

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ
«ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА»**

ступінь освіти	магістр, доктор філософії
галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки 07 Управління та адміністрування
спеціальність	051 Економіка 073 Менеджмент 076 Підприємництво та торгівля
освітня програма	Економіка підприємства Інноваційне підприємництво Економіка Менеджмент

Методичні рекомендації до вивчення дисципліни «Поведінкова економіка» (для здобувачів СО «Магістр» та «Доктор філософії»). Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2023. – 21 с.

Укладачі :

Дороніна О.А., завідувач кафедри менеджменту та поведінкової економіки, д.е.н., проф.

Томчук О.В., професор кафедри менеджменту та поведінкової економіки, д.е.н., доц.

Якімова Н.С., доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки, д.е.н., доц.

Рецензенти:

Таранич О.В., доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки, к.е.н., доц.

Трегубов О.С., завідувач кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, к.е.н., доц.

*Затверджено на засіданні вченої ради економічного факультету
(протокол № 14 від 23 червня 2023 р.)*

©Дороніна О.А., 2023

©Томчук О.В., 2023

©Якімова Н.С., 2023

©ДонНУ імені Василя Стуса, 2023

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1. СТРУКТУРА І ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ.....	5
2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ (для здобувачів СО «Доктор філософії»).....	8
3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.....	12
4. РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ, ЯКІ НАВЧАЮТЬСЯ ЗА ІНДИВІДУАЛЬНИМ ГРАФІКОМ.....	17
5. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ЕКЗАМЕНУ (для здобувачів СО «Доктор філософії»).....	19
6. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	21

ВСТУП

Поведінкова економіка є провідним напрямом сучасної економічної теорії, що використовує набагато ширший, порівняно з класичною економікою, набір методів дослідження економічної поведінки, який ґрунтується на вивченні впливу соціальних, когнітивних та емоційних чинників на прийняття економічних рішень окремими особами та установами, а також наслідків цього впливу на ринкову систему.

Актуальність вивчення дисципліни «Поведінкова економіка» здобувачами вищої освіти ступенів освіти «Магістр» та «Доктор філософії», що проходять підготовку за спеціальностями 051 Економіка, 073 Менеджмент та 076 Підприємництво та торгівля обумовлено тим, що володіння знаннями теорії поведінкової економіки та володіння навичками щодо застосування відповідних методів поведінкової економіки дозволить фахівцям у майбутній професійній діяльності приймати обґрунтовані управлінські рішення, формувати ефективні стратегії (моделі) поведінки в економічному середовищі, розвитку особистості, власного бізнесу та/або економічного суб'єкту.

Для здобувачів СО «Доктор філософії» опанування даної дисципліни дозволить розширити арсенал дослідницьких методів при проведенні дослідження в межах затвердженої теми дисертації та пропонувати обґрунтовані рішення щодо розв'язання актуальних управлінських та економічних завдань в системі концептуальних понять поведінкової економіки.

Метою вивчення дисципліни «Поведінкова економіка» є формування у здобувачів вищої освіти:

розуміння системи знань теорії поведінкової економіки, поведінкових закономірностей та їх впливу на перебіг економічних процесів;

професійних вмінь у сфері застосування підходів поведінкової економіки при прийнятті управлінських рішень в сфері економіки та підприємництва;

аналізу та прогнозування поведінки економічних агентів з точки зору теорії поведінкової економіки.

Для досягнення поставленої мети в навчальних планах підготовки магістрів передбачено лекції та самостійну роботу, в навчальних планах підготовки докторів філософії – лекції, практичні заняття, самостійну роботу.

1. СТРУКТУРА І ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовний модуль 1. Теоретичні основи поведінкової економіки

Тема 1. Поведінкова економіка як напрям сучасної економічної науки

Сутність поведінкової економіки. Об'єкт та предмет вивчення поведінкової економіки. Економічні і психологічні підходи до вивчення економічної поведінки. Еволюція розвитку поведінкової економіки. Відмітні риси неокласичної та поведінкової теорій. Методи досліджень в поведінковій економіці. Основні категорії поведінкової економіки. Положення та концепції поведінкової економіки.

Тема 2. Раціональність та ірраціональність в поведінковій економіці

Раціональність та раціональна поведінка. Раціональна та реальна людина. Характеристики поведінки економічних агентів в економічних моделях та економічних реаліях. Ірраціональність. Інтуїція. Емоції. Емоційний інтелект.

Характерні прояви поведінки раціоналів та ірраціоналів. Теорія обмеженої раціональності (за Г. Саймоном). Евристики в прийнятті економічних рішень. Типи моделей евристичного розв'язання економічних завдань.

Раціональне та ірраціональне мислення. Прояви раціональності та ірраціональності в менеджменті та економічній діяльності.

Тема 3. Когнітивні процеси та типи систем прийняття рішень

Поняття когнітивних процесів. Вплив когнітивних процесів на економічну поведінку та прийняття рішень. Складові когнітивної сфери людини. Когнітивні упередження та їх типи (упередження при прийнятті рішень, формуванні переконань та поведінкові упередження; соціальні упередження; помилки та упередження пам'яті). Фреймінг.

Типи когнітивних систем (за Д. Канеманом): система 1 та система 2. Характеристика систем 1 та системи 2, їх взаємозв'язок.

Когнітивна економіка. Когнітивне управління.

Тема 4. Прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності

Сутність та ознаки управлінського рішення. Ризики при прийнятті рішень. Невизначеність, її види та вплив на прийняття рішень. Модель вибору управлінського рішення в умовах невизначеності. Відмінності

прийняття рішень в моделі класичної та поведінкової економіки. Прийняття рішень в умовах невизначеності: теорія перспектив Канемана та Тверски. Евристика в прийнятті економічних рішень. Евристика доступності, евристика репрезентативності, евристика емоційності.

Змістовний модуль 2. Прикладний аспект використання поведінкових моделей для вирішення професійних завдань в сфері економіки, управління, підприємництва

Тема 5. Нейроекономіка та нейромаркетинг

Базова концепція нейроекономіки - модель прийняття перцептивних рішень В. Ньюсамата М. Шадлена. Емоції та їх вплив на прийняття рішень. Соціальна та економічна взаємодія. Кодування суб'єктивної цінності. Методи нейроекономіки.

Сутність нейромаркетингу як сфери, що поєднує споживчу поведінку та когнітивну психологію. Методи нейромаркетингу. Види нейромаркетингу та їх використання в економічній діяльності та підприємстві.

Тема 6. Поведінкові підходи до мотивування персоналу

Психологічні аспекти мотивації діяльності. Теорії мотивації. Механізм мотивації. Новітні теорії мотивації. Мотиваційна сфера людини. Психологічний механізм мотивації. Мотиваційні парадокси та феномени. Зовнішня та внутрішня мотивації. Смыслоутворюючі мотиви трудової діяльності та методики їх вимірювання. Психологічний профіль робітника. Метапрограмний профіль робітника.

Тема 7. Теорія особистості в поведінковій економіці та соціальні аспекти економічної поведінки

Основна ідея поведінкової теорії особистості. Рефлекторний та соціальний напрями теорії особистості. Концепція Б.Ф.Скіннера. Теорія соціального навчання Дж. Роттера

Поняття групи. Групова динаміка. Продуктивність у групах. Соціальне сприяння та соціальне гальмування. Соціальна лінь. Соціальна компенсація. Групове мислення.

Тема 8. Теорія споживання в поведінковій економіці

Сутність поведінкової теорії споживання. Приховані асоціації та реакція споживачів. Психологічна сутність споживчих переваг. Види споживчих переваг та фактори, що впливають на споживчі переваги.

Соціально-психологічний аналіз споживчих переваг. Поведінкові реакції бідних і багатих споживачів.

Поведінкові парадокси теорії очікуваної корисності з врахуванням психологічних особливостей. Парадокси, що пов'язані з питаннями масових соціальних реакцій: 1) проблема стадної поведінки як процес імітації поведінки оточуючих; 2) «ефект натовпу» в працях Г. Лебона. Поведінкові парадокси, що мають особистісний характер: ефекти «якоря»; вихідного, референтного становища; вкладених коштів; початкового запасу; форми тощо.

Тема 9. Основи поведінкових фінансів та теорія аукціонів

Сутність поведінкових фінансів. Теорії поведінкових фінансів. Поведінкові фінанси домогосподарств. Поведінкові фінанси в управлінні бізнесом та державними фінансами. Вплив поведінкових аспектів на інвестиційну поведінку.

2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ (для здобувачів СО «Доктор філософії»)

Змістовний модуль 1. Теоретичні основи поведінкової економіки

Тема 1. Поведінкова економіка як напрям сучасної економічної науки

Питання для обговорення

1. Етапи розвитку теорії поведінкової економіки.
2. Основні риси економічних та психологічних підходів до вивчення економічної поведінки індивідів.
3. Ключові відмінності класичної, неокласичної, експериментальної та поведінкової економіки.
4. Основні категорії, що складають предметне поле поведінкової економіки та їх сутність.
5. Сфера застосування методів поведінкової економіки в контексті теми дисертації здобувача.

Тема 2. Раціональність та ірраціональність в поведінковій економіці

Питання для обговорення

1. Раціональна поведінка економічного суб'єкта та її ознаки.
2. Ознаки ірраціональності в поведінці та їх наслідки.
3. Інтуїція та емоції як детермінанти людської поведінки.
4. Маніпуляції як специфічний вплив на людську поведінку. Приклади маніпуляцій в економічних відносинах.
5. Основні ідеї та прикладне значення теорії обмеженої раціональності (за Г. Саймоном).
6. Евристики в прийнятті економічних рішень та їх види.
7. Прояви раціональності та ірраціональності в менеджменті та економічній діяльності.
8. Прояви раціональності та ірраціональності мислення та поведінки в умовах воєнного стану.

Завдання. Прослухати лекцію Нобелівського лауреата, одного із засновників поведінкової економіки Даніеля Канемана про інтуїцію (<https://www.youtube.com/watch?v=5z5Ua9865CM>). Обговорити лекцію на практичному занятті, висловити свою думку та виокремити прикладний аспект питань, що висвітлювались спікером. Кількість балів за завдання – 2 бали.

Тема 3. Когнітивні процеси та типи систем прийняття рішень

Питання для обговорення

1. Вплив когнітивних процесів на економічну поведінку та прийняття рішень.
2. Складові когнітивної сфери людини (відчуття та сприймання; пам'ять, увага, мислення та інтелект, уява та творчість). Їх вплив на ефективність професійної (в сфері економіки та менеджменту) та наукової діяльності.
3. Когнітивні упередження та їх типи. Вплив когнітивних упереджень на поведінку економічних суб'єктів.
4. Фреймінг та його прояви в управлінні.
5. Характеристика систем 1 та системи 2, їх взаємозв'язок.
6. Основні риси когнітивного управління.

Тема 4. Прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності

Питання для обговорення

1. Особливості прийняття рішень в умовах невизначеності.
2. Види ризиків, що впливають на прийняття рішень.
3. Особливості поведінкової моделі прийняття рішень.
4. Теорія перспектив Канемана та Тверски, її застосування в економічній діяльності та управлінні.
5. «Економіка спокуси».

Завдання. На основі ознайомлення з теорією перспектив Канемана та Тверски розробити алгоритм прийняття певного рішення (зміст рішення визначається викладачем або обирається здобувачем самостійно) та представити його графічно. Максимальна кількість балів за завдання – 3 бали.

Змістовний модуль 2. Прикладний аспект використання поведінкових моделей для вирішення професійних завдань в сфері економіки, управління, підприємництва

Тема 5. Нейроекономіка та нейромаркетинг

Питання для обговорення

1. Модель прийняття перцептивних рішень В. Ньюсамата М. Шадлена.
2. Методи нейроекономіки та їх використання в різних видах діяльності.
3. Сутність нейромаркетингу та його методи

Завдання для роботи в міні-групах

Для виконання завдання слід сформувати міні-групи у складі 3-4 учасників. Обрати будь-який товар (можливо якийсь уявно-новий, що буде виходити на ринок в наступному році) та розробити політику (план) його просування з використанням принципів нейромаркетингу. Обґрунтувати основні положення цієї політики. Максимальна кількість балів за завдання – 5 балів.

Тема 6. Поведінкові підходи до мотивування персоналу

Питання для обговорення

1. Новітні теорії мотивації та їх відмінність від класичних теорій.
2. Як запускається та працює психологічний механізм мотивації.
3. Мотиваційні парадокси та феномени.
4. Структура та прикладна роль мотиваційного профіля працівника.
5. Мотивування персоналу на основі принципів поведінкової економіки
6. Як створити метапрограмний профіль працівника.

Завдання. З використанням методики LAB-profile розробити метапрограмний профіль працівника у прив'язці до конкретної посади або власний профіль. Максимальна кількість балів за завдання – 5 балів.

Тема 7. Теорія особистості в поведінковій економіці та соціальні аспекти економічної поведінки

Питання для обговорення

1. Основна ідея поведінкової теорії особистості.
2. Концепція Б.Ф.Скіннера.
3. Теорія соціального навчання Дж. Роттера та її використання в управлінні.
4. Група: групова динаміка та групове мислення.
5. Феномен «соціальна лінь» та його вплив на економічну поведінку.

Тема 8. Теорія споживання в поведінковій економіці

Питання для обговорення

1. Сутність поведінкової теорії споживання та її сучасні прояви.
2. Споживчі переваги. Соціально-психологічний аналіз споживчих переваг.
3. Парадокси, що пов'язані з питаннями масових соціальних реакцій:
 - 1) проблема стадної поведінки як процес імітації поведінки оточуючих;
 - 2) «ефект натовпу» в працях Г. Лебона.

4. Ефект «якоря» - як це працює та як впливає на поведінку економічних суб'єктів.

5. Актуальні методи впливу на споживчу поведінку в системі координат поведінкової економіки.

Тема 9. Основи поведінкових фінансів та теорія аукціонів

Питання для обговорення

1. Зміст та особливості теорії поведінкових фінансів.
2. Поведінкові фінанси домогосподарств.
3. Поведінкові фінанси в управлінні бізнесом та державними фінансами.

3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота здобувача при вивченні курсу «Поведінкова економіка» є важливою складовою формування фахових компетентностей, а також soft-skills, які сприятимуть зростанню його конкурентоспроможності на ринку праці та при провадженні професійної діяльності.

Самостійна робота здобувача передбачає: опрацювання лекційного матеріалу, ознайомлення з рекомендованою літературою, самостійне опрацювання окремих питань з тематичного плану дисципліни; підготовку до практичних занять, виконання завдань самостійної роботи, науково-дослідну роботу, підготовку до поточного, модульного та підсумкового контролів тощо.

З метою якісної організації самостійної роботи здобувача викладачами кафедри менеджменту та поведінкової економіки, за якою закріплено дисципліну «Поведінкова економіка», проводяться консультації згідно затвердженого графіка, з яким можна ознайомитись на порталі економічного факультету.

Завдання для здобувачів СО «Магістр

Відповідно критеріїв оцінювання знань, передбачених силабусом навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» для здобувачів СО «Магістр» спеціальностей 051 Економіка та 076 Підприємництво та торгівля, виконання завдань самостійної роботи дозволяє отримати здобувачеві максимально **65** балів. При цьому пропонуються такі завдання:

Завдання 1 (модуль 1). Підготовка презентації та її обговорення в аудиторії «Здобутки Нобелівського лауреата в сфері поведінкової економіки та їх прикладний аспект» (максимальна кількість балів – 20 балів)

Презентацію рекомендовано готувати за такою структурою:

Обсяг презентації – 10-15 слайдів.

Завдання 2 (модуль 1) Поведінка людей різних типів при здійсненні вибору (максимальна кількість балів – 15)

В роботі поведінкових економістів Річарда Тайлера та Кас Санстейн «Nudge. Архітектура вибору» (Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness /«Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір») наведено пояснення того, як люди приймають рішення (як в житті, так і в бізнесі) й що криється за цими рішеннями.

Річард Тейлер та Кас Санстейн ділять усіх людей за типом мислення на два типи: екони та гумани. *Надайте коротку характеристику цим двом типам. До якого з цих типів Ви можете віднести себе?*

Автори книги виокремили декілька аспектів, що пливають на вибір людини. Окремі з них наведено в таблиці. Заповніть другий стовпчик таблиці прикладом прояву певного аспекту, який Ви спостерігали в своєму житті

	<i>Приклад прояву дії цього аспекту при здійсненні вибору</i>
Взаємне розташування варіантів може впливати на вибір	
Стадний інстинкт існує і працює	
Озвучений вибір має більшу вагу	

Завдання 3 (модуль 2) Враження та емоції від поведінки людини (максимальна кількість балів – 15)

Важливим аспектом поведінки людини в різних побутових та ділових ситуаціях є володіння тактикою «управління враженням» (impression management).

Розкрийте з Вашого досвіду які дії та моделі поведінки людини позитивно впливають на те враження, що вона справляє на інших людей, а які негативно (наведіть по 2-3 характеристики).

<i>Позитивний вплив</i>		<i>Негативний вплив</i>	
<i>Позитивно на враження людини впливає:</i>	<i>Які емоції викликає?</i>	<i>Негативно на враження людини впливає:</i>	<i>Які емоції викликає?</i>
1			
2			
3			

Завдання 4 (модуль 2). (максимальна кількість балів – 15)

Приклади типових тестових завдань для самостійної підготовки здобувачів СО «Магістр» до модульного контролю (максимальна кількість балів за семестр – 20)

1. Теорія перспектив А. Тверські та Д. Канемана пояснює (виберіть одну відповідь):

а. систематичні помилки при ухваленні економічних рішень

- b. мотиви раціональної економічної поведінки
- c. просторово-часовий континуум людської мотивації
- d. механізми раціональної економічної поведінки
- e. біологічні основи економічної поведінки

2. Для того, щоб не потрапити під вплив ефекту дефіциту, необхідно (виберіть одну відповідь):

- a. звертати увагу на послідовність представлення альтернатив
- b. встановлювати ліміт на ціну та дивитися на товар, начебто він був загальнодоступним
- c. здійснювати опір
- d. звертати увагу на ментальні категорії, що використовуються
- e. оцінювати споживчі властивості «крайніх» варіантів

3. Під ризиком в економіці прийнято розуміти (виберіть одну відповідь):

- a. втрати, що зазнали
- b. вірогідність збитку внаслідок невизначеності результату
- c. невизначеність результату
- d. відношення фактичного збитку до прогнозованого
- e. вірогідність виграшу

4. Поведінкова теорія прийняття рішень спирається на поняття:

- a. раціональності
- b. обмеженої раціональності
- c. досягнення задоволеності
- d. всі відповіді вірні.

5. До елементів фреймінгу не відноситься (виберіть одну або декілька відповідей):

- a. «корисність»
- b. «форматування»
- c. «якоріння»
- d. «важливість»
- e. «видимість»

6. Згідно теорії обмеженої раціональності Г. Саймона, людина як правило приймає рішення (виберіть одну відповідь):

- a. вимушене
- b. інтуїтивне
- c. оптимальне
- d. найкраще
- e. прийнятне

7. Побудуйте правильну послідовність етапів інтуїтивної технології прийняття рішення:

- a. селекція рішень яку містить пам'ять суб'єкта управління;
- b. реєстрація змін;
- c. прийняття рішення;

8. Вкажіть правильну послідовність етапів раціональної технології прийняття управлінських рішень:

- a. оцінка альтернативних варіантів
- b. накопичення інформації з проблеми
- c. прийняття рішення
- d. діагноз проблеми
- e. розробка альтернативних варіантів

9. Твердження про те, що існує певний невисокий рівень доходу, при якому відбувається зміна моделі поведінки з уникнення ризику до прийняття ризику є наслідком концепції корисності:

- a. теорії перспектив
- b. Марковіца
- c. Неймана-Моргенштерна
- d. Фрідмана-Севиджа.

10. До методів поведінкової економіки не відноситься:

- a. експеримент
- b. спостереження
- c. опитування
- d. розрахунково-аналітичний метод.

Завдання для здобувачів СО «Доктор філософії»

Відповідно критеріїв оцінювання знань, передбачених силабусом навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» для здобувачів СО «Доктор філософії» спеціальностей 051 Економіка та 073 Менеджмент, виконання завдань самостійної роботи дозволяє отримати здобувачеві максимально **55** балів. При цьому пропонуються такі завдання:

Завдання 1 (модуль 1). Підготовка презентації та її обговорення в аудиторії «Здобутки Нобелівського лауреата в сфері поведінкової економіки та їх прикладний аспект» .

Максимальна кількість балів – 15 балів (10 балів – змістовність підготовки завдання, 5 балів – якість презентації та обговорення в аудиторії)

Обсяг презентації – 10-15 слайдів.

Завдання 2 (модуль 1) Відпрацювання методів поведінкової економіки - експеримент

Максимальна кількість балів – 10 балів

Вихідні умови. Провідні поведінкові економісти упродовж своєї дослідницької кар'єри ведуть списки життєвих ситуацій, в яких описують поведінку людей. Експериментатор (аспірант) має провести власний експеримент. Зміст експерименту: спостереження за поведінкою реальних людей (компаній) 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 життєвих ситуацій.

Результати експерименту:

1) дослідник має виділити закономірності поведінки суб'єктів, схожі та відмінні поведінкові ситуації у прийнятті рішень, виявити рівень впливу емоцій на прийняття рішень тощо;

2) зробити висновки і узагальнення з експерименту, запропонувати напрями використання результатів проведеного експерименту.

Кількість спостережень – 10-20.

Завдання 3 (модуль 2) Кейсова ситуація «Поведінкові моделі прийняття економічних/управлінських рішень»

Максимальна кількість балів – 10 балів

Завдання передбачає надання письмового розв'язання здобувачем запропонованого кейсу щодо обґрунтування вибору/аналізу ефективності застосування поведінкових моделей прийняття економічних/управлінських рішень.

Завдання 4 (модуль 2). Есе за результатами прочитання книги з тематики поведінкової економіки.

Максимальна кількість балів – 20 балів

Обсяг – 2-3 сторінки.

В роботі обов'язково мають бути відображені такі елементи:

ключові ідеї книги, з якою ознайомився аспірант;

критичний огляд цих ідей та можливості їх використання при проведенні дослідження за тематикою дисертації аспіранта.

Книга для прочитання обирається здобувачем самостійно відповідно сфери його професійних/наукових інтересів, зокрема, із запропонованого викладачем переліку рекомендованої літератури.

Альтернативною формою підсумкового контролю знань (екзамен, максимальна кількість балів - 30) за дисципліною «Поведінкова економіка» є написання наукових робіт (статей, тез доповідей) з тематики навчальної дисципліни та за темою дисертаційної роботи здобувача, яке оцінюється наступним чином:

1) написання статті (фахове видання) – максимально 30 балів;

2) написання тез доповіді з виступом на конференції або написання статті у не фаховому виданні – максимально 20 балів;

3) написання тез доповіді без виступу на конференції – максимально 15 балів.

При оцінці якості виконання завдань враховується дотримання здобувачем принципів академічної доброчесності. При наявності ознак списування, плагіату та інших проявів недоброчесності, робота здобувача не зараховується.

4. РЕКОМЕНДАЦІ ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ, ЯКІ НАВЧАЮТЬСЯ ЗА ІНДИВІДУАЛЬНИМ ГРАФІКОМ

Згідно чинного в Університеті Порядку надання здобувачам вищої освіти ДонНУ імені Василя Стуса графіка індивідуального навчання <https://phil.donnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/13/2020/09/pro-individualnyj-grafik-navchannya.pdf>, окремі категорії здобувачів (п.2.2 Положення) за письмовою заявою мають право навчатись за індивідуальним графіком. У разі, якщо такі здобувачі не мали можливості відвідувати заняття з дисципліни «Поведінкова економіка» за розкладом та втратили через це можливість отримати кількість балів за завдання, що виконувались в аудиторії, вони можуть в межах відповідного змістовного модуля виконати завдання, що наведено нижче (всі або якісь окремі за вибором здобувача):

Завдання 1. Письмова робота за результатами перегляду відеоматеріалів (5 балів)

- 1) Переглянути відеоматеріали (один на вибір, можна використати запропоновані посилання).

Як відчувати щастя навіть під час війни. Пояснює поведінковий економіст Роман Шеремета. Інтерв'ю. 17.07.2022 <https://cutt.ly/GCGTnsv>

Записки економіста. Як працює поведінкова економіка?
<https://biz.nv.ua/ukr/experts/zapiski-ekonomista-yak-pracyuye-povedinkova-ekonomika-50007098.html>

- 2) За результатами перегляду в письмовому вигляді висвітлюєте три аспекта: основні висновки, що Ви зробили; що було нового для Вас; з чим не згодні.

Завдання 2 Лінгвістичні фрейми в рекламі (5 балів)

Зміст експерименту. Виявити та розкрити лінгвістичні фрейми рекламного контенту, емоційні і когнітивні фрейми реклами, проаналізувавши рекламних роликів на телебаченні (до 10). Проаналізувати віднайдені експериментатором фрейми реклами. Запропонувати «дерево лінгвістичних фреймів» за функціональними ознаками і цільовою орієнтацією на кінцевого споживача з різним ментальним обліком. 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).

Завдання 3. Складання глосарію ключових термінів поведінкової економіки.

В глосарій пропонується включити 10-15 термінів. Обов'язковою вимогою є використання англомовних літературних джерел. Після наведення тлумачень термінів, пропонується висловити авторську думку щодо взаємозв'язку включених у глосарій термінів та понять.

5. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ЕКЗАМЕНУ (для здобувачів СО «Доктор філософії»)

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. Нейроекономічні феномени.

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

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

8. *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.

9. *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.

10. *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.

11. *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.

12. Динаміка мотивації. Поняття мотивації, мотиву, стимула, компенсації. Теорії мотивації. Етапи мотиваційного процесу. Вплив самооцінки на мотивацію. Вплив зовнішніх факторів на мотивацію людини. Мотиваційні парадокси та феномени. Зовнішня та внутрішня мотивації. Фактори впливу на внутрішню мотивацію. Мотивація до творчої та репродуктивної діяльності

13. 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.

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

15. 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.

16. Поняття точки відліку та ефект прив'язки. Джерела виникнення точок відліку. Якоріння як основа формування точки відліку. Використання та протидія ефекту якоріння.

17. Фреймінг. Джерела фреймів. Елементи фреймінгу. Підходи до оцінки структури фреймів. Напрями використання фреймів. Види фреймів.

18. Евристика. Евристика доступності. Евристика репрезентативності. Евристика емоційності.

19. Поняття групи і соціального впливу. Статус. Соціальні ролі та рольові очікування. Соціальні норми. Групові санкції. Соціальні феномени та групові ефекти.

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

6. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основна література

1. Медовз М. Мистецтво мислити системно. Vivat, 2023.
2. Мюнстер М. А Софія з маркетингу вже пішла. Данський поведінковий дизайн. Як створити зміни у реальному світі. Вид-во Фоліо, 2019. 301 с.
3. Канеман Д. Мислення повільне та швидке. Перекладач : Максим Яковлев Вид-во Наш Формат, 2019. 480 с.
4. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. с англ. С.Крикуненко. К.: Наш формат, 2018. 464 с.
5. The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law. Eyal Zamir (ed.), Doron Teichman (ed.)
<https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199945474.001.0001>

Допоміжна література

1. Возняк, Г., Патицька, Х., & Кльоба, Т. (2021). Поведінкова економіка в сучасних дослідженнях регіонального і місцевого розвитку: теоретичні аспекти. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 1(36), 293–301. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i36.227893>
2. Поведінкова економіка [Електронний ресурс] : методичні рекомендації до практичних завдань для студентів усіх спеціальностей другого (магістерського) рівня / уклад. В. В. Ушкальов. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 49 с.
3. Повод, Т., & Адвокатова, Н. (2020). Поведінкова економіка: сутність та концептуалізація поняття. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (2), 213-221. <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/68>
4. Тельнов А.С., Решміділова С.Л. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 5. С.160-170.
Томчук О. В. Поведінковий аспект формування людського потенціалу розвитку території. *Ефективна економіка*. 2019. № 5.
5. Шаульська Л.В., Томчук О. В. Чому люди обирають міста: поведінкові моделі в контексті розвитку людського потенціалу. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.18
6. Якімова Н.С., Шаульська Л.В., Дороніна О.А. Забезпечення розвитку інноваційних видів зайнятості з урахуванням поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. *Вісник КНУТД. Серія Економічні науки*. 2019. №6 (141). С. 156-165.
7. Якімова Н.С. Економічні індикатори трансформації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 10. С. 148-153.
8. Корисні ресурси з поведінкової науки для соціальних змін: підбірка від А. Нуржинської, А.Коваленко. URL: <https://cc.euprostitir.org.ua/resources>