

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



"ЗАТВЕРДЖУЮ"

Проректор з навчально-методичної роботи

Каріна ВИМАШКАЛО

«Поведінкова економіка»
робоча програма навчальної дисципліни

Галузь знань *усі*
Спеціальність *усі*
Освітній рівень *другий (магістерський)*
Освітня програма *усі*

Статус дисципліни *вибіркова*
Мова викладання, навчання та оцінювання *українська*

Завідувач кафедри економіки підприємства
та організації бізнесу

Анастасія ПАНЧУК

Харків
2021

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри економіки підприємства та організації бізнесу
Протокол № 5 від 16.11.2021 р.

Розробник:

Ушкальов В. В., к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства та організації бізнесу

**Лист оновлення та перезатвердження
робочої програми навчальної дисципліни**

Навчальний рік	Дата засідання кафедри-розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри

Анотація навчальної дисципліни

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 їй 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.

Мета навчальної дисципліни: 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.

Характеристика навчальної дисципліни

Курс	1м
Семестр	1
Кількість кредитів ECTS	5
Форма підсумкового контролю	залік

Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни:

Пререквізити	Постреквізити
Філософія	Підготовка статей, доповідей, звітів, оцінювання та розробка економічних проєктів
Основи менеджменту	
Основи маркетингу	
Загальна та соціальна психологія	
Економічна теорія	
Економіка підприємства	

Компетентності та результати навчання за дисципліною

Навчальна дисципліна "Поведінкова економіка" забезпечує набуття здобувачами освіти інтегральної компетентності – набуття здатності долати обмеження традиційних економічних моделей під час здійснення прогнозування поведінки економічних суб'єктів.

Компетентності	Результати навчання
Здійснювати оцінювання впливу когнітивних та соціальних чинників на економічну поведінку індивідів та груп	Визначати психофізіологічні основи та фактори, що обумовлюють прийняття економічних рішень Оцінювати вплив когнітивних процесів економічного агента на якість економічних рішень Вміння оптимізувати процеси прийняття економічних рішень, враховуючи психологічні особливості суб'єктів діяльності Обирати адекватні методи формування та корекції мотивації відповідно до специфіки завдання
Розробляти та обґрунтовувати управлінські рішення з урахуванням поведінкових чинників	Ураховувати поведінкові чинники під час прийняття рішень в умовах ризику. Ідентифікувати помилки в когнітивних процесах, що пов'язані з дією евристик, впливом контексту та точками відліку. Обирати методи впливу на процеси прийняття економічних рішень та економічну поведінку для підвищення ефективності діяльності організації

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

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 нейроекономічного 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. Впізнавання 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. Емоційні аспекти регуляції поведінки

4.1. Поняття та види емоцій. Емоційні процеси: емоція, афект, настрій, почуття, переживання. Системність емоцій. Функції емоцій. Класифікації емоцій.

4.2. Роль емоцій в процесі прийняття рішень. Поняття базових емоцій. Види базових емоцій. Невербальні ознаки базових емоцій. Фальшиві емоції та їх ознаки.

4.3. Управління емоційними станами. Емоційний інтелект. Структура навичок емоційного інтелекту та завдання управління емоційними станами. Класифікація базових емоційних станів. Самоконтроль та саморегуляція емоцій. Прийоми цілеспрямованої зміни емоційних станів. Засоби зниження та підвищення напруги в процесі ділового спілкування.

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. Потоккові 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. Прикладні аспекти поведінкової економіки

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. Зміна переваг як адаптивний механізм саморегуляції поведінки.

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. Вибір у ситуації вільного вибору. Вибір у ситуації елімінації варіантів.

Тема 7. Точки відліку та фреймінг

7.1. *Поняття точки відліку.* Вплив контексту на прийняття рішень. Ефект якоріння (прив'язки). Джерела формування точок відліку. Методи нейтралізації впливу контексту на прийняття рішень.

7.2. *Фреймінг.* Залежність вибору від контексту. Прийняття рішення як процес модифікації контексту. Види фреймів. Фреймінг як обмеження та напрям розвитку потенційних можливостей

7.3. *Лінгвістичні фрейми.* Лінгвістика фреймів. Лінгвістичні фрейми як фільтри сприйняття. Конструктивізм та деструкція в лінгвістичних фреймах. Практичні аспекти застосування лінгвістики фреймів у діловій комунікації.

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. Соціальні аспекти економічної поведінки

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

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

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

Тема 10. Методи впливу на економічну поведінку

10.1. *Архітектура вибору.* Передумови застосування архітектури вибору. Чинники архітектури вибору.

10.2. *Типологія вибору.* Гумани та екони. Особливості поведінки гуманів. Оптимізм та самонадіяність. Системи прийняття рішень. Прийоми підштовхування. Екологічність методів. Свобода вибору, патерналізм та межі втручання. Конфлікти інтересів під час формування архітектури вибору.

10.3. *Алгоритмізація архітектури вибору.* Картування та складноструктурований вибір. Переваги та недоліки застосування архітектури вибору. Зворотний зв'язок в уточненні переваг та цінностей. Цілі втручання та його етичність. Відносність критеріїв кращого вибору.

Перелік практичних занять, а також питань та завдань до самостійної роботи наведено у таблиці "Рейтинг-план" навчальної дисципліни".

Методи навчання та викладання

Для успішного оволодіння матеріалом навчальної дисципліни в навчальному процесі використовуються:

1. Пояснювально-ілюстративний метод, або інформаційно-рецептивний (теми 1 – 10).
2. Репродуктивний метод (репродукція – відтворення) (теми 2, 3, 5).
3. Метод проблемного викладу (теми 1, 4, 8).
4. Частково-пошуковий, або евристичний, метод (теми 3, 7, 10).
5. Дослідницький метод (теми 1, 3, 4, 9).

У вивченні теоретичного матеріалу застосовуються: проблемні лекції (теми 1, 4, 8), дискусії (теми 1, 3, 4, 7, 8), бесіди (теми 2, 3, 5), презентації (теми 1 – 10).

Оволодіння практичними вміннями та навичками відбувається шляхом застосування експериментальних та дослідницьких методів (теми 1 – 10), роботи в малих групах (теми 3, 5, 7), кейс-стаді (теми 8 – 10), інтроспективної рефлексії (теми 1, 4), індивідуальних проєктів (теми 1, 6), тренінгів (теми 2, 7).

Порядок оцінювання результатів навчання

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.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних та практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи.

Поточний контроль успішності навчальної діяльності студента здійснюється за складовими (максимально можлива кількість балів за видами робіт):

- тестування знань за лекційним матеріалом – 20 балів;
- виконання практичних завдань – 24 бали;
- виконання самостійних завдань – 26 балів.

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.

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 ситуативні 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 – 1 бал.

Максимальна оцінка за успішне розв'язання діагностичного завдання – 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 здобувачем у відповідні терміни передбачених видів аудиторної та індивідуальної навчальної роботи та сума балів за їх здійснення не менше 60-ти.

Виставлення підсумкової оцінки здійснюється за шкалою, наведеною в таблиці «Шкала оцінювання: національна та ЄКТС».

Форми оцінювання та розподіл балів наведено у таблиці «Рейтинг-план навчальної дисципліни».

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

Рейтинг-план навчальної дисципліни

Тема	Форми та види навчання		Форми оцінювання	Мак бал
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Загальні основи економічної поведінки				51
Тема 1	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук	Тестування	2
	Практичне заняття	Модерація: "Обмеження раціональної економічної моделі"	Практична перевірка	3
	<i>Самостійна робота</i>			
	Завдання для самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. Завдання: есе «Поведінкова економіка в сучасній економічній практиці»	Есе	5
Тема 2	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки	Тестування	2
	Практичне заняття	Нейропсихологія економічної поведінки (тренінг-практикум)	Практична перевірка	3
	<i>Самостійна робота</i>			
	Завдання для самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. Завдання: «Забезпечення якісного функціонування мозкових структур»	Оцінка результатів робіт	3
Тема 3	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки	Тестування	2
	Практичне заняття	Міні-тренінг: Оцінка когнітивних процесів	Практична перевірка	3
	<i>Самостійна робота</i>			
	Завдання для самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. Завдання: «Індивідуальний план розвитку когнітивних процесів»	Оцінка результатів робіт	3
Тема 4	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 4. Психологія прийняття рішень в економіці	Тестування	2
	Практичне заняття	Експеримент-практикум: "Динаміка уподобань при прийнятті рішень"	Практична перевірка	3
	<i>Самостійна робота</i>			
	Завдання для самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу. Завдання: «Аналіз динаміки ієрархії критеріїв»	Оцінка результатів робіт	3

Тема 5	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності	Тестування	2
	Практичне заняття	Колоквіум за модулем 1	КОЛОКВІУМ	15
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Прикладні аспекти поведінкової економіки				49
Тема 6	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику	Тестування	2
	Практичне заняття	Експеримент-практикум: "Прийняття рішень в умовах ризику"	Практична перевірка	3
	<i>Самостійна робота</i>			
Завдання для самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Завдання: «Ефекти ризикованого вибору»	Оцінка результатів робіт	3	
Тема 7	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 7. Точки відліку та фреймінг	Тестування	2
	Практичне заняття	Експеримент-практикум: "Лінгвістичні фрейми"	Практична перевірка	3
	<i>Самостійна робота</i>			
Завдання для самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Завдання: «Виявлення лінгвістичних фреймів рекламного тексту»	Оцінка результатів робіт	3	
Тема 8	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень	Тестування	2
	Практичне заняття	Експеримент-практикум: "Евристики у прийнятті рішень"	Практична перевірка	3
	<i>Самостійна робота</i>			
Завдання для самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Завдання: «Аналіз евристик в економічних рішеннях»	Оцінка результатів робіт	3	
Тема 9	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 9. Методи впливу на економічну поведінку	Тестування	2
	Практичне заняття	Експеримент-практикум: "Надж – модифікація економічної поведінки"	Практична перевірка	3
	<i>Самостійна робота</i>			
Завдання для самостійного опрацювання	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Завдання: «Аналіз аномалій в економічній поведінці»	Звіт з виконання завдання	3	
Тема 10	<i>Аудиторна робота</i>			
	Лекція	Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки	Тестування	2
	Практичне заняття	Колоквіум за модулем 2	КОЛОКВІУМ	15

Рекомендована література

Основна

1. Ушкальов В. В. Поведінкова економіка: конспект лекцій для слухачів магістратури. Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 129 с.
2. Ушкальов В. В. Поведінкова економіка: методичні рекомендації до практичних завдань для студентів усіх спеціальностей другого (магістерського) рівня [Електронний ресурс]. Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 48 с.

Додаткова

3. Івашук Ю. П. Поведінкова та експериментальна економіка : навч. посіб. Тернопіль: Осадца Ю. В., 2017. 119 с.
4. Akerlof G. A., Shiller R. J. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. Princeton: Princeton University Press, 2010. 264 p.
5. Ariely D. Payoff: The Hidden Logic That Shapes Our Motivations. New York: Simon & Schuster/ TED, 2016. 128 p.
6. Ariely D. Predictably Irrational, Revised and Expanded Edition: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. New York: Harper Perennial; Revised and Expanded ed. edition, 2010. 384 p.
7. Chabris C. The Invisible Gorilla: How Our Intuitions Deceive Us. New York: Harmony, 2010. 320 p.
8. Dilts R. Sleight of Mouth: The Magic of Conversational Belief Change. Santa Cruz: Dilts Strategy Group, 2017. 256 с.
9. Greenspan A. The Map and the Territory: Risk, Human Nature, and the Future of Forecasting. London: Penguin Press, 2013. – 400 p.
10. Kahneman D. Noise: A Flaw in Human Judgment. New York: Little, Brown Spark, 2021. 464 p.
11. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux. 2013. 499 p.
12. Kahneman D., Slovic P., Tversky A. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. 544 p.
13. Kahneman D., Tversky A. Choices, Values, and Frames. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. 848 p.
14. Pink D. Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us. New York: Riverhead Books, 2009. 256 p.
15. Satel S., Lilienfeld S. O. Brainwashed: The Seductive Appeal of Mindless Neuroscience. New York: Basic Books, 2013. 256 p.
16. Taleb N. Skin in the Game: Hidden Asymmetries in Daily Life. New York: Random House, 2018. 304 p.
17. Thaler R. H. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W. W. Norton & Company, 2016. 432 p.
18. Thaler R. H. Nudge: The Final Edition. London: Penguin Books, 2021. 384 p.

Інформаційні ресурси

19. Поведінкова економіка. Інформаційне забезпечення курсу. URL: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=4502>
20. BehavioralEconomics.com. The official site of Behavioral Economics Group. URL: <https://www.behavioraleconomics.com>