



Донецький національний університет імені Василя Стуса
Економічний факультет
Кафедра менеджменту та поведінкової економіки
СИЛАБУС
Навчальної дисципліни «Поведінкова економіка»

Кількість кредитів ЄКТС	4 кредити ЄКТС
Період викладання	3 семестр
Рівень вищої освіти	третій (освітньо-науковий)
Спеціальність	051 «Економіка»
Освітньо-наукова програма	Економіка
Викладачі	Дороніна Ольга Анатоліївна, докт. ек. наук, професор Безгін Костянтин Сергійович, докт. ек. наук, професор
Профайл викладачів курсу	http://rang.donnu.edu.ua/?pg=kt&nu=100#search http://r.donnu.edu.ua/browse?type=author&value=Безгін н%2С+К.С.
Доступ до матеріалів курсу	https://cutt.ly/DV4ehfq
Контактна інформація	e-mail: o.doronina@donnu.edu.ua e-mail: k.bezghin@donnu.edu.ua

Анотація

Силабус навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» складено відповідно до освітньо-наукової програми підготовки докторів філософії галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» за спеціальністю 051 Економіка, ОНП «Економіка», і формує інтегральні, загальні і фахові компетентності та програмні результати навчання, якими оволодіють здобувачі вищої освіти.

Метою вивчення навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» є формування у здобувачів наукового ступеня системи 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.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до освітньо-наукової програми «Економіка» спеціальностей 051 «Економіка»:



Інтегральна компетентність (ІК) - здатність продукувати нові ідеї, розв'язувати комплексні проблеми у сфері економіки, а також проводити власне наукове дослідження, результати якого мають наукову новизну, теоретичне та практичне значення, що передбачає глибоке переосмислення наявних та створення нових цілісних знань та/або професійної практики.

Загальні компетенції (ЗК):

ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК04. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК05. Здатність розв'язувати комплексні проблеми економіки на основі системного наукового світогляду та загального культурного кругозору із дотриманням принципів професійної етики та академічної доброчесності.

Спеціальні компетенції (СК):

СК05. Здатність виявляти, поглиблено аналізувати та вирішувати проблеми дослідницького характеру у сфері економіки з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків, оцінювати та забезпечувати якість виконуваних досліджень, у тому числі з питань європейської та євроатлантичної інтеграції.

СК06. Здатність обґрунтовувати та готувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей розвитку соціально-економічних систем і процесів із застосуванням математичних методів та моделей.

СК07. Здатність ініціювати, розробляти і реалізовувати комплексні інноваційні проекти в економіці та дотичні до неї міждисциплінарні підходи, проявляти лідерство та відповідальність при їх реалізації; комерціалізувати результати наукових досліджень та забезпечувати дотримання прав інтелектуальної власності.

СК09. Уміння використовувати поведінкові моделі в процесі прийняття економічних та управлінських рішень.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН01. Мати передові концептуальні та методологічні знання з економіки, управління соціально-економічними системами і на межі предметних галузей, а також дослідницькі навички, достатні для проведення фундаментальних і прикладних досліджень на рівні світових досягнень з відповідного напрямку.

ПРН03. Розробляти та досліджувати фундаментальні та прикладні моделі соціально-економічних процесів і систем, ефективно використовувати їх для отримання нових знань та/або створення інноваційних продуктів у економіці та дотичних міждисциплінарних напрямках.



ПРН04. Застосовувати сучасні інструменти і технології пошуку, оброблення та аналізу інформації, зокрема, статистичні методи аналізу великих масивів даних та/або складної структури, спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи.

ПРН05. Пропонувати нові рішення та розробляти наукові проекти, які дають можливість переосмислити наявне та створити нове цілісне знання та/або професійну практику і розв'язувати значущі фундаментальні та прикладні проблеми економічної науки з врахуванням соціальних, економічних, екологічних та правових аспектів; забезпечувати комерціалізацію результатів наукових досліджень та дотримання прав інтелектуальної власності.

ПРН10. Демонструвати навички оцінювання раціональності поведінки економічних суб'єктів та впливу поведінкових чинників на їх діяльність, визначати та долати обмеження традиційної економічної моделі при вирішенні практичних економічних завдань, застосовувати поведінкові моделі при здійсненні економічного прогнозування та забезпечувати їх достовірність.

Організація та оцінювання навчання визначені «Порядком оцінювання знань здобувачів вищої освіти у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса» та «Положенням про організацію освітньої діяльності у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса». Форми поточних і підсумкових контролів – виконання індивідуальних завдань, вирішення розрахункових та ситуаційних завдань (кейсів), опитування, прикладні завдання – практичні групові або індивідуальні завдання, комунікативні вправи, воркшопи, творчі завдання – написання есе, презентації тощо. Підсумковий контроль виставляється здобувачеві на підставі його поточної академічної успішності.

Організація навчання за дисципліною відбувається в наступних форматах:

- 1) аудиторні заняття (лекції та практичні заняття);
- 2) самостійна робота здобувача під керівництвом викладача.

Донецький національний університет імені Василя Стуса



У якості технічних засобів комунікації використовується корпоративна пошта Outlook. У окремих випадках можуть використовуватися такі засоби комунікації, як Teams, Skype. Аудиторні заняття реалізуються відповідно до наступного календарного плану викладання дисципліни, конкретні дати відповідають розкладу занять і графіку навчального процесу:

Тема	Форма проведення заняття	Завдання для практикумів і СРС	Терміни	Мак кількість балів
Змістовний модуль 1 (35 балів)				
Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук	Лекція		1-ий тиждень	-
	Практичне заняття			
Тема 2. Раціональність та ірраціональність в поведінковій економіці	Лекція	Підготовка презентації «Здобутки Нобелівського лауреата в сфері поведінкової економіки та їх прикладний аспект» та її обговорення в аудиторії (усна доповідь)	2-3-ий тиждень	15
	Практичне заняття			
Тема 3. Когнітивні процеси та типи систем прийняття рішень	Лекція	Розв'язанні ситуації «Когнітивні упередження» Завдання з розгорнутою відповіддю «Аналіз відеоматеріалів за тематикою курсу»	4-5-ий тиждень	5
	Практичне заняття			5
Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем	Лекція	Тренувальна вправа: відпрацювання методів поведінкової економіки - експеримент.	6-7-ий тиждень	10
	Практичне заняття			
Змістовний модуль 2 (35 балів)				
Тема 5. Прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності	Лекція	Кейсова ситуація «Поведінкові моделі прийняття економічних/управлінських рішень»	8-9-ий тиждень	10
	Практичне заняття			
Тема 6. Точки відліку та фреймінг	Лекція	Ділова гра «Фокуси мови»	10-11-ий тиждень	5
	Практичне заняття			

Донецький національний університет імені Василя Стуса



Тема 7. Евристики в прийнятті економічних рішень	Лекція	Есе за результатами прочитання книги з тематики поведінкової економіки	12-14-ий тиждень	20
	Практичне заняття			
Всього – 35 годин , з них: лекції – 21 година практичні заняття -14 годин				70

Самостійна робота здобувача під керівництвом викладача, аудиторні практикуми за темами у разі змішаного навчання відбувається за допомогою Microsoft Teams (доступ до команди курсу надає викладач).



Методи оцінювання результатів навчання:

1. Поточний контроль здійснюється у формі оцінки виконання:

- індивідуальних та групових завдань, ділових ігор;
- ситуаційних завдань;
- підготовки презентації та її обговорення;
- завдань для самостійної роботи.

Критерії оцінювання форм поточного контролю

Види робіт, що демонструють здобуті здобувачем вищої освіти результати навчання	Критерії оцінювання			
<p>Підготовка презентації «Здобутки Нобелівського лауреата в сфері поведінкової економіки та їх прикладний аспект» та її обговорення в аудиторії (усна доповідь)</p>	Максимальна кількість балів – 15 балів, з них презентація – 10 балів, доповідь – 5 балів Критерії оцінювання презентації			
	Критерії оцінювання	0-5 балів	6-9 балів	10 балів
	Відповідність матеріалу тематиці проекту	Містить близький за тематикою матеріал але не несе важливої інформативної функції	Загалом відповідає тематиці проекту і є досить інформативним	Точно відповідає тематиці, містить дуже важливу інформацію
	Структурованість інформації	Важко вловити структуру подання інформації	Прослідковується певна структура в розміщенні інформації	Має чітку, логічно вибудовану структуру
	Авторська оригінальність	Інформація та ідеї наведені в презентації є запозиченими	Інформація та ідеї наведені в презентації є авторськими та ґрунтуються на загальноновизнаних підходах	Інформація та ідеї наведені в презентації є власне авторськими
	«Читаємість» тексту, наочність.	Естетичний вигляд незадовільний (відсутня чітка структура розміщення інформації, недоречна графіка оформлення)	Естетичний вигляд дещо псує недостатньо чітка структура розміщення інформації, не зовсім доречна графіка оформлення	Чітка побудова сторінок. Розмір тексту легко сприймається
Відповідність дизайну змісту	Дизайн зовсім не відповідає	Дизайн не суперечить	Гармонійне поєднання	



	роботи, єдність стилю в оформленні різних частин презентації	тематиці проєкту, а інколи навіть іде всупереч загальному змісту	загальному змісту проєкту	дизайнерських знахідок з ідеєю проєкту
Критерії оцінювання доповіді				
Критерії оцінювання	0-3 бали	3-4 бали	5 балів	
Розуміння завдання	Використані матеріали мають часткове відношення до теми	Використані матеріали по більшій мірі мають відношення до теми, але частково аналізуються та оцінюються	Використані матеріали повністю відповідають темі, аналізуються та оцінюються у повній мірі	
Авторська оригінальність	Для підготовки доповіді використано відео-матеріали, які в інтернет-джерелах використано як ілюстрацію певного стилю керівництва	Для підготовки доповіді використано відео-матеріали, які в синемології є популярним об'єктом для вивчення	Для підготовки доповіді використано унікальні відео-матеріали, що відображають авторське бачення	
Культура мовлення, манера триматися перед аудиторією	Доповідач губиться перед аудиторією, демонструють бідність мовлення, не може втримати увагу аудиторії	Доповідач допускає не грубі мовленнєві помилки під час виступу, частково утримує увагу аудиторії	Доповідач впевнено тримається перед аудиторією, володіє культурою мовлення, утримує увагу аудиторії	
Аргументованість ознак певного стилю управління	Аргументи щодо демонстрації у відео-матеріалах певного стилю управління відсутні	Аргументи щодо демонстрації у відео-матеріалах певного стилю управління надано, проте вони не є достатньо ґрунтовними	Надані аргументи є переконливими	
Розв'язанні ситуації «Когнітивні упередження»	<p>Максимальна кількість балів – 5 балів: Високий рівень (5 балів): ситуація виконана вірно, містить логічну послідовність дій, зроблено логічні висновки.</p>			



	<p>Середній рівень (4 бали): ситуація виконана частково вірно, містить логічну послідовність дій, є висновки. Достатній рівень (3 бали): ситуація виконана із помилками, наведені аргументи є недостатніми, висновки відсутні. Низький рівень (від 0 до 2 балів): ситуація виконана невірно, аргументи відсутні або не вірні, сумнівні висновки</p>
<p>Завдання з розгорнутою відповіддю «Аналіз відеоматеріалів за тематикою курсу»</p>	<p>Максимальна кількість балів– 5 балів: - розкриття теми відповідно до завдання- 1 бал; - вираження власної думки щодо теми завдання - 1 бал; - послідовність викладеного матеріалу - 1 бал; - термінологічний апарат, правильність уживання – 1 бал; - здатність робити висновки – 1 бал.</p>
<p>Тренувальна вправа: відпрацювання методів поведінкової економіки - експеримент.</p>	<p>Максимальна кількість балів– 10 балів: - розкриття теми завдання – 2 бали; - дотримання вихідних умов завдання – 2 бали - вираження власної думки – 2 бали; - послідовність викладу (логічність, причиново-наслідковий зв'язок) – 2 бали; - коректність використання методу (експеримент)– 2 бали.</p>
<p>Кейсова ситуація «Поведінкові моделі прийняття економічних/управлінських рішень»</p>	<p>Максимальна кількість балів– 10 балів: <i>Високий рівень виконання завдання (8-10 балів):</i> уміння чітко виявляти проблеми, ґрунтовні оригінальні пропозиції щодо вирішення проблемної ситуації, заданої у кейсі, високу спроможність застосування здобутих теоретичних знань з дисципліни у практичних ситуаціях, використання цікавого додаткового фактичного матеріалу (наприклад, статистичних даних для обґрунтування власної позиції), уміння логічно, послідовно викладати своє бачення у процесі обговорення, здатність якісно подавати свою позицію у різних формах (наприклад, у вигляді презентації). <i>Середній рівень виконання завдання (5 – 7 балів):</i> уміння чітко виявляти проблеми, наявні пропозиції щодо вирішення проблемної ситуації, заданої у кейсі, наявність у відповіді теоретичних знань з дисципліни у практичних ситуаціях, уміння викладати власне бачення у процесі обговорення, результат виконання поданий у заданій формі. <i>Достатній рівень виконання завдання (3-4 бали):</i> пропозиції, що частково вирішують проблемну ситуацію, задану у кейсі, присутність у відповіді теоретичних знань з дисципліни, але допущені суттєві недоліки щодо обґрунтування позиції, мови викладу, форми подання. <i>Низький рівень виконання завдання (від 0 до 2 балів):</i> пропозиції, що або взагалі не мають стосунку до вирішення проблеми або частково вирішують проблемну ситуацію, задану у кейсі, слабка присутність у відповіді теоретичних знань з дисципліни, допущені суттєві</p>



	недоліки щодо обґрунтування позиції, що ставлять її під сумнів, мова викладу та форми подання лише частково відповідають професійному рівню або взагалі не відповідають.
Ділова гра «Фокуси мови»	Максимальна кількість балів за відмінне виконання – 5 балів: - інформативна місткість, повнота виступів – 1 бал; - вільна орієнтація у матеріалі – 1 бал; - аргументованість, доказовість, переконливість висновків – 1 бал; - оригінальність, креативність та інноваційність – 1 бал; - активність та якість представлення результатів (чіткість, логічність, уміння виділити головне) – 1 бал
Есе	Максимальна кількість балів за відмінне виконання – 20 балів - дотримання структури есе (вступ, основна частина з аргументацією та авторські висновки) – 4 бали; - розкриття теми, креатив, авторський погляд, творчий підхід – 8 балів; - аргументованість викладу матеріалу – 6 балів; - дотримання технічних вимог до оформлення, грамотність викладення матеріалу – 2 бали.

Підсумковий бал здобувача з навчальної дисципліни визначається як сума балів поточної успішності та балів, отриманих на екзамені.

Екзаменаційний білет складається з двох теоретичних питань та одного ситуативного завдання.

Кожне *теоретичне питання* оцінюється максимально в 10 балів за такими критеріями:

- вміння висвітлити актуальність проблеми – 1 бал;
- повнота відповіді на питання – 3 бали;
- знання понятійного матеріалу – 3 балів;
- знання методик практичного застосування навчального матеріалу – 3 бали;

Розв'язання *ситуативного завдання* оцінюється в 10 балів за такими критеріями:
 високий рівень (9-10 балів): ситуація виконана вірно, містить логічну послідовність дій, зроблено логічні висновки;

середній рівень (6-8 балів): ситуація виконана частково вірно, містить логічну послідовність дій, є висновки.

достатній рівень (3-5 балів): ситуація виконана із помилками, наведені аргументи є недостатніми, висновки відсутні;

низький рівень (від 0 до 2 балів): ситуація виконана невірно, аргументи відсутні або не вірні, сумнівні висновки.



ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ЕКЗАМЕНУ

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.

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 фактор індивідуальної економічної поведінки.

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

4. *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.

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

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

7. *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.

8. *Фактори і моделі поведінки споживача.* Форми впливу ринкового суспільства на особистість. Модель прийняття рішення про купівлю Ж. Кролару. Стадії прийняття рішення споживачем за моделлю Ховарда-Шеса. Соціально-психологічна модель імпульсивної покупки Х. Дітмара, Дж. Бітті та С. Фріза. Вплив особистісних якостей та контексту прийняття рішення.

9. *Суб'єктивність вартості та ціни.* Ментальна бухгалтерія за Р. Талером. Суб'єктивна оцінка прибутку та витрат. Суб'єктивна оцінка термінів. Суб'єктивна цінність транзакції в залежності від контексту. Суб'єктивна цінність продукту в залежності від ціни. Задоволеність від участі у ціноутворенні. Ефекти споживацької поведінки.

10. *Динаміка уподобань.* Вплив дефіциту на суб'єктивну цінність продукту. Фактори, що обумовлюють виникнення відчуття дефіциту. Можливості використання



принципу дефіциту та методи захисту рішення споживача від впливу ефекту дефіциту. Ефекти впливу альтернатив: доступність альтернатив, вплив додаткових альтернатив, уникнення крайностей, ефект контрасту.

11. *Динаміка мотивації.* Поняття мотивації, мотиву, стимула, компенсації. Теорії мотивації. Етапи мотиваційного процесу. Вплив самооцінки на мотивацію. Вплив зовнішніх факторів на мотивацію людини.

12. *Імплицитна активація поведінки.* Модель імпліцитної активації поведінки. Мотиваційні парадокси та феномени. Зовнішня та внутрішня мотивації. Фактори впливу на внутрішню мотивацію. Мотивація до творчої та репродуктивної діяльності. Експеримент К. Дункера. Потоккові стани. Модель Бікабо та Тироля.

13. *Мотиваційні ефекти.* Афективні механізми підкріплення поведінки. Ефект бумерангу, ефект формулювання наміру.

14. *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.

15. *Теорія перспектив Канемана-Тверські.* Основні постулати теорії. Функція цінності в теорії перспектив. Поняття «точки відліку» та шляхи її формування.

16. *Ефекти ризикованого вибору.* Ефект достовірності. Ефект ймовірності. Ефект відображення. Нелінійна оцінка ймовірностей. Уникнення збитків. Неприйняття ризику як стереотип в поведінці інвесторів. Теорія перспектив в діяльності інших суб'єктів ринку.

17. *Фреймінг.* Валентність подій. Джерела фреймів. Рамочний аналіз. Елементи фреймінгу. Підходи до оцінки структури фреймів. Напрями використання фреймів.

18. *Лінгвістика фреймів.* Види фреймів. Лінгвістичні структури фреймів. Лінгвістичні фрейми як фільтри сприйняття. Напрями застосування лінгвістичних структур.

19. *Евристика доступності.* Евристики оцінки частоти та вірогідності. Вплив доступності події на подальший вибір. Ефект якоріння в евристиці доступності. Методи перевірки достовірності евристики доступності.

20. *Евристика репрезентативності.* Зневажання основними ознаками. Кон'юнкційні логічні помилки. Зневажання даними вибіркової перевірки. Помилкове сприйняття випадковості. Методи перевірки достовірності евристики репрезентативності.

21. *Евристика емоційності.* Вплив афективних переживань на прийняття рішення. Вплив неафективних переживань на прийняття рішення. Емоції у рекламі.

22. *Поняття групи і соціального впливу.* Статус. Соціальні ролі та рольові очікування. Соціальні норми. Групові санкції.



23. *Соціальні феномени та групові ефекти.* Фасилітація. Феномен Рингельманна. Соціальна компенсація. Ефект спільних знань.

24. *Вплив соціального оточення на прийняття рішення.* Конформність інформаційна та нормативна. Вплив меншості на більшість.

Приклад екзаменаційного білету

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ №__

Теоретичні питання:

1. Назвати і охарактеризувати основні категорії поведінкової економіки: відношення, цінності, переваги та вибір.
2. Охарактеризувати основні постулати теорії перспектив Канемана-Тверски.

Ситуаційне завдання:

Встановити, який з ефектів ризикованого вибору представлений в наступній ситуації: Інформація про недорогі готелі привертає увагу відпочивальників частіше, ніж інформація про дешеві. Вказати когнітивні процеси, що призвели до його появи. Обґрунтувати свою точку зору.

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту та поведінкової економіки,
Протокол №__ від “__” серпня 20__ р.

Викладача, завідувач кафедру, д.е.н., професор _____ Ольга ДОРОНІНА

Екзамен не є обов'язковим, для здобувачів, які набрали не менше 60 балів за поточний контроль. *Альтернативною формою підсумкового контролю* знань є написання наукових робіт (статей, тез доповідей) з тематики навчальної дисципліни та за темою дисертаційної роботи здобувача, яке оцінюється наступним чином:

1) написання статті – максимально 30 балів;

21 - 30 балів – наукова стаття опублікована (у співавторстві або одноосібно) у наукових періодичних виданнях, що входять до переліку фахових видань України категорії «Б»;

15 - 20 балів – наукова стаття опублікована (одноосібно або у співавторстві) в інших виданнях України або інших країн.

2) написання тез доповіді без виступу на конференції – максимально 15 балів:

- відповідність змісту тез заявленій темі та тематиці курсу – 2 бали;

- цілісність та композиційна гармонійність тез – 2 бали;

- ступінь розкриття предмету дослідження – 2 бали,

- оригінальність теми роботи – 3 бали;

- наявність узагальнень альтернативних теоретичних підходів в межах досліджуваної проблеми – 2 бали;

- обсяг та якість опрацьованих інформаційних джерел – 1 бал;



- наявність та обґрунтованість авторських розробок або пропозицій за досліджуваною проблемою, ступінь їх теоретичної значущості та практичної цінності – 3 бали.

Додатково виступ на конференції з матеріалами підготовлених тез оцінюється в 5 балів.

При оцінці якості виконання враховується дотримання здобувачем принципів академічної доброчесності. При наявності ознак списування, плагіату та інших проявів недоброчесності, робота здобувача не оцінюється та підлягає повторному доброчесному виконанню та оцінюванню (за умови наявності часу на перескладання).

Система оцінювання результатів навчальних досягнень :

За 100-бальною шкалою	За шкалою ECTS	За національною шкалою	
		для екзамену	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
75-81	C		
67-74	D		
60-66	E	задовільно	не зараховано
0-59	FX	незадовільно	

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основна література

1. Канеман Д. Мислення швидко й повільно. К. Наш формат, 2017. 480 с.
2. Мюнстер М. А Софія з маркетингу вже пішла. Данський поведінковий дизайн. Як творити зміни в реальному світі. Видавництво Фоліо, 2021. 301 с.
3. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Наш формат, 2018. 464 с.
4. Ariely D. *Amazing Decisions: The Illustrated Guide to Improving Business Deals and Family Meals*. New York: Hill & Wang, 2019. 224 p.

Допоміжна література

1. Безгін К. С. Ушкальов В.В. Поведінкова економіка: епістемічний поворот у трактуванні раціональності. *Економіка України*. №7-8(692-693). 2019. С. 3-15.
2. Передало Х., Огерчук Ю., Лібенко Ю. Поведінкова економіка та можливості застосування технік її впливу в сучасних організаціях. *Ефективна економіка*,



- №12, 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/96.pdf.
3. Чернобай Л. Поведінкова економіка: сутність та підходи до визначення / Ліліана Чернобай, Юлія Широн // Психологічні виміри культури, економіки, управління. – 2016. – Вип. 8. – С. 71–78. <https://ena.lpnu.ua/bitstream/ntb/42047/1/71-78.pdf>.
 4. Glimcher P. Neuroeconomics : decision making and the brain / P. Glimcher, C. Camerer, E. Fehr. San-Diego : Elsevier, 2018. 582 p.
 5. Thaler R.H. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. – New York: W. W. Norton & Company, 2015. 368 с.
 6. The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law. Edited by E.Zamir, D.Teisman. Oxford, 2014. 814 p.

Інтернет-ресурси

1. Корисні ресурси з поведінкової науки для соціальних змін URL: <https://cc.euprostr.org.ua/resources>.
2. Шавалюк Л. Поведінкова економіка. Український контекст. <https://tyzhden.ua/Economics/203054>

Викладачі:

завідувач кафедри менеджменту
та поведінкової економіки, д.е.н.
керівник спеціальності 051 Економіка,
гарант ОНП «Економіка»,

Ольга ДОРОНІНА

професор кафедри менеджменту
та поведінкової економіки, д.е.н.

Костянтин БЕЗГІН