

**ХАРКІВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«НАРОДНА УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ»**

Кафедра економіки та права

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з НМР

 **К. Г. Михайлова**

«11» вересня 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА
ТА ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ**

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 051 – Економіка

Освітня програма «Економіка та управління бізнесом»

Факультет «Бізнес управління»

2024 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка та економічна психологія» спеціальності 051 «Економіка» освітньої програми «Економіка та управління бізнесом» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти.

Розробник: доктор економічних наук, професор
Компанієць Вікторія Віталіївна

Робочу програму затверджено на засіданні кафедри економіки та права

Протокол від 10 вересня 2024 року № 2

Завідувач кафедри економіки та права



Васюренко Л.В.

«10» вересня 2025 року

Схвалено радою факультету «Бізнес управління»

Протокол від 11 вересня 2024 року № 1

Голова



Астахов В.В.

« 11 » вересня 2024 року

Опис навчальної дисципліни

Мета дисципліни: сприяння більш глибокому розумінню, критичному оцінюванню соціально-економічних явищ, процесів, моделей розвитку з урахуванням їх поведінкової складової; формування навиків використання знань щодо основних економіко-психологічних закономірностей поведінки суб'єктів економічної діяльності, науково-аналітичних матеріалів, досліджень з відповідної предметної області у процесі управління різними сферами і напрямками бізнес-діяльності, соціально-економічними системами різних рівнів, обґрунтуванні та прийнятті ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності.

Формування системи програмних компетентностей і результатів навчання:

(Інтегральна)

Здатність визначати та розв'язувати складні економічні задачі та проблеми, приймати відповідні аналітичні та управлінські рішення у сфері економіки та управління бізнесом або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов та вимог.

Загальні компетентності

ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК2. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)

ЗК7. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності

СК5. Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку.

СК8. Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

Додаткові компетентності освітньої програми

СК12. Здатність до розробки та прийняття управлінських рішень з розвитку та оптимізації вартості бізнесу з урахуванням соціальної відповідальності.

СК14. Здатність використовувати знання щодо основних економіко-психологічних закономірностей поведінки суб'єктів економічної діяльності, в т.ч. в умовах невизначеності, кризи, в обґрунтуванні економічних рішень та розробці стратегій розвитку бізнесу.

Завдання дисципліни: формування уяви про сутність, фактори та мотиви, моделі поведінки особистості у різних сферах економічної діяльності, про сучасні макро-соціальні проблеми поведінкової економіки та економічної психології; формування знань щодо особливості економічної свідомості та економічної поведінки різних суб'єктів економічної діяльності (підприємця, споживача, менеджера, підлеглого та ін.); формування навиків використання результатів економіко-психологічних досліджень в прийнятті рішень, що стосуються соціально-економічних сфер діяльності; формування навиків моделювання та оцінювання можливих наслідків застосування власних ментальних моделей, евристик, стереотипів, системних помилок та спотворень у власній економічній поведінці та управлінні ресурсами, персоналом, роботі в команді.

Обсяг в кредитах – 4

Розподіл у годинах за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять	
Повний термін навчання	
денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки:	
1-й	1-й
Семестр	
1-й	1-й
Лекції	
20	10
Практичні, семінарські	
20	8
Лабораторні	
–	–
Самостійна робота	
30	52
Індивідуальні завдання	
50	50
Вид підсумкового контролю	
іспит	іспит

Статус дисципліни – обов’язкова дисципліна гуманітарної та соціально-економічної підготовки

У кінці курсу передбачено складання іспиту.

Дисципліна «Поведінкова економіка та економічна психологія» має структурно-логічний зв’язок із такими дисциплінами ОПП: Етика та соціальна відповідальність бізнесу; Управління конкурентоспроможністю бізнес-структур.

Очікувані результати навчання (студенти мають навчитися):

ПРН 1. Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем на принципах доброчесності.

ПРН 3. Вільно спілкуватися з професійних та наукових питань державною та іноземною мовами усно і письмово.

ПРН 5. Дотримуватися принципів академічної доброчесності.

ПРН 16. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з розвитку та оптимізації вартості бізнесу з урахуванням соціальної відповідальності.

ПРН 18. Обґрунтовувати та приймати економічні рішення з урахуванням економіко-психологічних закономірностей поведінки суб’єктів економічної діяльності

Очікувані результати навчання:	Методи навчання (вказати за кожним результатом навчання)	Форми оцінювання/ Засоби діагностики результатів навчання*
ПРН 1. Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем на принципах доброчесності.	загальнонаукові та специфічні методи пізнання і дослідження, інтерактивні методи взаємодії, методи дослідницької діяльності та презентації результатів досліджень Міні-лекції, кейс-метод, презентації, навчальні дискусії,	Виконання контрольних завдань, Відповіді на питання до обговорення за відповідними темами Виконання практичних завдань, оцінювання участі в обговоренні та дискусії. Виконання, презентація і захист індивідуальних завдань.

ПРН 3. Вільно спілкуватися з професійних та наукових питань державною та іноземною мовами усно і письмово.	загальнонаукові та специфічні методи пізнання і дослідження, методи дослідницької діяльності та презентації результатів досліджень Лекції проблемного характеру, презентації,	Оцінювання участі в обговоренні та дискусії презентація індивідуальних завдань, матеріалів для самостійного опрацювання.
ПРН 5. Дотримуватися принципів академічної доброчесності.	загальнонаукові та специфічні методи пізнання і дослідження, методи дослідницької діяльності та презентації результатів досліджень Міні-лекції, метод імітації, презентації,	Оцінювання участі в обговоренні та дискусії Виконання, презентація і захист індивідуальних (у т.ч. індивідуальних групових) завдань. Опитування за результатами критичного і творчого аналізу відео-матеріалу з предметної області.
ПРН 16. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з розвитку та оптимізації вартості бізнесу з урахуванням соціальної відповідальності.	методи дослідницької діяльності та презентації результатів досліджень Лекції проблемного характеру кейс-метод, презентації, навчальні дискусії	Виконання, презентація і захист індивідуальних завдань, опитування за результатами критичного і творчого аналізу відео-матеріалу з предметної області, опитування
ПРН 18. Обґрунтовувати та приймати економічні рішення з урахуванням економіко-психологічних закономірностей поведінки суб'єктів економічної діяльності	методи дослідницької діяльності та презентації результатів досліджень Лекції проблемного характеру кейс-метод, презентації,	Виконання практичних завдань, оцінювання участі в обговоренні та дискусії Виконання ситуаційних завдань, захист розробленого варіанту управлінського рішення, опитування

Засоби діагностики результатів навчання:

* Поточна діагностика результатів навчання здійснюється за допомогою наступних методів і форм роботи: виконання здобувачами практично орієнтованих, проблемних завдань; групових проектів; підготовки письмових та усних повідомлень за тематикою навчального курсу; оцінювання участі в обговоренні та дискусії щодо проблемних, творчих питань, відео-матеріалу за тематикою навчального курсу; презентації результатів виконаних завдань;

- періодична (обов'язкова) діагностика здійснюється у формі виконання студентами модульних письмових контрольних робіт за темами відповідних змістових модулів та індивідуальних завдань, які подані у програмі;

- підсумкова діагностика результатів навчання здійснюється у формі іспиту.

Мова навчання: державна (українська).

2. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Взаємозв'язок економіки та психології. Основні економічні, психологічні, антропологічні категорії та закономірності в їх взаємозв'язку

Тема 1. Вступ в поведінкову економіку та економічну психологію

Генезис поведінкових наук. Поведінкова економіка та економічна психологія як нові наукові напрями: еволюція, необхідність появи, місце в системі наук про людину. Рациональність та нерациональність поведінки людини в економіці.

Предмет, об'єкт, мета та основні завдання поведінкової економіки та економічної психології.

Методологічні принципи економічної психології.

Філософські основи поведінкової економіки. Головні дослідники у галузі поведінкової економіки, та їх деякі надбання

Методологія поведінкової економіки. Базові положення поведінкової економіки.

Методи дослідження, які використовують в поведінковій економіці та економічній психології.

Практична значимість поведінкової економіки та економічної психології.

Тема 2. Людина в дзеркалі економіки та психології. Детермінанти економічної поведінки: підхід шкіл класичної психології та новітніх напрямів поведінкової теорії

Уявлення про економічну людину з позиції економічної теорії. Різниця у підходах економічних наук та соціально-психологічних наук щодо пояснення поведінки людини у сфері економіки. Обмежена раціональність людини.

Вчення про «примари» («ідоли») розуму Френсиса Бекона як міст для розуміння когнітивних спотворень та ірраціональності економічної поведінки. Модель людини в поведінковій економіці.

Основні соціально - психологічні детермінанти поведінки людини. Підходи основних шкіл класичної психології до факторів, які визначають поведінку людини. Рациональне та ірраціональне. Місце свідомості та підсвідомості у поведінці людини, у тому числі, в економічній сфері.

Тема 3. Модель людини господарюючої та детермінанти економічної поведінки: соціокультурний підхід

Людина господарююча: соціокультурний підхід. Основні соціально - психологічні детермінанти поведінки людини, мотиви та потреби людини, «портрет» та поведінка людини в економіці згідно із ідеаціональною соціокультурною парадигмою (християнським світоглядом). Дослідження дії соціокультурних чинників в економічній поведінці (С.М. Булгаков, К.Рапай, Л. Харрісон).

Детермінанти поведінки людини, поведінка людини в умовах невизначеності та кризи: актуальні теорії та практика (В.Франкл, Н.Талеб).

Тема 4. Основні економічні та психологічні закони в їх взаємозв'язку

Закон піднесення потреб та бажань. Закон обмеженості ресурсних можливостей. Закон Енгеля. Закон Веблена. Закон Л.Торндайка. Основний психологічний закон Дж.М.Кейнса. Закони Йорксона – Додсона.

Змістовий модуль 2. Економічна свідомість та економічна поведінка

Тема 5. Економічна свідомість

Економічна свідомість: сутність, основні характеристики, процес формування. Структура економічної свідомості. Раціональне та ірраціональне. Цінності та ціннісні орієнтації як елемент структури свідомості значення система цінностей, у тому числі її ієрархії у поведженні людини у сфері економіки.

Фактори, які впливають на формування економічної свідомості та ціннісних орієнтацій.

Вплив соціально-економічних перетворень, які відбувались в Україні під час ринкових перетворень на зміну ціннісних орієнтацій, характеристика компонентів економічної свідомості українського суспільства. Взаємозв'язок економіки і масової свідомості.

Тема 6. Економічна поведінка та прийняття рішень: методологічний підхід до вивчення, детермінанти

Економічна поведінка: сутність, види, методологічний підхід до вивчення. Базові, концептуальні положення щодо детермінант (складових) економічної поведінки та їх дії на рішення та поведінку (принципові підходи альтернативних парадигм).

Пізнавальні (когнітивні), афективні, мотиваційно-вольові фактори економічної поведінки: зміст та взаємодія.

Прийняття економічного рішення. Двусистемний підхід у прийнятті рішень. Евристики та когнітивні помилки. Розумові стереотипи та стереотипна поведінка.

Базові режими роботи мозку.

Психологічні спотворення: два полюси бачення, суб'єктивність пояснень. Психологічні та ментальні моделі людини в прийнятті рішень.

Домінанта та інтуїція совісті як детермінанти вибору та поведінки.

Тема 7. Економічна поведінка та прийняття рішень: дія когнітивних факторів та помилок

Особливості прийняття економічного рішення в умовах невизначеності та ризику.

Вплив на прийняття рішень евристик та когнітивних помилок.

Основні види систематичних помилок, які припускаються при оцінці вірогідності та прийняття економічного рішення в умовах невизначеності та ризику.

Дослідження Д. Канемана і А. Тверські (теорія перспектив, помилки репрезентативності, фреймінг-ефекти).

Сутність та прояви фреймів, вплив на прийняття рішень, економічну поведінку, використання в економічній діяльності. Кібернетико-лінгвістичний напрямок. Ефект формулювань як вид фреймів. Соціолого-психологічний напрямок. Фрейм як формат, використання у маркетингу.

Непослідовність при міжчасовому виборі. Гіперболічне дисконтування (hyperbolic discounting), або непослідовні тимчасові переваги.

Теорія ментальних рахунків. Ефект володіння.

Тема 8. Економічна поведінка та прийняття рішень: дія соціальних норм та стереотипів

Проява в економічній поведінці правил-стереотипів. Принципи взаємного обміну, послідовності, соціального доказу, прихильності в економічній поведінці. Конформізм та соціально-економічна поведінка.

Характеристики сучасного світу, які сприяють формуванню «сліпоті» та пасток мислення і поведінки. Шляхи долаття згубних для особистості стереотипів та пасток.

Особливості поведінки суб'єктів господарювання в умовах тривалих соціально-психологічних обмежень та криз. Поведінкові особливості взаємодії, впливу та прийняття рішень в віртуальному середовищі.

Тема 9. Економічна поведінка та прийняття рішень: дія афективно-мотиваційних компонентів

Базові категорії та визначення, необхідні для засвоєння теми. Афективні чинники економічної поведінки: сутність та зміст. Функції емоцій. Емоційні стани. Взаємозв'язок мотивації, потреб та емоцій. Взаємозв'язок мотивації та волі, волі та емоцій.

Вплив на економічну поведінку знаку емоцій, сили емоцій, змісту емоцій: вплив на споживання, інвестування, підприємницьку діяльність на трудову поведінку. Закони Йеркса-Додсона та їх практичне значення в різних видах економічної поведінки. Сила мотивації та сила емоцій - вплив на результат. Дії щодо подолання емоційних станів напруженості. Управління економічною поведінкою на основі страхів. Емпатія та емоційний інтелект в управлінні трудовою поведінкою персоналу.

Види емоцій за змістом, цінністю (підхід М.Додонова). Полімотивованість діяльності (тип домінуючих мотивацій) та загальна емоційна спрямованість особистості (тип домінуючих емоцій). Емоційна спрямованість особистості та її значення в управлінні: вибір виду робіт підбір та комплектування кадрів, прогнозування економічної поведінки.

Тема 10. Економічна поведінка та прийняття рішень: «результат для себе та для інших». Економічний егоїзм та колективна взаємодія, фактор довіри

Особливості колективного впливу і економічна поведінка. Лабораторна гра-експеримент «Горішки» та її висновки. Типи поведінки в координатах «результат для себе – результат для інших».

Соціальні дилеми: особливості групової та колективної поведінки. Лабораторні ігри-експерименти та їх висновки («Ультиматум», «Диктатор», «Дилема дорожнього зайця»).

Неефективність економічного егоїзму. Когнітивна упередженість егоцентризму: сутність, прояви, наслідки. Механізм атрибуції та основна помилка атрибуції. Прояви та наслідки егоцентричної упередженості в соціально-економічних відносинах. Егоцентричні упередження атрибуції. Ефект помилкового консенсусу. Прокляття знань. Ефект прожектора. Ілюзія прозорості. Розрив емпатії.

Неефективна стратегія та психологічна пастка. Фактор довіри. Гра в довіру (Trust game) та її висновки. Психологічна пастка недовіри та економічна неефективність недовіри.

Проблема суспільних витрат та економічний егоїзм. Альтруїзм і кооперативна поведінка. Як мотивувати кооперативну поведінку та обмежити егоїзм. Навчання альтруїзму та освітні програми: вплив на соціальну відповідальність. Навчання альтруїзму та мотивація. Шляхи рішення соціальних дилем за Д. Майерсом. Застосування в економічній поведінці механізму децентрації і емпатії.

Змістовий модуль 3. Економічна поведінка у різних сферах економіки та управління

Тема 11. Психологія конфлікту. Управління конфліктами в організації

Сутність, об'єкт, суб'єкти, предмет конфлікту. Типи конфлікту. Функції конфлікту. Причини конфлікту з погляду світської науки: менеджменту, психології, економічної психології. Причини конфлікту: етично-психологічний і релігійний підхід. Сутність, мета, алгоритм управління конфліктом. Причини конфлікту за Т.О.Флоренською. Причини конфлікту за аввою Дорофієм.

Етапи розвитку конфлікту і способи його припинення за аввою Дорофієм. Порівняльний аналіз мотивів поведінки людини, що пропонуються різними дослідниками.

Підходи до управління конфліктами. Основні методи управління конфліктами, пропонувані сучасним менеджментом, конфліктологією. Раціонально-інтуїтивний метод управління конфліктами. Які морально-психологічні особливості особи повинен враховувати керівник в управлінні колективом та подоланні конфліктів. Принципи діалогічного спілкування за Т.О. Флоренською і їх значення для управління морально-психологічним кліматом в організації, управління конфліктами.

Тема 12. Економічна поведінка: архітектура вибору та технологія «надж». Сучасна практика застосування поведінкових досліджень

Новий патерналізм, архітектура вибору та технологія «надж». Сутність та історія виникнення концепції наджу (підштовхування). Експерименти та висновки щодо детермінант рішення та поведінки. Поведінкові ідеї та групи поведінкового аналізу в дії (аналіз результативності впливу на макроекономічну політику, поведінку суб'єктів економіки, в т.ч. поведінку бізнесу). Етичність політики надж.

Економіка ідентичності. Ідентичність та її вплив на економічну поведінку.

Лібертаріанський патерналізм та економічна політика. Застосування поведінкових досліджень в соціально-економічній політиці держави. Формування культури доброчесності в соціально-економічній системі: поведінковий підхід.

Застосування поведінкових досліджень в управлінні бізнес-організацією (підприємством). Формування культури доброчесності в бізнес-організаціях: поведінковий підхід.

Тема 13. Психологія та економічна поведінка споживача

Погляди економістів на місце споживача в ринковій системі. Основні концепції поведінкової теорії споживання.

Характерні риси суспільства споживання. Основні форми влади ринку над споживачем. Психологічні наслідки техніко-економічного прогресу та залежність людини від світу речей, суспільства споживання. Чому люди обирають і не помічають залежність від речей. Як позбутись залежності від речей.

Фактори споживчого вибору по Ж.Ф. Кролару. Типові ефекти поведінки споживача. Модель споживчого вибору по Ф.Котлеру. Моделі споживчого вибору Андріасена, Нікосія Ховарда-Шеса, Бетмана, Енжел-Колат-Блеквел.

Вплив особистісних характеристик людини на модель споживчого вибору. Вплив інформаційних каскадів на поведінку споживача. Нейромаркетинг. Новітні тенденції поведінки споживача.

Тема 14. Гроші, доходи, податки: психологічно-поведінкові аспекти

Фактори впливу на фінансову поведінку. Вплив когнітивних спотворень на фінансову поведінку. Вплив соціокультурних факторів на фінансову поведінку. Гроші як об'єкт психологічних досліджень. Результати макроекономічних досліджень психологічного аспекту грошей. Типи особистостей у залежності від їх відношення до грошей. Відношення до грошей у різних соціальних груп. Фактори від яких залежить відношення людини до грошей. Прикладні аспекти поведінкових фінансів.

Поведінкова економіка та теорія і політика оподаткування. Неекономічні фактори, що впливають на податкову поведінку: висновки з експериментів. Форми поведінки платників податків. Способи вивчення поведінки платників податків. Моделі поведінки платників податків. Причини руйнування «податкової моралі». Фактор справедливості у поведінці платників податків. Роль суспільного здорового глузду у поведінці платників податків.

Феномен жорсткості заробітної плати та його пояснення з точки зору теорій поведінкової економіки.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Повний термін навчання											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі				усього	у тому числі					
		л	пр	інд	с.р		л	пр	лаб	інд	с.р	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. <u>Взаємозв'язок економіки та психології.</u>												
<u>Основні економічні, психологічні, антропологічні категорії та закономірності в їх взаємозв'язку</u>												
Тема 1. Вступ в поведінкову економіку та економічну психологію	6	2	2		2	6	1	1				4
Тема 2. Людина в дзеркалі економіки та психології. Детермінанти економічної поведінки: підхід шкіл класичної психології та новітніх напрямів поведінкової теорії	6	2	2		2	6	1	1				4
Тема 3. Модель людини господарюючої та детермінанти економічної поведінки: соціокультурний підхід	5	2	1		2	5	1	1				3
Тема 4. Основні економічні та психологічні закони в їх взаємозв'язку	4	1	1		2	3	1					2
Разом за змістовим модулем 1	21	7	6		8	20	4	3	0	0		13
Змістовий модуль 2. <u>Економічна свідомість та економічна поведінка</u>												
Тема 5. Економічна свідомість	4	1	1		2	5		1				4
Тема 6. Економічна поведінка та прийняття рішень: методологічний підхід до вивчення, детермінанти	4	1	1		2	5	1					4
Тема 7. Економічна поведінка: дія когнітивних факторів та помилок	5	1	2		2	5	1					4
Тема 8. Економічна поведінка: дія соціальних норм та стереотипів	5	1	2		2	4		1				3
Тема 9. Економічна поведінка: дія афективно-мотиваційних компонентів	5	1	2		2	5	1	1				3

Тема 10. Економічна поведінка: «результат для себе та для інших». Економічний егоїзм та колективна взаємодія, фактор довіри	4	1	1		2	5	1				4
Разом за змістовим модулем 2	27	6	9	0	12	29	4	3	0	0	22
Змістовий модуль 3. <u>Економічна поведінка у різних сферах економіки та управління</u>											
Тема 11. Психологія конфлікту. Управління конфліктами в організації	6	2	1		3	6	1				5
Тема 12. Економічна поведінка: архітектура вибору та технологія «надж». Сучасна практика застосування поведінкових досліджень	6	2	2		2	5		1			4
Тема 13. Психологія та економічна поведінка споживача	6	2	1		3	4					4
Тема 14. Гроші, доходи, податки: психологічно-поведінкові аспекти	4	1	1		2	6	1	1			4
Разом за змістовим модулем 3	22	7	5	0	10	21	2	2	0	0	17
ІНДЗ	50			50		50				50	
Усього годин	120	20	20	50	30	120	10	8	0	50	52

час на розробку ІНДЗ за тематикою індивідуальних творчих робіт за вибором студента - 20 год; час на експерименти за вибором – 10 год
на третій блок – 20 год

4.Теми семінарських/практичних занять

Назва теми	Кількість годин (для кожної форми навчання)	
	Повний термін навчання	
	очна	заочна
Змістовий модуль 1. <u>Взаємозв'язок економіки та психології. Основні економічні, психологічні, антропологічні категорії та закономірності в їх взаємозв'язку</u>		
Тема 1. Вступ в поведінкову економіку та економічну психологію	2	1
Тема 2. Людина в дзеркалі економіки та психології. Детермінанти економічної поведінки: підхід шкіл класичної психології та новітніх напрямів поведінкової теорії	2	1
Тема 3. Модель людини господарюючої та детермінанти економічної поведінки: соціокультурний підхід	1	1
Тема 4. Основні економічні та психологічні закони в їх взаємозв'язку	1	
Змістовий модуль 2. <u>Економічна свідомість та економічна поведінка</u>		
Тема 5. Економічна свідомість	1	1
Тема 6. Економічна поведінка та прийняття рішень: методологічний підхід до вивчення, детермінанти	1	
Тема 7. Економічна поведінка: дія когнітивних факторів та помилок	2	
Тема 8. Економічна поведінка: дія соціальних норм та стереотипів	2	1
Тема 9. Економічна поведінка: дія афективно-мотиваційних компонентів	2	1
Тема 10. Економічна поведінка: «результат для себе та для інших». Економічний егоїзм та колективна взаємодія, фактор довіри	1	
Змістовий модуль 3. <u>Економічна поведінка у різних сферах економіки та управління</u>		
Тема 11. Психологія конфлікту. Управління конфліктами в організації	1	
Тема 12. Економічна поведінка: архітектура вибору та технологія «надж». Сучасна практика застосування поведінкових досліджень	2	1
Тема 13. Психологія та економічна поведінка споживача	1	
Тема 14. Гроші, доходи, податки: психологічно-поведінкові аспекти	1	1
Разом	20	8

5.Самостійна і індивідуально-дослідна робота

Назва теми	Кількість годин (для кожної форми навчання)	
	Повний термін навчання	
	очна	заочна
Тема 1. Вступ в поведінкову економіку та економічну психологію	2	4
Тема 2. Людина в дзеркалі економіки та психології. Детермінанти економічної поведінки: підхід шкіл класичної психології та новітніх напрямів поведінкової теорії	2	4
Тема 3. Модель людини господарюючої та детермінанти економічної поведінки: соціокультурний підхід	2	3
Тема 4. Основні економічні та психологічні закони в їх взаємозв'язку	2	2

	Тема 5. Економічна свідомість	2	4
	Тема 6. Економічна поведінка та прийняття рішень: методологічний підхід до вивчення, детермінанти	2	4
	Тема 7. Економічна поведінка: дія когнітивних факторів та помилок	2	4
	Тема 8. Економічна поведінка: дія соціальних норм та стереотипів	2	3
	Тема 9. Економічна поведінка: дія афективно-мотиваційних компонентів	2	3
	Тема 10. Економічна поведінка: «результат для себе та для інших». Економічний егоїзм та колективна взаємодія, фактор довіри	2	4
	Тема 11. Психологія конфлікту. Управління конфліктами в організації	3	5
	Тема 12. Економічна поведінка: архітектура вибору та технологія «надж». Сучасна практика застосування поведінкових досліджень	2	4
	Тема 13. Психологія та економічна поведінка споживача	3	4
	Тема 14. Гроші, доходи, податки: психологічно-поведінкові аспекти	2	4
	ІНДЗ	50	50
Разом		80	102

6. Індивідуальні завдання

Вимоги до виконання індивідуальних завдань для самостійної роботи

При вивченні навчальної дисципліни передбачено виконання індивідуальних завдань, пов'язаних з самостійним опануванням теоретичного матеріалу, виконанням прикладних та творчих завдань.

В курсі пропонується три види індивідуальних завдань.

Перший – це виконання творчої (дослідницько-аналітичної) роботи за відповідними темами за вибором слухача.

Другий - це експериментальні завдання, з яких перше – обов'язкове, четверте – обов'язкове тільки у разі бажання отримати найвищу оцінку, з другого чи третього експерименту обирається один.

Третій – це певна творча рефлексія на матеріал другого та третього модулів. Індивідуальні завдання третього блоку, в свою чергу, містять три позиції:

- індивідуальні завдання щодо аналізу компонентів економічної свідомості, компонентів психологічного стану населення (соціальних груп) та осмислення наслідків для економічної поведінки, управління бізнесом (бізнес-структурами, проєктами)
- складання творчих презентацій (за темами 6-10);
- аналіз результатів економічних експериментів груп поведінкового аналізу (за темами 11-14).

Слухач за бажанням може вибрати або виконання творчої (дослідницько-аналітичної) роботи або перше та друге завдання третього блоку. Таким чином обов'язковим для усіх буде експериментальне завдання та аналіз результатів економічних експериментів груп поведінкового аналізу.

Завдання виконуються в електронній формі та надсилаються на перевірку електронною поштою. У темі повідомлення обов'язково вказується прізвище та ім'я студента, а також коротка назва індивідуальної самостійної роботи. У разі необхідності захисту певного завдання воно надається викладачеві у друкованому вигляді (це стосується творчих індивідуальних питань та експериментів).

Критерії оцінювання результатів виконання індивідуальних завдань для самостійної роботи.

На отримання балів за самостійну роботу впливають такі чинники, як: своєчасність виконання завдань, повнота, якість, самостійність та правильність їх виконання, творчий підхід, застосування при виконанні дослідницько-аналітичної роботи якісних джерел інформації, в т.ч. досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, практиків, матеріали з сайтів аналітичних центрів (наведені наприкінці програми), ініціативність студентів у роботі тощо. При виконанні спільних завдань (наприклад, групових експериментів, презентацій та доповідей) оцінюється індивідуальний внесок у спільну роботу.

Зміст індивідуальних завдань

1. Індивідуальні завдання першого блоку

Творча (дослідницько-аналітична) індивідуальна робота

Питання творчої (дослідницько-аналітичної) індивідуальної роботи

1. Вплив культурного коду на економічну поведінку суб'єктів господарювання: теорія та практика.
2. Поведінкова теорія фірми: еволюція концепцій, практичні ефекти
3. Психологія та чинники благойдності та благойдної поведінки: минуле, сучасне, вплив культурного коду.
4. Соціально-психологічний портрет сучасного українського менеджера та особливості його економічної поведінки.
5. Соціально-психологічний портрет сучасного українського підприємця та особливості його економічної поведінки.
6. Особливості відношення до грошей у різних соціальних груп в українському суспільстві.
7. Особливості відношення до праці в сучасному українському суспільстві.
8. Особливості психології платників податку в сучасному українському суспільстві.
9. Особливості споживацької поведінки в сучасному українському суспільстві.
10. Соціально-психологічні характеристики міленіалів та їх вплив на економічну поведінку в різних сферах діяльності (загальні та соціокультурні особливості).
11. Соціально-психологічні характеристики представників цифрового покоління та їх вплив на економічну поведінку в різних сферах діяльності (загальні та соціокультурні особливості).
12. Соціально-психологічні характеристики міленіалів та їх вплив на трудову поведінку (загальні та соціокультурні особливості).
13. Соціально-психологічні характеристики представників цифрового покоління та їх вплив на трудову поведінку (загальні та соціокультурні особливості).
14. Мотиваційне управління трудовою поведінкою персоналу.
15. Управління трудовою поведінкою представників цифрового покоління.
16. Технології маніпулювання та їх вплив на економічну поведінку в суспільстві.
17. Методи маніпулювання поведінкою людини в організації та методи захисту.
18. Нейромаркетинг: сучасні технології, вплив на економічну поведінку, захист від маніпулювання.
19. Стереотипна поведінка в економіці: види, дія, приклади, протидія.
20. Цифрові технології та їх вплив на свідомість та поведінку людини в економіці
21. Особливості прийняття рішень та економічної поведінки в умовах невизначеності та ризику (теорія та практика).
22. Поведінкові особливості взаємодії, впливу та прийняття рішень у віртуальному середовищі.
23. Особливості поведінки суб'єктів господарювання в умовах тривалих соціально-психологічних обмежень та криз.

24. Особливості поведінки споживача в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень та криз.
25. Особливості поведінки підприємців в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень, системної невизначеності та криз.
26. Особливості поведінки інвесторів в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень, системної невизначеності та криз.
27. Особливості поведінки менеджерів в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень, системної невизначеності та криз.
28. Особливості прийняття економічних рішень в в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень, системної невизначеності та криз.
29. Технологія «надж»: зміст, практика, критика.
30. Експериментальна економіка: теорія та практика.
31. Дослідження М.Рабіна та Б. Козжегі : сутність, застосування в економіці
32. Дослідження Д.Аріелі: основні положення та їх застосування в економіці
33. Дослідження Р.Талера: основні концепції, застосування положень теорії в практиці соціально-економічного регулювання.
34. Застосування поведінкових досліджень в соціально-економічній політиці держави.
35. Застосування поведінкових досліджень в управлінні бізнес-організацією (підприємством).
36. Н.Талеб поведінка людини в умовах невизначеності та кризи: теорія та практика антикрихкості
37. Домінанта та інтуїція совісті як детермінанти вибору та поведінки.
38. Домінанта та інтуїція совісті як детермінанти вибору та поведінки в економіці та організації
39. Економіка ідентичності. Ідентичність та її вплив на економічну поведінку.
40. Фрейми: вплив на прийняття рішень, економічну поведінку, використання в економічній діяльності
41. Управління економічною поведінкою на основі страхів.
42. Емпатія та емоційний інтелект в управлінні трудовою поведінкою персоналу.
43. Соціальні норми як регулятори різних видів економічної поведінки.
44. Процеси прийняття етичних рішень особистістю та організацією.
45. Моральне лідерство. Співвідношення етичності лідерства та його ефективності.
46. Альтруїзм як мотив економічної поведінки.
47. Психологічні та ментальні моделі людини в прийнятті рішень.
48. Емоційна спрямованість особистості та її значення в управлінні кадрами підприємства.
49. Застосування поведінкових досліджень в соціально-економічній політиці держави.
50. Формування культури доброчесності в соціально-економічній системі на основі поведінкових досліджень..
51. Застосування поведінкових досліджень в управлінні бізнес-організацією (підприємством).
52. Формування культури доброчесності в бізнес-організаціях на основі поведінкових досліджень.
53. Економіка ідентичності. Ідентичність та її вплив на економічну поведінку.
54. Вплив інформаційних каскадів на поведінку споживача. Нейромаркетинг.
55. Фактори впливу на фінансову поведінку особистості та населення. Вплив когнітивних спотворень на фінансову поведінку.
56. Фактори впливу на фінансову поведінку особистості та населення. Вплив соціокультурних факторів на фінансову поведінку.
57. Ключові поведінкові індикатори та їх застосування в управлінні персоналом організації.

2. Індивідуальні завдання другого блоку Експериментальні завдання

Зміст експериментів з дисципліни «Поведінкова економіка та економічна психологія»

Експеримент №1. «Дослідження поведінки людини в економічній сфері, в організації».

Вихідні умови. Провідні поведінкові економісти упродовж своєї дослідницької кар'єри аналізують та систематизують різні ситуації, що виникають в різних сферах життя людей, описуючи при цьому поведінку людей, у т.ч. в економічній сфері, та її детермінанти.

Експериментатор (магістрант) має провести експеримент зі спостереження та аналізу певних ситуацій, пов'язаних з дією людей (в т.ч. особистою дією) в економічній сфері або (та) в певній організації впродовж періоду вивчення курсу «Поведінкова економіка та економічна психологія».

Зміст експерименту: спостереження за власною поведінкою та її детермінантами, поведінкою реальних людей, із занотовуванням і описом різних ситуацій, що пов'язані з прийняттям рішень, вибором, економічних рішень з емоційними складовими, когнітивними аспектами поведінки, евристичними способами прийняття рішень та оцінки цих ситуацій.

Результати експерименту:

1) дослідник має виділити закономірності власної поведінки в економічній сфері; в ситуаціях, що пов'язані з економічними цілями, інтересами; в певній організації; пов'язуючи при цьому власні ментальні моделі, емоційний стан, когнітивні та дієвольові компоненти свідомості з прийнятими рішеннями, певним типом поведінки та її наслідками, виявити рівень впливу емоцій, когнітивних помилок, стереотипів на прийняття рішень;

2) дослідник має виділити закономірності поведінки суб'єктів економічної діяльності, персоналу організації чи учасників проекту, поведінки суб'єктів в економічній сфері, схожі та відмінні поведінкові ситуації у прийнятті рішень, виявити рівень впливу емоцій, когнітивних помилок, стереотипів на прийняття рішень;

3) зробити висновки і узагальнення з експерименту, запропонувати напрями використання результатів проведеного експерименту в практиці економічного аналітика, підприємця, керівника.

Експеримент №2. Навчання в іграх.

Провести власні експерименти з варіаціями ігор «Горішки», «Дилема в'язня», «Диктатор», «Ультиматум» та інші. Зміст експерименту: сформувати групу для участі в експерименті з числа друзів, родичів, знайомих, студентів інших спеціальностей. Експеримент: розробити варіації ігор, провести експеримент, обробити результати. Результати експерименту узагальнити та представити у вигляді презентації (письмового звіту). Засвоїти результати експерименту для власного зростання як фахівця в стратегічному мисленні.

Експеримент №3. «Фрейми в рекламі».

Зміст експерименту. Виявити та розкрити лінгвістичні фрейми рекламного контенту, емоційні і когнітивні фрейми реклами, проаналізувавши рекламних роликів на телебаченні чи в Інтернет-просторі (до 10). Проаналізувати віднайдені експериментатором фрейми реклами. Запропонувати «дерево лінгвістичних фреймів» за функціональними ознаками і цільовою орієнтацією на кінцевого споживача з різним ментальним обліком. За бажанням опитати потенційних споживачів (не менше 10), які показали реакції на досліджувану Вами рекламу. Зробити висновки про вияв «ефекту володіння», «чутливості до здійснення витрат» тощо на основі експериментального опитування. Запропонувати напрями застосування отриманих результатів у нейромаркетингу. Результати експерименту узагальнити та представити у вигляді презентації (письмового звіту).

Проект-експеримент №4. (за бажанням) розробити рекламу спеціальності «Економіка та управління бізнесом» або рекламу дисципліни «Поведінкова економіка та економічна психологія», або рекламу певної економічної професії (з використанням набору знань, що отримані на спеціальності).

3. Індивідуальні завдання третього блоку **Творча рефлексія на матеріал другого та третього модулів**

3.1 Індивідуальні завдання щодо аналізу компонентів економічної свідомості, компонентів психологічного стану населення (соціальних груп) та осмислення наслідків для економічної поведінки, управління бізнесом (бізнес-структурами, проєктами) (до теми 5)

Мета цього блоку завдань полягає в тім, щоб слухачі навчилися використовувати результати відкритих соціологічних опитувань для розуміння тісного взаємозв'язку між соціально-психологічними характеристиками населення, певних соціальних груп, змістом його (їх) економічної свідомості, психологічним станом та відповідною економічною поведінкою, процесами, які відбуваються в економіці, бізнесі і на основі цього розуміння могли приймати більш зважені управлінські рішення, будувати економічні прогнози, стратегії розвитку бізнесу.

В цих методичних вказівках представлено два завдання. Слухачі можуть обрати одно з них або самостійно знайти результати певних соціологічних опитувань та проаналізувати їх за подібною, представленою в завданнях схемою.

Завдання 1.

Проаналізуйте результати Всеукраїнського опитування Інституту соціології НАН України «Стресові стани населення України в контексті війни» (жовтень 2023) надайте відповіді на питання та зробіть висновок щодо цінності, практичної значущості отриманих вами знань.

Перелік питань для формування висновків

1. Наведіть найбільш актуальні стресори (рейтинг стресорів), виділіть серед стресорів соціально-економічні. Впорядкуйте за поширеністю окремі стресові стани.
2. Наведіть найважливіші ресурси протидії стресу, ресурси психологічної стійкості.
3. Які індивідуальні психологічні риси заважають долати стрес?
4. Основними наслідками психологічних стресових станів в умовах війни є ціннісна депривація. В яких сферах вона спостерігається?
5. Що є ціннісними стовпами, на яких зараз тримається індивідуальна життєдіяльність українців?
6. Як ви можете використати отриманні знання у:
 - розумінні або коригуванні власної соціально-економічної поведінки за її різними видами, наприклад, трудової або споживчої поведінки;
 - розумінні соціально-економічної поведінки (за її різними видами) інших людей, співробітників, підлеглих тощо
 - плануванні, побудові, управлінні бізнесом або певним структурним підрозділом бізнес-організації.

Завдання 2.

На основі аналізу результатів соціологічного опитування «Ставлення молоді до власного бізнесу: порівняння України та ЕС» складіть психологічний портрет молодих підприємців (майбутніх підприємців), з України і з країн ЕС з виділенням особливостей

культурних кодів і на основі цього охарактеризуйте можливі моделі їх підприємницької поведінки та відповідні наслідки для економіки. Опитування молоді віком 15-30 років було проведено в країнах Європейського союзу (проведено Eurobarometer у жовтені 2022 р., покриття - 27 країн) та в Україні (проведено соціологічною групою «Рейтинг» у травні 2023 р.)

Перелік питань для формування висновків

1. Порівняйте форми бажаної зайнятості, які притаманні для молодих українців та європейської молоді. Чим викликана різниця?
2. Порівняйте ціль, мотивацію заснування бізнесу, привабливі сфери для молодих українців та європейської молоді. Чим викликана різниця?
3. Складіть психологічний портрет підприємця (позитивні та негативні риси, підприємницькі якості), що склався в свідомості молодих українців та європейської молоді, поясніть вплив на нього культурного коду та соціально-економічних, правових умов життя.
4. Назвіть важливі риси компанії в якій хотілось би працювати молодим українцям та європейській молоді. Чи відповідає портрет української компанії прагненням молоді?
5. Охарактеризуйте психологічний портрет молодого підприємця та стратегії економічної поведінки української молоді та європейської молоді на основі їх власної самооцінки. Як ви вважаєте, чи відповідає ця самооцінка реальності для української молоді. В чому полягає різниця і в чому будуть наслідки неадекватної самооцінки.
6. На основі проаналізованої інформації охарактеризуйте можливі моделі підприємницької поведінки молоді та відповідні наслідки для бізнесу, економіки.
7. Як ви можете використати отриманні знання у плануванні, побудові, управлінні бізнесом або певним структурним підрозділом бізнес-організації.

Література

1. Стресові стани населення України в контексті війни: результати всеукраїнського опитування, Інститут соціології НАН України (2023) [online]. Available at: https://ratinggroup.ua/files/ratinggroup/reg_files/%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%8F-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2-%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8-fin.pdf [Accessed 15 December 2023].
2. Порівняльне дослідження: «Ставлення молоді до власного бізнесу: порівняння України та ЕС», Rating Lab (2023) [online]. Available at: https://ratinggroup.ua/files/ratinggroup/reg_files/rl_youth_082023.pdf [Accessed 15 December 2023].

3.2 Завдання щодо складання творчих презентацій за напрямом «Психологічні фактори економічної поведінки» (за темами 6-10).

Необхідно розробити *презентацію* по такими напрямками:

- вплив когнітивних, мотиваційно-вольових, афективних факторів на прийняття економічних рішень;
- найбільш типові психологічні, когнітивні спотворення, стереотипи мислення та поведінки.

Вимоги до змісту:

- обрати відповідний психологічний фактор дії на поведінку та пояснити його вплив на економічну поведінку виходячи із експериментально підтверджених досліджень науковців;
- викласти сутність певного спотворення, пояснити його дію в прийнятті рішення, економічній поведінці, застосовуючи досвід інший та власні приклади (власний досвід). Надати можливі обмеження, критичний погляд, шляхи подолання спотворень.

Приблизний перелік напрямів презентації

1. Ключові когнітивні спотворення: дія, взаємозв'язок, подолання
2. Ключові афективні спотворення: дія, взаємозв'язок, подолання
1. Ефект сліпої плями та неприйняття інших думок, розробок, проектів
2. Внутрішньогруповий фаворитизм та ефект зграї
3. Ефект Даннінга-Крюгера та ефект прив'язки
4. Ефект володіння та його наслідки
5. Вплив емоцій та емоційних станів на економічну поведінку
6. Управління економічною поведінкою на основі страхів.
7. Фактор довіри в управлінні організацією (проектом)
8. Фрейми: вплив на прийняття рішень, економічну поведінку, використання в економічній діяльності
9. Створення емоційного фону для ефективної зміни поведінки персоналу організації
10. Підтримка прийняття рішень в умовах невизначеності: підштовхування або (та) стимулювання
11. Темні шаблони на базі машинного навчання: роль етики поведінкової науки
12. Чип Хіз: пастки мислення та їх подолання в економічних рішеннях та поведінці (розраховано на 2 осіб)
13. Подолання егоцентричного прийняття рішень в організації (розраховано на 2 осіб)
14. Поведінковий дизайн та його використання в зміні економічної поведінки (розраховано на 2 осіб)
15. Поведінкові особливості взаємодії, впливу та прийняття рішень у віртуальному середовищі.
16. Особливості поведінки суб'єктів господарювання в умовах тривалих соціально-психологічних обмежень та криз.
17. Особливості поведінки споживача в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень та криз.
18. Особливості поведінки підприємців в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень, системної невизначеності та криз.
19. Особливості поведінки інвесторів в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень, системної невизначеності та криз.
20. Особливості поведінки менеджерів в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень, системної невизначеності та криз.
21. Особливості прийняття економічних рішень в в умовах екстремальних ситуацій, соціально-психологічних обмежень, системної невизначеності та криз.

3.3. Завдання щодо аналізу результатів економічних експериментів груп поведінкового аналізу (за темами 11-14).

Необхідно проаналізувати економічні експерименти, які проводяться групами поведінкового аналізу в світі, та їх результати, можливість застосування в Україні.

Необхідно обрати щонайменш два напрями (економічну та неекономічну сфери) та два рівні проведення експериментів.

Напрями: економіка, у т.ч. фінанси (податки, кредити), інвестиції, маркетинг, сфера праці; освіта; екологія; здоровий спосіб життя (медицина).

Рівні: держава, регіон, у т.ч. певна соціальна група, підприємство.

Інформаційна основа – сайти груп поведінкового аналізу.

Інформаційні джерела

1. Сайт Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) на сторінці «Behavioural insights» («Поведінкові ідеї»):

Behavioural insights. OECD [online]. Available at: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights.htm> [Accessed 25 Dec. 2023].

2. Сайт Європейського Союзу на сторінці Центру компетенції з аналізу поведінки: Competence Centre on Behavioural Insights. European Commission [online]. Available at: https://knowledge4policy.ec.europa.eu/behavioural-insights_en [Accessed 25 Dec. 2023].

3. Сайт глобальної соціальної компанії «Команда поведінкової аналітики»: The Behavioural Insights Team (BIT) [online]. Available at: <https://www.bi.team/> [Accessed 25 Dec. 2023].

4. Сайт Лабораторії рішень – канадської компанії прикладних рішень та інновацій, що працює в напрямі поведінкової економіки

The Decision Lab [online]. Available at: <https://thedecisionlab.com/> [Accessed 25 Dec. 2023].

7. Методи навчання

У процесі навчання використовуються загальнонаукові методи пізнання та дослідницької діяльності, зокрема, емпіричні (опис, вимірювання, спостереження, порівняння) та теоретичні або проміжні (аналіз, синтез тощо); дослідницькі (у т.ч. проблемно-пошуковий) та евристичні методи (евристична бесіда, дискусія), поведінкове моделювання, коментування, оцінка (або самооцінка) дій учасників.

Лекції проводяться з використанням елементів проблемного навчання, евристичної бесіди та супроводжуються мультимедійними презентаціями.

Під час практичних занять в навчальному процесі використовуються методи: розв'язання типових та ситуаційних завдань, ментальні карти, кейс-технології, аналіз конкретних соціально-економічних процесів, з відповідною детермінацією їх соціально-психологічними чинниками.

Під час занять семінарської спрямованості використовуються дискусії, обговорення ключових питань на підставі сучасних досліджень в галузі економічної психології та поведінкової економіки поведінкове моделювання, коментування, оцінка (або самооцінка) дій учасників.

При організації самостійної роботи студентів перевага надається самостійному веденню конспекту лекцій, виконанню індивідуальних завдань за темами курсу та індивідуальних науково-дослідних робіт з подальшим виступом у групі.

8. Методи контролю

Поточний контроль успішності студентів передбачає перевірку виконання індивідуальних завдань по курсу та якості засвоєння навчального матеріалу. Проводиться в рамках практичних та семінарських занять у формі оцінки роботи студентів та якості виконання індивідуальних завдань.

Підсумковий контроль має за мету перевірити та оцінити рівень знань, що отримані за курсом, умінь використовувати їх щодо вирішення практичних завдань, а також рівень оволодіння теоретичними знаннями та практичними вміннями та навичками в обсязі вимог навчальної програми. Проводиться у формі екзамену.

9. Критерії оцінювання результатів навчання:

Контрольні заходи є необхідним елементом зворотного зв'язку у процесі навчання, вони забезпечують визначення рівня досягнення завдань навчання.

Поточний контроль проводиться викладачем на всіх видах занять і має на меті перевірку рівня підготовки студента до виконання конкретної роботи. Поточний контроль проводиться у формі усного опитування або тестів, оцінки виконання індивідуальних і групових завдань на практичних, семінарських заняттях.

Результати поточного контролю враховуються викладачем при виставленні підсумкової оцінки з даної дисципліни.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів вивчення дисципліни студентами. Підсумковий контроль є семестровим контролем. Підсумковий контроль з дисципліни «Поведінкова економіка та економічна психологія» проводиться у формі іспиту.

Самоконтроль призначений для самооцінки студентами ефективності власної навчальної роботи з конкретної дисципліни.

Завданням поточного контролю є перевірка розуміння та засвоєння навчального матеріалу, вироблених навичок проведення аналітичних робіт, умінь самостійно опрацьовувати тексти, здатності осмислити зміст теми чи розділу, умінь публічно чи письмово представити матеріал (презентацію, результати експерименту).

Загальна кількість балів за поточну роботу не може перевищувати 60 балів.

За рішенням кафедри студентам, які брали участь у науковій роботі, у наукових конференціях, підготовці наукових публікацій тощо – можуть присуджуватись додаткові бали за поточну успішність. При цьому загальна кількість балів за поточну успішність не може перевищувати 60 балів.

Формами проведення поточного контролю є тестування, бліц-опитування, контрольна (модульна) робота, захист результатів виконання групових або індивідуальних проектів під час навчальних занять (перевірка експериментів), перевірка виконання письмових завдань для самостійної роботи.

Під час контролю виконання завдання для *самостійної роботи* оцінюванню підлягають: самостійне опрацювання теми в цілому чи окремих питань; проведення *експериментів*; підготовка рефератів, есе; переклад іншомовних текстів, підготовка реферативних матеріалів за науковими публікаціями тощо.

Форми контролю результатів навчальної діяльності студентів та їх оцінювання

Форми контролю	Максимальна кількість балів
	Денна форма навчання
Усна доповідь, доповнення, участь в обговоренні, дискусії (робота під час лекцій)	14 (1 бал за кожную тему)
Поточне опитування за результатами засвоєння матеріалу, виконання практичних завдань, завдань до самостійної роботи за відповідними темами	16 (1 бал за кожную тему, крім 2 та 7 тем за якими оцінка дорівнює 2 балам)
Виконання творчої індивідуальної дослідницько-аналітичної роботи, доповідь, презентація (або) Виконання індивідуальних завдань для самостійної роботи (перше та друге завдання третього блоку)	14
Аналіз результатів економічних експериментів груп поведінкового аналізу	8
Виконання експериментальних завдань	18
Всього	70
Представлення результатів науково-дослідних робіт на студентських конкурсах, конференціях, олімпіадах тощо	бонусні бали (до 10 балів)

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне оцінювання та самостійна робота														ІНДЗ	Підсумковий контроль	Сума
Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2						Змістовий модуль 3					іспит	
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14		30	30
2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			

Шкала оцінювання: національна та ECTS

<i>Характеристика по національній шкалі</i>	<i>За національною шкалою</i>	<i>За шкалою ХГУ «НУА»</i>
Глибоке знання теоретичного матеріалу, основних наукових концепцій і теорій в галузі поведінкової економіки та економічної психології, розуміння взаємозв'язку економічних та психологічних феноменів та процесів на макро-, мезо-, мікро- і нанорівнях, вільне володіння категоріальним апаратом, сформованість навиків застосування в практичних ситуаціях теоретичних надбань з курсу, вміння творчо та критично оцінювати власні рішення та економічну поведінку, економічну поведінку суб'єктів господарювання, управлінські рішення	відмінно	90–100
Хороше знання теоретичного матеріалу, розуміння сутності взаємозв'язку економічних та психологічних феноменів та процесів, володіння категоріальним апаратом курсу, знання актуальних проблем поведінкової економіки та сформовані (або початкові) навички вміння самостійного аналізу цих проблем, сформованість навиків застосування в практичних ситуаціях теоретичні надбання з курсу, вміння оцінювати власні рішення та економічну поведінку, економічну поведінку суб'єктів господарювання, управлінські рішення	добре	70–89
Задовільне знання теоретичного матеріалу і основних проблем курсу, розуміння сутності взаємозв'язку економічних та психологічних феноменів та процесів, володіння категоріальним апаратом курсу, початкові вміння оцінювати власні рішення та економічну поведінку	задовільно	50–69
Фрагментарне знання матеріалу, проблем і категорій курсу. Можливість перескладання заліку	незадовільно	25–49
Незадовільне знання матеріалу, проблем і категорій спецкурсу. Обов'язковий повторний курс	незадовільно	0–24

11. Рекомендована література

Основна

1. Компанієць, В.В., Шраменко, О.В. (2013). *Економічна психологія*. Харків: УкрДАЗТ, ч. 1, 55 с.
2. Компанієць, В.В. (2013). *Економічна психологія*. Харків: УкрДАЗТ, ч. 2, 56 с.
3. Компанієць, В.В. (2013). *Економічна психологія*. Харків: УкрДАЗТ, ч. 3, 66 с.
4. Компанієць, В.В., Полякова, О.М. (2021). *Економічна психологія*. Харків: УкрДУЗТ, ч. 4, 91 с.
5. Компанієць, В.В., Бела О.О., (2022). *Моральні дилеми в економічних відносинах: природа, види, фактори поведінки, рішення (підхід духовно-моральної детермінації)*. Вісник економіки транспорту і промисловості. № 78-79. с. 189-205. Available at: <https://kart.edu.ua/wp-content/uploads/2022/05/78-79-1.pdf>.
6. Компанієць, В.В., Рубан Л.О., (2023). *Зміни культури організації: тренди часу та поведінкова модель Дж. Катценбаха. (критичне осмислення)*. Вісник економіки транспорту і промисловості. 81-82. с. 269-293. Available at: <https://kart.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/81-82-1.pdf2>.
7. Компанієць, В.В., (2024). *Формування культури доброчесності в суспільстві та бізнес-діяльності (концептуальне осмислення нових світових тенденцій на основі соціокультурної парадигми)*. Вісник економіки транспорту і промисловості. 86. с. 249-265. Available at: <https://kart.edu.ua/wp-content/uploads/2024/04/86-1.pdf>
8. Компанієць, В.В., (2024). *Щодо соціокультурної парадигми поведінкової економіки (концептуальні засади та модель людини господарюючої)*. Вісник економіки транспорту і промисловості. 87. с. 269-285. Available at: <https://kart.edu.ua/wp-content/uploads/2024/04/86-1.pdf>
9. Компанієць, В. В. (2011). Розвиток соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі. Духовно-моральна соціально-економічна система. У: *Управління розвитком соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі*. Харків: УкрДАЗТ, ч. 1, 305 с.
10. Компанієць, В. В. (2012). Якість управління соціально-економічними системами: духовно-моральні та культурні пріоритети (на прикладі залізничного транспорту). У: *Управління розвитком соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі*. Харків: УкрДАЗТ, ч. 2, 296 с.
11. Арієлі, Д. (2018). *Передбачувана ірраціональність*. К. : Видавництво Старого Лева, 296.
12. Бутко, М. П. Неживенко, А. П., Пепа, Т. В. (2016). *Економічна психологія*. К. : Центр учбової літератури, 232 с.
13. Ложкін, Г. В. Спасенніков, В. В., Комаровська, В. Л. (2004). *Економічна психологія*. К.: ВД Професіонал, 304 с.
14. Нікіфоров, П. О., Марич, М. Г. (2022). *Поведінкові фінанси*. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича, 144 с.
15. Чалдині, Р. (2022). *Психологія впливу. Оновлено та доповнено*. Вид-во [КСД](#), 608 с.
16. Стресові стани населення України в контексті війни: результати всеукраїнського опитування, Інститут соціології НАН України (2023) [online]. Available at: https://ratinggroup.ua/files/ratinggroup/reg_files/%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86_%D1%8F-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8-fin.pdf [Accessed 15 December 2023].
17. Порівняльне дослідження: «Ставлення молоді до власного бізнесу: порівняння України та ЕС», Rating Lab (2023) [online]. Available at:

https://ratinggroup.ua/files/ratinggroup/reg_files/rl_youth_082023.pdf [Accessed 15 December 2023].

18. Akerlof, G.A., Shiller, R. J. (2017). *Animal spirits : how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. [online]. Available at: https://altexploit.files.wordpress.com/2017/06/shiller-robert-j-_akerlof-george-a-animal-spirits-_how-human-psychology-drives-the-economy-and-why-it-matters-for-global-capitalism-new-edition-princeton-university-press-201020.pdf [Accessed 15 June 2023].
19. Akerlof, G.A., Kranton, R. E. (2010). *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton University Press, 192 p.
20. Kahneman, D., Tversky A. (1974). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Science, New Series, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974), pp. 1124-1131.
21. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures. *TIMS Studies in Management Science*, 12, 313-327.
22. Kahneman, D., Tversky A. (1979). "Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica*, Vol. 47/2, pp. 263-291, www.jstor.org/stable/1914185
23. Kahneman, D. (2011), *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux, New York. 499 p
24. Kahneman, D., J.L. Knetsch and R.H. Thaler (1991). "Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5/1, pp. 193-206, <https://www.jstor.org/stable/1942711>
25. Kahneman, D., D. Lovallo and O. Sibony (2011). "Before you make that big decision", *Harvard Business Review*, Vol. 89/6, pp. 50-60.
26. Shibutani, T (1987). *Society and Personality Interactionist Approach to Social Psychology*. New York. Routledge, 648 p.
27. Smith, V. L. (1991). *Papers in Experimental Economics*. Cambridge University Press, 812 p.
28. Thaler, R.H. (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton & Company, Inc, New York.
29. Thaler, R. H. (1981), "Some empirical evidence on dynamic inconsistency", *Economics Letters*, Vol. 8/3, pp. 201-207, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0165176581900677>
30. Thaler, R. H. (2000), «From Homo Economicus to Homo Sapiens». *Journal of Economic Perspectives*, 14 (1): 133-141, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.14.1.133>
31. Thaler, R. H., Sunstein R.C. (2008) *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press, 293 p.

Додаткова

1. Пилипенко, В.С. (2005). *Людина в ринковому суспільстві: орієнтації, поведінка, культура*. К.: Фоліант, 224 с.
2. Ігнатенко О. (2018). *Теорія ігор: моделі переговорів, ігри «ультиматум» і «диктатор»* [online]. Available at: <https://site.ua/olexii.ignatenko/teoriya-igor-modeli-peregovoriv-igri-ultimatum-i-diktator-i09nkey>
3. Applying behavioural insights to organisations: Global case studies 10 May 2017. [online]. Available at: https://www.oecd.org/cfe/regionaldevelopment/Shepard_Applying-Behavioural-Insights-to-Organisations_Case-Studies.pdf?_ga=2.179855844.174772756.1681307118-132358156.1680620358
4. Camerer, C., Loewenstein, G., Rabin, M. (2003). *Advances in behavioral economics*. Princeton University Press, Russell Sage Foundation Press, 768 p.
5. Gross, J. (2015). What motivates us at work? More than money, TED. [online]. Available at: <https://ideas.ted.com/what-motivates-us-at-work-7-fascinating-studies-that-give-insights/> (accessed on 8 April 2023).

6. Hackman, R. and G. Oldham (1976), "Motivation through the Design of Work: Test of a Theory", *Organisational Behavior and Human Performance*, Vol. 16, pp. 250-279, [online]. Available at: [http://web.mit.edu/curhan/www/docs/Articles/15341_Readings/Group_Performance/Hackman et al 1976 Motivation thru the design of work.pdf](http://web.mit.edu/curhan/www/docs/Articles/15341_Readings/Group_Performance/Hackman_et_al_1976_Motivation_thru_the_design_of_work.pdf) (accessed on 8 April 2023).
7. Kerr, S. (1995), "On the folly of rewarding A, while hoping for B", *The Academy of Management Executive*, Vol. 9. [online]. Available at: <https://www.ou.edu/russell/UGcomp/Kerr.pdf> (accessed on 5 April 2023).
8. Lourenco, J. Behavioural insights applied to policy: European Report 2016 /
9. J. Lourenco, E. Ciriolo, S. Almeida, X. Troussard // European Commission. [online]. Available at: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC100146>
10. Loewenstein, G. (2007) *Exotic Preferences: Behavioural Economics and Human Motivation*. Oxford, England: Oxford University Press. 671 p.
11. Lunn, P. (2014) *Regulatory policy and behavioral economics* / OECD publishing
12. *Regulatory Policy and Behavioural Economics* [online]. Available at: <https://www.oecd.org/regreform/behavioural-economics-rev1.htm>
13. OECD (2017), *Behavioral Insights and Public Policy: Lessons from the Around the World*, OECD Publishing, Paris. [online]. Available at: <https://doi.org/10.1787/9789264270480-en>
14. OECD (2018), *Behavioural Insights for Public Integrity: Harnessing the Human Factor to Counter Corruption*, OECD Public Governance Reviews, OECD Publishing, Paris. [online]. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264297067-en>
15. OECD (2018), *A nudge in the right direction: applying behavioural insights to public integrity* [online]. Available at: <https://oecdonthellevel.com/2018/03/12/a-nudge-in-the-right-direction-applying-behavioural-insights-to-public-integrity/>
16. OECD (2020), *Behavioural Insights and Organisations: Fostering Safety Culture*, OECD Publishing, Paris. [online]. Available at: <https://doi.org/10.1787/e6ef217d-en>. (accessed on 5 April 2023).
17. Pink, D. H. (2009) *Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us* Riverhead Books. 242 p.
18. *Message misunderstood: Why raising awareness of corruption can backfire.* [online]. Available at: <https://www.u4.no/publications/message-misunderstood-why-raising-awareness-of-corruption-can-backfire>
19. *The Handbook of Experimental Economics* / Ed. by J.H. Kagel, A.E. Roth. Princeton University Press, 1995. – 744 p.
20. Weick, K. (1984), "Small wins: Redefining the scale of social problems", *American Psychologist*, Vol. 39/1, pp. 40-49. [online]. Available at: <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.1.40> (accessed on 5 April 2023).
21. Wendel, S. (2020). *Who Is Doing Applied Behavioral Science? Results from a Global Survey of Behavioral Teams.* [online]. Available at: <https://behavioralscientist.org/who-is-doing-applied-behavioral-science-results-from-a-global-survey-of-behavioral-teams/>
22. *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior.* [online]. Available at: <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Publications/WDR/WDR%202015/WDR-2015-Full-Report.pdf>
23. Zeina, A. Wade W.; Oscar C.; Goodnow D. (2019) *Behavioral Science Around the World: Profiles of 10 Countries.* [online]. Available at: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/710771543609067500/pdf/132610-REVISED-00-COUNTRY-PROFILES-dig.pdf>

Інформаційні ресурси

Сайти

1. Лабораторія методології психосоціальних і політико-психологічних досліджень. [online]. Available at: <https://ispp.org.ua/laboratoriya-metodologi%D1%97-psixosocialnix-i-politiko-psixologichnix-doslidzhen/> [Accessed 15 June 2023].
2. American Economic Association [online]. Available at: <https://www.aeaweb.org/> [Accessed 10 June 2023].
3. Behavioraleconomics.com [online]. Available at: <https://www.behavioraleconomics.com/> [Accessed 15 June 2023].
4. Behavioral Finance: biases, emotions and financial behaviour. [online]. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/b/behavioralfinance.asp?ad%20=dirN&qo=%20investopediaSiteSearch&qsrc=0&o=40186> [Accessed 30 June 2023].
5. Behavioral Economics Guide. [online]. Available at: <https://www.behavioraleconomics.com/be-guide/> [Accessed 15 June 2023].
6. CMI - Chr. Michelsen Institute U4 Anti-Corruption Resource Centre. [online]. Available at: <https://www.u4.no/> [Accessed 15 June 2023].
7. Center for Media and Economic Psychology. [online]. Available at: <https://www.hhs.se/en/Research/Centers/CeMEP/> [Accessed 30 June 2023].
8. (C-SEB) Center for social and economic behavior. University of Cologne. Excellence center for social and economic behavior. [online]. Available at: <https://c-seb.de/en/> [Accessed 30 June 2023].
9. [European Commission](#). Knowledge service. Competence Centre on Behavioural Insights. [online]. Available at: https://knowledge4policy.ec.europa.eu/behavioural-insights_en [Accessed 15 June 2023].
10. [European Commission](#). The Behavioural Insights newsletter. Newsletter Issues. [online]. Available at: <https://ec.europa.eu/newsroom/known4pol/newsletter-archives/view/service/2555> [Accessed 15 June 2023].
11. [European Commission](#). Competence Centre on Behavioural Insights. Behavioural Insights for Policy (2021). [online]. Available at: <https://ec.europa.eu/newsroom/known4pol/newsletter-archives/36791> [Accessed 15 June 2023].
12. [European Commission](#). Competence Centre on Behavioural Insights. Behavioural Insights for Policy (2023). [online]. Available at: <https://ec.europa.eu/newsroom/known4pol/newsletter-archives/46488> [Accessed 15 June 2023].
13. International Association for Research in Economic Psychology (IAREP). [online]. Available at: <https://uia.org/s/or/en/1100057372> [Accessed 15 June 2023].
14. Journal of Economic Psychology. Research in Economic Psychology and Behavioral Economics. [online]. Available at: <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-psychology> [Accessed 15 June 2023].
15. National Bureau of Economic Research. [online]. Available at: <https://www.nber.org/> [Accessed 15 June 2023].
16. NEP report on Cognitive and Behavioural Economics (archive). [online]. Available at: <https://econpapers.repec.org/scripts/nep.pf?list=nep-cbe> [Accessed 20 June 2023].
17. NEP report on Experimental Economics (archive). [online]. Available at: <https://econpapers.repec.org/scripts/nep.pf?list=nep-exp> [Accessed 20 June 2023].
18. Papers in economic field experiments. [online]. Available at: <http://www.fieldexperiments.com/papers/> [Accessed 20 June 2023].
19. TIBER. Tilburg Institute for Behavioral Economics Research. [online]. Available at: <https://www.tilburguniversity.edu/research/institutes-and-research-groups/tiber> [Accessed 20 June 2023].

20. The Center for Economic and Social Research CESR. [online]. Available at: <https://cesr.usc.edu/> [Accessed 20 June 2023].
21. The Behavioural Insights Team. [online]. Available at: <https://www.bi.team/our-work/publications/> [Accessed 20 June 2023].
22. TED talks. Playlists. Our brains: predictably irrational. [online]. Available at: https://www.ted.com/playlists/74/our_brains_predictably_irrati [Accessed 20 June 2023].
23. TED talks. Playlists. How to spend your money. [online]. Available at: https://www.ted.com/playlists/306/how_to_spend_your_money [Accessed 20 June 2023].
24. The OECD Observatory of Public Sector Innovation (OPSI). Toolkit Navigator
25. Behavioural Insights [online]. Available at: <https://oecd-opsi.org/guide/behavioural-insights/> [Accessed 15 June 2023].

Джерела відео-лекцій

1. Даніель Канеман про інтуїцію «Explorations of the Mind Intuition» [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=I8pJu_pi2d8&t=296s&ab_channel=DenisSokolov [Accessed 15 December 2023].
2. Даніель Канеман: «Загадка дихотомії "досвід-пам'ять"» [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=OHA6dKBcRo&t=894s&ab_channel=rutedtalks [Accessed 15 December 2023].
3. Моделі поведінкової економіки — Роман Шеремета (2020) [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=LSWMSqX2EZc&t=930s&ab_channel=RomanSheremeta [Accessed 15 June 2023].
4. Моделі поведінкової економіки — Роман Шеремета (2020) [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=cMetNjFbK6c&list=PLS9guabAog5H-8eKmEZhJNeLTgUyD2dsX&index=6&ab_channel=%D0%A2%D0%B5%D0%BF%D0%BB%D0%B5%D0%9C%D1%96%D1%81%D1%82%D0%BE [Accessed 15 June 2023].
5. Поведінкова економіка - професор Роман Шеремета (Roman Sheremeta). (2019) [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=lyRhxDfUwFQ&ab_channel=RomanSheremeta [Accessed 15 June 2023].
6. Відкрита лекція Романа Шеремети «Використання експериментів в економіці: сучасні тенденції» [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=VdoeFinLJsU&list=PLS9guabAog5H-8eKmEZhJNeLTgUyD2dsX&index=4&ab_channel=%D0%9E%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B7%D1%8C%D0%BA%D0%B0%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D1%96%D1%8F [Accessed 15 June 2023].
7. Роман Шеремета: як подолати недовіру в Україні [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=17CEBmb85M0&ab_channel=VoxUkraine [Accessed 15 June 2023].
8. Онлайн лекція з провідним економістом Романом Шереметою [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=A8R5XQAtjNI&list=PLS9guabAog5HVqJ4iLvV4ezrjFP0o-Vtt&index=26&ab_channel=Agrokebety [Accessed 15 June 2023].
9. Які принципи поведінкової економіки ми можемо побачити у реальному житті (2022) [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=Vu93-KH9dIM&list=PLS9guabAog5HVqJ4iLvV4ezrjFP0o-Vtt&index=25&t=650s&ab_channel=Espresso.TV [Accessed 15 June 2023].

10. Поведінкова економіка, як навчитись заощаджувати та робимо покупки раціонально | Еспресо капітал (2022) [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=btezNigYaBs&ab_channel=Espresso.TV [Accessed 15 June 2023].
11. Що таке поведінкова економіка | Економіка під час війни (2023) [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=em5ncBUf4eQ&ab_channel=Espresso.TV [Accessed 15 June 2023].
12. Невдалі експерименти: коли теорія не працює на практиці | Роман Шеремета | TEDxIvanoFrankivsk [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=V68mzm3xORo&list=PLS9guabAog5H-8eKmEZhJNeLTgUyD2dsX&index=8&ab_channel=TEDxTalks [Accessed 15 June 2023].
13. Dan Ariely What motivates us to work? [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=5aH2Ppjpcho&ab_channel=TED [Accessed 15 December 2023].
14. Dan Ariely How independent are we in making decisions? [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=9X68dm92HVI&ab_channel=TED [Accessed 15 December 2023].
15. TED talks. Playlists. Our brains: predictably irrational. [online]. Available at: https://www.ted.com/playlists/74/our_brains_predictably_irrati [Accessed 15 December 2023].
16. TED talks. Playlists. How to spend your money. [online]. Available at: https://www.ted.com/playlists/306/how_to_spend_your_money [Accessed 15 December 2023].
17. Як насправді працює наш мозок [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=QjqIFpDsUPA&list=PLQZ71U-VkcX_Ffwy_S1nLJEzuR59-xrj1&index=4&ab_channel=Factor10 [Accessed 15 December 2023].
18. Як мозок обманює нас - 21 пастка розуму (ч.1) [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=VkmOMof3-WQ&list=PLQZ71U-VkcX_Ffwy_S1nLJEzuR59-xrj1&index=20&ab_channel=Factor10 [Accessed 15 December 2023].
19. 21 пастка розуму - як мислення вводить нас в оману (ч.2) [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=6Kd3uJLnf3k&ab_channel=Factor10 [Accessed 15 December 2023].
20. Як впливати на людей. Ілюзія правди: когнітивна легкість. [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=c3NiXPltdI&list=PLQZ71U-VkcX_Ffwy_S1nLJEzuR59-xrj1&index=1&ab_channel=Factor10 [Accessed 15 December 2023].
21. Пастка для розуму [online]. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=F2u4vmoUEkA&list=PLQZ71U-VkcX_Ffwy_S1nLJEzuR59-xrj1&index=2&ab_channel=Factor10 [Accessed 15 December 2023].
22. Когнітивні упередження [online]. Available at: https://www.youtube.com/playlist?list=PLjYaoCyRzZZVIPWik4de8ypPR-zjRq_1 [Accessed 15 December 2023].
23. Логічні помилки [online]. Available at: https://www.youtube.com/playlist?list=PLjYaoCyRzZZUi0lvzECs_1Vq38tsKLrsn [Accessed 15 December 2023].