

НАУКОВА СПІЛЬНОТА

www.spilnota.net.ua

СІМДЕСЯТ ДЕВ'ЯТИ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ДИСКУСІЇ

Серія: Соціальні та гуманітарні науки



ISSN 2522-963X

Google Scholar

Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції



AKADEMIA NAUK STOSOWANYCH
WYŻSZA SZKOŁA ZARZĄDZENIA I ADMINISTRACJI
W OPOLE

26-27 жовтня 2023 р.

**Тернопіль, Україна – Ополе, Польща
2023**

УДК 001 (063)

Сімдесят дев'яти економіко-правові дискусії. Серія: Соціальні та гуманітарні науки: матеріали Міжнародної мультидисциплінарної наукової інтернет-конференції (м. Львів, Україна, м. Ополе, Польща, 26-27 жовтня 2023 р.) / редкол. : О. Патряк та ін. ГО “Наукова спільнота”, WSZIA w Opolu. Львів : ФО-П Шпак В.Б. 121 с. ISSN 2522-963X.

В збірнику опубліковані доповіді авторів з соціальних та гуманітарних наук, які оприлюднені на сайті www.spilnota.net.ua.

Оргкомітет:

Патряк Олександра Тарасівна, кандидат економічних наук, ЗУНУ;

Шевченко Анастасія Юрійівна, кандидат економічних наук, ТОВ «Школа для майбутнього»;

Яремко Оксана Михайлівна, кандидат юридичних наук, доцент, ЗУНУ;

Станько Ірина Ярославівна, кандидат юридичних наук, адвокат;

Назарчук Оксана Михайлівна, доктор філософії (Ph.D.), ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;

Гомотюк Оксана Євгенівна, доктор історичних наук, професор, ЗУНУ;

Біловус Леся Іванівна, доктор історичних наук, кандидат філологічних наук, професор, ЗУНУ;

Ребуха Лілія Зіновіївна, доктор педагогічних наук, кандидат психологічних наук, професор, ЗУНУ;

Недошитко Ірина Романівна, кандидат історичних наук, доцент, ЗУНУ;

Стефанішин Олена Василівна, кандидат історичних наук, доцент, ЗУНУ;

Ухач Василь Зіновійович, кандидат історичних наук, доцент, ЗУНУ;

Яблонська Наталія Мирославівна, кандидат філологічних наук, старший викладач, ЗУНУ;

Савчук Надія Антонівна, кандидат психологічних наук, доцент кафедри соціогуманітарних технологій ЛНТУ

Рудакевич Оксана Мирославівна, кандидат філософських наук, ЗУНУ;

Русенко Святослав Ярославович, аспірант, Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка.

Адреса оргкомітету:
79016, м. Львів, а/с 1621
E-mail: spilnota.net.ua@ukr.net

Тексти опубліковано у авторській редакції. Відповідальність за достовірність наданої інформації несуть автори, їхні наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищено. У разі будь-якого використання опублікованих матеріалів посилання на джерело є обов'язковим.

ISSN 2522-963X

© ГО “Наукова спільнота” 2023

© Автори статей 2023



*Пундєв Володимир Васильович,
кандидат психологічних наук,
Одеський національний
економічний університет
ORCID: 0000-0003-0407-4229*

ПОВЕДІНКОВА ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ СПОЖИВАЧІВ

Інтернет-адреса публікації на сайті:

<http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-4531/>

Коли ми говоримо про цільовий ринок та вплив на економічні рішення споживачів, ми починаємо говорити про поведінку клієнтів: їх психологію споживацької діяльності та прийняття рішень. Як узагальнено у [3], три перспективи нової (поведінкової) економіки повинні брати до уваги психологічні та когнітивні фактори, які безпосередньо пов'язані з факторами купівлі споживача, звертаючи увагу на фактори, що впливають на те, як поведуться споживачі у пошуковій активності та вже користуючись товарами чи послугами компанії. У поведінковій економіці існує загальна дискусія з теоретичних позицій: 1) вивчення евристики (наприклад, люди приймають 95% своїх рішень, використовуючи розумові скорочення або практичні правила); 2) фреймового психолінгвістичного аналізу (скриптів, сценаріїв, схем-стереотипів, які формують психічні шляхи-фільтри індивіда в розумінні та реагуванні на ринкові дії); 3) психології маркетингу (це включає питання правильного ціноутворення та раціонального / нераціонального прийняття рішень). Обговорення поведінкової економіки включає всі аспекти споживчої поведінки; вони, згідно до найбільш поширеної класифікації Ж. Ф. Кролара, групуються та мають назву за потребами – SABONE (Securite – безпека, Affection – прихильність, Bienetre – комфорт, Orgueil – гордість, Nouveaute – новизна, Economic – економія) [1].

Та, згідно з оглядом літератури, мотивація, сприйняття і ставлення – це головні психологічні процеси, які впливають на рішення людини придбати продукти чи послуги. 1) Внутрішня мотивація споживача впливатиме на її рішення про покупку, оскільки вона є залежною на заохочення, яке вони мають. Наприклад, мотивація оцінювання якості продукту, підбору ціни та зручності використання. 2) Оскільки кожен

буде сприймати товар по-різному, роль сприйняття споживача також впливатиме на покупку рішення. Тому рішення про покупку будуть прийматися швидко, якщо є вже сформоване сприятливе сприйняття продуктів. Цей погляд може набувати форми судження про особливості продукту, які можуть зробити споживачів щасливими і життя більш комфортним. 3). Можна стимулювати ставлення споживачів до зацікавленості в покупці продукту; природно, ставлення, яке виникає, має бути позитивним ставленням. Це більш свідома впевненість і думки, які приходять із володінням продукту, усвідомлюючи його переваги та недоліки. Споживачі, таким чином, вибиратимуть продукти на основі технологічного, культурного та економічного контексту.

На підставі проведеного нами дослідження був зроблений висновок про те, що можна будувати різні стратегії впливу на економічні рішення споживачів відповідно до їх поведінкових рис і використовувати це організаціями в маркетингових кампаніях. Зокрема, методика самооцінки ефективності Бандури дозволила встановити зв'язок між соціальними факторами та поведінкою споживача. Така інформація дає можливість визначити цільову аудиторію та розробити ефективну стратегію впливу на неї. Була також застосована методика визначення акцентуації характеру та темпераменту особистості Леонгарда-Шмішека-Хойна (ЛШХ), вона дозволила виявити типові риси характеру, які є важливими при прийнятті варіанту економічного рішення. Наприклад, особи з високим рівнем емоційної стійкості можуть бути більш успішними у прийнятті рішень в умовах невизначеності та стресу, що часто виникає при здійсненні ризикованих економічних операцій [2].

Такі аналізи можуть допомогти виявити певні патерни у поведінці споживачів під впливом різних стратегій та зрозуміти, як ці стратегії впливають різні типи особистості. Ця інформація може бути корисною для розробки ефективніших тактик впливу на споживачів у майбутньому. Наприклад, для того, щоб виявити залежності та патерни у поведінці споживачів під впливом кожної тактики, можна провести кореляційний аналіз між результатами психологічних методик (ЛШХ, Бандури, чи інші) та визначити, чи існує зв'язок між особливостями особистості та рівнем впливу на рішення споживача. Дослідити, чи існує зв'язок між типом акцентуації характеру, рівнем самооцінки ефективності і тим, які стратегії на споживача найбільш ефективні. Також можна дослідити, які групи споживачів найбільш схильні до впливу конкретних тактик, і які аспекти кожної тактики можуть вплинути на економічні рішення розподілених груп споживачів. Якщо було виявлено, що рівень певної акцентуації особистості сильно впливає на реакцію споживача за стратегією

«соціальний доказ», то компанія може використовувати цю інформацію для налаштування своїх маркетингових кампаній, спрямованих на цю аудиторію, включаючи більше соціальних доказів своїх рекламних матеріалів.

Література:

1. Бутко М. П. Економічна психологія. За заг. ред. Бутка М. П. / М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа. Київ : «Центр учбової літератури», 2016. 232 с.
2. Мозер Е. О., Пундєв В. В. Як тактики цифрового маркетингу впливають на прийняття споживачем економічних рішень. *Сучасні виклики економіки: збірник матеріалів III підсумкової науково-практичної студентської конференції ОНЕУ (м. Одеса, 20 квітня 2023 р.)*, Одеса, 2023. С. 216-217. <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16077>
3. Gadzali S. Determinants of Consumer Purchases in the Perspective of Business Psychology. *Apollo: Journal of Tourism and Business*. 2023, Vol. 1(1). P. 23-28. DOI: 10.58905/apollo.v1i1.9.

*Сербова Ольга Вікторівна,
кандидат психологічних наук,
доцентка кафедри психології
та педагогіки, Національний
технічний університет України
«Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського»*

*Спащенко Катерина Сергіївна,
здобувачка освіти 6 курсу, другого
(магістерського) рівня,
Київський університет
імені Бориса Грінченка*

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-КОМУНІКАТИВНИХ НАВИЧОК У ПІДЛІТКІВ З ОСОБЛИВИМИ ОСВІТНИМИ ПОТРЕБАМИ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО НАВЧАННЯ

Інтернет-адреса публікації на сайті:

<http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-4544/>

Актуальність формування соціально-комунікативних навичок підлітків з особливими освітніми потребами (ООП) в умовах інклюзивного навчання на педагогічному рівні визначена соціальним запитом суспільства – поступовим формуванням особистості, адаптованої

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

*Богачова Ася Володимирівна, Олейнікова Катерина Вікторівна,
Проценко Вікторія Станіславівна, Чинча Аріна Ігорівна*
ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІТИКА СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ.
ЩО КРАЩЕ: МІЛЬЙОННА АУДИТОРІЯ ЧИ АКТИВНА?.....3

Маркова Дар'я Олександрівна
ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО ВАЖЛИВІТЬ ДЛЯ
ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ5

ЮРИДИЧНІ НАУКИ

Бевз Юлія Володимирівна
ЩОДО ОСНОВНИХ ПІДСТАВ ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ПОЛІТИЧНИХ ПАРТІЙ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ.....8

Войно-Данчишина Ольга Леонідівна
ЗАКОНОДАВЧИЙ СУПРОВІД ОСВІТИ ДОРΟΣЛИХ В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....12

Дутчак Остап Ігорович
ПОНЯТТЯ ВОЄННОЇ ПАРАДИГМИ ПОДАТКОВОГО
ПРАВА УКРАЇНИ.....18

Зубицька Ірина Володимирівна
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ
ПОСЛУГ.....22

Пацурківський Петро
ПРИРОДА ПРЕЗУМПЦІЇ ПРАВОМІРНОСТІ ПРАВОЧИНУ (ЗА
ЦИВІЛЬНИМ КОДЕКСОМ УКРАЇНИ).....26

Турченко Ігор Вікторович
ЩОДО ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ВИЗНАЧЕННЯ ВИДІВ БУДІВЕЛЬНИХ
РОБІТ ЗА ДОГОВОРОМ ПІДРЯДУ НА БУДІВНИЦТВО
(КАПІТАЛЬНИЙ РЕМОНТ, РЕКОНСТРУКЦІЮ)
АВТОМОБІЛЬНОЇ ДОРОГИ В УКРАЇНІ.....30

<i>Шебаніц Діана Миколаївна, Шебаніц Віталій Федорович</i> ПРАВОВИЙ СТАТУС ТЕЛЕГРАМ КАНАЛІВ ЯК ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ.....	33
---	----

<i>Шигаль Денис Анатолійович</i> ЗАГАЛЬНА МЕТОДИКА ІСТОРИКО-ПРАВОВОГО ПОРІВНЯННЯ ДЕРЖАВ.....	36
--	----

ФІЛОСОФСЬКІ НАУКИ

<i>Кривоніс Анастасія Євгеніївна</i> КОЛЕКТИВНІ ПСИХО-ТРАВМИ УКРАЇНСЬКОГО НАРОДУ	40
---	----

<i>Прокopenко Олексій Володимирович</i> ФІЛОСОФСЬКИЙ ПЛЮРАЛІЗМ У РОЗУМІННІ ФІЛОСОФІЇ.....	43
--	----

ПЕДАГОГІЧНІ НАУКИ

<i>Бичук Ірина Олександрівна</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ З НЕБЛАГОПОЛУЧНОЮ СІМ'ЄЮ.....	45
--	----

<i>Дубова Олена Віленівна</i> РЕАЛІЗАЦІЯ STEM-ПРОЄКТУ «ДОСЛІДЖЕННЯ ФІЗИКО-ХІМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ҐРУНТІВ м. ЗАПОРІЖЖЯ» ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ПРИРОДНИЧО-НАУКОВОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ НА УРОКАХ ПРИРОДНИЧОГО ЦИКЛУ	47
---	----

<i>Моргун Олександр Олександрович, Великдан Юлія Віталіївна</i> НАСТУПНІСТЬ У РОЗВИТКУ ТВОРЧИХ ЗДІБНОСТЕЙ УЧНІВ НА УРОКАХ ТРУДОВОГО НАВЧАННЯ БАЗОВОЇ ШКОЛИ.....	50
---	----

<i>Омельченко Марина Сергіївна, Головка Катерина Миколаївна</i> РОЛЬ МОРАЛЬНОЇ КУЛЬТУРИ У РОЗВИТКУ ДІТЕЙ З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ ПОРУШЕННЯМИ.....	52
--	----

<i>Прокopenко Ольга Михайлівна</i> ПРОБЛЕМА СОЦІАЛЬНОГО СУПРОВОДУ СІМ'Ї В УМОВАХ ПЕДАГОГІЧНИХ ЗАКЛАДІВ.....	55
---	----

Чертов Владислав Ігорович

СТРАТЕГІЇ ТА ВИКЛИКИ НЕПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ ДОРΟΣЛИХ
В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: ДОСВІД УКРАЇНИ.....57

ФІЛОЛОГІЧНІ НАУКИ

Angelina Ivanivna Ferkaliak

WHY IDIOMS ARE USED?.....60

Dariia Oleksandrivna Vernyhora

EQUIVALENCE THEORIES IN TRANSLATION PRACTICE.....62

Oksana Cherniak

PECULIARITIES OF AUSTRALIAN ENGLISH.....64

Sofia Olehivna Panchuk

PROFESSIONAL AND PERSONAL COMPETENCES OF THE
SPECIALIST – POLONIST.....66

Колінько Олена Петрівна

ХУДОЖНІЙ ДІАЛОГ: «СВОЄ» / «ЧУЖЕ» В МИСТЕЦТВІ СЛОВА.....68

Мосієвич Лариса Василівна

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ПЕРЕКЛАДУ БУДІВЕЛЬНИХ
ТЕРМІНІВ УКРАЇНСЬКОЮ МОВОЮ.....77

Попович Наталія Михайлівна, Попович Юлія Олександрівна

СЛОВОЗМІНА ЧИСЛІВНИКА «ОДИН» В УКРАЇНСЬКИХ
ГОВІРКАХ ПІВНІЧНОЇ БУКОВИНИ (НА МАТЕРІАЛІ
«СЛОВНИКА БУКОВИНСЬКИХ ГОВІРОК»).....80

Томенко Олеся Миколаївна

ВИТОКИ ТА ПЕРЕДУМОВИ МОВНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ.....84

Харкевич Галина Іліодорівна

ЕКСПРЕСИВНІСТЬ ЛЕКСИКИ АНГЛОМОВНОГО
ДИПЛОМАТИЧНОГО ДИСКУРСУ.....85

СОЦІАЛЬНІ КОМУНІКАЦІЇ

- Зінюк Анна Володимирівна*
МЕДІА ЯК ТРАНСЛЯТОР ЦІННОСТЕЙ.....88
- Шеляг Владислав Павлович, Бідняк Владислав Євгенійович*
ПАРАДОКС ЛАП'ЄРА.....90

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

- Зубрицький Олександр Володимирович*
ОРГАНИ СУДОВОЇ ВЛАДИ ЯК СУБ'ЄКТИ ЗАКОНОДАВЧОЇ
ІНІЦІАТИВИ.....94
- Лопатін Данило Андрійович*
НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
У ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ.....96

СОЦІОЛОГІЧНІ НАУКИ

- Богачова Ася Володимирівна, Остапенко Юлія Володимирівна,
Конівненко Вікторія Миколаївна*
СТАТИСТИКА ТА АНАЛІТИКА: СКІЛЬКИ РОКІВ СУЧАСНОМУ
УКРАЇНСЬКОМУ ГЕЙМЕРУ?.....100

ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ

- Пундєв Володимир Васильович*
ПОВЕДІНКОВА ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНІ
РІШЕННЯ СПОЖИВАЧІВ.....103
- Сербова Ольга Вікторівна, Спащенко Катерина Сергіївна*
АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-
КОМУНІКАТИВНИХ НАВИЧОК У ПІДЛІТКІВ З ОСОБЛИВИМИ
ОСВІТНІМИ ПОТРЕБАМИ В УМОВАХ
ІНКЛЮЗИВНОГО НАВЧАННЯ.....105

ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ ТА СПОРТ

<i>Літвінова-Головань Ольга Павлівна, Безкоровайна Лариса Вікторівна, Бородіна Катерина Володимирівна</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНОГО МАТЕРІАЛУ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ.....	109
<i>Мащенко Оксана Миколаївна</i> ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ЗАСОБАМИ ФІТНЕС АЕРОБІКИ В СИСТЕМІ ГУМАНІТАРНОЇ ОСВІТИ УНІВЕРСИТЕТУ	111
<i>Парасочка Сергій Віталійович</i> ОЗДОРОВЧИЙ ФІТНЕС, ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ.....	113