

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра мовної та психолого-педагогічної підготовки

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 053 «Психологія»
за освітньою програмою «Психологія»
на тему: «ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА
ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ»

Виконавець:

студентка заочної форми навчання

Боровська Тетяна Анатоліївна _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

к.психол. н.

(науковий ступінь, вчене звання)

Пундев Володимир Васильович _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність дослідження. Традиційні економічні моделі базуються на припущенні про раціональність економічних агентів. Однак численні дослідження в межах поведінкової економіки доводять, що реальні рішення людей часто є ірраціональними та піддаються впливу суб'єктивних факторів. Саме тому дослідження психологічних аспектів економічних рішень є важливим як для вдосконалення економічної теорії, так і для підвищення ефективності практичного управління ресурсами.

Мета дослідження полягає у визначенні та аналізі психологічних чинників, що впливають на процес прийняття економічних рішень.

Завдання дослідження:

1. Проведення літературного огляду з метою з'ясування поняття процесу прийняття економічних рішень в залежності від психологічних чинників, дослідити основні теоретичні підходи до прийняття рішень в економіці, визначити роль когнітивних упереджень і емоцій у прийнятті економічних рішень.

2. Проведення емпіричного дослідження для визначення впливу психологічних чинників на приймання економічних рішень.

3. Аналіз отриманих даних для визначення ролі когнітивних упереджень і емоцій у прийнятті економічних рішень.

4. Визначити можливості корекції ірраціональних рішень шляхом впровадження поведінкових інструментів.

Об'єкт дослідження – процес прийняття економічних рішень у різних сферах економічної діяльності..

Предмет дослідження – психологічні чинники, що впливають на економічну поведінку суб'єктів господарювання та споживачів.

Методи дослідження:

1. Літературний огляд: аналіз наукової літератури, систематизація та узагальнення знань у сфері поведінкової економіки.

2. Аналіз понять та теоретичних підходів - дослідження поняття "інтернет залежність", її причин та наслідків, а також вивчення різних наукових підходів до розуміння інтернет залежності.

3. Емпіричні: опитування за шкалою фінансового ризику (Financial Risk Tolerance Scale) для визначення рівня готовності особи приймати фінансові ризики, опитування "Емоційний стан" для оцінки рівня страху, тривоги та невизначеності після емоціонального впливу, анкета "Фінансові рішення" для аналізу впливу емоційного стану на прийняття фінансових рішень

Структура роботи.

Випускна робота складається зі вступу, трьох розділів, загальних висновків, списку використаної літератури. Загальний об'єм роботи – 79 сторінки, об'єм основного тексту - 71 сторінка. Обсяг використаної літератури - 63 джерела. Робота проілюстрована 10 малюнками та 8 таблицями.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність теми роботи, визначено мету, завдання, об'єкт, предмет, наукову новизну і методи дослідження.

У першому розділі «Теоретичні засади дослідження процесу прийняття економічних рішень» розкрито поняття процесу прийняття економічних рішень в залежності від психологічних чинників, досліджено основні теоретичні підходи до прийняття рішень в економіці, визначено роль когнітивних упереджень і емоцій у прийнятті економічних рішень..

У другому розділі «Психологічні чинники, що впливають на процес прийняття економічних рішень» розглянуто роль когнітивних упереджень у прийнятті економічних рішень, вплив емоцій та стресу на економічну поведінку, соціальні та культурні фактори, які впливають на економічні рішення.

У третьому розділі «Практичні аспекти дослідження психологічних чинників економічних рішень» описується організація дослідження та використанні методи психодіагностики, аналіз та обговорення отриманих результатів дослідження.

ВИСНОВКИ

Дослідження процесу прийняття управлінських рішень в економіці дозволило виявити ключові фактори, що впливають на його ефективність, а також визначити можливі шляхи оптимізації.

У процесі дослідження було розглянуто основні теоретичні підходи до прийняття рішень в економіці, що дозволило виявити ключові принципи й механізми, які впливають на цей процес.

По-перше, встановлено, що класичні економічні моделі, засновані на раціональності, часто не враховують реальних психологічних та поведінкових аспектів прийняття рішень, що обмежує їхню практичну застосовність. Процес прийняття економічних рішень є багатофакторним і включає як раціональні, так і ірраціональні елементи.

По-друге, значну увагу було приділено ролі когнітивних упереджень та емоцій у прийнятті економічних рішень. Психологічні чинники — когнітивні викривлення, емоції, стрес — є невід'ємною складовою цього процесу. Проаналізовано класичні моделі раціонального вибору та їх сучасне трактування в контексті поведінкової економіки.

Дослідження підтвердили, що такі фактори, як ефект прив'язки, надмірна самовпевненість, упередженість у підтвердженні власних поглядів, а також страх втрати, суттєво впливають на ухвалення управлінських та фінансових рішень. Це свідчить про необхідність розробки стратегій, які допомагають мінімізувати негативний вплив цих факторів і сприяють прийняттю більш обґрунтованих та ефективних рішень.

По-третє, було проаналізовано соціальні фактори, що впливають на економічну поведінку. Колективні норми, соціальні очікування та ефект групового мислення можуть як покращувати, так і спотворювати прийняття рішень. Емоції (страх, тривога, оптимізм) і стрес можуть суттєво змінювати

характер прийняття фінансових рішень, знижуючи здатність до логічного аналізу. Виявлено, що у корпоративному середовищі важливу роль відіграє соціальний вплив колег і керівників, що може знижувати рівень об'єктивності при ухваленні стратегічних рішень.

Окрім цього, було розглянуто можливості корекції ірраціональних рішень шляхом впровадження поведінкових інструментів. Використання таких підходів, як «підштовхування» (nudge), зміна архітектури вибору та вдосконалення системи мотивації, дозволяє підвищити якість прийняття рішень як на рівні індивідуальної поведінки, так і в управлінні економічними процесами. Практичне впровадження цих інструментів сприяє формуванню більш ефективних стратегій в умовах сучасного бізнесу та економіки загалом.

По-четверте, емпіричне дослідження, проведене серед 40 респондентів, показало та підтвердило, що підвищений рівень тривоги та страху зменшує толерантність до фінансового ризику та сприяє вибору більш безпечних економічних стратегій. Контрольна група демонструвала більш зважену поведінку, на відміну від експериментальної, яка діяла під впливом емоційного фону.

По-п'яте, практичне значення результатів полягає у можливості застосування отриманих даних у сфері економічного консультування, профілактики ірраціональної поведінки, розробці тренінгових програм та модулів з фінансової грамотності. Отримані дані можуть стати підґрунтям для подальших досліджень у галузі економічної психології.

Отже, прийняття економічних рішень є складним багатофакторним процесом, що потребує інтегрованого підходу, який поєднує традиційні економічні моделі та поведінкові аспекти. Подальші дослідження в цій сфері мають бути спрямовані на розробку методів підвищення об'єктивності та ефективності прийняття рішень, що дозволить мінімізувати помилки та покращити результати управління в сучасному економічному середовищі.

Таким чином, мета та завдання дослідження є досягнутими.