

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

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА

Робоча програма
для студентів усіх спеціальностей
другого (магістерського) рівня

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2017

УДК 330.16(07.034)

П 42

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства та менеджменту.

Протокол № 1 від 26.08.2016 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладач В. В. Ушкальов

Поведінкова економіка : робоча програма для студентів усіх П 42 спеціальностей другого (магістерського) рівня : [Електронне видання] / уклад. В. В. Ушкальов. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 59 с.

Подано тематичний план навчальної дисципліни та її зміст за модулями й темами. Вміщено плани лекцій, практичних занять, матеріали для закріплення знань (зміст самостійної роботи, контрольні запитання), критерії оцінювання знань студентів. Наведено структуру професійних компетентностей, якими повинен володіти студент у результаті вивчення дисципліни. Висвітлено особливості методики та організації навчального процесу в контексті формування зазначених професійних компетентностей.

Рекомендовано для студентів економічних спеціальностей.

УДК 330.16(07.034)

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2017

Вступ

Дослідження економічних стосунків, що залишається предметною площиною економіки, завжди мало практичну спрямованість і передбачало побудову дієвих економічних моделей, які б дозволяли прогнозувати економічну поведінку людини. Втім, ґрунтуючись на уявленнях про людину, як раціональну істоту, що має максимізувати корисність, традиційні економічні концепції не в змозі забезпечити належний рівень прогностичності, оскільки сама природа економічного суб'єкта є значно складнішою і не обмежується концепцією раціональності.

Саме тому в епоху технологічних революцій та інформатизації суспільства, коли в економічних процесах зростає значення економічних рішень та людського чинника, загострюється потреба в уточненні економічних моделей, що обумовлюють реальну поведінку економічних агентів. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність формування у фахівця-економіста уявлень про системний вплив на економічну поведінку соціальних, когнітивних та емоційних чинників, оволодіння інструментарієм та методологією їх оцінювання, моделювання та прогнозування.

В процесі прийняття управлінських та економічних рішень з огляду на існуючу неповноту інформації та специфіку когнітивних процесів, що притаманні людині, можливі системні помилки як самої особи, що приймає рішення, так і помилки тих осіб, чия економічна поведінка прогнозується. Створення ефективної прогностичної моделі при цьому вбачається можливим за умови знання системних особливостей функціонування когнітивної сфери людини, і зокрема – закономірностей, що притаманні її когнітивним процесам, та знання чинників і умов, що призводять до характерних когнітивних викривлень.

Можливість передбачити ймовірну появу системних помилок дозволяє завчасно здійснити заходи щодо їх попередження, врахувати існуючі закономірності під час прогнозування економічної поведінки різних суб'єктів ринку, і, таким чином, підвищити якість управлінських рішень та забезпечити підвищення ефективності діяльності як на індивідуальному рівні, так і на рівні організації, підприємства, держави.

Навчальна дисципліна "Поведінкова економіка" є вибірковою навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців економічних спеціальностей освітнього ступеня "магістр" усіх форм навчання.

1. Опис навчальної дисципліни

| Найменування показників | Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь | Характеристика навчальної дисципліни | |
|--|---|--------------------------------------|-----------------------|
| | | денна форма навчання | заочна форма навчання |
| Кількість кредитів: для денної форми – 5; для заочної форми – 6 | Усі галузі | Вибіркова | |
| Змістових модулів – 2 | Усі спеціальності | Рік підготовки | |
| Загальна кількість годин: для денної форми – 150; для заочної форми – 180 | | 1-й | |
| | | Семестр | |
| Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4; самостійної роботи студента: для денної форми – 11; для заочної форми – 12 | Освітній ступінь: магістр | Лекції | |
| | | 20 год | 24 год |
| | | Практичні, семінарські | |
| | | 20 год | 24 год |
| | | Самостійна робота | |
| | | 110 год | 128 год |
| | | Вид контролю | |
| | | диференційований залік | екзамен |

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить: для денної форми навчання – 36 %; для заочної – 37,5 %.

Навчальна дисципліна містить два модулі, що висвітлюють системні аспекти економічної поведінки та когнітивні особливості прийняття рішень. Процес вивчення навчального матеріалу передбачає поєднання різних форм організації самостійного наукового пошуку студента та інтенсивної інтерактивної діяльності під час аудиторних занять.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання даної навчальної дисципліни є формування у студентів знань теорії та практики поведінкової економіки, розуміння поведінкових закономірностей та їх впливу на перебіг економічних процесів, формування на цій основі професійних компетентностей у сфері прийняття економічних рішень.

Для досягнення мети поставлені такі **основні завдання**:

вивчення теоретичних положень поведінкової та експериментальної економіки;

засвоєння правил, принципів, оволодіння інструментами та методами дослідження впливу поведінкових чинників на прийняття економічних рішень;

удосконалення вмінь та навичок застосування поведінкових моделей у розвитку економічних відносин та управлінні економічними суб'єктами.

Об'єктом вивчення навчальної дисципліни є система чинників та процесів, що обумовлюють економічну поведінку.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є теоретико-методологічні, методичні та організаційно-економічні аспекти управління економічною поведінкою.

Пререквізити: вивчення даної навчальної дисципліни студент розпочинає, прослухавши такі навчальні дисципліни, як: "Менеджмент", "Економічна теорія", "Психологія", "Соціологія".

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

сутність, категорії та концепції поведінкової економіки;

завдання та методи поведінкової економіки;

відмінності традиційних та поведінкових економічних моделей;

обмеження раціональної моделі та типові помилки в економічних рішеннях, що нею обумовлені;

особливості міжчасового вибору та основні положення теорії перспектив;

соціальні, когнітивні та емоційні чинники, що впливають на зміну ієрархії уподобань;

соціально-психологічні та фізіологічні механізми прийняття рішень;

евристики, фрейми та аномалії в економічній поведінці;

методи та інструменти оцінювання і моделювання економічної поведінки;

практичні аспекти застосування соціальних, когнітивних та емоційних чинників у різних сферах економічної діяльності;

логіку та методику проведення економічних досліджень;

вміти:

здійснювати оцінювання раціональності поведінки економічних суб'єктів;

визначати та долати обмеження традиційної економічної моделі під час вирішення практичних економічних завдань;

здійснювати оцінювання впливу поведінкових чинників на діяльність економічних суб'єктів;

застосовувати поведінкові моделі у процесі здійснення економічного прогнозування;

застосовувати методи управління внутрішньою мотивацією та трудовою активністю;

забезпечувати достовірність економічних прогнозів.

У процесі викладання навчальної дисципліни основна увага приділяється оволодінню студентами професійною **компетентністю**, структурні елементи якої наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Професійна компетентність, яка отримується студентами після вивчення навчальної дисципліни

| Назва компетентності | Складові компетентності |
|---|--|
| Здійснювати оцінювання впливу когнітивних та соціальних чинників на економічну поведінку та враховувати її під час прийняття управлінських рішень | Розуміння ролі поведінкових факторів в економічних процесах |
| | Визначати психофізіологічні основи та чинники, що обумовлюють прийняття економічних рішень |
| | Оцінювати вплив когнітивних процесів економічного агента на якість економічних рішень |
| | Оптимізувати процеси прийняття економічних рішень, враховуючи психологічні особливості суб'єктів діяльності |
| | Обирати адекватні методи формування та корекції мотивації відповідно до специфіки завдання |
| | Ураховувати поведінкові чинники під час прийняття рішень в умовах ризику |
| | Ураховувати закономірності міжчасового вибору та фреймінг під час прийняття економічних рішень в умовах ризику |
| | Ідентифікувати помилки в когнітивних процесах, що пов'язані з дією евристик |
| | Ідентифікувати аномалії в економічній поведінці суб'єктів та визначати заходи щодо подолання їх наслідків |
| | Здійснювати оцінювання впливу чинників спільної діяльності на економічну поведінку суб'єктів |

Структуру компетентності відповідно до Національної рамки кваліфікацій України наведено в табл. А.1 додатка А.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1

Загальні основи економічної поведінки

Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук

1.1. Психологізація економіки. Поняття економічної поведінки. Еволюція уявлень про людину в економічних теоріях. Поведінкова економіка як наука про прийняття економічних рішень, реальні економічні стосунки та економічну поведінку. Раціональність, раціональна та ірраціональна поведінка. Відмінності класичної та поведінкової моделей людини в економіці.

1.2. Предмет, цілі та завдання поведінкової економіки. Основні поняття та категорії поведінкової економіки: відношення, цінності, переваги, вибір. Сфери застосування поведінкових знань в економіці. Прогноз в економіці та інших гуманітарних науках. Суб'єктивний образ реальності як ключовий чинник індивідуальної економічної поведінки.

1.3. Методи дослідження в поведінковій економіці. Особливості досліджень в економіці та психології. Логіка експеримента в поведінковій економіці. Принципи проведення лабораторних експериментів у поведінковій економіці.

Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки та нейроекономіка

2.1. Мозок як головна система регуляції поведінки. Мозкові структури. Функції мозкових структур. Види нейронів. Мозкові процеси. Хімічні та фізичні процеси в діяльності мозку. Кодування інформації в мозку. Нейрогуморальна регуляція поведінки.

2.2. Нейроекономіка в прийнятті рішень. Поріг прийняття рішення. Нейроекономічна модель прийняття рішень. Переваги і можливості нейро економічного підходу. Автоматична та емоційна обробка інформації. Самоконтроль з точки зору нейроекономіки. Гроші як товар з власною корисністю. Нейроекономічні феномени.

2.3. Психофізіологія прийняття рішень в економіці. Вплив генетики на когнітивні процеси. Етологія в прийнятті економічних рішень. Вплив фізіологічних чинників на когнітивні процеси. Їжа, фізична активність та сон

як чинники, що обумовлюють розумову діяльність. Симультанні та сукцесивні внутрішні процеси.

Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки

3.1. Поняття й види когнітивних процесів. Свідомість і контроль дій. Сенсорно-перцептивні процеси. Пам'ять, мислення, мовна діяльність. Поняття комунікації.

3.2. Когнітивні процеси в прийнятті економічних рішень. Закономірності сприйняття часу та простору. Види ілюзій. Сприйняття руху. Впізнання та пригадування. Ефекти запам'ятовування. Теорія подвійного кодування. Увага, її види та особливості.

3.3. Когнітивні обмеження. Обмеження процесів сприйняття. Обмеження процесів пам'яті. Феномени уваги та обмеження процесів мислення.

Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем

4.1. Суб'єктивність вартості та ціни. Цінності та критерії прийняття рішення. Сприйняття ціни, власності, транзакцій. Вплив контексту прийняття рішення. Задоволеність ціною та чинники, що її обумовлюють.

4.2. Динаміка уподобань. Чинники зміни індивідуальних переваг. Вплив досвіду та рішення за аналогією. Ієрархія критеріїв та її динаміка.

4.3. Фактори соціального впливу на прийняття рішення про споживання. Продакт-плейсмент. Вплив модальності репрезентативних систем. Вплив морально-етичних систем. Реклама та сексуальність у рекламі.

Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності

5.1. Динаміка мотивації. Поняття мотивації, мотиву, стимула, компенсації. Теорії мотивації. Етапи мотиваційного процесу. Вплив самооцінки на мотивацію. Вплив зовнішніх чинників на мотивацію людини.

5.2. Дослідження самоконтролю. Мотиваційні парадокси та феномени. Зовнішня та внутрішня мотивації. Чинники впливу на внутрішню мотивацію. Мотивація до творчої та репродуктивної діяльності. Експеримент К. Дункера. Поточкові стани. Модель Бікабо та Тироля.

5.3. Емоції як регулятор активності. Афективні механізми підкріплення поведінки. Вплив емоцій на вибір. Управління емоціями. Фактори емоційного впливу. Нейромаркетинг. Емоції в рекламі.

Змістовий модуль 2

Експериментальна поведінкова економіка

Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику

6.1. Концепції прийняття рішень в умовах ризику. Концепція очікуваної корисності. Обмеження теорії Неймана-Моргенштерна. Міра неприйняття ризику Ерроу-Пратта. Парадокс Алле. Нетранзитивність переваг в умовах ризику.

6.2. Теорія перспектив Канемана-Тверські. Основні постулати теорії. Функція цінності в теорії перспектив. Поняття "точки відліку" та шляхи її формування.

6.3. Ефекти ризикованого вибору. Ефект достовірності. Ефект ймовірності. Ефект відображення. Нелінійне оцінювання ймовірностей. Уникнення збитків. Неприйняття ризику як стереотип у поведінці інвесторів. Теорія перспектив у діяльності інших суб'єктів ринку.

Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг

7.1. Поняття міжчасового вибору. Модель гіперболічного дисконтування. Конструювання переваг при дисконтуванні. Нестійкі переваги та їх моделювання. Прокрастинація та наївність.

7.2. Валентність подій та її вплив на оцінювання ризику. Оцінювання позитивних та негативних подій. Психологічні принципи оцінювання ризику.

7.3. Фреймінг. Залежність вибору від контексту. Види фреймів. Лінгвістика фреймів. Лінгвістичні фрейми як фільтри сприйняття. Ментальний облік. Вибір у ситуації вільного вибору. Вибір у ситуації елімінації варіантів.

Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень

8.1. Евристика доступності. Евристики оцінки частоти та вірогідності. Вплив доступності події на подальший вибір. Ефект якоріння в евристиці доступності. Ретроспективне викривлення. Евристика моделювання. Егоцентризм в оцінюванні доступності.

8.2. Евристика репрезентативності. Суб'єктивна ймовірність. Помилки логіки. Помилкове сприйняття випадковості. Вибірковість сприйняття.

Вплив закону малих чисел. Репрезентативність в оцінках репрезентативності.

8.3. *Помилки умовиводу*. "Необдумані" рішення. Помилки планування. Помилки в оцінюванні втрат. Надмірна впевненість у судженнях. Ігнорування ретроспективної рефлексії.

Тема 9. Аномалії в економічній поведінці

9.1. *Індивідуальні аномалії*. Ефект переваг. Імпульсивне інвестування. Перевага поточного споживання. Жадібність та страх. Пастка втоплених витрат.

9.2. *Аномалії групової поведінки*. Взаємна корисність. Стадна поведінка. Неприйняття несправедливості. Альтруїстична поведінка та альтруїстичні мотиви.

9.3. *Аномалії ринкової поведінки*. Гіпотеза ефективного рівня оплати праці. Феномени прибутковості акцій. Пастка дивідендів. Календарний ефект. Ефект краю.

Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки

10.1. *Економічні фактори спільної діяльності*. Поняття групи. Згуртованість. Статус. Розвиток груп. Групова динаміка. Продуктивність у групах. Соціальне сприяння та соціальне гальмування. Соціальна лінь. Соціальна компенсація.

10.2. *Групове мислення*. Ілюзія захищеності. Раціоналізація. Групова мораль. Стереотипізація. Конформність. Внутрішня цензура. Ілюзія єдності.

10.3. *Соціальні феномени*. Просоціальна поведінка. Групові цінності та альтруїзм. Справедливість та свобода. Моделі кооперативної поведінки. Уникнення нерівності. Функція Фера-Шмідта. Взаємність. Парадокс Тітмуса.

4. Структура навчальної дисципліни

Згідно з програмою навчальний процес навчальної дисципліни здійснюється у таких традиційних та сучасних формах організації навчання: лекційні, семінарські та практичні заняття; написання есе; самостійна робота студентів; контрольні оцінювання знань.

Вивчення даної навчальної дисципліни відбувається за рахунок послідовного і ґрунтовного опрацювання навчальних модулів.

Навчальний модуль – це відносно самостійний блок дисципліни, який логічно об'єднує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом та взаємозв'язками. Структура залікового кредиту навчальної дисципліни наведена в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Структура залікового кредиту навчальної дисципліни

| Тема | Кількість годин | | | | | | | | | |
|--|-----------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------------|--------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------------|
| | денна форма | | | | | заочна форма | | | | |
| | Усього | у тому числі | | | | Усього | у тому числі | | | |
| | | Лекції | Практичні та семінарські заняття | Проведення підсумкового контролю | Самостійна робота | | Лекції | Практичні та семінарські заняття | Проведення підсумкового контролю | Самостійна робота |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної поведінки | | | | | | | | | | |
| <i>Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 16 | 2 | 2 | – | 12 |
| <i>Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки та нейро-економіка</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 16 | 2 | 2 | – | 12 |
| <i>Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 16 | 2 | 2 | – | 12 |
| <i>Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 16 | 2 | 2 | – | 12 |
| <i>Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 20 | 4 | 4 | – | 12 |
| Усього за модулем 1 | 75 | 10 | 10 | – | 55 | 84 | 12 | 12 | – | 60 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|---|------------|-----------|-----------|----------|------------|------------|-----------|-----------|----------|------------|
| Змістовий модуль 2. Експериментальна поведінкова економіка | | | | | | | | | | |
| <i>Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 16 | 2 | 2 | – | 12 |
| <i>Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 16 | 2 | 2 | – | 12 |
| <i>Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 16 | 2 | 2 | – | 12 |
| <i>Тема 9. Аномалії в економічній поведінці</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 16 | 2 | 2 | – | 12 |
| <i>Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки</i> | 15 | 2 | 2 | – | 11 | 20 | 4 | 4 | – | 12 |
| Усього за модулем 2 | 75 | 10 | 10 | – | 55 | 84 | 12 | 12 | – | 60 |
| Передекзаменаційні консультації | – | – | – | – | – | 2 | – | – | 2 | – |
| Екзамен | – | – | – | – | – | 10 | – | – | 2 | 8 |
| Усього годин | 150 | 20 | 20 | – | 110 | 180 | 24 | 24 | 4 | 128 |

У навчальній дисципліні змістовий модуль 1 висвітлює нейрофізіологічні та психологічні засади економічної поведінки суб'єкта, а модуль 2 – когнітивні та соціальні аспекти прийняття економічних рішень.

5. Плани семінарських та практичних занять

Семінарське заняття – це форма навчального заняття, що передбачає дискусію з ключових питань навчальної теми для актуалізації набутих знань, їх систематизації, закріплення та подальшого використання під час формування нових знань чи практичних умінь. Результативність цієї форми організації навчального процесу значною мірою обумовлюється можливістю побудови причинно-наслідкових зв'язків між окремими питаннями теми та опорою на власний досвід студентів, а також розуміння ними значимості матеріалу теми для досягнення їх професійних чи особистих цілей.

Семінарські заняття передбачають стислі виступи студентів за окремими ключовими теоретичними питаннями теми (3-5 хв), результати яких надалі враховуються під час оцінки їх аудиторної роботи.

Дискусійні питання, що є предметом обговорення відповідно до тем навчальної дисципліни, наведено в табл. 5.1.

Поточний аналіз ходу та результатів дискусії дозволяє викладачу оперативно оцінити наявний рівень підготовленості студентів та врахувати його під час організації подальшої навчальної діяльності студентів протягом заняття. Це дозволяє викладачу підвищити рівень індивідуалізації процесу навчання та своєчасно зосередитись на усуненні виявлених прогалин у оволодінні навчальним матеріалом студентами.

Таблиця 5.1

Питання семінарських занять

| Назва теми | Питання для дискусій | Кількість годин | Література |
|---|--|-----------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної поведінки | | | |
| <i>Тема 1.</i> Поведінкова економіка в системі економічних наук | 1. Вказати відмінності традиційної та поведінкової моделей людини в економіці. 2. Охарактеризувати обмеження традиційної та неокласичної моделей людини в економіці. 3. Визначити особливості та ознаки раціональної поведінки | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [3; 5; 8; 9; 12; 14; 19; 25; 29; 31; 35] |
| <i>Тема 2.</i> Психофізіологічні основи поведінки та нейроекономіка | 1. Охарактеризувати функції структур мозку під час прийняття рішень. 2. Пояснити значення знань про фізіологічні основи розумової діяльності для оцінювання і управління економічною поведінкою. 3. Пояснити зміст етапів нейроекономічної моделі прийняття рішення. 4. Запропонувати напрями практичного використання нейроекономічних знань | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [13; 18; 20 – 22; 27; 30; 35] |
| <i>Тема 3.</i> Когнітивні процеси в регуляції поведінки | 1. Охарактеризувати роль когнітивних процесів у прийнятті рішень. 2. Назвати основні властивості сприйняття та уваги. Пояснити відмінності. 3. Охарактеризувати існуючі обмеження когнітивних процесів та визначити заходи щодо їх подолання | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [4; 6; 13; 14; 18; 19; 26] |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|---|---|--|
| <i>Тема 4.</i> Психологія прийняття рішень споживачем | 1. Назвати чинники, що обумовлюють динаміку уподобань. 2. Пояснити теоретичні постулати, на яких базується модель квазігіперболічного дисконтування. 3. Визначити чинники, що обумовлюють вплив групових ефектів на прийняття рішення | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [7; 8; 13; 17; 24; 30] |
| <i>Тема 5.</i> Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності | 1. Пояснити відмінності у дії мотивації від інших чинників детермінації активності. 2. Назвати основні етапи мотиваційного процесу та пояснити їх завдання. 3. Охарактеризувати афективні механізми прийняття рішень, що використовуються у нейромаркетингу | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [8; 23; 27; 31] |
| Змістовий модуль 2. Експериментальна поведінкова економіка | | | |
| <i>Тема 6.</i> Прийняття рішень в умовах ризику | 1. Назвати обмеження теорії прийняття рішень Неймана-Моргенштерна. 2. Визначити чинники, що обумовлюють нетранзитивність переваг в умовах ризику. 3. Пояснити основні положення Теорії перспектив Канемана-Тверські | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [6; 8; 9; 13; 15; 17; 28; 30] |
| <i>Тема 7.</i> Міжчасовий вибір та фреймінг | 1. Охарактеризувати прокрастинацію як результат дії індивідуальної ієрархії критеріїв. 2. Пояснити теоретичні постулати, на яких базується модель квазігіперболічного дисконтування. 3. Пояснити можливість існування нелінгвістичних фреймів та механізм їх впливу на процес прийняття рішення | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [8; 10; 11; 16; 17; 24; 30; 37] |
| <i>Тема 8.</i> Евристики в прийнятті економічних рішень | 1. Визначити роль евристики в процесі прийняття рішень. 2. Охарактеризувати дію механізму якоріння в процесах, що містять евристики. 3. Охарактеризувати основні помилки умовиводу та назвати чинники, що їх обумовлюють | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [7; 8; 14; 15; 19; 25; 30; 33] |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|--|-----------|--|
| Тема 9. Аномалії в економічній поведінці | <ol style="list-style-type: none"> 1. Пояснити механізм виникнення "ефекту переваг". 2. Визначити природу основних аномалій ринкової поведінки. 3. Охарактеризувати аномалії стадної поведінки | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [5; 6; 8; 12; 14; 15; 19; 27; 29; 31] |
| Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки | <ol style="list-style-type: none"> 1. Обґрунтувати доцільність врахування групових процесів під час прогнозування економічної поведінки. 2. Пояснити синергію згуртованості та феномен "соціальної лінії". 3. Охарактеризувати роль конформності у детермінації економічної поведінки | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [3; 9; 10; 13; 25; 27; 31; 34; 35] |
| Усього | | 10 | |

6. Теми практичних занять

Практичне заняття – це форма навчання, що передбачає закріплення теоретичних знань, формування певних вмінь та навичок професійної діяльності шляхом виконання студентом системи вправ та завдань відповідно до встановлених процедур за визначеними критеріями.

Практичне заняття передбачає виконання студентом системи вправ та завдань, що спрямовані на формування компетентностей у вирішенні як окремих професійних проблем, так і формування цілісного бачення предметного середовища, у якому відбувається професійна діяльність. Успішність формування комплексу професійних дій при цьому забезпечується активізацією пошукової активності студента, опорою на його мотиви розвитку та прагнення до самоудосконалення. Це надає можливість також формувати певне коло професійно важливих якостей, що обумовлюють успішність у професійній діяльності, та які є невід'ємною складовою професійної самосвідомості майбутнього фахівця.

Перелік тем практичних занять відповідно до графіку їх проведення наведено в табл. 6.1.

Перелік тем практичних занять

| Назва теми | Теми практичних занять (за модулями) | Кількість годин | Література |
|--|---|--------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної поведінки | | | |
| <i>Тема 1.</i> Поведінкова економіка в системі економічних наук | <i>Практичне заняття 1.</i> Обмеження раціональної економічної моделі (модерація) | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [3; 5; 8; 9; 12; 14; 19; 25; 29; 31; 35] |
| <i>Тема 2.</i> Психофізіологічні основи поведінки та нейроекономіка | <i>Практичне заняття 2.</i> Нейропсихологія економічної поведінки (тренінг-практикум) | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [13; 18; 20 – 22; 27; 30; 35] |
| <i>Тема 3.</i> Когнітивні процеси в регуляції поведінки | <i>Практичне заняття 3.</i> Оцінювання когнітивних процесів (тренінг) | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [4; 6; 13; 14; 18; 19; 26] |
| <i>Тема 4.</i> Психологія прийняття рішень споживачем | <i>Практичне заняття 4.</i> Динаміка уподобань під час прийняття рішень (експеримент-практикум) | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [7; 8; 13; 17; 24; 30] |
| <i>Тема 5.</i> Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності | <i>Практичне заняття 5.</i> Колоквіум за модулем 1 | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [8; 23; 27; 31] |
| Змістовий модуль 2. Експериментальна поведінкова економіка | | | |
| <i>Тема 6.</i> Прийняття рішень в умовах ризику | <i>Практичне заняття 6.</i> Прийняття рішень в умовах ризику (експеримент-практикум) | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [6; 8; 9; 13; 15; 17; 28; 30] |
| <i>Тема 7.</i> Міжчасовий вибір та фреймінг | <i>Практичне заняття 7.</i> Міжчасовий вибір та фреймінг (експеримент-практикум) | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [8; 10; 11; 16; 17; 24; 30; 37] |
| <i>Тема 8.</i> Евристики в прийнятті економічних рішень | <i>Практичне заняття 8.</i> Евристики у прийнятті рішень (експеримент-практикум) | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [7; 8; 14; 15; 19; 25; 30; 33] |
| <i>Тема 9.</i> Аномалії в економічній поведінці | <i>Практичне заняття 9.</i> Аномалії ринкової поведінки (експеримент-практикум) | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [5; 6; 8; 12; 14; 15; 19; 27; 29; 31] |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|---|-----------|---|
| Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки | Практичне заняття 10. Колоквіум за модулем 2 | 1 | Основна: [1; 2]. Додаткова: [3; 9; 10; 13; 25; 27; 31; 34; 35] |
| Усього | | 10 | |

6.1. Приклади типових практичних завдань за темами

Змістовий модуль 1

Загальні основи економічної поведінки

Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук

Завдання "Ознаки раціональності поведінки"

Мета: сформувати уявлення про ознаки раціональності економічного агента та уміння ідентифікувати ситуації, де раціональність економічного агента порушується.

Рівень 1. Як відомо, у економічних моделях раціональні агенти: мають стабільні переваги;

їх переваги транзитивні (тобто якщо $A > B$ і $B > C$, то $A > C$. Наприклад: якщо купівля квартири привабливіша, ніж купівля автомобіля, а купівля автомобіля привабливіша, ніж купівля комп'ютера, то отже, купівля квартири привабливіша за купівлю комп'ютера);

завжди точно знають свої інтереси;

приймають рішення, що максимізували вигоду;

їх рішення в різні моменти часу погоджені;

мають імовірнісну модель світу і досконалі рахункові здібності;

повністю використовують доступну інформацію;

мають досконале сприйняття і пам'ять;

(як правило) егоїстичні.

Вказати, які з ознак раціональної поведінки відсутні у таких ситуаціях:

1) продавці товарів і послуг у більшості випадків оцінюють їх вище, ніж покупці;

2) люди охоче витрачають час, щоб заощадити 1 грн на пакеті молока, але не на парі туфель;

3) працівник радіє надбавці до платні, а потім засмучується, дізнавшись, що колегам додали більше;

4) люди, що вирішили кинути палити (чи сісти на дієту), пізніше часто діють всупереч своїми рішенням;

5) люди, що вирішили відправитися в дорогий ресторан, більш охоче перенесуть свій візит на пізнішу дату, ніж на більш ранню;

6) багато людей, заплативши за обід одну і ту ж суму, переїдають, якщо діє система "Шведський стіл".

Рівень 2. Вказати можливі причини, що призводять до втрати раціональності економічним агентом у зазначених ситуаціях.

Рівень 3. Вказати, динаміка яких цінностей та уподобань призводить до зміни раціональності економічних агентів у зазначених ситуаціях.

Змістовий модуль 2

Експериментальна поведінкова економіка

Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг

Завдання "Аналіз економічної поведінки"

Мета: сформулювати вміння щодо ідентифікації елементів міжчасового вибору та фреймів, що використовуються у процесі ділової комунікації.

Рівень 1. Визначити поведінкові феномени, що присутні у наведеній ситуації. Охарактеризувати результативність їх використання учасниками.

Проведене компанією-виробником маркетингове дослідження щодо попиту на автомобілі дозволило зробити висновки: на ринку найбільшим попитом користуються автомобілі компанії, що належать до діапазону низьких цін. Значно меншим попитом користуються автомобілі середнього цінового діапазону.

Позиції конкурентів у регіоні є достатньо слабкими: відсутність регіональних осередків та сервісних центрів призводить до того, що їх частка продажів є незначною.

Аналіз технологічного, ресурсного та інноваційного потенціалу дозволяє стверджувати, що компанія спроможна виробляти автомобілі середнього цінового діапазону, і в стратегічній перспективі саме цей напрям може забезпечити найбільші темпи її розвитку. Подальший випуск автівок, що належить до низького цінового діапазону, ускладнюється зростанням цін у постачальників та тенденцією до зниження якості комплектуючих.

Роботи, що проводяться над розробками нових автомобілей, близькі до завершення, і, відповідно, слід визначити пріоритети як у виробничій стратегії, так і в рекламній політиці.

На основі результатів проведеного аналізу, компанією приймається рішення про запуск у виробництво та збільшення виробничих потужностей автомобілей, що належать до середнього класу, одночасно розпочинається невеликої партії автомобілей представницького класу, що належать до високого цінового діапазону.

При цьому рекламна компанія, що має бути проведена компанією, зосереджується на висвітленні переваг обох моделей не пропорційно до їх обсягів випуску, а однаково розподіляючи рекламні ресурси між двома моделями.

Рівень 2. Назвати поведінкові ефекти, на які розраховує компанія-виробник автомобілей. Оцінити ймовірність саме такого розвитку подій.

Рівень 3. Запропонувати заходи щодо удосконалення виробничої стратегії та рекламної компанії, що дозволять посилити дію ефектів міжчасового вибору та фреймінгу в наведеній ситуації.

7. Самостійна робота

Самостійна робота студента (СРС) – це форма організації навчального процесу, за якої оволодіння теоретичним матеріалом, формування умінь та навичок, здійснюються студентом самостійно, проте за систематичного контролю та під методичним керівництвом викладача. Метою самостійної роботи є закріплення набутих теоретичних знань та сприяння розвитку автономності студентів у процесі формування їх професійних та особистісних компетентностей.

Самостійна робота є системним елементом формування професійних компетентностей студента за навчальною дисципліною та передбачає логіко-структурне поєднання запланованих видів теоретичного і практичного навчання відповідно до змісту тем навчальної дисципліни та з урахуванням наявного рівня теоретико-практичної підготовки студента.

Успішність виконання завдань самостійної роботи забезпечується рівнем сформованості навичок самостійної роботи студентів, зрозумілістю та чіткістю методичних вказівок, належним рівнем мотивації до самовдосконалення і розвитку. Основні види самостійної роботи, які запропоновані

студентам для засвоєння теоретичних знань та формування практичних навичок з навчальної дисципліни, наведені в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

Завдання для самостійної роботи студентів та форми її контролю

| Назва теми | Питання для самостійного опрацювання (за модулями та темами) | Кількість годин | Форми контролю СРС | Література |
|---|---|-----------------|---------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної поведінки | | | | |
| <i>Тема 1.</i> Поведінкова економіка в системі економічних наук | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. <i>Завдання 1:</i> есе "Поведінкова економіка в сучасній економічній практиці" | 11 | Есе | Основна: [1; 2]. Додаткова: [3; 5; 8; 9; 12; 14; 19; 25; 29; 31; 35] |
| <i>Тема 2.</i> Психофізіологічні основи поведінки та нейроеконіміка | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. <i>Завдання 2:</i> "Забезпечення якісного функціонування мозкових структур" | 11 | Звіт з виконання завдання | Основна: [1; 2]. Додаткова: [13; 18; 20 – 22; 27; 30; 35] |
| <i>Тема 3.</i> Когнітивні процеси в регуляції поведінки | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. <i>Завдання 3:</i> "Індивідуальний план розвитку когнітивних процесів" | 11 | Звіт з виконання завдання | Основна: [1; 2]. Додаткова: [4; 6; 13; 14; 18; 19; 26] |
| <i>Тема 4.</i> Психологія прийняття рішень споживачем | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. <i>Завдання 4:</i> "Аналіз динаміки ієрархії критеріїв" | 11 | Звіт з виконання завдання | Основна: [1; 2]. Додаткова: [7; 8; 13; 17; 24; 30] |

Закінчення табл. 7.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--|------------|---------------------------|--|
| Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. <i>Підготовка до колоквіуму за темами 1–5</i> | 11 | Колоквіум | Основна: [1; 2]. Додаткова: [8; 23; 27; 31] |
| Усього за змістовим модулем 1 | | 55 | | |
| Змістовий модуль 2. Експериментальна поведінкова економіка | | | | |
| Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. <i>Завдання 6: "Ефекти ризикованого вибору"</i> | 11 | Звіт з виконання завдання | Основна: [1; 2]. Додаткова: [6; 8; 9; 13; 15; 17; 28; 30] |
| Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. <i>Завдання 7: "Виявлення лінгвістичних фреймів рекламного тексту"</i> | 11 | Звіт з виконання завдання | Основна: [1; 2]. Додаткова: [8; 10; 11; 16; 17; 24; 30; 37] |
| Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. <i>Завдання 8: "Аналіз евристик в економічних рішеннях"</i> | 11 | Звіт з виконання завдання | Основна: [1; 2]. Додаткова: [7; 8; 14; 15; 19; 25; 30; 33] |
| Тема 9. Аномалії в економічній поведінці | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. <i>Завдання 9: "Аналіз аномалій в економічній поведінці"</i> | 11 | Звіт з виконання завдання | Основна: [1; 2]. Додаткова: [5; 6; 8; 12; 14; 15; 19; 27; 29; 31] |
| Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Підготовка до колоквіуму за темами 6-10 | 11 | Колоквіум | Основна: [1; 2]. Додаткова: [3; 9; 10; 13; 25; 27; 31; 34; 35] |
| Усього за змістовим модулем 2 | | 55 | | |
| Усього за дисципліною | | 110 | | |

Основні види самостійної роботи, які пропонуються студентам, це:
вивчення лекційного матеріалу;
опрацювання рекомендованої літератури;
підготовка до семінарських і практичних занять, виконання практичних завдань;

контрольна перевірка кожним студентом особистих знань за запитаннями для самодіагностики;
робота над есе.

Оцінювання якості виконання завдань самостійної роботи здійснюється відповідно до системи розподілу балів за формами і методами навчання, що наведена в "Технологічній карті накопичувальних балів" за навчальною дисципліною.

7.1. Тематика есе з навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної поведінки

Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук

- 1.1. Раціональність та її обмеженість.
- 1.2. Раціональний агент – переваги та недоліки моделі.
- 1.3. Ірраціональність як властивість, що притаманна економічному агенту.
- 1.4. Необхідність міждисциплінарних досліджень економічної поведінки.
- 1.5. Прогнозування економічної поведінки – міф чи реальність?
- 1.6. Цінності та переваги як предмет дослідження в економіці.
- 1.7. Суб'єктивний образ реальності як ключовий чинник індивідуальної поведінки.
- 1.8. Логіка експеримента у поведінковій економіці.
- 1.9. Етичність економічних експериментів.
- 1.10. Індивідуальність та її вплив на економічну поведінку.

Література: основна [1; 2]; додаткова [3; 5; 8; 9; 12; 14; 19; 25; 29; 31; 35].

Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки та нейроекономіка

- 2.1. Роль мозку в системі чинників регуляції поведінки.
- 2.2. Мозкові процеси у прийнятті рішень.

- 2.3. Кодування та обробка інформації мозком.
- 2.4. Свідома та несвідома регуляція поведінки.
- 2.5. Фактори ефективності мозкових структур.
- 2.6. Нейроекономіка – як міждисциплінарна наука про поведінку.
- 2.7. Нейроекономічний механізм пояснення поведінки.
- 2.8. Специфічні види нейронів та самоконтроль поведінки.
- 2.9. Вплив генетики на економічну поведінку.
- 2.10. Вплив задоволення базових потреб на економічну поведінку.
- 2.11. Етологія в економіці.

Література: основна [1; 2]; додаткова [13; 18; 20 – 22; 27; 30; 35].

Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки

- 3.1. Когнітивні процеси і суб'єктивна реальність.
- 3.2. Суб'єктивна реальність як фактор впливу на поведінку.
- 3.3. Свобода волі і вольовий контроль.
- 3.4. Сенсорно-перцептивні можливості та обмеження людини.
- 3.5. Взаємний вплив мислення та мови.
- 3.6. Ефекти сприйняття.
- 3.7. Властивості уваги.
- 3.8. Когнітивні обмеження – переваги чи недоліки?
- 3.9. Увага як ключовий когнітивний процес у самоконтролі.
- 3.10. Властивості уваги.

Література: основна [1; 2]; додаткова [4; 6; 13; 14; 18; 19; 26].

Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем

- 4.1. Прийняття рішень як когнітивно-емоційний процес.
- 4.2. Формування економічних категорій у свідомості людини.
- 4.3. Алгоритми прийняття рішень.
- 4.4. Теорія прийняття рішень в економіці.
- 4.5. Цінність та задоволеність: тотожність та відмінності.
- 4.6. Вплив зовнішнього середовища на динаміку уподобань.
- 4.7. Внутрішня динаміка уподобань: причини та наслідки.
- 4.8. Вплив репрезентативних систем на прийняття рішення.
- 4.9. Вплив морально-етичних систем на прийняття рішення.
- 4.10. Вплив реклами на рішення споживача.

Література: основна [1; 2]; додаткова [7; 8; 13; 17; 24; 30].

Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності

- 5.1. Місце мотивації в структурі діяльності.
- 5.2. Чинники мотивації.
- 5.3. Теорії мотивації.
- 5.4. Методи мотивації.
- 5.5. Самомотивація як процес саморегуляції.
- 5.6. Мотиваційні парадокси.
- 5.7. Мотивація потоку.
- 5.8. Емоції в регуляції поведінки людини.
- 5.9. Емоційний вибір.
- 5.10. Етичність використання емоцій в рекламі.

Література: основна [1; 2]; додаткова [8; 23; 27; 31].

Змістовий модуль 2. Експериментальна поведінкова економіка

Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику

- 6.1. Ризик та його суб'єктивне сприйняття.
- 6.2. Очікувана корисність.
- 6.3. Значення теорії Неймана-Моргенштерна для розуміння людської поведінки.
- 6.4. Парадокс Алле як феномен людської ірраціональності.
- 6.5. Чинники, що обумовлюють нетранзитивність переваг.
- 6.6. Роль та значення теорії перспектив Канемана-Тверські.
- 6.7. Вплив точки відліку на подальший вибір.
- 6.8. Ірраціональна поведінка в ситуації ризику.
- 6.9. Неприйняття ризику як прояв ірраціональності.
- 6.10. Наслідки нелінійного оцінювання ймовірностей.

Література: основна [1; 2]; додаткова [6; 8; 9; 13; 15; 17; 28; 30].

Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг

- 7.1. Особливості та наслідки міжчасового вибору.
- 7.2. Практичне застосування моделі гіперболічного дисконтування.
- 7.3. Принципи моделювання нестійких переваг.

- 7.4. Прокрастинація як наслідок неповноти інформації.
 - 7.5. Причини наївності у поведінці економічних агентів.
 - 7.6. Валентність подій як характеристика ставлення економічного агента до події.
 - 7.8. Психологічні чинники ризику.
 - 7.9. Фреймінг як суб'єктивні критерії соціальної природи.
 - 7.10. Види лінгвістичних фреймів.
- Література:** основна [1; 2]; додаткова [8; 10; 11; 16; 17; 24; 30; 37].

Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень

- 8.1. Евристика як метод прийняття рішення.
 - 8.2. Природа інтуїції.
 - 8.3. Ефект якоріння та його механізм.
 - 8.4. Суб'єктивна ймовірність та методи її оцінювання.
 - 8.5. Прояви евристики репрезентативності.
 - 8.6. Фактори помилкового сприйняття випадковості.
 - 8.7. Закон малих чисел у прийнятті рішень.
 - 8.8. Види помилок умовиводу.
 - 8.9. Причини надмірної впевненості у судженнях.
 - 8.10. Наслідки ігнорування ретроспективної рефлексії.
 - 8.11. Помилки в оцінці втрат та їх вплив на поведінку.
- Література:** основна [1; 2]; додаткова [7; 8; 14; 15; 19; 25; 30; 33].

Тема 9. Аномалії в економічній поведінці

- 9.1. Види аномалій економічної поведінки.
- 9.2. Ефект переваг під час прийняття економічних рішень.
- 9.3. Сутність пастки втоплених витрат.
- 9.4. Види аномалій групової поведінки.
- 9.5. Ефекти стадної поведінки в економіці.
- 9.6. Неприйняття несправедливості та його природа.
- 9.7. Альтруїстична поведінка як причина економічної поведінки.
- 9.8. Аномалії ринкової поведінки.
- 9.9. Пастка дивідендів.
- 9.10. Ефект краю в прийнятті рішень.

9.11. Ефективний рішень оплати праці.

9.12. Феномен прибутковості акцій.

9.13. Вплив календарного ефекту.

Література: основна [1; 2]; додаткова [5; 6; 8; 12; 14; 15; 19; 27; 29; 31].

Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки

10.1. Вплив соціальних чинників на групові рішення.

10.2. Вплив групового статусу на індивідуальні рішення.

10.3. Наслідки соціального сприяння та соціального гальмування.

10.4. Соціальна лінь як фактор роботи в групі.

10.5. Раціоналізація як засіб підтримання самоповаги.

10.6. Вплив стереотипів на оцінювання ситуації.

10.7. Ілюзія єдності та її значення.

10.8. Моделі кооперативної поведінки.

10.9. Чинники, що викликають взаємність.

10.10. Парадокс Тітмуса та динаміка внутрішньої мотивації.

Література: основна [1; 2]; додаткова [3; 9; 10; 13; 25; 27; 31; 34; 35].

7.2. Контрольні запитання для самодіагностики

Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної поведінки

Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук

1. Визначити сутність економічної поведінки.

2. Охарактеризувати еволюцію наукових уявлень про економічну поведінку людини.

3. Визначити сутність поняття "раціональність", що використовується в економіці.

4. Охарактеризувати ознаки раціональних економічних агентів.

5. Вказати відмінності реальних економічних агентів.

6. Визначити роль та місце поведінкової економіки в сучасній системі наукового знання.

7. Визначити предмет та завдання поведінкової економіки.

8. Назвати та охарактеризувати основні категорії поведінкової економіки.

9. Охарактеризувати методи наукового дослідження, що використовуються в поведінковій економіці.

10. Охарактеризувати основні етапи проведення лабораторного експерименту.

11. Назвати та охарактеризувати принципи проведення експерименту в поведінковій економіці.

12. Охарактеризувати переваги та недоліки лабораторних експериментів.

Література: основна [1; 2]; додаткова [3; 5; 8; 9; 12; 14; 19; 25; 29; 31; 35].

Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки та нейроекономіка

1. Назвати основні мозкові структури.

2. Охарактеризувати функції мозкових структур.

3. Охарактеризувати роль нейронів у мозкових процесах.

4. Охарактеризувати хімічні та фізичні процеси у роботі нейронів.

5. Пояснити механізм кодування інформації в мозку.

6. Дати визначення предмету нейроекономіки.

7. Пояснити сутність порогу прийняття рішення.

8. Назвати мозкові структури, що забезпечують процеси самоконтролю людини.

9. Визначити сутність нейроекономічного підходу до оцінки цінності.

10. Охарактеризувати вплив фізіологічних чинників на когнітивні процеси.

11. Охарактеризувати вплив генотипу на розумову діяльність.

12. Визначити роль етології в процесі прийняття економічних рішень.

Література: основна [1; 2]; додаткова [13; 18; 20 – 22; 27; 30; 35].

Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки

1. Дати визначення поняттю "когнітивні процеси".

2. Назвати когнітивні процеси та охарактеризувати їх основні властивості.

3. Охарактеризувати системність когнітивних процесів.
4. Охарактеризувати чинники, що впливають на перебіг когнітивних процесів.
5. Визначити роль когнітивних процесів у прийнятті економічних рішень.
6. Охарактеризувати ефекти запам'ятовування.
7. Охарактеризувати особливості уваги як когнітивного процесу.
8. Дати визначення поняттю "когнітивні обмеження".
9. Охарактеризувати обмеження, що притаманні процесам сприйняття.
10. Охарактеризувати обмеження, що притаманні процесам пам'яті.
11. Визначити основні обмеження процесів мислення, що найбільшою мірою впливають на прийняття рішення.
12. Визначити наукові засади та принципи для оцінювання причинно-наслідкових зв'язків, притаманних когнітивним процесам.

Література: основна [1; 2]; додаткова [4; 6; 13; 14; 18; 19; 26].

Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем

1. Визначити суб'єктивну сутність сприйняття економічним агентом вартості та ціни.
2. Охарактеризувати роль цінностей у процесах прийняття рішень.
3. Назвати чинники, що впливають на сприйняття ціни.
4. Охарактеризувати вплив контексту на прийняття рішення.
5. Охарактеризувати чинники, що обумовлюють задоволеність ціною.
6. Назвати чинники, що обумовлюють зміну індивідуальних переваг та охарактеризувати їх дію.
7. Пояснити вплив досвіду на схильність приймати рішення за аналогією.
8. Назвати методи виявлення ієрархії критеріїв.
9. Дати характеристику соціальним чинникам, що впливають на прийняття рішення.
10. Охарактеризувати механізм дії репрезентативних систем на сприйняття та вибір альтернатив.
11. Охарактеризувати вплив морально-етичних систем на процес прийняття рішення.
12. Назвати соціальні чинники, що використовуються для впливу на споживача у рекламі.

Література: основна [1; 2]; додаткова [7; 8; 13; 17; 24; 30].

Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності

1. Визначити роль мотивації в структурі діяльності.
 2. Охарактеризувати змістовні відмінності понять "мотивація" та "стимулювання".
 3. Охарактеризувати чинники, що обумовлюють динаміку мотивації.
 4. Охарактеризувати основні етапи мотиваційного процесу.
 5. Охарактеризувати вплив самооцінки на мотивацію.
 6. Визначити можливості зміни мотивації впливом зовнішніх чинників.
 7. Пояснити відмінність у мотивації до стереотипної та творчої діяльності на прикладі експерименту К. Дункера.
 8. Охарактеризувати механізм створення мотивації потокового стану за теорією М. Чікцентміхайї.
 9. Назвати основні мотиваційні парадокси та охарактеризувати їх сутність.
 10. Визначити роль емоцій в процесі прийняття рішень.
 11. Пояснити дію афективних механізмів підкріплення поведінки.
 12. Охарактеризувати напрями управління емоціями.
 13. Охарактеризувати напрями використання емоцій у рекламі.
- Література:** основна [1; 2]; додаткова [8; 23; 27; 31].

Змістовий модуль 2. Експериментальна поведінкова економіка

Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику

1. Назвати та охарактеризувати існуючі концепції прийняття рішень в умовах ризику.
2. Пояснити сутність концепції очікуваної корисності.
3. Охарактеризувати обмеження теорії Неймана-Моргенштерна.
4. Дати визначення міри неприйняття ризику Ерроу-Пратта.
5. Пояснити сутність парадоксу Алле та назвати ознаки раціональності, які при цьому порушуються.
6. Охарактеризувати постулати теорії перспектив Канемана-Тверські.
7. Охарактеризувати функцію цінності в теорії перспектив.
8. Пояснити вплив "точки відліку" на подальший вибір.
9. Охарактеризувати шляхи формування "точки відліку".

10. Назвати ефекти, що притаманні ризикованому вибору.
11. Пояснити сутність ефекту достовірності.
12. Пояснити сутність ефекту ймовірності.
13. Визначити чинники, що пояснюють нелінійне оцінювання ймовірностей.
14. Визначити чинники, що обумовлюють неприйняття ризику.

Література: основна [1; 2]; додаткова [6; 8; 9; 13; 15; 17; 28; 30].

Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг

1. Дати визначення поняттю "міжчасовий вибір".
2. Охарактеризувати сутність моделі гіперболічного дисконтування.
3. Охарактеризувати механізм конструювання переваг під час дисконтування.
4. Пояснити механізм формування таких явищ, як прокрастинація та наївність.
5. Визначити вплив валентності на оцінювання ризику.
6. Охарактеризувати відмінності суб'єктивного оцінювання наслідків позитивних та негативних подій.
7. Сформулювати психологічні принципи оцінювання ризику.
8. Визначити сутність фреймінга як процесу, що спрощує вибір.
9. Охарактеризувати залежність вибору від контексту.
10. Назвати основні види фреймів та пояснити шляхи їх формування.
11. Охарактеризувати види лінгвістичних фреймів.
12. Охарактеризувати механізм ментального обліку.
13. Визначити, чим обумовлюється вибір у ситуації вільного вибору.
14. Визначити, чим обумовлюється вибір у ситуації елімінації варіантів.

Література: основна [1; 2]; додаткова [8; 10; 11; 16; 17; 24; 30; 37].

Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень

1. Дати визначення поняттю "евристика".
2. Пояснити вплив евристик оцінки частоти та вірогідності на прийняття рішень.
3. Охарактеризувати вплив доступності події на подальший вибір.
4. Пояснити механізм якоріння та його впливу на прийняття рішення.

5. Охарактеризувати чинники, що зумовлюють ретроспективне викривлення.

6. Визначити сутність евристики моделювання та умови її виникнення.

7. Пояснити механізм формування евристики репрезентативності та її вплив на подальший вибір.

8. Охарактеризувати феномен вибіркості сприйняття під час прийняття рішень.

9. Назвати основні помилки умовиводу та охарактеризувати чинники, що їх зумовлюють.

10. Назвати чинники, що впливають на виникнення помилок в оцінюванні втрат.

Література: основна [1; 2]; додаткова [7; 8; 14; 15; 19; 25; 30; 33].

Тема 9. Аномалії в економічній поведінці

1. Охарактеризувати джерела виникнення індивідуальних аномалій в економічній поведінці.

2. Пояснити механізм дії ефекту переваг.

3. Пояснити причини імпульсивного інвестування.

4. Визначити, у чому полягає пастка втоплених втрат, та якими чинниками вона обумовлена.

5. Назвати основні аномалії групової поведінки.

6. Охарактеризувати феномени, що притаманні стадній поведінці.

7. Охарактеризувати чинники, що актуалізують неприйняття несправедливості.

8. Пояснити причини виникнення альтруїстичної поведінки та її економічний смисл.

9. Назвати основні аномалії ринкової поведінки.

10. У чому полягає гіпотеза ефективного рівня оплати праці та які практичні наслідки з неї випливають?

11. Пояснити сутність феномену прибутковості акцій.

12. Пояснити сутність пастки дивідендів.

13. Охарактеризувати механізм виникнення календарного ефекту.

14. Визначити сутність ефекту краю та пояснити його вплив на прийняття рішення.

Література: основна [1; 2]; додаткова [5; 6; 8; 12; 14; 15; 19; 27; 29].

Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки

1. Охарактеризувати етапи групової динаміки та їх вплив на індивідуальну поведінку членів групи.
2. Охарактеризувати вплив статусу в групі на індивідуальні рішення.
3. Визначити вплив когнітивних процесів на формування феномену соціальної лінивості.
4. Пояснити дію механізму соціальної компенсації.
5. Охарактеризувати феномен групового мислення.
6. Пояснити причини виникнення та цілі використання такого когнітивного явища, як раціоналізація.
7. Пояснити вплив конформності на індивідуальні рішення.
8. Назвати чинники, що обумовлюють конформність індивіда.
9. Охарактеризувати чинники, що обумовлюють просоціальну поведінку.
10. Пояснити вплив суб'єктивних оцінок справедливості та свободи на індивідуальні рішення в групі.
11. Пояснити взаємозв'язок між груповими цінностями та альтруїзмом індивідів.
12. Охарактеризувати існуючі моделі кооперативної поведінки.
13. Пояснити сутність парадоксу Тітмуса.
14. Охарактеризувати вплив соціальних норм на індивідуальні рішення в групі.

Література: основна [1; 2]; додаткова [3; 9; 10; 13; 25; 27; 31; 34; 35].

8. Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативна робота здійснюється за графіком індивідуально-консультативної роботи у формі індивідуальних занять, консультацій та захисту завдань, що винесені на поточний контроль.

Формами організації індивідуально-консультативної роботи є:

- а) за засвоєнням теоретичного матеріалу:
консультації: індивідуальні (запитання – відповідь);
- б) за засвоєнням практичного матеріалу:
консультації індивідуальні та групові;

в) для комплексної оцінки засвоєння програмного матеріалу: індивідуальний захист виконаних робіт.

9. Методи навчання

Формування професійною компетентністю в процесі вивчення навчальної дисципліни передбачає широке використання різноманітних методів активізації навчально-пізнавальної та проблемно-пошукової діяльності студентів. Для підвищення ефективності навчального процесу та посилення його зв'язку з практикою використовуються такі активні та інтерактивні навчальні технології, як: проблемні лекції, методи організації роботи в малих групах, дискусії, евристичні методи, презентації, банки візуального супроводу (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Розподіл форм та методів активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни (лекційні заняття)

| Тема | Практичне застосування навчальних технологій |
|--|--|
| 1 | 2 |
| <i>Тема 1.</i> Поведінкова економіка в системі економічних наук | Лекція проблемного характеру з питання "Обмеження раціональної моделі людини в економіці", банки візуального супроводу |
| <i>Тема 2.</i> Психофізіологічні основи поведінки та нейро-економіка | Мозковий штурм "Ознаки мозкової діяльності", банки візуального супроводу |
| <i>Тема 3.</i> Когнітивні процеси в регуляції поведінки | Дискусія щодо ролі когнітивних процесів (пам'яті, мислення, уваги, сприйняття) в діяльності економіста |
| <i>Тема 4.</i> Психологія прийняття рішень споживачем | Міні-лекція з питання "Методи прийняття рішень", банки візуального супроводу |
| <i>Тема 5.</i> Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності | Лекція проблемного характеру з питання "Відмінності мотивації творчої та репродуктивної діяльності", банки візуального супроводу |

| 1 | 2 |
|---|---|
| <i>Тема 6.</i> Прийняття рішень в умовах ризику | Міні-дискусія "Ризик – характеристика випадкова чи закономірна?", банки візуального супроводу |
| <i>Тема 7.</i> Міжчасовий вибір та фреймінг | Міні-дискусія "Фігура чи фон – що первинне?", банки візуального супроводу |
| <i>Тема 8.</i> Евристики в прийнятті економічних рішень | Мозковий штурм "Властивості евристик", банки візуального супроводу |
| <i>Тема 9.</i> Аномалії в економічній поведінці | Міні-лекція "Переваги та недоліки аномалій", банки візуального супроводу |
| <i>Тема 10.</i> Соціальні аспекти економічної поведінки | Лекція проблемного характеру з питання "Конформність як соціальний феномен" |

Вибір методів навчання обумовлений специфікою навчальної тематики, закономірностями пізнавальної діяльності та цілями дидактичних завдань. Використовуються: лабораторні та польові експерименти, методи організації роботи в малих групах, семінари-дискусії, евристичні методи, кейс-метод, презентації, ділові ігри, модерація та фасилітація, тренінгові методи, мозковий штурм (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Використання методик активізації процесу навчання
(семінарські та практичні заняття)

| Тема навчальної дисципліни | Практичне застосування методик | Методики активізації процесу навчання |
|--|---|---------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| <i>Тема 1.</i> Поведінкова економіка в системі економічних наук | <i>Заняття 1.</i> Обмеження раціональної економічної моделі | Модерація |
| <i>Тема 2.</i> Психофізіологічні основи поведінки та нейроекноміка | <i>Завдання 2.</i> Нейропсихологія економічної поведінки | Тренінг-практикум |

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|--|
| <i>Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки</i> | <i>Завдання 3. Оцінювання когнітивних процесів</i> | Тренінг |
| <i>Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем</i> | <i>Завдання 4. Динаміка уподобань під час прийняття рішень</i> | Експеримент-практикум |
| <i>Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності</i> | <i>Завдання 5. Внутрішня мотивація</i> | Робота в малих групах, мозковий штурм, презентації |
| <i>Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику</i> | <i>Завдання 6. Прийняття рішень в умовах ризику</i> | Експеримент-практикум, робота в малих групах |
| <i>Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг</i> | <i>Завдання 7. Міжчасовий вибір та фреймінг</i> | Експеримент-практикум, презентації |
| <i>Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень</i> | <i>Завдання 8. Евристики у прийнятті рішень</i> | Експеримент-практикум, презентації |
| <i>Тема 9. Аномалії в економічній поведінці</i> | <i>Завдання 9. Аномалії ринкової поведінки</i> | Експеримент-практикум, презентації |
| <i>Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки</i> | <i>Завдання 10. Соціальні фактори спільної діяльності</i> | Робота в малих групах, мозковий штурм, презентації |

Логіка використання методів заснована на забезпеченні поступового руху в напрямку ускладнення навчального матеріалу та використанні раніше набутих знань при вивченні наступних тем.

10. Методи контролю

Органічною складовою навчального процесу є систематичний, комплексний контроль й оцінювання якості набутих студентами компетентностей відповідно до вимог державних стандартів освіти, а також адаптації до загальноєвропейських вимог, визначених Європейською системою залікових кредитів (далі ECTS).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські та практичні заняття, а також самостійну роботу та виконання індивідуального завдання. Контрольні заходи включають поточний, проміжний і підсумковий контроль.

Порядок поточного оцінювання знань з дисципліни для студентів денної форми навчання.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Систему поточного контролю та оцінювання знань студентів наведено в табл. 10.1.

Поточний контроль успішності навчальної діяльності студента здійснюється за складовими:

контроль активності у процесі засвоєння теоретичного матеріалу, контроль розуміння навчального матеріалу та результативність процесів запам'ятовування (оцінка активності студента під час лекційної роботи);

оцінка результативності у формуванні практичних умінь, що є складовими професійної компетентності (в процесі проведення практичних занять) – комплексна інтегральна оцінка професійних компетентностей та їх складових у вправах та завданнях;

контроль сформованості теоретичних знань (у вигляді проведення контрольних робіт за матеріалом тем навчальної дисципліни);

контроль успішності індивідуальної та самостійної роботи (передбачає оцінку результатів самостійної роботи та виконання домашніх завдань, а також виконання тестових завдань за темами навчальної дисципліни у персональних навчальних системах).

Результати поточного контролю використовуються для оперативного усунення системних прогалин у засвоєнні навчального матеріалу, а також при обранні схем розвиваючих вправ та завдань. Використання результатів поточного контролю також дозволяє підвищити рівень індивідуалізації у роботі зі студентом та об'єктивізувати навчальні успіхи як основу для розвитку його самоконтролю. Таким чином, поточний контроль є необхідним елементом забезпечення зворотного зв'язку між викладачем і студентом у процесі формування автономності та самостійності останнього, а також у процесі удосконалення системи освітніх заходів за дисципліною.

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей

| Елементи професійної компетентності | Навчальний тиждень | Год | Форми навчання | | | Рівень сформованості компетентностей | |
|--|--------------------|------|----------------|-----------------------------|--|--------------------------------------|------------------|
| | | | | | | Форми контролю | Максимальний бал |
| 1 | 2 | 3 | 4 | | | 5 | 6 |
| Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної поведінки | | | | | | | 50 |
| Розуміння ролі поведінкових чинників в економічних процесах | 1 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Обмеження раціональної економічної моделі (модерація) | Практична перевірка | 3 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. Завдання 1: есе "Поведінкова економіка в сучасній економічній практиці" | Есе | 3 |
| Визначати психофізіологічні основи та чинники, що обумовлюють прийняття економічних рішень | 2 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки та нейроекономіка | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Нейропсихологія економічної поведінки (тренінг-практикум) | Захист результатів робіт | 3 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. Завдання 2: "Забезпечення якісного функціонування мозкових структур" | Звіт з виконання завдання | 3 |

Продовження табл. 10.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | |
|--|---|------|----|-----------------------------|--|---------------------------|----|
| Оцінювати вплив когнітивних процесів економічного агента на якість економічних рішень | 3 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Оцінювання когнітивних процесів (тренінг) | Практична перевірка | 3 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. Завдання 3: "Індивідуальний план розвитку когнітивних процесів" | Звіт з виконання завдання | 3 |
| Оптимізувати процеси прийняття економічних рішень враховуючи психологічні особливості суб'єктів діяльності | 4 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Динаміка уподобань під час прийняття рішень (експеримент-практикум) | Практична перевірка | 3 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. Завдання 4: "Аналіз динаміки ієрархії критеріїв" | Звіт з виконання завдання | 3 |
| Обирати адекватні методи формування та корекції мотивації відповідно до специфіки завдання | 5 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Колоквіум за модулем 1 | Колоквіум | 15 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. Підготовка до колоквіуму за темами 1–5 | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | |
|--|---|------|----|-----------------------------|--|--|-----------|
| Змістовий модуль 2. Експериментальна поведінкова економіка | | | | | | | 50 |
| Враховувати поведінкові чинники під час прийняття рішень в умовах ризику | 6 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Прийняття рішень в умовах ризику (експеримент-практикум) | Практична перевірка | 3 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Завдання 6: "Ефекти ризикованого вибору" | Звіт з виконання завдання | 3 |
| Ураховувати закономірності міжчасового вибору та фреймінг під час прийняття економічних рішень в умовах ризику | 7 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Міжчасовий вибір та фреймінг (експеримент-практикум) | Захист результатів робіт | 3 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Завдання 7: "Виявлення лінгвістичних фреймів рекламного тексту" | Есе | 3 |
| Ідентифікувати помилки в когнітивних процесах, що пов'язані з дією евристик | 8 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Евристики у прийнятті рішень (експеримент-практикум) | Практична перевірка Контрольна робота | 3 6 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Завдання 8: "Аналіз евристик в економічних рішеннях" | Звіт з виконання завдання | 3 |

Закінчення табл. 10.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | |
|---|----|------------|---|-----------------------------|--|---------------------------|----|
| Ідентифікувати аномалії в економічній поведінці суб'єктів та визначати заходи щодо подолання їх наслідків | 9 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 9. Аномалії в економічній поведінці | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Аномалії ринкової поведінки (експеримент-практикум) | Практична перевірка | 3 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Завдання 9: "Аналіз аномалій в економічній поведінці" | Звіт з виконання завдання | 3 |
| Здійснювати оцінювання впливу чинників спільної діяльності на економічну поведінку суб'єктів | 10 | Ауд. | 2 | Лекція | Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки | Оцінка активності | 1 |
| | | | 2 | Практичне заняття | Колоквіум за модулем 2 | Колоквіум | 15 |
| | | СРС | 11 | Підготовка до занять | Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Підготовка до колоквіуму за темами 6–10 | | |
| Усього годин | | 150 | Загальна максимальна кількість балів із дисципліни | | | 100 | |
| з них | | | | | | | |
| аудиторні | | 40 | 36 % | | | | |
| самостійна робота | | 110 | 64 % | | | | |

Проміжний контроль.

Проміжний контроль рівня сформованості компетентностей за дисципліною здійснюється у формі колоквиуму, що передбачає проведення тестування, вирішення завдань стереотипного та діагностичного рівнів та вирішення евристичного завдання. Проміжний контроль здійснюється двічі за семестр. Сума балів, яку студент може набрати за умови успішного проходження першого та другого колоквиумів – по 15 балів відповідно.

Тестове завдання містить 20 запитань одиничного і множинного вибору щодо перевірки знань основних категорій та теоретичних положень навчальної дисципліни. Тестове завдання формується шляхом випадкового включення до контрольних запитань, що містяться у засобах діагностики до кожної теми. Тести до тестового завдання обираються з урахуванням рівномірної представленості трьох рівнів складності, а також представленості різних форм їх структури.

Завдання першого рівня складності передбачають володіння студентом понятійно-категоріальним апаратом дисципліни, та орієнтовані на репродуктивні дії під час вибору представлених варіантів.

Завдання другого рівня складності вимагають розуміння системних зв'язків категорій та понять, а також взаємопов'язаності й логічної послідовності різноманітних явищ предметної площини поведінкової економіки.

Завдання третього рівня складності передбачають вибір правильного варіанту на основі синтезу наявної теоретичної інформації та її застосування до практичної ситуації, яка подана в завданні. Успішне розв'язання завдань цього рівня свідчить про сформованість аналітичних умінь та компетентностей щодо оцінки та управління економічною поведінкою.

Для оцінювання рівня відповідей студентів на тестові завдання використовуються такі критерії:

оцінка 8 балів – 18 – 20 правильних відповідей;

7 балів – 15 – 17 правильних відповідей;

6 балів – 12 – 14 правильних відповідей;

5 балів – 10 – 11 правильних відповідей;

4 бали – 8 – 9 правильних відповідей;

3 бали – 5 – 7 правильних відповідей;

2 бали – 3 – 4 правильних відповіді;

1 бал – 1 – 2 правильних відповіді;

0 балів – 0 правильних відповідей.

Тести для проміжного контролю обираються із загального переліку тестів до тем, що вивчаються в межах модулів навчальної дисципліни.

Завдання стереотипного та діагностичного рівнів становлять ситуаційні задачі за тематикою навчальної дисципліни. Успішне розв'язання стереотипного завдання надає можливість студенту отримати 2 бали.

Критеріями оцінювання є:

правильність вибору методу рішення – 1 бал;

логічність висновку – 2 бали.

Максимальна оцінка за успішне розв'язання діагностичного завдання оцінюється в 2 бали.

Критерії оцінювання правильності вирішення діагностичного завдання:

правильність вибору методу вирішення – 1 бал;

правильність та логічність висновків – 1 бал.

Вирішення евристичного завдання передбачає виявлення рівня сформованості у студента теоретичних знань та здатності до практичного застосування набутих умінь, оцінки проблемної ситуації, відбору релевантної інформації та вибору оптимального шляху розв'язання комплексної проблеми в межах тематики навчальної дисципліни. Кількість балів за умови успішного розв'язання студентом евристичного завдання – 3 бали.

Критеріями, за якими оцінюється успішність вирішення студентом евристичного завдання є:

правильність у відборі релевантної інформації;

логіка побудови алгоритму дій;

точність розрахунку та оцінки наслідків реалізації рішення.

Дотримання студентом кожного із критеріїв оцінюється в 1 бал.

Проведення заліку з дисципліни.

Умовою отримання заліку з дисципліни є виконання студентом у відповідні терміни передбачених видів аудиторної та індивідуальної навчальної роботи та сума балів за їх здійснення не менше 60-ти.

Підсумкова оцінка з дисципліни є сумою балів, яку отримав студент за всіма видами контролю під час вивчення навчальної дисципліни.

Зразок завдання колоквіуму

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Освітній ступінь : магістр

Спеціальність 051 "Економіка" Семестр I

Навчальна дисципліна Поведінкова економіка

Колоквіум 1

Тестові завдання

1. *Сукупність дій людини в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ – це:*

- а) економічні стосунки;
- б) економічна поведінка;
- в) організаційна поведінка;
- г) індивідуальна поведінка;
- д) соціальні стосунки.

2. *Розташувати події, що зіграли значну роль у формуванні поведінкової економіки в хронологічному порядку:*

- а) парадокс Апле;
- б) поява теорії обмеженої раціональності;
- в) поява економічної психології;
- г) поява поведінкової теорії фірми;
- д) поява терміна "поведінкова економіка";
- е) поява теорії перспектив.

3. *Згідно теорії обмеженої раціональності Г. Саймона, людина як правило приймає рішення:*

- а) найкраще;
- б) оптимальне;
- в) прийнятне;
- г) вимушене.

4. *Вказати, що не належить до основних завдань в поведінковій теорії фірми:*

- а) вирішення конфліктів;
- б) усунення невизначеності;
- в) внутрішній пошук слабких місць і можливостей;
- г) індивідуальне навчання;
- д) організаційне навчання.

5. Теорія перспектив А. Тверські та Д. Канемана пояснює:

- а) систематичні помилки під час ухвалення економічних рішень;
- б) біологічні основи економічної поведінки;
- в) механізми раціональної економічної поведінки;
- г) мотиви раціональної економічної поведінки;
- д) просторово-часовий континуум людської мотивації.

6. Вказати, що не є ознакою раціонального агента в економіці:

- а) досконалі когнітивні здібності;
- б) логічність міркувань;
- в) транзитивність переваг;
- г) максимізація вигоди;
- д) володіння повною інформацією.

7. Раціональна поведінка в економіці – це:

- а) рішення, що приймаються на основі минулого досвіду;
- б) дії, що забезпечують дохід;
- в) дії відповідно до своїх переваг;
- г) зміна цілей залежно від ситуації;
- д) інтуїтивні рішення в ситуації неповноти інформації.

8. Вказати, вплив яких чинників на економічну поведінку вивчає поведінкова економіка:

- а) когнітивних;
- б) ринкових;
- в) соціальних;
- г) технологічних;
- д) емоційних.

9. Встановити відповідність між поняттями, що використовуються в поведінковій економіці, та їх змістом:

| | |
|---------------|--|
| 1) відношення | а) значимий критерій, що визначає відношення до об'єкта, проявляється в ситуації вибору |
| 2) цінність | б) ухвалення рішення про реалізацію однієї з існуючих альтернатив |
| 3) перевага | в) сукупність когнітивних і емоційних оцінок об'єкта, що визначає пов'язані з ним дії |
| 4) вибір | г) результат впорядкування існуючих альтернатив або об'єктів за критерієм їх суб'єктивної корисності, що визначає послідовність вибору |

10. *Вказати, що не належить до завдань поведінкової економіки:*

- а) пошук психологічних підстав для пояснення механізмів ухвалення економічних рішень;
- б) обґрунтування неспроможності традиційної економічної теорії;
- в) визначення ситуаційних і особових чинників, що обумовлюють вибір альтернатив;
- г) з'ясування причин систематичних помилок в ухваленні економічних рішень;
- д) побудова ефективних моделей ухвалення рішень;
- е) перевірка застосовності психологічних теорій для опису економічної поведінки.

11. *Матеріальним субстратом психіки людини є:*

- а) нейрон;
- б) мозок;
- в) кора головного мозку;
- г) півкулі головного мозку;
- д) аксон.

12. *Швидкість поширення нервового імпульсу в мозку дорівнює:*

- а) від 0,5 до 100 м/с;
- б) від 200 до 300 м/с;
- в) від 330 до 1000 м/с;
- г) від 1,0 до 7,9 км/с;
- д) 300 000 км/с.

13. *Уся структура зв'язків між нейронами в мозку людини – це:*

- а) синапс;
- б) свідомість;
- в) коннектом;
- г) дендрит;
- д) древній мозок.

14. *Вказати, що не належить до функцій, які регулюють продовговатий мозок і міст:*

- а) робота серця;
- б) тонус посудин;
- в) зорове сприйняття;
- г) ковтання;
- д) слиновиділення.

15. *Вказати, що не належить до видів кори головного мозку:*

- а) древня;
- б) павутинна;
- в) стара;
- г) нова;
- д) епіфіз;
- е) гіпофіз.

16. *Кодування інформації нейронами мозку здійснюється за допомогою:*

- а) синтезу хімічних речовин нейронами;
- б) накопичення мембранного потенціалу і частоти нервових імпульсів у нейронах;
- в) забезпечення руху мозкової рідини;
- г) утворення нових мозкових структур;
- д) зміни існуючих мозкових структур.

17. *У нейроекономіці вибір людиною альтернативного варіанту поведінки обумовлений:*

- а) накопиченням вирішальним нейроном інформації, що перевищує поріг ухвалення рішення;
- б) дією зовнішнього стимулу;
- в) актуальними потребами людини;
- г) актуальними бажаннями людини;
- д) генними програмами.

18. *Найбільший вплив на розумову діяльність має гормон:*

- а) адреналін;
- б) норадреналін;
- в) серотонін;
- г) дофамін.

19. *Встановити відповідність між зонами нової кори і функціями, які вони забезпечують:*

| | |
|----------------------------------|-----------------------------------|
| 1) потилична доля | а) слух |
| 2) скронева доля | б) вестибулярна чутливість й смак |
| 3) передня частина тім'яної долі | в) рух |
| 4) острівкова доля | г) зір |
| 5) задня частина лобної долі | д) центр волі й ініціативи |
| 6) передня частина лобної долі | е) шкірна і м'язова чутливість |

20. Вказати, чим з точки зору нейроекономіки пояснюється зміна в перевагах людини:

- а) зміною актуальності потреб;
- б) зміною дії зовнішніх стимулів;
- в) зміною реакції на зовнішні стимули;
- г) зміщенням активності від однієї нейронної мережі до іншої;
- д) навчанням нейронних мереж.

Завдання 1.

Значна кількість людей, будучи обмеженими в часі, схильні платити більше ніж завжди за транспортні послуги. Тобто вони згодні платити за подвійним тарифом водіям таксі, чи погоджуються на явно завищену суму, що називають їм водії у разі руху автостопом. Втім, більшість з цих людей не погоджуються з підвищенням цін на транспортні перевезення, яке викликане потребою в оновленні автопарку. Пояснити причини такої поведінки споживачів транспортних послуг з точки зору поведінкової економіки.

Завдання 2.

Підприємство має дві філії, що займаються виробництвом одного виду комплектуючих для ноутбуків. Однією з філій в день випускається 150 000 виробів. Друга філія виробляє 110 000 таких же виробів. В обох філіях середній коефіцієнт бракованої продукції становить 0,02 %, але є такі дні, в які цей відсоток коливається. В якій з цих філій таких днів у році більше? Пояснити свою відповідь, аргументуючи її наявністю у даній ситуації евристики репрезентативності.

Завдання 3. Підприємство планує придбати нову технологію для реорганізації виробництва та випуску сучасних електротехнічних виробів. В процесі проведення ділових переговорів щодо купівлі технології, представник фірми має не вийти за встановлений керівництвом прийнятний ціновий діапазон: від 500 000 до 800 000 грн. На питання, яку ціну бажає отримати продавець за технологію, він отримує відповідь: "1 млн грн", після чого відбувається серія цінових ітерацій, в наслідок яких продавець ціну поступово знижує, проте отримуючи додаткові "бонуси" у вигляді продовження ділових відносин та довгострокового співробітництва, а також створення консультативного осередка на фірмі покупця, що буде здійснювати

контроль впровадження та забезпечуватиме майбутні модернізації технологічного процесу. Відповідно, на момент торгів це не підвищує ціну технології для покупця, проте надає в перспективі продавцю створити нові робочі місця та диверсифікувати свою діяльність. Сторони дісталися згоди, за якої остаточна ціна склала 800 000 грн.

Запропонувати стратегію ведення торгів для покупця, яка з точки зору поведінкової економіки була б більш вигідною. Які з когнітивних ефектів спостерігаються в цій ситуації? Яка ймовірність заключення угоди між сторонами, за умови якщо діапазон цін, які задовольняють продавця, починався від 750 000 грн? Назвати інші когнітивні феномени, що можуть вплинути на хід переговорів в даній ситуації та запропонувати стратегію їх використання.

11. Розподіл балів, які отримують студенти

У табл. 11.1 подано розподіл балів за темами навчальної дисципліни.

Таблиця 11.1

Розподіл балів за темами навчальної дисципліни

| Теми змістового модуля | | лекції | практичні | ДЗ | есе | поточні КР | Колоквіум | Сума |
|------------------------|--|--------|-----------|----|-----|------------|-----------|------|
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| ЗМ 1 | Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук | 1 | 3 | | 3 | | 15 | 100 |
| | Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки та нейроеконіміка | 1 | 3 | 3 | | | | |
| | Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки | 1 | 3 | 3 | | 6 | | |
| | Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем | 1 | 3 | 3 | | | | |
| | Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності | 1 | | | | | | |
| ЗМ 2 | Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику | 1 | 3 | 3 | | | 15 | |
| | Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг | 1 | 3 | 3 | | 6 | | |
| | Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень | 1 | 3 | 3 | | | | |

| | | | | | | | | |
|--|--|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| | Тема 9. Аномалії в економічній поведінці | 1 | 3 | 3 | | | | |
| | Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки | 1 | | | | | | |
| | Усього | 10 | 24 | 21 | 3 | 12 | 30 | 100 |

Максимальну кількість балів, яку може накопичити студент протягом тижня за формами та методами навчання, наведено в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

Максимальний бал на тиждень

| | Теми змістового модуля | Навчальний тиждень | лекції | практичні | ДЗ | есе | поточні КР | Колоквіум | Сума |
|-------------|------------------------|--------------------|-----------|-----------|-----------|----------|------------|-----------|------------|
| ЗМ 1 | Тема 1 | 1 тиждень | 1 | 3 | | 3 | | | 7 |
| | Тема 2 | 2 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 3 | 3 тиждень | 1 | 3 | 3 | | 6 | | 13 |
| | Тема 4 | 4 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 5 | 5 тиждень | 1 | | | | | 15 | 16 |
| ЗМ 2 | Тема 6 | 6 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 7 | 7 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 8 | 8 тиждень | 1 | 3 | 3 | | 6 | | 13 |
| | Тема 9 | 9 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 10 | 10 тиждень | 1 | | | | | 15 | 16 |
| | Усього | | 10 | 24 | 21 | 3 | 12 | 30 | 100 |

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни визначається відповідно до Тимчасового Положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 11.3).

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності, індивідуального навчального плану студента та іншої академічної документації.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ЄКТС | Оцінка за національною шкалою | |
|--|-------------|--|---------------|
| | | для екзамену, курсового проекту (роботи), практики | для заліку |
| 90 – 100 | A | відмінно | зараховано |
| 82 – 89 | B | добре | |
| 74 – 81 | C | | |
| 64 – 73 | D | задовільно | |
| 60 – 63 | E | | |
| 35 – 59 | FX | незадовільно | не зараховано |
| 1 – 34 | F | | |

12. Рекомендована література**12.1. Основна**

1. Наумік К. Г. Економічна психологія : навч. посіб. / К. Г. Наумік ; Харківський національний економічний університет. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 274 с.

2. Методические рекомендации к практическим занятиям по учебной дисциплине "Экономическая психология" для студ. всех спец. всех форм обуч. / сост. Е. Г. Наумик ; Харьковский национальный экономический университет. – Харьков : ХНЭУ, 2007. – 119 с.

12.2. Додаткова

3. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Д. Прияткина ; под научн. ред. А. Суворова ; вступ. ст. С. Гуриева. – Москва : ООО "Юнайтед Пресс", 2010. – 273 с.

4. Андерсон Дж. Когнитивная психология / Дж. Андерсон. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 496 с.

5. Ариели Д. Позитивная иррациональность. Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков / Дэн Ариели ; пер. с англ. Павла Миронова. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 304 с.
6. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели ; пер. с англ. П. Миронова. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.
7. Бейтсон Г. Экология разума. Избранные статьи по антропологии, психиатрии и эпистемологии / Г. Бейтсон ; пер. с англ. – Москва : Смысл, 2000. – 476 с.
8. Верт Л. Экономическая психология. Теоретические основы и практическое применение / Л. Верт ; пер. с нем. – Харьков : Изд. Гуманитарный Центр, 2013. – 432 с.
9. Грейвс Ф. Клиентология. Чего на самом деле хотят ваши покупатели / Ф. Грейвс. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 256 с.
10. Гринспен А. Карта и территория : Риск, человеческая природа и проблемы прогнозирования / Алан Гринспен ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2015. – 411 с.
11. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП / Р. Дилтс. – Санкт-Петербург : Питер, 2012. – 256 с.
12. История экономических учений / под ред. В. Автономова и др. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
13. Каммингс И. Живой ум. Преодоление ментальных, эмоциональных и профессиональных ограничений / И. Каммингс. – Санкт-Петербург : ИГ "Весь", 2011. – 480 с.
14. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – Москва : АСТ 2014. – 653 с.
15. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. – Харьков : Изд. Институт прикладной психологии "Гуманитарный Центр", 2005. – 632 с.
16. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42.
17. Кирхлер Э. Принятие решений в организациях / Э. Кирхлер, А. Шротт // Психология труда и организационная психология ; Т. 4. – Харьков : Изд. Гуманитарный центр, 2004. – 160 с.
18. Когнитивная психология : учебник для вузов / под ред. В. Н. Дружинина, Д. В. Ушакова. – Москва : ПЕР СЭ, 2002. – 480 с.

19. Левитт С. Д. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями / С. Д. Левитт, С. Дж. Дабнер ; пер. с англ. – Москва : ООО "И.Д. Вильямс", 2007. – 288 с.
20. Льюис Д. Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя / Дэвид Льюис ; пер. с англ. Марии Мацковской. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 304 с.
21. Мозг, познание, разум: введение в когнитивные нейронауки : в 2 ч. Ч. 1 / под ред. Б. Баарса, Н. Гейдж ; пер. с англ. под ред. проф. В. В. Шульговского. – Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. – 541 с.
22. Мозг, познание, разум: введение в когнитивные нейронауки : в 2 ч. Ч. 2 / под ред. Б. Баарса, Н. Гейдж ; пер. с англ. под ред. проф. В. В. Шульговского. – Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. – 464 с.
23. Пинк Д. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / Д. Пинк ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 274 с.
24. Рудык Н. Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью / Н. Б. Рудык. – Москва : Дело, 2004. – 272 с.
25. Смит В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / В. Смит ; пер. с англ., под научн. ред. Р. М. Нуреева. – Москва : ИРИСЭН; Мысль, 2008. – 808 с.
26. Солсо Р. Когнитивная психология / Р. Солсо. – 6-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 589 с.
27. Сэйтл С. Нейромания. Как мы теряем разум в эпоху расцвета науки о мозге / Салли Сэйтл, Скотт О. Лилиенфельд ; [пер. с англ. Ю. В. Рябининой]. – Москва : Изд. "Э", 2016. – 368 с.
28. Талеб Н. Одураченные случайностью. Скрытая роль шанса в бизнесе и жизни / Нассим Талеб ; пер. с англ. Сергея Филина. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 320 с.
29. Талеб Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Н. Талеб ; пер. с англ. В. Сонькина, А. Вердичевского, М. Костионовой и др. под ред. М. Тюнькиной. – Москва : КоЛибри, 2009. – 528 с.
30. Шабри К. Невидимая горилла, или История о том, как обманчива наша интуиция / Кристофер Шабри и Даниэл Саймонс ; пер. с англ. ООО "Пароль". – Москва : Карьера Пресс, 2011. – 384 с.
31. Шаститко А. Е. Модели человека в экономической теории : учеб. пособ. / А. Е. Шаститко. – Москва : ИНФРА-М, 2006. – 142 с.
32. Higgins E. T. The aboutness principle: A pervasive influence on human inference / E. T. Higgins // *Social Cognition*. – 1998. – № 16. – P. 173–198.

33. Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases / D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky. – New York : Cambridge University Press, 1982. – 555 p.

34. Pfister H.-R. The multiplicity of emotions: A framework of emotional functions in decision making / H.-R. Pfister, G. Bohm // Judgment and Decision making. – 2008. – № 3. – P. 5–17.

35. Simon H. A. A behavioral model of rational choice / A. H. Simon // The Quarterly Journal of Economics. – 1955. – № 69(1). – P. 69–99.

36. Tversky A. Judgment under uncertainty : Heuristics and biases / A. Tversky, D. Kahneman // Science. – № 185. – P. 1124–1131.

37. Wang X. T. Social cues and verbal framing in risky choice / X. T. Wang, F. Simons, S. Bredart // Journal of Behavioral Decision Making. – 2001. – № 14(1). – P. 1–15.

12.3. Інформаційні ресурси

38. Когнитивист. Когнитивный подход, когнитивные методы и технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cognitivist.ru>.

39. Поведенческая экономика // HR-portal. HR-сообщество и публикации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hr-portal.ru>.

40. Поведенческая экономика: актуальные проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psyfactor.org/news/psy-conf-5.htm>.

12.4. Методичне забезпечення

41. Ушкальов В. В. Методичні рекомендації до виконання практичних завдань з навчальної дисципліни "Поведінкова економіка" [Електронний ресурс] / В. В. Ушкальов. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/view.php?id=3851>.

42. Ушкальов В. В. Поведінкова економіка : опорний конспект [Електронний ресурс] / В. В. Ушкальов. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/view.php?id=3851>.

43. Ушкальов В. В. Тестові завдання з навчальної дисципліни "Поведінкова економіка" [Електронний ресурс] / В. В. Ушкальов. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/view.php?id=3851>.

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1

Структура складових елементів професійної компетентності з навчальної дисципліни "Поведінкова економіка" за Національною рамкою кваліфікацій України

54

| Складові компетентності, яка формується в рамках теми | Пререквізити | Знання | Вміння | Комунікації | Автономність і відповідальність |
|--|---|--|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук | | | | | |
| Розуміння ролі поведінкових факторів в економічних процесах | Психологічні особливості. Поняття свідомості та діяльності. Економічні відносини | Предмет та завдання поведінкової економіки. Поведінкова проблематика економічних відносин | Визначати поведінкову складову економічних відносин. Розуміти системну дію поведінкових чинників в економічних процесах | Диференціювати джерела інформації про поведінку економічних агентів та формулювати вимоги до інформації, що з них надходить | Самостійність у формулюванні проблематики дослідження. Відповідальність за створення системного бачення проблематики економічних відносин |
| Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки та нейроекономіка | | | | | |
| Визначати психофізіологічні основи та чинники, що обумовлюють прийняття економічних рішень | Біологічні механізми функціонування мислення. Нервова система, мозок та їх функції | Прийняття рішення як результат біохімічних та фізичних процесів у мозку. Чинники, що впливають на перебіг мозкових процесів | Визначати психофізіологічні причини типових форм поведінки економічних агентів та обирати чинники, що обумовлюють їх перебіг в заданому напрямі | Обирати форми та методи збору інформації про вплив психофізіології економічного агента на результати його діяльності | Самостійність у визначенні ролі психофізіологічних чинників в процесі прийняття рішення. Відповідальність за релевантність обраних методів та форм дослідження психофізіології економічних агентів |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|---|---|---|--|--|
| Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки | | | | | |
| Оцінювати вплив когнітивних процесів економічного агента на якість економічних рішень | Поняття про когнітивні процеси. Сприйняття. Пам'ять. Мислення. Увага. Мова та комунікація | Особливості впливу когнітивних процесів на прийняття рішень. Типові обмеження та вади когнітивних процесів. Методи розвитку | Ідентифікувати вплив когнітивних процесів на якість рішення. Обирати методи подолання когнітивних обмежень | Отримувати зворотний зв'язок про ефективність власних когнітивних процесів у діловій комунікації | Автономність у виборі засобів моніторингу когнітивних процесів. Відповідальність за достовірність оцінок когнітивної сфери |
| Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем | | | | | |
| Оптимізувати процеси прийняття економічних рішень враховуючи психологічні особливості суб'єктів діяльності | Рішення як процес вибору. Етапи прийняття рішення. Методи прийняття рішень. Чинники, що обумовлюють якість прийнятого рішення | Психологічні закономірності, що притаманні процесу прийняття рішення. Типові помилки та засоби їх подолання. Методи розвитку евристичних здібностей | Прогнозувати та враховувати вплив психологічних особливостей на процес прийняття рішення. Обирати методи психологічного впливу, що оптимізують дію психологічних чинників | Отримувати інформацію про стан когнітивних здібностей та соціально-психологічне оточення економічного суб'єкта | Автономність в оцінюванні та прогнозуванні поведінки споживача. Відповідальність за якість прийнятих економічних рішень |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|---|--|---|--|---|
| Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності | | | | | |
| Обирати адекватні методи формування та корекції мотивації відповідно до специфіки завдання | Поняття мотивації та мотиваційного процесу. Теорії та чинники мотивації. Закономірності мотивації та стимулювання | Особливості мотивації в залежності від специфіки завдання. Мотивація творчості. Фактори мотивації та управління активністю. Потоківі стани | Обирати методи мотивації відповідно до ситуації. Ідентифікувати загрози мотивації та активності в діяльності. Здійснювати управління власною активністю | Застосовувати релевантні методи збору інформації про мотиваційні чинники | Автономність у прийнятті рішень щодо доцільності мотиваційного впливу. Відповідальність за результативність та ефективність обраних методів мотивації |
| Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику | | | | | |
| Враховувати поведінкові чинники під час прийняття рішень в умовах ризику | Поняття ризику. Процес прийняття рішення. Теорія ймовірності | Концепції прийняття рішень в умовах ризику. Парадокс Алле. Точка відліку. Теорія перспектив. Ефекти ризикованого вибору | Мінімізувати ризики при прийнятті управлінських та економічних рішень шляхом урахування психологічних особливостей суб'єкта | Здійснювати збір інформації щодо поведінкових чинників, які обумовлюють належну якість рішення, що приймається | Автономність в оцінці впливу поведінкових чинників. Відповідальність за достовірність оцінки ризику та релевантність заходів щодо їх мінімізації |
| Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг | | | | | |
| Враховувати закономірності міжчасового вибору та фреймінг під час прийняття економічних рішень в умовах ризику | Поняття зовнішнього середовища. Процес прийняття рішення. Теорія ймовірності | Модель гіперболічного дисконтування. Валентність подій. Фреймінг. Види фреймів. Закономірності ментального обліку | Мінімізувати ризики при прийнятті управлінських та економічних рішень шляхом урахування міжчасового вибору та особливостей контексту | Здійснювати збір достовірної інформації щодо контексту прийняття рішення | Автономність у виборі методів подолання фреймінгу. Відповідальність за якість прийнятого управлінського рішення |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|--|--|---|---|---|
| Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень | | | | | |
| Ідентифікувати помилки в когнітивних процесах, що пов'язані з дією евристик | Сприйняття. Процеси пам'яті. Мисленні операції. Умовивід. Репрезентативність. Рефлексивні процеси | Евристика доступності. Евристика оцінки частоти та вірогідності. Ефект якоріння. Евристика репрезентативності. Помилки умовиводу | Підвищувати якість управлінських та економічних рішень шляхом усунення когнітивних помилок, пов'язаних з евристичними | Отримувати інформацію щодо впливу евристик на якість процесу прийняття рішення | Автономність у виборі методів усунення когнітивних помилок. Відповідальність за якість прийнятого рішення |
| Тема 9. Аномалії в економічній поведінці | | | | | |
| Ідентифікувати аномалії в економічній поведінці суб'єктів та визначати заходи щодо подолання їх наслідків | Регулятори поведінки. Імпульсивність. Групові ефекти. Соціальні очікування. Механізм прийняття рішення | Ефект переваг. Імпульсивне інвестування. Взаємна користь. Стадна поведінка. Пастка дивідендів. Календарний ефект. Ефект краю | Обирати методи подолання аномалій економічної поведінки при прогнозуванні економічних процесів та прийнятті рішень | Обґрунтовувати необхідність заходів щодо подолання чи врахування аномалій економічної поведінки суб'єктів | Автономність у виборі методів виявлення та оцінки аномалій економічної поведінки. Відповідальність за результати оцінки |
| Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки | | | | | |
| Здійснювати оцінку впливу чинників спільної діяльності на економічну поведінку суб'єктів | Соціальна група. Спілкування та комунікація. Взаємодія. Спільна діяльність | Властивості групи. Статус. Соціальне сприяння та соціальне гальмування. Групове мислення. Конформність. Соціальні феномени групи. Альтруїзм. Справедливість та свобода | Визначати вплив факторів спільної діяльності на економічну поведінку та обирати методи її корекції | Налагоджувати комунікаційні процеси у групі з метою управління економічною поведінкою учасників | Автономність у виборі методів оцінки впливу соціальних чинників на економічну поведінку. Відповідальність за релевантність та результативність застосованих методів корекції економічної поведінки |

Зміст

| | |
|---|----|
| Вступ..... | 3 |
| 1. Опис навчальної дисципліни | 4 |
| 2. Мета та завдання навчальної дисципліни | 4 |
| 3. Програма навчальної дисципліни | 7 |
| 4. Структура навчальної дисципліни..... | 10 |
| 5. Плани семінарських та практичних занять | 12 |
| 6. Теми практичних занять | 15 |
| 6.1. Приклади типових практичних завдань за темами..... | 17 |
| 7. Самостійна робота..... | 19 |
| 7.1. Тематика есе з навчальної дисципліни..... | 22 |
| 7.2. Контрольні запитання для самодіагностики | 26 |
| 8. Індивідуально-консультативна робота | 32 |
| 9. Методи навчання | 33 |
| 10. Методи контролю | 35 |
| 11. Розподіл балів, які отримують студенти | 48 |
| 12. Рекомендована література..... | 50 |
| 12.1. Основна | 50 |
| 12.2. Додаткова | 50 |
| 12.3. Інформаційні ресурси..... | 53 |
| 12.4. Методичне забезпечення | 53 |
| Додатки..... | 54 |

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА

**Робоча програма
для студентів усіх спеціальностей
другого (магістерського) рівня**

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладач **Ушкальов Володимир Васильович**

Відповідальний за видання *Д. В. Шиян*

Редактор *В. О. Бутенко*

Коректор *Т. А. Маркова*

План 2017 р. Поз. № 151 ЕВ. Обсяг 59 с.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*