

(Ф 03.02 – 110)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний авіаційний університет

Факультет економіки та бізнес-адміністрування

Кафедра економіки повітряного транспорту

УЗГОДЖЕНО

Декан ФЕБА

Сергій СМЕРЧЕВСЬКИЙ

«21» 06 2022 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з навчальної роботи

Анатолій ПОДУХІН

«21» 06 2022 р.



Система менеджменту якості

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«Поведінкова економіка»

Освітньо-професійна програма: «Обслуговування повітряного руху»

Галузь знань: 27 «Транспорт»

Спеціальність: 272 «Авіаційний транспорт»

| Форма навчання | Сем. | Усього (год. / кредитів ECTS) | ЛКЦ | ПР.З | Л.З | СРС | ДЗ / РГР / К.р | КР / КП | Форма сем. контролю |
|----------------|------|-------------------------------|-----|------|-----|-----|----------------|---------|---------------------|
| Денна | 3 | 120 / 4,0 | 34 | 17 | - | 69 | - | - | диф. залік 3с. |
| Заочна | 3, 4 | 120 / 4,0 | 8 | 4 | - | 108 | к.р.-4с. | - | диф. залік 4с. |

Індекс: НБ-2-272-1/21 - 3.3

НБ-2-272-13/21 - 3.3

СМЯ НАУ РП 11.01.01–01–2022



Система менеджменту якості.
Робоча програма навчальної дисципліни
«Поведінкова економіка»

Шифр
документа

СМЯ НАУ
РП 11.01.01-01-2022

Стор. 2 із 18

Робочу програму навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» розроблено на основі освітньо-професійної програми «Обслуговування повітряного руху», навчальних та робочих навчальних планів НБ/РБ-2-272-1/21, НБ/РБ-2-272-1з/21 підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Бакалавр» за спеціальністю 272 «Авіаційний транспорт» та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробив
/доцент кафедри економіки
повітряного транспорту, к.е.н./:

/Ірина НАЗАРЕНКО/

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні кафедри економіки, протокол № 3 від «12» 01 2022р.

Завідувач кафедри

/Олена АРЕФ'ЄВА/

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри освітньо-професійної програми «Обслуговування повітряного руху», спеціальності 272 «Авіаційний транспорт» – кафедри аеронавігаційних систем, протокол № 1 від «04» 01 2022р.

Завідувач кафедри

/Віталій ЛАРІН/

Гарант освітньо-професійної програми

/Олег АЛЕКСЄЄВ/

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради факультету економіки та бізнес-адміністрування, протокол № 5 від «12» 01 2022р.


Голова НМРР

/Анатолій ТОФАНЧУК/

Рівень документа – 3б


Плановий термін між ревізіями – 1 рік

Врахований примірник

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 3 із 18 | |

ЗМІСТ

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| Вступ | 4 |
| 1. Пояснювальна записка | 4 |
| 1.1. Місце, мета, завдання..... | 4 |
| 1.2. Заплановані результати навчання..... | 5 |
| 1.3. Компетентності..... | 6 |
| 1.4. Міждисциплінарні зв'язки | 6 |
| 2. Програма навчальної дисципліни | 6 |
| 2.1. Зміст навчальної дисципліни | 6 |
| 2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля | 7 |
| 2.3. Тематичний план | 13 |
| 2.4. Завдання на контрольну (домашню) роботу..... | 14 |
| 2.5. Перелік питань для підготовки до підсумкової контрольної роботи (ЗФН)..... | 14 |
| 3. Навчально-методичні матеріали з дисципліни | 14 |
| 3.1. Методи навчання | 14 |
| 3.2. Рекомендована література (базова і допоміжна) | 14 |
| 3.3. Інформаційні ресурси в Інтернет | 15 |
| 4. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь | 16 |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 4 із 18 | |

ВСТУП

Робоча програма навчальної дисципліни (ПНД) «Поведінкова економіка» розроблена на основі «Методичних рекомендацій до розроблення та оформлення Програми навчальної дисципліни денної та заочної форм навчання», затверджених наказом ректора № 249/од від 29.04.2021 р., та відповідних нормативних документів.

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА


1.1. Місце, мета, завдання.

Навчальна дисципліна «Поведінкова економіка» є вибірковою дисципліною та удосконалює теоретичні та практичні основи сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця в галузі економіки підприємства.

Метою навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» є формування компетентностей щодо використання універсальних методів дослідження економічної поведінки, виявлення та аналізу інструментів та механізмів, що впливають на прийняття управлінських рішень та формують поведінку економічних агентів. Начальна дисципліна пропонує вивчення концепцій, методів, аналітичних підходів та прийомів, інструментів аналізу поведінки суб'єктів та їхніх поведінкових реакцій у реальному економічному житті. Навчання використовувати психологічно достовірні передумови в економічному аналізі, зокрема емоційні, когнітивні, соціальні, формує у студентів навички надавати ефективніші практичні рекомендації у сфері соціально-економічної політики, у процесі прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності, передбачати поведінку конкурентів і контрагентів. Ця дисципліна є складовою комплексної підготовки фахівців галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка». Студенти познайомляться з основними напрямками поведінкової економіки, а також отримують знання про взаємодію економічної теорії, експериментальних методів, статистичних спостережень у поясненні поведінки людей. Таким чином, дисципліна поєднує теоретичні моделі і емпіричні результати. Поведінкова економіка виникла в якості дисципліни, що вивчає ситуації, в яких поведінка реальних людей не вкладається в рамки класичної економічної теорії.

Завданнями навчальної дисципліни є:

- вивчення основних теоретичних і експериментальних результатів поведінкової економіки як науки і дисципліни, про її методи дослідження економічної поведінки та інструментів аналізу практичних ситуацій в економіці на різних рівнях;
- вивчення способів взаємодій і взаємовпливів людей (суб'єктів), їхній поведінкових реакцій;

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 5 із 18 | |

- розуміння впливу соціальних, когнітивних і емоційних чинників на прийняття економічних рішень людьми та організаціями, і як прийняті рішення впливають на ринок;
- уміння аналізувати і вирішувати практичні завдання за тематикою дисципліни;
- формування у студентів міждисциплінарного мислення, оскільки поведінкова економіка використовує концепції різних дисциплін – економіки, психології, соціології. Перед студентами стоїть завдання навчитися формулювати економічний зміст понять і категорій з інших соціальних та поведінкових наук, наприклад таких як довіра, справедливість, нераціональність, заздрість, неправильна поведінка «мовою економіки» і вбудовувати їх в економічні моделі.

1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна.


У результаті вивчення дисципліни «Поведінкова економіка» студенти повинні

Знати:

- сутність, категорії та концепції поведінкової економіки (ЗК 4);
- завдання та методи поведінкової економіки (ФК 1);
- відмінності традиційних та поведінкових економічних моделей;
- обмеження раціональної моделі та типові помилки в економічних рішеннях, що нею обумовлені (ЗК 11);
- особливості міжчасового вибору та основні положення теорії перспектив;
- соціальні, когнітивні та емоційні чинники, що впливають на зміну ієрархії уподобань (ЗК 12);
- соціально-психологічні та фізіологічні механізми прийняття рішень (ЗК 11);
- евристики, фрейми та аномалії в економічній поведінці (ЗК 14);
- методи та інструменти оцінювання і моделювання економічної поведінки (ЗК 9);
- практичні аспекти застосування соціальних, когнітивних та емоційних чинників у різних сферах економічної діяльності (ЗК 4);
- логіку та методика проведення економічних досліджень.

Вміти:

- здійснювати оцінювання раціональності поведінки економічних суб'єктів (ФК 4);
- визначати та долати обмеження традиційної економічної моделі під час вирішення практичних економічних завдань (ФК 6);
- здійснювати оцінювання впливу поведінкових чинників на діяльність

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 6 із 18 | |

- економічних суб'єктів (ФК 8);
- застосовувати поведінкові моделі у процесі здійснення економічного прогнозування (ФК 9);
 - застосовувати методи управління внутрішньою мотивацією та трудовою активністю (ФК 6);
 - визначати та долати обмеження традиційної економічної моделі при вирішенні практичних економічних завдань (ФК 11);
 - застосовувати поведінкові моделі при здійсненні економічного прогнозування (ФК 15);
 - забезпечувати результативність та достовірність економічних експериментів (ФК 17).

1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна.

Навчальна дисципліна «Поведінкова економіка» дає можливість здобути такі компетенції:

- здійснювати дослідження комплексних економічних проблем з урахуванням впливу когнітивних, соціальних та емоційних чинників на економічну поведінку індивідів та груп (ПРН 12);
- розробляти та обґрунтовувати інноваційні управлінські рішення з урахуванням специфіки реальної економічної поведінки економічних агентів на основі інтеграції знань соціальних наук (ПРН 16);
- здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, здатність самостійно здобувати нові знання, використовуючи сучасні освітні та дослідницькі технології у сфері економіки (ПРН 21).

1.4. Міждисциплінарні зв'язки.


Дана дисципліна базується на знаннях таких дисциплін, як «Управлінська економіка», «Соціально-політичне прогнозування», «Аналіз макроекономічної політики», «Економіка підприємства», «Стратегія підприємства», «Економічна діагностика» та є базою для вивчення подальших дисциплін, а саме: «Стратегічне управління та інноваційний розвиток підприємства» та при написанні кваліфікаційної магістерської роботи.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Зміст навчальної дисципліни

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з двох навчальних модулів, а саме:

- **навчального модуля № 1 «Теоретико-методологічні основи сучасної поведінкової науки»,**

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 7 із 18 | |

– навчального модуля № 2 «Прикладні аспекти використання поведінкових чинників в процесів розробки та реалізації управлінських рішень», кожен з яких є логічною завершеною, відносно самостійною, цілісною частиною навчальної дисципліни, засвоєння якої передбачає проведення модульної контрольної роботи та аналіз результатів її виконання.

2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля

Модуль № 1 «Теоретико-методологічні основи сучасної поведінкової науки»

Інтегровані вимоги модуля №1:


знати: основні поняття та категорії поведінкової економіки: відношення, цінності, переваги, вибір; сфери застосування поведінкових знань в економіці; суть продуктивного та репродуктивного мислення; завдання, що передбачають продуктивне мислення; основні показники продуктивного мислення; відмінності критичного мислення від інших його типів, логіку та правила критичного мислення; вимоги до критичного мислення; структурну організацію процесів прийняття управлінських рішень; фактори, що впливають на поведінку керівника при прийнятті рішення; еволюційні нейроекономічні підходи; методи нейроекономіки.

вміти: використовуючи методи дослідження в поведінковій економіці розробляти прогнози в економіці та інших гуманітарних науках; враховуючи навички критичного мислення, психологічні особливості індивідуальних та групових форм прийняття управлінських рішень здійснювати керівництво колективом, підприємством; аналізувати емоції та їх вплив на прийняття рішень, оцінку ризику та очікуваного доходу, соціальну та економічну взаємодію, кодування суб'єктивної цінності з метою підготовки збалансованих управлінських рішень.

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

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 8 із 18 | |

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 експерименту 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. *Прийняття рішень.* Поріг прийняття рішення. Автоматична та емоційна обробка інформації. Самоконтроль. Гроші як товар з власною корисністю. Феномени прийняття рішень.

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. Продуктивне мислення

4.1. *Загальна характеристика видів мислення.* Продуктивне та репродуктивне мислення. Завдання, що передбачають продуктивне мислення. М. Вертгеймер та його теорія продуктивного (творчого) мислення. Основні показники продуктивного мислення.

4.2. *Психологія критичного мислення.* Традиційне критичне та догматичне мислення. Критичне мислення: історія та сучасний статус. Відмінності критичного мислення від інших його типів. Логіка та правила

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | <p>Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка»</p> | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 9 із 18 | |

критичного мислення. Вимоги до критичного мислення. Навики критичного мислення. Технології розвитку критичного мислення.

Тема 5. Психологія прийняття рішень споживачем

5.1. *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.

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

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

Тема 6. Нейроекономіка як модель прийняття рішень.

6.1. *Природа, етапи та підходи до прийняття управлінських рішень.* Структурна організація процесів прийняття управлінських рішень. Фактори, що впливають на поведінку керівника при прийнятті рішення.


6.2. *Інтуїція та раціональність як альтернативні способи вирішення завдань.* Психологічні особливості індивідуальних та групових форм прийняття управлінських рішень. Феноменологія прийняття управлінських рішень. Евристичні методи прийняття економічних рішень. Сильові відмінності в виробленні рішення. Особистісні профілі рішень. Психологія організації виконання управлінських рішень.

6.3. *Базова концепція нейроекономіки.* Модель прийняття перцептивних рішень В. Ньюсамата М. Шадлена. Емоції та їх вплив на прийняття рішень, оцінку ризику та очікуваного доходу. Соціальна та економічна взаємодія. Кодування суб'єктивної цінності. Еволюційні нейроекономічні підходи. Методи нейроекономіки.

Тема 7. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності

7.1. *Динаміка мотивації.* Поняття мотивації, мотиву, стимулу, компенсації. Теорії мотивації. Етапи мотиваційного процесу. Вплив самооцінки на мотивацію. Вплив зовнішніх чинників на мотивацію людини.

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

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 10 із 18 | |

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

Модуль №2 «Прикладні аспекти використання поведінкових чинників в процесів розробки та реалізації управлінських рішень»


Інтегровані вимоги модуля №1: Знати: концепції прийняття рішень в умовах ризику; теорію перспектив Канемана-Тверські. поняття точки відліку; лінгвістичні фрейми; суть евристики доступності та евристики репрезентативності; методологію експериментальної економіки; систему стимулів експериментаторів та їх роль в забезпеченні якості результатів; суть споживчої поведінки та соціальних переваг; суб'єктивні фактори, що визначають нерациональну поведінку учасників ринків, та «ефекти» нерациональних дій учасників ринку в умовах невизначеності та ризику: евристичні помилки, ефекти, пов'язані з залежністю форми, проспектна теорія, теорія неефективних фінансових ринків.

Вміти: здійснювати нелінійне оцінювання ймовірностей; уникати збитків; не приймати ризики як стереотип у поведінці інвесторів; застосовувати теорію перспектив у діяльності інших суб'єктів ринку; здійснювати вибір у ситуації вільного вибору та у ситуації елімінації варіантів: враховувати практичні аспекти застосування лінгвістики фреймів у діловій комунікації; приймати рішення як процес модифікації контексту, застосовувати експериментальний підхід до вивчення економічних (соціально- економічних) процесів; аналізувати результативність застосування наступних методів: виявлення парадоксів прийняття рішень, аномалій в економічній поведінці; перевіряти достовірність прогнозів; не допускати помилок планування, помилок в оцінюванні втрат, надмірної впевненості у судженнях, ігнорування ретроспективної рефлексії.

Тема 8. Прийняття рішень в умовах ризику

8.1. *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.

8.2. *Теорія перспектив Канемана-Тверські.* Основні постулати теорії. Функція цінності в теорії перспектив. Зміна переваг як адаптивний механізм саморегуляції поведінки.

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | <p>Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка»</p> | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 11 із 18 | |

8.3. *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 9. Точки відліку та фреймінг

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

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

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

Тема 10. Евристики в прийнятті економічних рішень

10.1. *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.

10.2. *Евристика репрезентативності.* Суб'єктивна ймовірність. Помилки логіки. Помилкове сприйняття випадковості. Вибірковість сприйняття. Вплив закону малих чисел. Репрезентативність в оцінках репрезентативності.


10.3. *Помилки умовиводу.* «Необдумані» рішення. Помилки планування. Помилки в оцінюванні втрат. Надмірна впевненість у судженнях. Ігнорування ретроспективної рефлексії.

Тема 11. Методи впливу на економічну поведінку

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

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

11.3. *Стимули в корекції когнітивних процесів.* Адресність, релевантність, економічність, прибутковність.

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 12 із 18 | |

Тема 12. Соціальні аспекти економічної поведінки

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

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

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

Тема 13. Експериментальна економіка. Нейромаркетинг

13.1. Експериментальний підхід до вивчення економічних (соціально-економічних) процесів. Взаємозв'язок економічної науки та психології. Сучасні проблеми експериментальної економіки. Види економічних експериментів. Експериментальні теми.

13.2. Методологія експериментальної економіки. Результативність застосування її методів: виявлення парадоксів прийняття рішень, аномалій в економічній поведінці, перевірка достовірності прогнозів тощо.

13.3. Система стимулів експериментаторів та їх роль в забезпеченні якості результатів. Математична формалізація та моделювання економічних ситуацій. Економічна психологія та її призначення.


13.4. Споживча поведінка. Приховані асоціації та реакція споживачів. Психологічна сутність споживчих переваг. Розуміння споживчих переваг в психології, економіці та маркетингу. Види споживчих переваг та фактори, що впливають на споживчі переваги. Соціально-психологічний аналіз споживчих переваг.

13.5. Соціальні переваги. Теорії соціальних переваг: теорія інстинктів, теорія маніпуляції, «Перспектива Веблена», Обмеження теорії Неймана-Моргенштерна. Концепція нейромаркетинга. Головні канали нейромаркетинга. Формула нейромаркетинга. Метаморфна модель Джеральда Зальтмана. Нейротехнології.

Тема 14. Поведінкові фінанси

14.1. Історія виникнення та розвиток, взаємозв'язок з іншими дисциплінами. Критика традиційних фінансових теорій. Ефективність фінансових ринків.

14.2. Суб'єктивні фактори, що визначають нераціональну поведінку учасників ринків, та «ефекти» нераціональних дій учасників ринку в умовах невизначеності та ризику: евристичні помилки, ефекти, пов'язані з


| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 13 із 18 | |

залежністю форми, проспектна теорія, теорія неефективних фінансових ринків.

14.3. Поведінка інвесторів та «Гіпотеза ефективних ринків Юджина Фама». Моделі ринка з урахуванням поведінкових факторів. Концепція обмежених можливостей використання арбітражу на фінансових ринках. Моделі А. Шлейфера та Р. Вішні.

2.3. Тематичний план.

| № пор | Назва теми (тематичного розділу) | Обсяг навчальних занять (год.) | | | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------|---------------|-----------|-----------------------|----------|--------------------|-----------|--|
| | | Денна форма навчання | | | | Заочна форма навчання | | | | |
| | | Усього | Лекції | Прак. заняття | СРС | Усього | Лекції | Лаб./прак. заняття | СРС | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Модуль №1 «Теоретико-методологічні основи сучасної поведінкової науки» | | | | | | | | | | |
| 1.1 | Поведінкова економіка в системі економічних наук | 3 семестр | | | | 3 семестр | | | | |
| 1.2 | Психофізіологічні основи поведінки | 7 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | - | 3 | |
| 1.3 | Когнітивні процеси в регуляції поведінки | 7 | 2 | 2 | 4 | 4 | | - | 4 | |
| 1.4 | Продуктивне мислення | 8 | 2 | | 5 | 4 | | - | 3 | |
| 1.5 | Психологія прийняття рішень споживачем | 7 | 2 | 4 | 4 | - | | 4 | | |
| 1.6 | Нейроекономіка як модель прийняття рішень. | 8 | 2 | 2 | 5 | 5 | 2 | - | 4 | |
| 1.7 | Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності | 7 | 2 | 4 | 4 | - | | 4 | | |
| 1.8 | Модульна контрольна робота №1 | 9 | 2 | 2 | 4 | 5 | - | - | 4 | |
| Усього за модулем №1 | | 6 | 2 | - | 4 | - | - | - | - | |
| | | 59 | 17 | 8 | 34 | 30 | 4 | - | 26 | |
| Модуль №2 «Прикладні аспекти використання поведінкових чинників в процесів розробки та реалізації управлінських рішень» | | | | | | | | | | |
| | | 4 семестр | | | | | | | | |
| 2.1 | Прийняття рішень в умовах ризику | 8 | 2 | 2 | 4 | 15 | 2 | 2 | 11 | |
| 2.2 | Точки відліку та фреймінг | 5 | 2 | 2 | 3 | 15 | | | 10 | |
| 2.3 | Евристики в прийнятті економічних рішень | 7 | 2 | | 3 | 16 | | | 10 | |
| 2.4 | Методи впливу на економічну поведінку | 8 | 2 | 2 | 4 | 16 | | | 10 | |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 14 із 18 | |

| | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|----------|----------|------------|
| 2.5 | Соціальні аспекти економічної поведінки | 7 | 2 | 2 | 4 | 15 | 2 | 10 | |
| 2.6 | Експериментальна економіка. Нейромаркетинг | 7 | 2 | | 4 | 16 | | 10 | |
| 2.7 | Поведінкові фінанси | 7 | 2 | | 1 | 4 | | 15 | 11 |
| 2.8 | Модульна контрольна робота №2 | 6 | 1 | - | 5 | - | - | - | |
| 2.9 | Підсумкова семестрова контрольна робота (ЗФН) | 6 | 2 | - | 4 | 4 | 2 | - | 2 |
| 2.10 | Контрольна (домашня) робота (ЗФН) | - | - | - | - | 8 | - | - | 8 |
| Усього за модулем №1 | | 61 | 17 | 9 | 35 | - | 4 | 4 | 82 |
| Усього за навчальною дисципліною | | 120 | 34 | 17 | 69 | 120 | 8 | 4 | 108 |

2.4. Завдання на контрольну (домашню) роботу (ЗФН).

Контрольна (домашня) робота з дисципліни виконується у четвертому семестрі, відповідно до затверджених в установленому порядку методичних рекомендацій, з метою закріплення та поглиблення теоретичних знань та вмінь, набутих студентом у процесі засвоєння всього навчального матеріалу з дисципліни «Поведінкова економіка».

Теми рефератів та завдання для виконання практичної частини контрольної (домашньої) роботи здійснюється студентом в індивідуальному порядку відповідно до методичних рекомендацій, розроблених провідними викладачами кафедри.

Час, потрібний для виконання контрольної роботи складає 8 годин самостійної роботи.

2.5. Перелік питань для підготовки до підсумкової контрольної роботи (в випадку диференційованого заліку).


Перелік питань та зміст завдань для підготовки до підсумкової контрольної роботи, розробляються провідним викладачем кафедри відповідно до робочої програми, затверджується на засіданні кафедри та доноситься до відома студентів.

3. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ

3.1. Методи навчання

При вивченні навчальної дисципліни використовуються наступні методи навчання:

- метод проблемного викладу;
- дослідницький метод;
- дискусія;
- мозкова атака;

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 15 із 18 | |

– метод конкретних ситуацій (КС): КС, що навчають аналізу та оцінці; КС, що навчають вирішенню проблем та прийняттю рішень; КС, що ілюструють проблему, рішення або концепцію в цілому.

Реалізація цих методів здійснюється при проведенні лекцій, практичних занять, під час самостійної роботи студентів, роботи з навчальною літературою.

3.2. Рекомендована література

Базова література

3.2.1. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку : Монографія / В.І. Куценко; під наук. ред. Б.М. Данилишина; Рада по вивч. продукт. сил України НАНУ. – К. : Наукова думка, 2010. – 735 с.

3.2.2. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. - К.: Києво-Могилянська академія, 2011.

3.2.3. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) [Текст]: [Навч. посіб.]; рекомендовано МОН / за ред. А.А. Мазараки; Київський нац. торг.-екоп. ун-т. - 2-ге вид. - К.: [КНТЕУ], 2011. – 295 с.

3.2.4. Ариели, Дэн. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Ариели Дэн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 296 с.


3.2.5. Талер Річард. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. с англ. Світлана Крикуненко. – К.: Наш формат, 2018. – 464 с.

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

3.2.7. Методические рекомендации к практическим занятиям по учебной дисциплине "Экономическая психология" для студ. всех спец. всех форм обуч. / сост. Е. Г. Наумик.

3.2.8. Psychological Dimensions of Culture, Economics, Management: Science Journal. VIII, 2016. 78p.

3.2.9. The New Palgrave Dictionary of Economics Online. Palgrave Macmillan. 07 February 2016.

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 16 із 18 | |

Допоміжна література

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

3.2.11. Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навч. посіб. / О.М. Лозинський. – Львів: «Тріада плюс», 2015. – 246 с.

3.2.12. Angner Erik. A Course in Behavioral Economics. Second Edition. Macmillan Education UK, 2016. – 336 p.

3.3. Інформаційні ресурси в Інтернет

3.3.1. www.kmu.gov.ua

3.3.2. <https://www.rada.gov.ua/>

3.3.3. <https://zakon.rada.gov.ua/>

3.3.4. <https://www.me.gov.ua/>

3.3.5. <https://amcu.gov.ua/>

<http://www.ukrstat.gov.ua>

<http://www.imf.org>

<http://www.minfin.gov.ua>

<http://www.bank.gov.ua>

<http://www.radakmu.org.ua>

<http://www.worldbank.org>

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


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

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

4. РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАБУТИХ СТУДЕНТОМ ЗНАТЬ ТА ВМІНЬ

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи здійснюється в балах відповідно до табл.4.1.

| Вид навчальної роботи | Мах кількість балів | | Вид навчальної роботи | Мах кількість балів | |
|-----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| | Денна форма навчання | Заочна форма навчання | | Денна форма навчання | Заочна форма навчання |
| 3 (4) семестр | | | | | |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 17 із 18 | |

| Модуль № 1 «Теоретичні основи планування діяльності підприємства» | | | Модуль № 2 «Прикладні аспекти використання поведінкових чинників в процесів розробки та реалізації управлінських рішень» | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Відповіді на практичних заняттях або підготовка доповідей та презентацій | 15 | 15 | Відповіді на практичних заняттях або підготовка доповідей та презентацій | 15 | 15 |
| Виконання тестових завдань на знання теоретичного матеріалу під час практичних занять | 15 | 15 | Виконання тестових завдань на знання теоретичного матеріалу під час практичних занять | 15 | 15 |
| | | | Виконання контрольної роботи (домашньої) | - | 10 |
| <i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №1 студент має набрати не менше</i> | 18 | - | <i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №2 студент має набрати не менше</i> | 18 | - |
| | | | Підсумкова семестрова контрольна робота | - | 30 |
| Виконання модульної контрольної роботи №1 | 20 | - | Виконання модульної контрольної роботи №2 | 20 | - |
| Усього за модулем №1 | 50 | - | Усього за модулем №2 | 50 | - |
| Усього за модулями №1, №2 | | | | 100 | 100 |
| Усього за дисципліною | | | | 100 | |

Залікова рейтингова оцінка визначається (в балах та за національною шкалою) за результатами виконання всіх видів навчальної роботи протягом семестру.


4.2. Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку.

4.3. Сума рейтингових оцінок, отриманих студентом за окремі види виконаної навчальної роботи, становить поточну модульну рейтингову оцінку, яка заноситься до відомості модульного контролю.

4.4. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента, наприклад, так: **92/Відм./А, 87/Добре/В, 79/Добре/С, 68/Задов./D, 65/Задов./E** тощо.

4.5. Сума підсумкових семестрових модульних рейтингових оцінок, у балах становить підсумкову семестрову рейтингову оцінку, яка перераховується в оцінки за національною шкалою та шкалою ECTS

4.5. Підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни дорівнює підсумковій семестровій рейтинговій оцінці. Зазначена підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни заноситься до Додатку до диплома.

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.01-01-2022 |
| | | Стор. 18 із 18 | |

(Ф 03.02 – 01)

АРКУШ ПОШИРЕННЯ ДОКУМЕНТА

| № прим. | Куди передано (підрозділ) | Дата видачі | П.І.Б. отримувача | Підпис отримувача | Примітки |
|---------|---------------------------|-------------|-------------------|-------------------|----------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

(Ф 03.02 – 02)

АРКУШ ОЗНАЙОМЛЕННЯ З ДОКУМЕНТОМ

| № пор. | Прізвище ім'я по-батькові | Підпис ознайомленої особи | Дата ознайомлення | Примітки |
|--------|---------------------------|---------------------------|-------------------|----------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

(Ф 03.02 – 03)

АРКУШ ОБЛІКУ ЗМІН

| № зміни | № листа (сторінки) | | | | Підпис особи, яка внесла зміну | Дата внесення зміни | Дата введення зміни |
|---------|--------------------|------------|--------|--------------|--------------------------------|---------------------|---------------------|
| | Зміненого | Заміненого | Нового | Анульованого | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

(Ф 03.02 – 04)

АРКУШ РЕЄСТРАЦІЇ РЕВІЗІЇ

| № пор. | Прізвище ім'я по-батькові | Дата ревізії | Підпис | Висновок щодо адекватності |
|--------|---------------------------|--------------|--------|----------------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

(Ф 03.02 – 32)

УЗГОДЖЕННЯ ЗМІН

| | Підпис | Ініціали, прізвище | Посада | Дата |
|-----------|--------|--------------------|--------|------|
| Розробник | | | | |
| Узгоджено | | | | |
| Узгоджено | | | | |
| Узгоджено | | | | |