

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі  
та туристичного бізнесу

Протокол № 1 від 20.08.2025 р.

**ПОГОДЖЕНО**

Проректор з навчально-методичної роботи



Каріна НЕМАШКАЛО

**СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ У ПРАВОВІЙ СФЕРІ**

**робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)**

Галузь знань	<b>всі</b>
Спеціальність	<b>всі</b>
Освітній рівень	<b>перший (бакалаврський)</b>
Освітня програма	<b>всі</b>

Статус дисципліни	<b>вибіркова</b>
Мова викладання, навчання та оцінювання	<b>українська</b>

Розробник:  
доктор філософії з туризму,  
доцент

Катерина БОБК

Завідувач кафедри  
підприємництва, торгівлі та  
туристичного бізнесу

Марина САЛУН

## ВСТУП

Сучасне суспільство та економіка неможливі без врахування психологічних аспектів поведінки людей у правовій та економічній діяльності. Соціальні норми, мотивація, когнітивні процеси та міжособистісні взаємодії суттєво впливають на прийняття рішень у бізнесі, правовій сфері, інвестиційній та маркетинговій діяльності. Для майбутніх фахівців у галузі економіки, права та менеджменту знання психологічних механізмів поведінки учасників економічних та правових відносин є необхідною передумовою для ефективного управління, прийняття стратегічних рішень і формування соціально відповідальних практик.

Дисципліна «Соціальна психологія у правовій сфері» ознайомлює здобувачів вищої освіти із теоретичними основами соціальної психології, специфікою психологічних процесів у правовій та економічній діяльності, а також формує практичні навички аналізу поведінки учасників економічних відносин, їх мотивації та ризиків. Здобувачі набувають компетенцій у застосуванні психологічних підходів для підвищення ефективності управлінських рішень, оцінки поведінкових моделей споживачів і підприємців та розробки стратегій у правовому контексті.

Мета навчальної дисципліни:

формування теоретичних знань та практичних навичок, необхідних для аналізу впливу психологічних факторів на економічні рішення та поведінку учасників економічних відносин.

Завдання навчальної дисципліни:

вивчення основних понять соціальної психології та їх застосування в економічній та правовій діяльності;

аналізування психологічних аспектів поведінки споживачів, підприємців та менеджерів у ринкових умовах;

дослідження впливу соціальних норм, мотивації та когнітивних процесів на прийняття економічних рішень;

ознайомлення з психологічними аспектами переговорів, конфліктів та управлінських стратегій;

формування умінь застосовувати психологічні знання для підвищення ефективності бізнес-рішень та маркетингових стратегій у правовому контексті;

аналіз впливу психології на інвестиційні та фінансові рішення підприємств;

розвиток навичок критичного аналізу поведінки економічних суб'єктів у різних ринкових та правових умовах.

Об'єкт дисципліни:

Психологічні процеси, що впливають на поведінку та економічні рішення учасників правових і бізнесових відносин.

Предмет дисципліни:

Теоретичні та практичні аспекти соціальної психології в економічному та правовому контексті, включно з аналізом мотивації, когнітивних процесів, соціальних норм і поведінки споживачів, підприємців та менеджерів. Результати

навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

<b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти</b>	<b>Результати навчання</b>
Здатність аналізувати психологічні аспекти економічної поведінки та прийняття рішень у правовому контексті	Знання основ психології економічної поведінки та когнітивні процеси
Здатність оцінювати вплив соціальних норм та правових чинників на економічну діяльність	Знання соціальних норм та правових аспектів, що впливають на поведінку підприємців і споживачів
Здатність прогнозувати поведінку учасників економічних відносин у переговорних та конфліктних ситуаціях	Знання психології переговорів і конфліктів, механізми мотивації споживачів і підприємців; Вміння оцінювати й передбачати поведінку у ринкових і правових ситуаціях Навички застосування психологічних стратегій для ефективного управління бізнес-процесами
Здатність інтегрувати психологічні знання у маркетингові та управлінські рішення	Знання основи психології маркетингу та управління у правовому середовищі Вміння використовувати психологічні інструменти для оптимізації стратегій управління та маркетингу Навички розробки та оцінки ефективності управлінських і маркетингових рішень з урахуванням психологічних факторів
Здатність оцінювати індивідуальні та колективні особливості економічної взаємодії	Знання психологічних аспектів колективної та індивідуальної поведінки Вміння аналізувати взаємодію між суб'єктами економіки Навички побудови моделей поведінки на основі психологічних даних для покращення управлінських рішень

## **ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **Зміст навчальної дисципліни**

#### **Змістовий модуль 1. Теоретичні основи соціальної психології в економіці і праві**

##### **Тема 1. Вступ до дисципліни: об'єкт, предмет, зміст**

1.1. Соціальна психологія як міждисциплінарна наука. Об'єкт і предмет

соціальної психології в контексті економіки та права. Місце дисципліни в системі соціально-економічних і правових наук.

1.2. Основні категорії та методи соціальної психології. Значення соціально-психологічного підходу для аналізу економічної та правової поведінки суб'єктів господарювання. Теорія соціальної дії (М. Вебер)

## **Тема 2. Психологічні аспекти економічної поведінки**

2.1. Поняття економічної поведінки та її соціально-психологічні детермінанти. Роль установок, цінностей і соціальних очікувань у формуванні економічних рішень.

2.2. Раціональність та ірраціональність економічної поведінки. Поведінкові моделі суб'єктів економічної діяльності в умовах правового регулювання. Теорія соціального обміну (Дж. Хоманс, П. Блау).

## **Тема 3. Вплив соціальних норм на економічну діяльність**

3.1. Соціальні норми: сутність, види та механізми дії. Теорія соціальних норм (Е. Дюркгейм). Взаємозв'язок соціальних і правових норм у регулюванні економічних процесів.

3.2. Соціальний контроль і санкції. Вплив формальних та неформальних норм на поведінку економічних агентів у правовому полі.

## **Тема 4. Психологія мотивації та когнітивні процеси в економічних рішеннях**

4.1. Мотивація економічної діяльності: потреби, інтереси, стимули. Теорія потреб А. Маслоу, теорія досягнення Д. МакКлелланда. Соціально-психологічні теорії мотивації та їх значення для аналізу економічної поведінки.

4.2. Когнітивні процеси у прийнятті економічних рішень. Когнітивні упередження, евристики та їх вплив на дотримання правових норм.

## **Тема 5. Психологія підприємців та споживачів у правовому контексті**

5.1. Соціально-психологічні характеристики підприємців. Психологічні чинники підприємницької активності та правової відповідальності.

5.2. Психологія споживчої поведінки. Теорія соціальної ідентичності (Г. Таджфел). Захист прав споживачів: соціально-психологічні аспекти взаємодії споживачів і суб'єктів господарювання.

## **Тема 6. Поведінка в економічних переговорах і конфліктах**

6.1. Соціально-психологічна природа економічних переговорів. Стратегії та тактики переговорного процесу в правовому середовищі. Теорія переговорів.

6.2. Конфлікти в економічній діяльності: причини, типи та динаміка. Теорія соціальних конфліктів (Л. Козер). Соціально-психологічні методи управління та врегулювання економіко-правових конфліктів.

**Змістовий модуль 2. Психологічні фактори економічної взаємодії та ефективність управлінських рішень у правовому контексті**

## **Тема 7. Психологія споживацької поведінки в умовах ринку**

7.1. Сутність і моделі споживацької поведінки. Соціально-психологічні чинники формування споживчих переваг у ринковій економіці.

7.2. Поведінка споживачів у правовому полі. Теорія запланованої поведінки (А. Айзен). Вплив правового регулювання та захисту прав споживачів на прийняття рішень.

## **Тема 8. Психологія прийняття економічних рішень в умовах невизначеності**

8.1. Невизначеність і ризик в економічній діяльності. Психологічні механізми сприйняття ризику та відповідальності.

8.2. Когнітивні викривлення та евристики у процесі прийняття економічних рішень. Теорія обмеженої раціональності (Г. Саймон). Роль правових обмежень.

## **Тема 9. Психологічні фактори в інвестиційних рішеннях**

9.1. Психологія інвестиційної поведінки. Емоційні та когнітивні чинники інвестиційних рішень у ринковому середовищі.

9.2. Соціально-психологічні аспекти інвестиційної довіри та правового захисту інвесторів. Теорія перспектив (Д. Канеман, А. Тверські).

## **Тема 10. Вплив психології на маркетингові стратегії в контексті правового регулювання**

10.1. Психологічні основи формування маркетингових стратегій. Теорії соціального впливу та когнітивних упереджень.

10.2. Етичні та правові обмеження психологічного впливу в маркетингу. Маніпулятивні технології та їх правове регулювання.

## **Тема 11. Психологія управління підприємством в умовах правового середовища**

11.1. Психологічні аспекти управлінської діяльності. Теорії лідерства та рольова теорія.

11.2. Соціально-психологічний клімат організації. Вплив трудового та корпоративного права на управлінські процеси.

## **Тема 12. Психологічні стратегії для покращення ефективності бізнесу в правовому контексті**

12.1. Психологічні інструменти підвищення ефективності економічної діяльності. Мотивація персоналу, організаційна культура та дотримання правових норм.

12.2. Соціально-психологічні підходи до запобігання правовим ризикам у бізнесі. Теорія організаційної культури. Формування етичної та правової відповідальності суб'єктів господарювання..

Перелік практичних (семінарських) занять, а також питань та завдань до самостійної роботи наведено у таблиці «Рейтинг план навчальної дисципліни».

Перелік практичних (семінарських) та завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2.

Таблиця 2

### Перелік практичних (семінарських) завдань

Назва теми та завдань	Зміст завдань
Тема 1. Вступ до дисципліни: об'єкт, предмет, зміст Міні-лекція Практичне завдання	Обговорення ролі соціальної психології у поясненні економічної та правової поведінки. Аналіз реальних прикладів осмислених економічних дій суб'єктів господарювання з позиції теорії соціальної дії М. Вебера.
Тема 2. Психологічні аспекти економічної поведінки Міні-лекція Практичне завдання	Дискусія щодо раціональності економічних рішень. Кейс-аналіз підприємницьких ситуацій з визначенням елементів соціального обміну, вигод і витрат в умовах правового регулювання.
Тема 3. Вплив соціальних норм на економічну діяльність Міні-лекція Практичне завдання	Обговорення причин дотримання норм без формального контролю. Робота в групах із визначення формальних та неформальних норм у бізнесі та оцінка їх впливу на економічну поведінку.
Тема 4. Психологія мотивації та когнітивні процеси Міні-лекція Практичне завдання	Аналіз мотиваційних чинників економічної діяльності. Побудова мотиваційних моделей поведінки працівників і підприємців з урахуванням правових обмежень та когнітивних упереджень.
Тема 5. Психологія підприємців та споживачів у правовому контексті Міні-лекція Практичне завдання	Дискусія щодо соціальних ролей підприємця і споживача. Рольова гра з аналізу психологічних позицій підприємця, споживача та регулятора у правовому полі.
Тема 5. Психологія підприємців та споживачів у правовому контексті Міні-лекція Практичне завдання	Аналіз природи економічних конфліктів. Рольова гра з моделювання переговорного процесу між суб'єктами господарювання з урахуванням правових обмежень та інтересів сторін.
Тема 7. Психологія споживацької поведінки в умовах ринку Міні-лекція Практичне завдання	Обговорення моделей споживацького вибору. Аналіз реальних рекламних матеріалів або договорів з позиції психологічного впливу та захисту прав споживачів.
Тема 8. Прийняття економічних рішень в умовах невизначеності Міні-лекція Практичне завдання	Дискусія щодо сприйняття ризику та відповідальності. Навчальна симуляція з ухвалення управлінського рішення в

	умовах невизначеності та правового регулювання.
Тема 9. Психологічні фактори в інвестиційних рішеннях Міні-лекція Практичне завдання	Аналіз психологічних чинників інвестиційної поведінки. Кейс-стаді з оцінки інвестиційних рішень з урахуванням ризику, емоційних факторів і правового захисту інвесторів.
Тема 10. Психологія маркетингових стратегій у правовому контексті Міні-лекція Практичне завдання	Обговорення меж психологічного впливу в маркетингу. Груповий аналіз маркетингових кампаній з позиції етики, маніпулятивних технологій та чинного законодавства.
Тема 11. Психологія управління підприємством у правовому середовищі Міні-лекція Практичне завдання	Аналіз управлінських стилів і лідерства. Розбір управлінських ситуацій з урахуванням вимог трудового та корпоративного права.
Тема 12. Психологічні стратегії підвищення ефективності бізнесу Міні-лекція Практичне завдання	Підсумкова інтеграційна робота: розробка психологічно та правово-обґрунтованої стратегії підвищення ефективності діяльності умовного підприємства.

3. Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл.

Таблиця 3

### Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1 - 4	Вивчення лекційного матеріалу
Тема 1- 10	Підготовка до практичних занять
Тема 9	Підготовка мультимедійної презентації
Тема 10 - 11	Виконання індивідуального завдання
Тема 12	Підготовка до модульної контрольної роботи

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

### МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Міні-лекція, лекція-діалог (Теми 1–4);

Наочні методи (демонстрація) (Теми 1–12);

Практичні методи: практична робота (Теми 1, 2, 4–7, 10–12), кейс-метод (Теми 2, 6–9, 11), рольові ігри та симуляції (Теми 5, 8), презентація (Теми 3, 4, 5, 7, 9, 12).

## ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100-бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

**Поточний контроль** здійснюється під час проведення лекційних, практичних і семінарських занять та має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти щодо виконання конкретної роботи й оцінюється сумою набраних балів: максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума – 60 балів.

**Підсумковий контроль** включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

**Семестровий контроль** проводиться у формі диференційованого заліку.

**Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною** визначається сумуванням всіх балів, отриманих під час поточного контролю.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: компетентнісно-орієнтовані завдання (60 балів), контрольна робота (10 балів), колоквіуми (30 балів).

Семестровий контроль: Залік.

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна

1. Лугова В. М., Литовченко І. В., Голубев С. М., Білоконенко Г. В. Психологія: навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. 298 с. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/26057?mode=full> .

2. Волянчук Н. Ю., Ложкін Г. В. та ін. Соціальна психологія: навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра / КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ, 2024. — 595 с.

3. Калениченко Р. А. Психологія бізнесу : навч. посібник / Р. А. Калениченко, А. С. Коханець, О. О. Нежинська. — Ірпінь : Державний податковий університет, 2023. — 270 с ISBN 978-966-337-674-5

4. Бочелюк В. Й., Панов М. С., Денисов С. Ф., Турубарова А. В. — Юридична психологія : навчальний посібник (2-ге вид., переробл. і доповн.). Київ: КНТ, 2024. — 410 с.

5. Сурякова М. В., Панфілова Г. Б., Склянська О. В. Соціальна психологія (з основами соціально-психологічного тренінгу): навч. посібник [електронне видання]. Дніпро: Середняк Т. К., 2021. — 150 с.

6. Татомир І. Л., Квасній Л. Г. (ред.) Поведінкова економіка: від теорії до практики: Т. 26, міждисциплінарний навчальний посібник. Трускавець: ПОСВІТ, 2022. — 408 с.

#### Додаткова

7. Кононець М. Психологічні особливості економічної поведінки громадян України під час війни: гендерний аспект // Організаційна психологія. Економічна психологія. — 2023. — №1(28). — С. 37-44. - DOI: <https://doi.org/10.31108/2.2023.1.28.4>

8. Чернякова О. В., Гришко О. Д., Маложон О. І. Психологічні основи поведінкової економіки та її роль у бізнесі // Вісник психології. — 2025. — Серія: Психологія. — Випуск 2. — С. 198–202. — DOI: <https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2025.2.35>

9. Задорожня Л. М. Теоретичні аспекти дослідження поведінкових фінансів // Herald of Economics. — 2025. — № 13(46). — С. 154–165. <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/c7313606-4473-49bd-8c17-022f2153465e/content>

10. Vovk K. Sociological Aspects of Tourism Digitalization / K. Vovk // Directions for the development of science in the context of global transformations: Scientific monograph. — 2025. — С. 183-217. <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/36886>

11. Marchyshyn N. The Role of Behavioral Economics in the System of Economic Sciences // Herald of Economics. — 2023. — №3. — С. 182–197. <https://visnykj.wunu.edu.ua/index.php/htneu/article/view/1513>

12. Baumeister R., Leary M. The Need to Belong: Desire for Interpersonal

Attachments as a Fundamental Human Motivation // Psychological Bulletin. — 2020. — Vol. 127, No. 3. — P. 497–529. — [https://www.researchgate.net/profile/Mark-Leary-2/publication/15420847\\_The\\_Need\\_to\\_Belong\\_Desire\\_for\\_Interpersonal\\_Attachments\\_as\\_a\\_Fundamental\\_Human\\_Motivation/links/5b647053aca272e3b6af9211/The-Need-to-Belong-Desire-for-Interpersonal-Attachments-as-a-Fundamental-Human-Motivation.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Mark-Leary-2/publication/15420847_The_Need_to_Belong_Desire_for_Interpersonal_Attachments_as_a_Fundamental_Human_Motivation/links/5b647053aca272e3b6af9211/The-Need-to-Belong-Desire-for-Interpersonal-Attachments-as-a-Fundamental-Human-Motivation.pdf)

13. Cialdini R., Goldstein N. Social Influence: Compliance and Conformity // Annual Review of Psychology. — 2021. — Vol. 72. — P. 47–75. [https://www.researchgate.net/publication/8902776\\_Social\\_Influence\\_Compliance\\_and\\_Conformity](https://www.researchgate.net/publication/8902776_Social_Influence_Compliance_and_Conformity)

14. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science, 185(4157), 1124–1131. [in English]. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>.

### **Інформаційні ресурси**

15. Офіційний сайт Соціально-правових студій (Social and Legal Studios) [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://sls-journal.com.ua>

16. Сайт Асоціації Психологів України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.uapsy.org>

17. International Association for Research in Economic Psychology (IAREP) [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.iarep.org>

18. European Association of Psychology and Law [Електронний ресурс] — організація, що популяризує наукові підходи з психології і права. — Режим доступу: <https://eapl.eu>

19. UN Office on Drugs and Crime (UNODC) [Електронний ресурс] — міжнародний ресурс з правових і поведінкових аспектів правопорушень, психології злочинності. — Режим доступу: <https://www.unodc.org>