

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА
ФАКУЛЬТЕТ СПЕЦІАЛЬНОЇ ОСВІТИ, ПСИХОЛОГІЇ
І СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ
КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ ТА ПРАКТИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

**Кваліфікаційна робота
(магістра)**

**з теми: «СТИЛІ ПСИХІЧНОЇ САМОРЕГУЛЯЦІЇ ЯК ЧИННИК
МОТИВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ МЕНЕДЖЕРА У СФЕРІ
ТОРГІВЛІ»**

Виконала: студентка 2 курсу
Ps1-M24z групи
спеціальності 053 Психологія
(заочна форма навчання)
Бись Олена Станіславівна

Керівник:
Чайковська Оксана Миколаївна,
кандидат психологічних наук,
доцент, доцент кафедри
загальної та практичної психології

Рецензент:
Онуфрієва Ліана Анатоліївна,
доктор психологічних наук,
професор, професор кафедри
загальної та практичної психології

Кам'янець-Подільський – 2025 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА СТАНОВЛЕННЯ МЕНЕДЖЕРА У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ...	8
1.1. Психологічні основи менеджменту та професійного становлення менеджера	8
1.2. Психологічні чинники, що визначають ефективність професійної діяльності менеджера у сфері торгівлі	15
1.3. Система особистісних рис менеджера у сфері торгівлі.....	22
1.4. Психологічні чинники підвищення результативності менеджменту в торгівлі	27
Висновки до першого розділу	33
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХІЧНОЇ САМОРЕГУЛЯЦІЇ В МОТИВАЦІЙНІЙ СТРУКТУРІ ОСОБИСТОСТІ	35
2.1. Психічна саморегуляція як чинник формування мотиваційної спрямованості менеджера у сфері торгівлі	35
2.2. Психологічні компоненти ефективного управління у сфері торгівлі...	40
Висновки до другого розділу.....	47
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО СТИЛЮ ПСИХІЧНОЇ САМОРЕГУЛЯЦІЇ В СТРУКТУРІ МОТИВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ МЕНЕДЖЕРА ТОРГІВЛІ	49
3.1. Обґрунтування програми та методичних інструментів дослідження...	49
3.2. Аналіз отриманих результатів	54
3.3. Практичні поради щодо використання психокорекційних методик для підвищення ефективності управлінської діяльності	62
Висновки до третього розділу	68
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73

ВСТУП

Актуальність дослідження. Соціально-економічні зміни, що охоплюють усі сфери життя суспільства, насамперед відображаються у характері взаємодії між людьми – у стосунках керівників із підлеглими, а також у взаєминах між різними соціальними групами. Такі процеси потребують постійної уваги до людини як головного чинника соціального та економічного розвитку, а також як центрального об'єкта управлінської діяльності організацій. Перехід України до ринкових відносин і нових підходів у мисленні суттєво позначився на системі цінностей, життєвих орієнтаціях і ставленні громадян до праці та самореалізації.

Кожна особистість, прагнучи фізичного й психологічного комфорту, упродовж життя приймає певні рішення, робить вибір і бере на себе відповідальність за їх наслідки, спираючись на власні здібності й професійні компетентності. Однак позитивні суспільні зрушення можливі лише за умови формування в людей нових способів взаємодії, розвитку сучасного типу мислення й уміння будувати професійний шлях згідно зі своїми можливостями, інтересами та покликанням.

Важлива роль у цьому процесі належить менеджеру – фахівцю, який поєднує сучасне мислення, професійні знання, управлінські вміння та комунікаційну культуру. У торгівельній галузі його функції не обмежуються виконанням фахових завдань, а передбачають також ефективну взаємодію з колективом, організацію командної роботи та ухвалення результативних управлінських рішень.

В умовах ринкової конкуренції саме особистість менеджера у сфері торгівлі, рівень його компетентності, професійної орієнтації та управлінського стилю значною мірою визначають темпи розвитку, ефективність і прибутковість підприємства. Для малого та середнього бізнесу менеджер є ключовою ланкою, від якої безпосередньо залежить успіх організації.

Психологія управління охоплює широкий спектр теоретичних і практичних напрацювань, що відображені у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених – І. Волкова, Ф. Генова, В. Зінгера, Л. Карамушки, Д. Френсіса та інших. Водночас сучасні виклики, пов'язані з функціонуванням різних організаційних структур, потребують подальшого вдосконалення теоретичних положень і методичних інструментів дослідження управлінських процесів.

Проблематика ефективності професійної діяльності та її психологічних чинників привертала увагу багатьох дослідників – Т. Ільїної, Є. Климова, О. Кононко, А. Маркової, В. Мерліна, В. Моляко, Л. Орбан-Лембрик, Н. Самоукіної, Н. Чепелевої та ін. У їхніх працях висвітлено загальні питання професійної діяльності, структуру професійної компетентності, індивідуально-психологічні особливості працівника, які впливають на якість виконання службових обов'язків. Проте питання психологічних чинників, що визначають ефективність професійної діяльності саме менеджерів торговельної сфери, залишаються недостатньо розробленими, що підкреслює необхідність подальших досліджень з урахуванням специфіки цієї професії.

Результативність роботи менеджера з торгівлі значною мірою обумовлена рівнем його домагань, мотиваційними установками та професійними орієнтаціями. Йдеться про прагнення людини, яке спирається на усвідомлення власних можливостей, життєвий досвід і досягнуті результати, зайняти гідне місце у системі професійних і ціннісних координат. При цьому численні дослідження у сфері підприємництва підкреслюють роль зовнішніх, ситуативних чинників, здатних як сприяти, так і перешкоджати досягненню успіху.

Однак сучасна психологія управління все ще недостатньо зосереджена на вивченні особистості менеджера – його психофізіологічних можливостей, індивідуальних мотиваційних ресурсів і внутрішніх механізмів ефективної професійної самореалізації.

З огляду на зазначене, тема магістерського дослідження присвячена аналізу індивідуальних стилів психічної саморегуляції менеджера та їх взаємозв'язку з мотиваційною спрямованістю особистості.

Об'єктом дослідження виступає професійна діяльність менеджера у сфері торгівлі.

Предметом дослідження є стилі психічної саморегуляції як чинник, що впливає на мотиваційну спрямованість менеджера у торговельній галузі.

Метою дослідження є здійснення соціально-психологічного аналізу діяльності менеджера торгівлі, вивчення на емпіричному рівні психологічних особливостей індивідуальних проявів стилів психічної саморегуляції в структурі мотиваційної спрямованості, а також розробка методичних рекомендацій для проведення психокорекційної роботи з менеджерами.

Для реалізації поставленої мети передбачено виконання таких **завдань**:

1. Провести соціально-психологічний аналіз специфіки професійної діяльності менеджера торгівлі.
2. Розробити та впровадити програму психодіагностики індивідуальних стилів психічної саморегуляції менеджерів торгівлі.
3. Здійснити обробку емпіричних результатів із використанням методів математичної статистики.
4. Підготувати практичні рекомендації щодо застосування психокорекційних методів для підвищення ефективності управлінської діяльності менеджерів.

Методологічну основу дослідження становлять наукові положення психології щодо сутності й особливостей управлінської діяльності та особистості менеджера торгівлі (І. Волков, Ф. Генон, В. Зінгер, Л. Карамушка та ін.), а також дослідження, що розкривають взаємозв'язок між мотиваційною сферою керівника та психофізіологічними регулятивними процесами в контексті індивідуальних стилів психічної саморегуляції (Ж. Вірна, О. Конопкін, Г. Ложкін, В. Мерлін, Г. Нікіфоров та ін.).

Для досягнення поставлених цілей були використані такі **методи**: організаційні (метод порівняння, метод зрізів); емпіричні (діагностичний підхід із використанням стандартизованих опитувальників і проєктивних методик); а також якісний і кількісний аналіз із застосуванням статистичних методів обробки даних.

Експериментальна база дослідження включала 40 менеджерів торговельних мереж «АТБ» та «СІЛЬПО» у місті Кам'янець-Подільський.

Наукова новизна роботи полягає в поглибленні уявлень про психологічні особливості індивідуального прояву стилів психічної саморегуляції менеджерів торгівлі в контексті їхньої мотиваційної спрямованості.

Практичне значення дослідження визначається можливістю використання отриманих результатів для вдосконалення професійної діяльності менеджерів у сфері торгівлі. Зокрема, результати можуть бути застосовані:

- у процесі підготовки та перепідготовки управлінських кадрів із урахуванням індивідуальних стилів психічної саморегуляції та мотиваційних особливостей;
- у практиці психологів та HR-фахівців під час створення програм професійного відбору, оцінки й розвитку персоналу;
- під час розроблення психокорекційних і тренінгових програм, спрямованих на розвиток саморегуляційних навичок, керування емоційними станами та вдосконалення мотиваційних стратегій;
- у сфері організаційного консультування для підвищення ефективності управлінської діяльності, розвитку лідерських якостей і профілактики професійного вигорання;
- у практиці підприємств торгівлі для зміцнення конкурентоспроможності через оптимізацію управлінських стилів і підвищення результативності роботи керівників.

Надійність і достовірність результатів забезпечувалася використанням методів, що відповідають меті та завданням дослідження, а також проведенням якісного й кількісного аналізу отриманих емпіричних даних.

Апробація результатів дослідження. Основні положення кваліфікаційної роботи відображено в публікаціях автора, обговорено на засіданнях кафедри загальної та практичної психології Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.

Результати проведеного дослідження доповідалися автором та отримали схвалення на таких міжнародних конференціях: на X Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні проблеми психології особистості на європейському просторі» (Кам'янець-Подільський, 18 лютого 2025 р.); на XI Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні проблеми експериментальної психології: досвід та перспективи» на пошану професора Шинкарюка А.І. (Кам'янець-Подільський, 27 жовтня 2025 р.).

Публікації. Бись О.С. Психічна саморегуляція як чинник мотиваційної спрямованості менеджера у сфері торгівлі. *Актуальні проблеми психології особистості на європейському просторі: Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції, 18 лютого 2025 р. / за ред. С.Д. Максименка, Л.А. Онуфрієвої. Кам'янець-Подільський : Видавець Ковальчук О.В., 2025. С.133–135.*

Чайковська О.М., Бись О.С. Психологічні детермінанти ефективності професійної діяльності менеджера у сфері торгівлі. *Актуальні проблеми експериментальної психології: досвід та перспективи (на пошану професора Шинкарюка А.І.) : матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції, 27 жовтня 2025 р. / за ред. Л.А. Онуфрієвої. Кам'янець-Подільський : Видавець Ковальчук О.В., 2025. С. 167–171.*

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (62 найменування). Робота містить 4 таблиці та 5 рисунків.

ВИСНОВКИ

Процес становлення й професійного розвитку менеджера у сфері торгівлі є багатовимірним явищем, що поєднує формування професійних компетентностей із розвитком особистісних і психологічних рис. Рівень ефективності управлінця визначається його готовністю до виконання управлінських функцій, здатністю до саморегуляції, внутрішньою мотивацією, комунікативними вміннями та навичками керівництва колективом. Поєднання інтелектуальних, волевих, моральних і комунікативних якостей сприяє формуванню авторитету керівника, його впливу на підлеглих і досягненню стратегічних завдань організації. Врахування психологічних чинників управління, розвиток адаптивного стилю керівництва, формування довірливих і партнерських відносин у команді є ключовими передумовами підвищення результативності професійної діяльності менеджера.

Аналіз теоретичних і психологічних аспектів феномену психічної саморегуляції у структурі мотиваційної спрямованості особистості підтверджує її провідну роль у забезпеченні ефективної діяльності менеджера торгівлі. Саморегуляція сприяє впорядкуванню поведінки, контролю емоційних і когнітивних процесів, підтриманню мотиваційних орієнтирів і гнучкій адаптації до змін професійного середовища. Розвиток мотиваційної сфери, комунікативних компетентностей, навичок стратегічного планування та самоконтролю створює підґрунтя для стійкої професійної продуктивності, високої ефективності та збереження психоемоційного балансу. Інтеграція знань про механізми саморегуляції та психологічні закономірності управління дає можливість розробляти практичні стратегії підвищення професійної компетентності, вдосконалювати управлінські підходи та формувати оптимальний стиль діяльності, спрямований на досягнення високих результатів.

Емпіричне дослідження індивідуального стилю психічної саморегуляції у структурі мотиваційної спрямованості керівників включає обґрунтування програми й добір відповідних методичних інструментів. Експериментальна програма являє собою комплекс психодіагностичних методик, тестів і опитувальників, що дозволяють визначити індивідуальний стиль саморегуляції через аналіз психологічних характеристик особистості, її емоційного стану та особливостей вегетативної регуляції. У методичний арсенал дослідження увійшли такі інструменти: колірний тест М. Люшера, опитувальник Г. Айзенка, методика вивчення мотиваційної структури особистості В. Мільмана та опитувальник оцінки стилю управлінської діяльності Блейка–Мутона.

Отримані результати психодіагностичного обстеження дають підстави стверджувати, що індивідуальні стилі психічної саморегуляції являють собою систему відносно сталих психофізіологічних параметрів активності, пов'язаних із особистісними рисами, особливостями поведінки та стилем комунікації керівників. Такі характеристики безпосередньо впливають на тип управлінської поведінки. Так, гармонійний стиль психічної саморегуляції відповідає типу керівників, орієнтованих на «організацію», яким властивий високий рівень робочої мотивації та прагнення до досягнення результатів. Витрачальний стиль пов'язаний із типом «команда» і відзначається креативністю, соціальною активністю та відданістю професії. Натомість економний і накопичувальний стилі відповідають керівникам, орієнтованим на стабільність, комфорт і соціальний статус, що узгоджується зі стилем діяльності «страх перед бідністю».

У межах дослідження запропоновано практичні рекомендації щодо впровадження психокорекційних технологій, спрямованих на вдосконалення саморегуляційних механізмів і підвищення ефективності управлінської діяльності. Особливий акцент зроблено на усвідомленні власних слабких сторін у сформованій системі саморегуляції та розвитку внутрішніх ресурсів керівника.

Результати відкривають перспективи для подальших наукових пошуків у напрямі вивчення взаємозв'язку психічної саморегуляції з професійним вигоранням, рівнем стресостійкості й мотиваційними особливостями, що стане основою для створення превентивних психокорекційних програм підтримки менеджерів торговельної сфери.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович К.О. Поведінка споживача в системі управління конкурентною стратегією підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук :08.00.04; Черніг. держ. технолог. ун-т. Чернігів, 2011. 20 с.
2. Алдошина М.В. Програми лояльності в маркетинговій діяльності туристичних підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 16. С. 52–57.
3. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації : навч. посіб. Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. 156 с.
4. Болтівець С.І. Апаратурні вимірювання психофізіологічної готовності до людиноорієнтованої фахової діяльності. *Проблеми загальної та педагогічної психології* : зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка АПН України. Київ, 2009. Т. XI. Ч. 6. С. 30–45.
5. Боришевський М.Й., Галян І.М. Саморегуляція оцінної діяльності вчителя як вид психічної активності. Київ : Дніпро, 2001. 74 с.
6. Боришевський М. Концептуальні засади проблеми самотворення особистості. *Психологія особистості* : науковий журнал. 2013. № 1. С. 39–47.
7. Бондарчук О.І. Методика дослідження особливостей психологічної готовності керівників освітніх організацій до діяльності в умовах змін: рукопис. Київ, 2014. 148 с.
8. Боярська М.О. Сутність та визначення економіки вражень на сучасному етапі розвитку економіки України. *Молодий вчений*. 2016. №4. С. 25–27.
9. Бех І.Д. Компонентна модель сходження зростаючої особистості до духовних цінностей. *Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді*. 2017. Вип. 21(1). С. 6–20.
10. Белікова Ю.В. Концептуальні основи управління емоціями. *Український соціум*. 2015. № 1. С. 23–33.
11. Вознюк Т.К. Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживачів. *Сучасні тренди поведінки споживачів товарів і послуг*:

міжнародна науково-практична конференція, 15-16 грудня 2017 р. : [тези доп.]. Рівне: РДГУ, 2017. С. 39–41.

12. Гриньова М.В. Саморегуляція: навчально-методичний посібник. Полтава: АСМІ, 2008. 268 с.

13. Даниленко Л.В. Все про імідж: від підходів до рекомендацій. *Маркетинг і маркетингові дослідження*. 2007. № 4. 250 с.

14. Данніков О.В. FMCG-ринок України: особливості поведінки споживачів. *Сучасні тренди поведінки споживачів товарів і послуг*: Міжнародна науково-практична конференція, 15-16 грудня 2017 р. : [тези доп.]. Рівне: РДГУ, 2017. С. 45–46.

15. Діденко Є.П. Дослідницька компетентність майбутнього товарознавця-експерта: аспекти формування. *Витоки пед. майстерності*. 2017. № 19. С. 130–136.

16. Дзвінчук Ю.В. Поведінкова активність як фактор формування професійної мобільності медичних сестер. *Проблеми сучасної психології*. 2016. Вип. 32. С. 115–127.

17. Жегус О.В. Інтегрований підхід до організації продажу в роздрібній торгівлі. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 1. С. 62–72.

18. Замкова Н.Л., Поліщук І.І., Буга Н.Ю., Соколюк К.Ю. Поведінка споживачів: навчальний посібник. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2018. 200 с.

19. Ілляшенко С.М., Рудь М.П. Маркетингові інновації в системі складових комплексу маркетингу. *Телекомунікаційний простір XXI сторіччя: ринок, держава, бізнес*: Матеріали I міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 18-19 грудня 2019 року) / Навчально-науковий інститут менеджменту та підприємництва ДУТ. Київ, 2019. С. 47–50.

20. Карамушка Л.М., Москальов М.В. Психологія підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації : монографія. Київ; Львів : Сполом, 2014. 216 с.

21. Карамушка Л.М., Худякова Н.Ю. Мотивація підприємницької діяльності : монографія. Київ; Львів : Сполом, 2011. 208 с.
22. Кокун О.М. Загальні чинники професійного самоздійснення особистості. *Актуальні проблеми психології : Збірн. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. 2016. Том. ІХ: Загальна психологія. Історична психологія. Етнічна психологія. Випуск 9. С. 292–301.
23. Кокун О.М. Оптимізація адаптаційних можливостей людини: психофізіологічний аспект забезпечення діяльності : монографія. Київ : Міленіум, 2004. 265 с.
24. Корольчук М.С., Крайнюк В.М. Теорія і практика професійного відбору : навч. посіб. Київ : Ніка-Центр, 2013. 536 с.
25. Корольчук М.С., Зазимко О.В., Корольчук В.М. Психологія реклами : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ : КНТЕУ, 2016. 384 с.
26. Колесніченко Л.А. Психологічні особливості саморегуляції у професійній діяльності менеджерів : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2004. 20 с.
27. Корольчук М.С. Психофізіологія діяльності : підручник. 3-тє вид. Київ : Ельга ; Ніка-Центр, 2014. 400 с.
28. Корольчук М.С., Крайнюк В.М. Теорія і практика професійного відбору : навч. посіб. Київ : Ніка-Центр, 2013. 536 с.
29. Крамаренко Т.В. Використання ділових ігор у формуванні культури професійного діалогу майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності. *Проблеми сучасної педагогічної освіти*. 2015. № 48 (4). С. 115–121.
30. Крайнюк В.М. Психологія стресостійкості особистості. В.М. Крайнюк. Київ : Ніка, 2007. 431 с.
31. Креденцер О.В. Психологічні аспекти підприємницької діяльності в сфері торгового бізнесу. *Актуальні проблеми психології. Т. 1 : Економічна психологія. Організаційна психологія* : зб. наук. пр. Ін-ту

психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за наук. ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. Київ : Міленіум, 2016. Вип. 12. С. 39.

32. Кучма І.З. Мотивація споживацької поведінки. *Наукові праці. Соціологія*. 2014. № 165. С. 96–99.

33. Ларіна К.В. Соціальні мережі як ефективний інструмент просування сучасного бізнесу. *Сучасні проблеми управління підприємства: теорія та практика* : Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, м. Харків–м. Торунь, 3-4 березня 2020 року. Харків : ФОП Панов А.М., 2020. С. 142–144.

34. Лепейко Т.І., Котлик А.В., Кінас І.О. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник. Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. 104 с.

35. Ложкін Г.В., Комаровська В.Л. Ставлення людей до власності. Психологія інтелектуальної власності. *Практична психологія та соціальна робота*: науково-практичний освітньо-методичний журнал. 2009. № 8. С. 6–16.

36. Максименко С.Д. Теорія і практика психолого-педагогічного дослідження. Київ : НДПП, 2016. 240 с.

37. Марцин В.С. Економіка торгівлі: підручник. 2-ге вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2008. 603 с.

38. Малхазов О.Р. Психологія праці : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2010. 208 с.

39. Маценко В. Технологія іміджу. Київ : Главник, 2005. 96 с.

40. Моргун В.Р., Тітов І.Г. Основи психологічної діагностики : навч. посіб. Київ : Слово, 2009. 464 с.

41. Найдъонов М.С., Григоровська Л.В. Соціально-психологічні чинники престижності професії : підготовка молоді до активного самоздійснення на сучасному ринку праці : навчальний посібник. Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2013. 272 с.

42. Окландер М.А., Жарська І.О. Поведінка споживача: навч. посіб. З грифом МОН України. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 208 с.

43. Орлов П.А., Лисиця Н.М., Холодний Г.О. та ін. Сучасний маркетинг: аналіз і перспективи розвитку : наукове видання / за заг. ред. докт. екон. наук, професора Орлова П.А. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 212 с.
44. Перебийніс В.І., Трайно В.М. Маркетингове управління споживачами послуг : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2015. 323 с.
45. Підприємництво: психологічні, організаційні та економічні аспекти : навчальний посібник / С.Д. Максименко, А.А. Мазаракі, Л.П. Кулаковська, Т.Ю. Кулаковський. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 720 с.
46. Пономаренко В.С., Малярець Л. М. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем : навчальний посібник. Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. 384 с.
47. Прокопенко О.В., Троян М.Ю. Поведінка споживачів: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 176 с.
48. Практична психологія : навч. посіб. / М.С. Корольчук, В.М. Корольчук, Г.М. Ржевський та ін. Київ : КНТЕУ, 2014. 728 с.
49. Психологія професійного самовизначення особистості : монографія / М.С. Корольчук, В.М. Корольчук, Ю.В. Дроздова та ін. ; за заг. ред. М.С. Корольчука. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 280 с.
50. Раєвнева О.В., Карпенко А.С. Моделювання поведінки експортоорієнтованого підприємства: монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2014. 384 с.
51. Сурякова М.В. Професійна кар'єра спеціалістів з продажу: об'єктивні та суб'єктивні складові. *Вісник Дніпропетровського ун-ту ім. А. Нобеля. Сер. : Педагогіка і психологія.* 2014. № 1 (7). С. 84–88.
52. Стадник В.В., Замазій О.В. Науково-методичні основи моделювання поведінки споживачів у системі ціннісно-орієнтованого управління підприємством. *Проблеми економіки.* 2015. № 3. С. 169–174.

53. Титаренко Т.М. Життєвий світ особистості: у межах і за межами буденності. Київ : Либідь, 2003. 376 с.
54. Титаренко Т.М. Психологічне здоров'я особистості: засоби самопомоги в умовах тривалої травматизації : монографія. Кропивницький: Імекс-ЛТД, 2018. 159 с.
55. Титаренко Г.Б., Корінько М.Д. Вибір експертів у дослідженнях методології та організації бухгалтерському обліку, контролю та аналізу. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7. С. 270–277.
56. Томчук М.І. Психологічні проблеми готовності працівників торгівлі до розв'язання конфліктів з покупцями. *Зб. наук. пр. нац. акад. Держ. прикордон. служби України*. Серія : Психологічні науки. 2015. № 1. С. 157–166.
57. Трішкіна Н.І. Сучасні підходи до формування професійних компетенцій фахівців торговельно-економічного профілю. *Науковий вісник Полтавського ун-ту економіки і торгівлі*. Серія : Економічні науки. 2014. № 4 (66). С. 198–202.
58. Холодний Г.О., Шумська Г.М. Розвиток управління маркетингом на підприємствах : монографія. Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. 256 с.
59. Фурс О.Й. Розвиток психічної саморегуляції як чинник успішної освітньої діяльності в ЗП(ПТ) освіти»: електронний навчальний курс. Біла Церква: БІНПО ДЗВО «УМО» НАПН України, 2024. 43 с.
60. Фурс О.Й. Вивчення психічної саморегуляції офіцерів-слухачів у вищих військових навчальних закладах. *Науково-методичні засади професійно-психологічного відбору в ЗС України* : матеріали наук.-практ. семінару (м. Київ, 24 квіт. 2018 р.). Київ : НУОУ, 2018. С. 133–135.
61. Шафалюк О.К. Поведінка споживачів. Курс лекцій К.: КНЕУ, 2003. 68 с.
62. Щерба О.І. Суб'єкти споживання в соціологічному вимірі. *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства*: Збірник наукових праць. Харків: Видавничий центр

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, 2003. С. 399–403.