

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ



**"ЗАТВЕРДЖУЮ"**

Заступник керівника  
(проректор з науково-педагогічної роботи)

*М. В. Афанасьєв*  
М. В. Афанасьєв

**ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА**  
робоча програма навчальної дисципліни

Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність	051 «Економіка»
Освітній рівень	третій (освітньо-науковий)
Освітньо-наукова програма	051 «Економіка»

Вид дисципліни	вибіркова
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська

Завідувач кафедри економіки підприємства  
та менеджменту

Шиян Д.В.

Харків  
ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
2018

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

на засіданні кафедри економіки підприємства та менеджменту  
Протокол № 1 від 25.08.2018 р.

Розробник:

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

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

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

## 1. Вступ

**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 її когнітивним процесам, та знання чинників і умов, що призводять до характерних когнітивних викривлень.

Основне призначення курсу «Поведінкова економіка» полягає в тому, щоб збагатити професійне сприйняття майбутніх економістів-дослідників та розвинути їх здатність передбачати ймовірну появу системних помилок, завчасно здійснювати заходи щодо їх попередження, враховувати існуючі закономірності під час прогнозування економічної поведінки різних суб'єктів ринку, і, таким чином, сприяти підвищенню якості управлінських рішень та зростанню ефективності діяльності як на індивідуальному рівні, так і на рівні організації, підприємства, держави.

Навчальна дисципліна «Поведінкова економіка» вивчається згідно з навчальним планом підготовки аспірантів економічних спеціальностей освітнього ступеня «доктор філософії» усіх форм навчання.

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

**Мета навчальної дисципліни:** формування у аспірантів 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.

У результаті вивчення навчальної дисципліни аспірант 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.

Курс	<b>2А</b>	
Семестр	<b>1</b>	
Кількість кредитів ECTS	<b>5</b>	
Аудиторні навчальні заняття	<b>лекції</b>	<b>18</b>
	<b>практичні</b>	<b>20</b>
Самостійна робота		<b>112</b>
Форма підсумкового контролю	<b>іспит</b>	

**Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни:**

<b>Попередні дисципліни</b>	<b>Наступні дисципліни</b>
Філософія	Соціальна економіка та політика
Основи менеджменту	Демографія
Основи маркетингу	Методи та моделі кількісної економіки
Загальна та соціальна психологія	Економетрика та моделювання динамічних процесів
Економічна теорія	Міжнародні конкурентоспроможні стратегії і моделі економічного розвитку
Економіка підприємства	

## 2. Компетентності та результати навчання за дисципліною

Компетентності	Результати навчання
Здійснювати дослідження комплексних економічних проблем з урахуванням впливу когнітивних, соціальних та емоційних 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 інноваційні управлінські рішення з урахуванням специфіки реальної економічної поведінки економічних агентів на основі інтеграції знань соціальних наук	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 Генерувати інноваційні способи вирішення соціально-економічних проблем на основі моделювання реальної поведінки економічних агентів

## 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 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. 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. 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. Методи впливу на економічну поведінку**

*9.1. Архітектура вибору.* Умови втручання в прийняття рішень. Картування та складноструктурований вибір. Зворотний зв'язок в уточненні переваг та цінностей. Цілі втручання та його етичність. Відносність критеріїв кращого вибору.

*9.2. Типологія вибору.* Гумани та екони. Оптимізм та самонадіяність. Прийоми підштовхування. Екологічність методів. Свобода вибору, патерналізм та межі втручання. Конфлікти інтересів під час формування архітектури вибору.

9.3. *Стимули в корекції когнітивних процесів.* Адресність, релевантність, економічність, прибутковість.

## **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. Порядок оцінювання результатів навчання**

Органічною складовою навчального процесу є систематичний, комплексний контроль й оцінювання якості набутих аспірантами 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 аспірантів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні та практичні заняття, а також самостійну роботу та виконання індивідуального завдання. Контрольні заходи включають:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських, лабораторних занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє аспіранту скласти іспит, – 35 балів);

модульний контроль, що проводиться у формі колоквиуму як проміжний міні-екзамен з ініціативи викладача з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті *інтегровану* оцінку результатів навчання аспіранта після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля;

підсумковий/семестровий контроль, що проводиться у формі семестрового екзамену, відповідно до графіку навчального процесу.

Порядок проведення поточного оцінювання знань аспірантів. Оцінювання знань під час практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за такими критеріями:

розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються; ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни; ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються; вміння поєднувати теорію з практикою при розгляді виробничих ситуацій, розв'язанні задач, проведенні розрахунків у процесі виконання індивідуальних завдань та завдань, винесених на розгляд в аудиторії; логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і при виступах в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки; арифметична правильність виконання індивідуального та комплексного розрахункового завдання; здатність проводити критичну та незалежну оцінку певних проблемних питань; вміння пояснювати альтернативні погляди та наявність власної точки зору, позиції на певне проблемне питання; застосування аналітичних підходів; якість і чіткість викладення міркувань; логіка, структуризація та



обґрунтованість висновків щодо конкретної проблеми; самостійність виконання роботи; грамотність подачі матеріалу; використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ; оформлення роботи.

Загальними критеріями, за якими здійснюється оцінювання позааудиторної самостійної роботи, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та обробку, самореалізація на практичних заняттях.

**Підсумковий контроль** знань та компетентностей аспірантів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення семестрового екзамену, завданням якого є перевірка розуміння аспірантом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, вміння формулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо.

Екзаменаційний білет охоплює програму дисципліни і передбачає визначення рівня знань та ступеня опанування аспірантами компетентностей.

Кожен екзаменаційний білет складається із 20 тестових завдань та 3 практичних ситуацій (стереотипного, діагностичного та евристичного завдання), які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця на робочому місці та дозволяють діагностувати рівень теоретичної підготовки аспіранта і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

Результат семестрового екзамену оцінюється в балах (максимальна кількість – 40 балів, мінімальна кількість, що зараховується, – 25 балів) і проставляється у відповідній графі екзаменаційної "Відомості обліку успішності".

Аспіранта слід **вважати атестованим**, якщо сума балів, одержаних за результатами підсумкової/семестрової перевірки успішності, дорівнює або перевищує 60. Мінімумально можлива кількість балів за поточний і модульний контроль упродовж семестру – 35 та мінімумально можлива кількість балів, набраних на екзамені, – 25.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, отриманих під час екзамену, та балів, отриманих під час поточного контролю за накопичувальною системою. Сумарний результат у балах за семестр складає: "60 і більше балів – зараховано", "59 і менше балів – не зараховано" та заноситься у залікову "Відомість обліку успішності" навчальної дисципліни.

## Розподіл балів, які отримують аспіранти

	Теми змістовного модуля	Навчальний тиждень	лекції	практичні	ДЗ	ІНДЗ	Колоквіуми	Екзамен	Сума
ЗМ 1	Тема 1	1 тиждень	1	1					2
	Тема 2	2 тиждень	1	1					2
	Тема 3	3 тиждень	1	1	5				7
	Тема 4	4 тиждень	1	1					2
	Тема 5	5 тиждень	1	1			10		12
ЗМ 2	Тема 6	6 тиждень	1	1					2
	Тема 7	7 тиждень	1	1					2
	Тема 8	8 тиждень	1	1	5				7
	Тема 9	9 тиждень	1	1		11			13
	Тема 10	10 тиждень		1			10		11
		Сесія						40	40
Усього			9	10	10	11	20	40	100

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проєкту (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		

## 5. Рекомендована література

### 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.

### 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. 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.

5. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели ; пер. с англ. П. Миронова. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.

6. Верт Л. Экономическая психология. Теоретические основы и практическое применение / Л. Верт ; пер. с нем. – Харьков : Изд. Гуманитарный Центр, 2013. – 432 с.

7. Грейвс Ф. Клиентология. Чего на самом деле хотят ваши покупатели / Ф. Грейвс. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 256 с.

8. Гринспен А. Карта и территория : Риск, человеческая природа и проблемы прогнозирования / Алан Гринспен ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2015. – 411 с.

9. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП / Р. Дилтс. – Санкт-Петербург : Питер, 2012. – 256 с.

10. Каммингс И. Живой ум. Преодоление ментальных, эмоциональных и профессиональных ограничений / И. Каммингс. – Санкт-Петербург : ИГ «Весь», 2011. – 480 с.

11. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – Москва : АСТ 2014. – 653 с.

12. 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.

13. 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.

14. 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.

15. Пинк Д. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / Д. Пинк ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 274 с.

16. 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.

17. Сэйтл С. Нейромания. Как мы теряем разум в эпоху расцвета науки о мозге / Салли Сэйтл, Скотт О. Лиленфельд ; [пер. с англ. Ю. В. Рябининой]. – Москва : Изд. «Э», 2016. – 368 с.

18. Талеб Н. Н. Рискуюя собственной шкурой : Скрытая асимметрия повседневной жизни / Н. Н. Талеб. – Москва: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2018. – 370 с.

19. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер. – Москва : Эксмо, 2017. – 577 с.

20. 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.

### **Інформаційні ресурси**

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

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

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