомогти тобі у вивченні німецької мови
25. Може дати тобі пораду при купівлі машини
26. Міг би доглядати за твоїм псом під час твоєї відпустки
27. Є громадянином США чи Канади
28. Міг би морально тебе підтримати, якщо тебе покинув (-ла) хлопець / дівчина (чоловік/дружина)
29. Може дати тобі пораду, якщо захворієш
30. Має високу посаду на великому підприємстві

31. Міг би тебе захистити у разі небезпеки
32. Міг би морально підтримати у разі конфлікту на роботі
33. Знається на футболі
34. Може допомогти у пошуку оренди квартири
35. Зустрічається з тобою принаймні один раз на місяць, щоб поспілкуватися про твої особисті справи
36. Може дати тобі пораду у випадку конфлікту з кимось із рідних
37. Часто приймає гостей
38. Є громадянином Європейського Союзу
39. Працює у певній державній установі
40. Читає фахову літературу
41. Часто катається на роликах
42. Може відвезти тебе на роботу
43. Багато знає стосовно юридичних питань
44. Може дати тобі пораду стосовно виховання дитини
45. Може надати тобі нічліг, якщо будеш змушений втікати зі свого дому на певний час
46. Може з тобою піти у галерею сучасного мистецтва
47. Може подивитися із тобою телевізор
48. Є інформатиком
49. Може допомогти тобі, якщо в тебе зламався велосипед
50. Має дачу у гарному місці
51. Вміє грати в бридж (біль'ярд, боулінг)
52. Може дати пораду куди вкладати гроші
53. Є громадянином Росії
54. Може допомогти тобі із ремонтом помешкання
55. Є людиною, із якою подобається сміятися
56. Може піти замість тебе за покупками, якщо ти будеш хворий (-ра)
57. Вітає тебе
58. Вислухає тебе, якщо забажаєш виговоритися
59. Може допомогти тобі, якщо зламається комп'ютер
60. Є людиною, яку поважають у суспільстві
61. У разі потреби може завести тебе машиною на вокзал (в аеропорт)
62. Може допомогти у пошуку роботи
63. Вміє їздити на сноуборді
64. Міг би попідквалитися про твоїх дітей

Приватна сфера (мін. 43 – макс. 172)

Продуктивні вміння (мін. 19 – макс. 76) 4, 15, 22, 25, 26, 29, 31, 34, 36, 44, 45, 49, 52, 54, 56, 59, 61, 62, 64

Емоційний ресурс (мін. 11 – макс. 44) 2, 9, 10, 16, 28, 32, 35, 55, 57, 58, 60

Ресурс дозвілля (мін. 13 – макс. 52) 1, 5, 17, 18, 19, 33, 37, 41, 46, 47, 50, 51, 63

Публічна сфера (мін. 21 – макс. 84)

Соціально-професійний ресурс (мін. 13 – макс. 52) 3, 6, 7, 8, 12, 13, 20, 21, 24, 30, 40, 42, 48

Ресурс соціальних інститутів (мін. 4 – макс. 16) 14, 23, 39, 43

Міжнародний ресурс (мін. 4 – макс. 16) 11, 27, 38, 53

ЛІТЕРАТУРА

1. Bondarevskaya I. Young people's citizenship activity in times of war threat: Case of Ukraine / I. Bondarevskaya, B. Krzywosz-Rynkiewicz, E. Bondar // *Citizenship Teaching and Learning – Intellect Limited*, 2017. – 12 (2). – P. 189 – 206.
2. Castelfranchi C. Trust Theory: A Socio-Cognitive and Computational Model / C. Castelfranchi, R. Falcone – West Sussex: Wiley, 2010.
3. Jost J.T. How social media facilitates political protests: Information, motivation, and social networks / J.T. Jost, P. Barbera, R. Bonneau, M. Langer, M. Metzger, J. Nagler, J. Sterling, J.A. Tucker // *Advances in Political Psychology* – 2018. – 39 (1), P. 85 – 118.
4. Kirchler E. Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework / E. Kirchler, E. Hoelzl, I. Wahl // *Journal of Economic Psychology*. – 2008. – 29. – P. 210 – 225.
5. Misztal B.A. Trust in modern societies / B.A. Misztal – Cambridge: Polity Press, 1996.
6. van Raaij W.F. Consumer confidence and trust in the economy / W.F. van Raaij // *Economic psychology in modern world: collected papers* / Eds. A.N. Lebedev. – Moscow: Ekon-inform, 2012. – P. 377 – 395.
7. Zalewska, A.M. & Krzywosz-Rynkiewicz, B. Psychologiczne portrety młodych obywateli / A.M. Zalewska & B. Krzywosz-Rynkiewicz – Warszawa: Wydawnictwo SWPS Academica, 2011.
8. Блозва П.І. Соціальний капітал як психологічний ресурс становлення політичної культури молоді: дис. ... канд. психол. наук : 19.00.11 / Блозва П. І. – К., 2017. – 211 с.
9. Бондаревская И.О. Гражданская активность: роль социальных медиа / И.О. Бондаревская, В.А. Михайленко // *Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету та Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України* – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2019. – Вип. 46. – С. 40 – 58.
10. Бондаревська І.О. Довіра новинним медіа, національна ідентичність та громадянська активність опору серед підлітків / І.О. Бондаревська, В.О. Михайленко // *Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць Запорізького національного університету та Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України* – Запоріжжя: ЗНУ, 2019. – № 1 (15). – С. 16 – 22.
11. Бондаревская И. О. Психологический анализ доверия освещению проблем мигрантов новостными медиа / И. О. Бондаревская, В. А. Михайленко // *Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. Серія: Психологічні науки* –

К. : Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2018. – 7(52). – С. 15 – 24.

12. Бондаревская И. О. Гражданская идентичность личности в новостном медиа пространстве / И. О. Бондаревская // *Studia Universitatis Moldaviae. Seria: Pedagogie, Psihologie – Chisinau: State University of Moldova*, 2018. – 9(119). – С. 104 – 108.

13. Бондаревська І. О. Психологічний аналіз соціального капіталу в спільнотах іммігрантів та біженців / І. О. Бондаревська, В. О. Михайленко // Педагогіка і психологія. Вісник НАПН України. – К. : Педагогічна преса, 2016. – 2 (91). – С. 71 – 76.

14. Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

15. Бондарчук О. І. Суб'єктивне благополуччя як індикатор успішного життєвого шляху керівників освітніх організацій / О. І. Бондарчук // Теоретичні і прикладні проблеми психології : зб. наук. пр. / Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Сєверодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2018. – Вип. 3(3). – С. 37 – 46.

16. Длугопольський, О. В. «Розгул» корупції та рейдерства як фактор неефективності захисту прав власності / О. В. Длугопольський, Ю. П. Івашук // *Научные труды ДонНТУ*. – 2013. – № 2(44). – С. 125 – 131.

17. Длугопольський О. В. Сучасні погляди на корупцію та мінімізацію її негативного впливу на економіку України / О. В. Длугопольський, Ю. П. Івашук // *Економіка України*. – 2012. – № 9. – С. 13 – 24.

18. Ложкін Г.В. Економічна психологія: Навчальний посібник / Г.В. Ложкін, В.В. Спасенніков, В.Л. Комаровська. – Київ: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.

19. Лушин П.В. Когда хаос и неопределённость внутри: VUCA-люди / П.В. Лушин // *Теория и практика психотерапии*. – 2016. – 3 (11). – С. 2 – 4.

20. Максименко С.Д. Економічна психологія: Навчальна програма / С.Д. Максименко, Л.М. Карамушка, О.В. Креденцер. – Київ: Міленіум, 2004. – 34 с.

21. Медіапсихологія: на перетині інформаційного та освітнього просторів: монографія / за наук. ред. Л.А. Найдьонової, Н.І. Череповської ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – К. : Міленіум, 2014. – 348 с.

22. Найдьонова Л.А. Медіапсихологія: основи рефлексивного підходу : підручник / Л.А. Найдьонова ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2015. – 244 с.

23. Петрушенко, Ю.Н. Исследование влияния программ, предполагающих экономическую кооперацию, на социальный капитал местных сообществ / Ю. Н. Петрушенко, Н. Н. Костюченко // *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія Економічна*. – 2013. – Вип. 3 (45). – С. 167 – 173.

24. Практикум по гендерной психологии / под ред. И. С. Клёциной. – СПб. : Питер, 2002. – 478 с.
25. Семків І. Психометричні показники та адаптація методики Р. Стили «КРИКС» (Українська версія: опитувальник вимірювання індивідуального соціального капіталу (ОВІСК) адаптація І. Семків) / І. Семків // Гуманітарний вісник. – 2015. – 37. – С. 136 – 146.
26. Соціальна психологія бідності : монографія / Т. І. Белавіна, В. О. Васютинський, В. Ю. Вінков та ін. ; за ред. В. О. Васютинського ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – К. : Міленіум, 2016. – 294 с.
27. Ткалич М.Г. Психолого-організаційні детермінанти самоактуалізації менеджерів комерційних організацій: дис. ... канд. психол. наук : 19.00.10 / Ткалич Маріанна Григорівна. – К., 2006. – 266 с.
28. Фопель К. Технологія ведення тренінга. Теорія і практика / К. Фопель. – М. : Генезис, 2003. – 368 с.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Виміряйте свій індивідуальний соціальний капітал за методикою Р. Стили «КРИКС» (Українська версія: опитувальник вимірювання індивідуального соціального капіталу (ОВІСК) адаптація І. Семків), проаналізуйте результати. Чи задоволені ви результатами у всіх сферах прояву свого соціального капіталу (соціально-професійний ресурс, ресурс соціальних інститутів, міжнародний ресурс, продуктивні вміння, емоційний ресурс, ресурс дозвілля)?
2. Розробіть план підвищення свого соціального капіталу в тих сферах, в яких вам його не вистачає.
3. Проаналізуйте фактори, що перешкоджають розвитку вашого соціального капіталу у кожній сфері.
4. Проаналізуйте яку роль відіграють соціальні медіа та соціальні мережі в розвитку вашого соціального капіталу.
5. Як розвиток міжнародного соціального капіталу (не залежно від вашого громадянства) за допомогою встановлення і розробки зарубіжних контактів на індивідуальному рівні розширяють ваші можливості? Які ресурси для цього потрібні? Яка роль довіри в розвитку міжнародного соціального капіталу? Що впливає на довіру в міжнародному контексті?
6. Як розвиток міжнародного соціального капіталу вашої організації розширить спектр її діяльності? Які ресурси для цього потрібні? Які перешкоди для розвитку міжнародного соціального капіталу є в вашій організації?
7. Яку роль відіграє соціальний капітал кожного із співробітників у розвитку соціального капіталу організації, розширюючи її можливості?

8. На яких принципах має ґрунтуватися взаємодія в організації, щоб у співробітників було бажання максимально вкладати ресурси власного соціального капіталу в соціальний капітал організації? Яка роль довіри в цьому? Які можуть бути перешкоди?