

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри
економіки підприємства та організації бізнесу

Протокол № 2 від 29.08.2023 р.

ПОГОДЖЕНО

Проректор з навчально-методичної роботи

Каріна НЕМАШКАЛО



ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА

робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань	всі
Спеціальність	всі
Освітній рівень	другий (магістерський)
Освітня програма	всі

Статус дисципліни	вибіркова
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська

Розробник:
к.е.н., доцент

Володимир УШКАЛЬОВ

Завідувач кафедри
економіки підприємства та
організація бізнесу

Тетяна ВЛАСЕНКО

Харків
2024

ВСТУП

В умовах глобальних суспільних змін, що торкнулися технологічного, інформаційно-комунікаційного, морально-етичного та соціально-психологічного розвитку, традиційна економічна теорія виявила нагальну потребу в розширенні уявлень про причини та чинники, що зумовлюють поведінку економічних суб'єктів. Відповіддю на цей виклик часу стала поява поведінкової економіки, як міждисциплінарної галузі знань, здатної доповнити існуючі економічні концепції знанням про природу економічного суб'єкта та особливості його рішень.

Вивчення поведінкової економіки спрямоване на формування у фахівця уявлень про системний вплив на економічну поведінку соціальних, когнітивних та емоційних чинників, оволодіння інструментарієм та методологією їх оцінювання, моделювання та прогнозування. В процесі прийняття управлінських та економічних рішень з огляду на існуючу неповноту інформації та специфіку когнітивних процесів, що притаманні людині, можливі системні помилки як самої особи, що приймає рішення, так і помилки тих осіб, чия економічна поведінка прогнозується. Можливість передбачити ймовірну появу системних помилок дозволяє завчасно здійснити заходи щодо їх попередження, врахувати існуючі закономірності під час прогнозування економічної поведінки різних суб'єктів ринку, і, таким чином, підвищити якість рішень, що приймаються, і, таким чином забезпечити підвищення ефективності діяльності як на індивідуальному рівні, так і на рівні організації, підприємства, держави.

Мета навчальної дисципліни: формування у студентів знань теорії та практики поведінкової економіки, розуміння поведінкових закономірностей та їх впливу на перебіг економічних процесів, формування на цій основі професійних компетентностей у сфері прийняття економічних рішень.

Завданнями навчальної дисципліни є:

вивчення теоретичних положень поведінкової та експериментальної економіки;

засвоєння правил, принципів, оволодіння інструментами та методами дослідження впливу поведінкових чинників на прийняття економічних рішень;

удосконалення вмінь та навичок застосування поведінкових моделей у розвитку економічних відносин та управлінні економічними суб'єктами.

Об'єктом вивчення навчальної дисципліни є система чинників та процесів, що обумовлюють економічну поведінку.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є теоретико-методологічні, методичні та організаційно-економічні аспекти управління економічною поведінкою.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
Прогнозувати вплив когнітивних, соціальних та емоційних чинників на поведінку економічних суб'єктів	Здатність ідентифікувати вплив когнітивних, соціальних та емоційних чинників на економічну поведінку індивідів та груп
	Здатність використовувати інформацію про когнітивні, соціальні та емоційні чинники в моделюванні економічної поведінки
Розробляти та обґрунтовувати управлінські рішення з урахуванням поведінкових чинників	Здатність використовувати евристики, точки відліку та фреймінг для підвищення якості ділових комунікацій
	Здатність формувати дизайн ділової взаємодії для унеможливлення виникнення системних помилок в діяльності економічних агентів

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної поведінки.

Тема 1. Поведінкова економіка в системі економічних наук.

1.1. Психологізація економіки. Поняття економічної поведінки. Еволюція уявлень про людину в економічних теоріях. Поведінкова економіка як наука про прийняття економічних рішень, реальні економічні стосунки та економічну поведінку. Раціональність, раціональна та ірраціональна поведінка. Відмінності класичної та поведінкової моделей людини в економіці. Ознаки раціональної поведінки.

1.2. Предмет, цілі та завдання поведінкової економіки. Завдання поведінкової економіки. Сфери застосування поведінкових знань в економіці. Основні поняття та категорії поведінкової економіки: відношення, цінності, переваги, вибір. Прогноз в економіці та інших гуманітарних науках.

1.3. Методи дослідження в поведінковій економіці. Особливості досліджень в економіці та психології. Логіка експерименту в поведінковій економіці. Природний та лабораторний експеримент. Принципи проведення лабораторних експериментів у поведінковій економіці. Спостереження.

Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки.

2.1. Мозок як головна система регуляції поведінки. Мозкові структури. Функції мозкових структур. Види нейронів. Еволюція уявлень про мозкові процеси. Хімічні та фізичні процеси в діяльності мозку. Кодування інформації в мозку. Нейрогуморальна регуляція поведінки.

2.2. Нейроекономіка в прийнятті рішень. Нейроекономічна модель прийняття рішень. Поріг прийняття рішення. Переваги і можливості нейроекономічного підходу. Завдання нейроекономіки. Автоматична та емоційна обробка інформації. Самоконтроль з точки зору нейроекономіки.

2.3. Гени, гормони та поведінка. Етологічні основи аналізу поведінки. Причинний аналіз. Генетика поведінки: вплив генів на когнітивні процеси. Ген. Генотип. Фенотип. Геном. Особистісні якості та властивості поведінки, що обумовлюються генами. Гормони. Гормональний механізм регуляції поведінки. Функції гормонів.

Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки.

3.1. Поняття та види когнітивних процесів. Свідомість і контроль дій. Основні когнітивні процеси. Сенсорно-перцептивні процеси. Відчуття. Сприйняття. Уявлення. Пам'ять. Мислення. Мова. Увага. Властивості когнітивних процесів.

3.2. Когнітивні обмеження та викривлення. Викривлення сприйняття. Систематична помилка розрізнення. Генералізація часткових випадків. Ефект контрасту. Ефект внеску. Рамкові ефекти. Селективність сприйняття. Ефект Струпа. Ефекти пам'яті. Ефект фон Ресторфа. Ефект конгруентності настрою. Ефект Зейгарник. Ефект краю. Ефекти мислення. Ефект повального захоплення. Сліпа пляма у відношенні до когнітивних викривлень. Систематична помилка узгодженості. Відраза до крайніх рішень. Переоцінка впливу. Ефект знайомства з об'єктом. Недооцінка бездіяльності.

Тема 4. Емоційні аспекти регуляції поведінки.

4.1. Поняття та види емоцій. Емоційні процеси: емоція, афект, настрій, почуття, переживання. Структура емоції за С. Шехтером. Еволюційна теорія емоцій Ч. Дарвіна. Еволюція поглядів на емоції. Системність емоцій. Функції емоцій. Класифікації емоцій.

4.2. Роль емоцій в процесі прийняття рішень. Функції емоцій за Х. Пфістером і Г. Бемом. Вплив емоцій, що відчуваються безпосередньо в момент події. Вплив емоцій, що випереджають майбутні події. Афективне прогнозування. Помилки в афективному прогнозуванні.

4.3. Управління емоційними станами. Емоційний інтелект. Вплив емоцій на продуктивність. Завдання управління емоційними станами. Класифікація базових емоційних станів. Адаптивні функції емоційних станів. Самоконтроль та саморегуляція емоцій. Прийоми цілеспрямованої зміни емоційних станів. Засоби зниження та підвищення напруги в процесі ділового спілкування.

Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності.

5.1. Динаміка мотивації. Рушійні сили людської поведінки. Поняття мотивації, мотиву, стимула, компенсації. Базові елементи мотивації. Структура внутрішньої мотивації за Г. Гекгаузенем. Позитивне та негативне підкріплення. Теорії мотивації. Модель потреб ТАНКІ. Негативна мотивація. Чинники, що руйнують мотивацію. Типи мотиваційних конфліктів за М. Соломоном.

5.2. Імпліцитна активація поведінки. Праймінг. Імпліцитні цілі. Механізм імпліцитної активації поведінки. Вплив усвідомлення цілі на мотивацію. Експеримент К. Дункера. Експеримент С. Глюксберга. Чинники мотивації до творчості та рутинної роботи. Алгоритм мотивації до рутинних завдань. Теорія самодетермінації Е. Десі та Р. Райана. Теорія мотивації "поток" М. Чиксентміхайі. Критичні моделі поведінки.

5.3. Мотиваційні ефекти. Ефект бумеранга. Ефект формулювання наміру. Кайнерастія. Прояви кайнерастії. Парадокс Р. Тітмуса. Вплив зростання винагороди.

Змістовий модуль 2. Прикладні аспекти поведінкової економіки.

Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику.

6.1. Концепції прийняття рішень в умовах ризику. Поняття ризику. Концепція очікуваної корисності. Відраза до ризику. Міра неприйняття ризику Ерроу-Пратта. Парадокс М. Алле. Парадокс Елсберга. Стандартна функція корисності. Функція корисності Фрідмана-Севіджа. Функція корисності Марковіца. Функція корисності теорії перспектив.

6.2. Теорія перспектив Канемана-Тверські. Основні постулати теорії. Принципи оцінки ризику в теорії перспектив. Стадії когнітивного процесу в теорії перспектив. Функція корекції ймовірності в теорії перспектив. Причини ризикофобії та ризикофілії відповідно до теорії перспектив. Зміна переваг як адаптивний механізм саморегуляції поведінки.

6.3. Ефекти ризикованого вибору. Ефекти оцінки ймовірності. Ефекти оцінки та вибору альтернатив. Ефект якоріння. Ефект нав'язаного вибору. Ефект самопідкріплення. Ефект первинного багатства. Ефект відображення. Ефект достовірності. Ефект цільового представлення. Ефект зростання прихильності. Ефект антиприманки.

Тема 7. Точки відліку та фреймінг.

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

7.2. Фреймінг. Залежність вибору від контексту. Прийняття рішення як процес модифікації контексту. Сфери застосування фреймінгу. Постулати фреймінгу. Рамковий аналіз. Елементи фреймінгу. Види фреймів. Корекція фреймів.

7.3. Лінгвістичні фрейми. Лінгвістика фреймів. Лінгвістичні фрейми як фільтри сприйняття. Рефреймінг. Практичні аспекти застосування лінгвістики фреймів у діловій комунікації. "Фокуси мови". Види "фокусів мови".

Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень.

8.1. Поняття та роль евристики. Когнітивні способи отримання рішення. Переваги, що надаються використанням евристик. Недоліки, що притаманні евристикам. Поширені види евристик.

8.2. Евристика доступності. Чинники евристики доступності. Оцінка ймовірності. Оцінка частоти. Оцінка пов'язаності. Властивості евристики доступності. Контроль евристики доступності.

8.3. Евристика репрезентативності. Зневага основними ознаками. Кон'юнкційні/логічні помилки. Зневажання даними вибіркової перевірки. Помилкове сприйняття випадковості. Контроль евристики репрезентативності.

8.4. Евристика емоційності. Афективні та неафективні переживання. Корисність евристики афекту. Можливості корекції евристики емоційності.

Тема 9. Соціальні аспекти економічної поведінки.

9.1. Особливості соціальної взаємодії. Соціальний контекст. Поняття групи. Причини утворення груп. Переваги та недоліки приналежності до групи. Структурні характеристики групи. Статус. Функції статусу. Соціальні ролі, очікування, норми. Принципи групової взаємодії.

9.2. Соціальні феномени та групові ефекти. Продуктивність у групах. Соціальне сприяння та соціальне гальмування. Соціальна лінь. Соціальна компенсація. Ефект спільних знань. Способи протидії соціальним ефектам.

9.3. Вплив соціального оточення на прийняття рішень. Вплив більшості на меншість. Види впливу. Вплив меншості на більшість. Способи протидії впливу.

9.4. Соціальний інтелект. Поняття соціального інтелекту. Компоненти соціального інтелекту за О. Джон та І. Космітськи. Модель емоційного та соціального інтелекту Р. Бар-Она. Складові соціального інтелекту за Д. Гоулманом. Соціальна обізнаність та соціальні вміння. Техніки спілкування.

Тема 10. Методи впливу на економічну поведінку.

10.1. Архітектура вибору. Передумови застосування архітектури вибору. Чинники архітектури вибору. Розташування варіантів вибору. Варіант "за замовчуванням". Вплив кількості ресурсу. Вплив праймінгу. Ефект промовляння вибору. Вплив "малозначимих" атрибутів контексту.

10.2. Типологія вибору. Гумани та екони. Особливості поведінки гуманів. Оптимізм та самонадіяність. Системи прийняття рішень. Особливості прийняття рішення в Системі 1. Особливості прийняття рішення в Системі 2.

10.3. Алгоритмізація архітектури вибору. Переваги та недоліки застосування архітектури вибору. Алгоритм створення архітектури вибору. Картування та складноструктурований вибір. Модель BAGEL. Модель ключів очного доступу. Модель "Лінія часу". Модель "Ворота сортування". Модель нейрологічних рівнів Р. Ділтса.

Перелік практичних (семінарських) занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Перелік практичних (семінарських) занять / завдань

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1. Завдання 1	Ознаки раціональної поведінки
Тема 2. Завдання 2	Причинний аналіз поведінки
Тема 3. Завдання 3	Діагностика когнітивних викривлень
Тема 4. Завдання 4	Управління емоціями в діловій комунікації
Тема 5. Завдання 5	Мотиваційне інтерв'ю
Тема 6. Завдання 6	Прийняття рішень в умовах ризику
Тема 7. Завдання 7	Аналіз фреймів
Тема 8. Завдання 8	Ідентифікація евристик
Тема 9. Завдання 9	Виявлення чинників соціального впливу
Тема 10. Завдання 10	Моделювання архітектури вибору

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1. Завдання 1	Есе "Гуманізація економіки: прояви та проблеми"
Тема 2. Завдання 2	Виявлення фізіологічних чинників впливу на поведінку
Тема 3. Завдання 3	Управління когнітивними процесами
Тема 4. Завдання 4	Розробка стратегії управління емоціями
Тема 5. Завдання 5	Виявлення мотиваційних чинників
Тема 6. Завдання 6	Діагностика ефектів ризикованого вибору
Тема 7. Завдання 7	Профілювання за лінгвістичними фреймами
Тема 8. Завдання 8	Управління евристичними
Тема 9. Завдання 9	Принципи соціальної взаємодії
Тема 10. Завдання 10	Розробка архітектури вибору

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Словесні (лекція (Тема 1-10), проблемна лекція (Тема 1, 5, 8, 9), лекція-діалог (Тема 1, 4, 7).

Наочні (демонстрація (Тема 1-10)).

Оволодіння практичними вміннями та навичками відбувається шляхом застосування експериментальних та дослідницьких методів (теми 1 – 10), роботи в малих групах (теми 3, 5, 7), кейс-стаді (теми 8 – 10), інтроспективної рефлексії (теми 1, 4), індивідуальних проєктів (теми 1, 6), тренінгів (теми 2, 7).

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних та практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів: максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума – 60 балів.

Для денної форми навчання форми поточного контролю і система оцінювання рівня сформованих компетентностей:

тести за темами лекцій – 20 балів;

практичні завдання – 20 балів;

самостійні завдання – 24 бали;

есе – 6 балів;

модульні контрольні роботи – 30 балів.

Семестровий контроль проводиться у формі диференційованого заліку.

Поточний контроль з навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання передбачає:

тести за темами лекцій – 20 балів;

індивідуальне навчально-дослідне завдання – 40 балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється студентами заочної форми навчання під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною студентів денної форми навчання визначається шляхом сумування балів, отриманих студентом під час поточного контролю. Для студентів заочної форми навчання – визначається шляхом сумування балів, отриманих студентом під час поточного та підсумкового контролю.

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Далі наведено приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання за навчальною дисципліною для студентів заочної форми навчання.

Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Другий (магістерський) рівень вищої освіти

Спеціальність - всі

Освітньо-професійна програма - всі.

Семестр I

Навчальна дисципліна "Поведінкова економіка"

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Завдання 1 (тестове). (20 балів)

1	Сукупність дій людини в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ – це: А. Економічні стосунки; Б. Економічна поведінка; В. Організаційна поведінка; Г. Індивідуальна поведінка; Ґ. Соціальні стосунки.
2	Розташувати події, що зіграли значну роль у формуванні поведінкової економіки в хронологічному порядку: А. Парадокс Алле; Б. Поява теорії обмеженої раціональності; В. Поява економічної психології; Г. Поява поведінкової теорії фірми; Ґ. Поява терміну «поведінкова економіка»; Д. Поява теорії перспектив.
3	Згідно теорії обмеженої раціональності Г. Саймона, людина як правило приймає рішення: А. Найкраще; Б. Оптимальне; В. Прийнятне; Г. Вимушене.
4	Вказати, що не відноситься до основних завдань в поведінковій теорії фірми: А. Вирішення конфліктів; Б. Усунення невизначеності; В. Внутрішній пошук слабких місць і можливостей; Г. Індивідуальне навчання; Ґ. Організаційне навчання.
5	Теорія перспектив А. Тверські та Д. Канемана пояснює: А. Систематичні помилки при ухваленні економічних рішень; Б. Біологічні основи економічної поведінки; В. Механізми раціональної економічної поведінки; Г. Мотиви раціональної економічної поведінки; Ґ. Просторово-часовий континуум людської мотивації.
6	Вказати, що не є ознакою раціонального агента в економіці: А. Досконалі когнітивні здібності; Б. Логічність міркувань; В. Транзитивність переваг; Г. Максимізація вигоди; Ґ. Володіння повною інформацією.
7	Раціональна поведінка в економіці – це: А. Рішення, що приймаються на основі минулого досвіду; Б. Дії, що забезпечують дохід; В. Дії відповідно до своїх переваг; Г. Зміна цілей залежно від ситуації; Ґ. Інтуїтивні рішення в ситуації неповноти інформації.

8	Вказати, вплив яких чинників на економічну поведінку вивчає поведінкова економіка: А. Когнітивних; Б. Ринкових; В. Соціальних; Г. Технологічних; Ґ. Емоційних.								
9	Встановити відповідність між поняттями, що використовуються в поведінковій економіці, та їх змістом: <table border="1" data-bbox="276 495 1444 831"> <tr> <td>1. Відношення</td> <td>А. Значимий критерій, що визначає відношення до об'єкту, проявляється в ситуації вибору</td> </tr> <tr> <td>2. Цінність</td> <td>Б. Прийняття рішення про реалізацію однієї з існуючих альтернатив</td> </tr> <tr> <td>3. Перевага</td> <td>В. Сукупність когнітивних і емоційних оцінок об'єкту, що визначає пов'язані з ним дії</td> </tr> <tr> <td>4. Вибір</td> <td>Ґ. Результат впорядкування існуючих альтернатив або об'єктів за критерієм їх суб'єктивної корисності, що визначає послідовність вибору</td> </tr> </table>	1. Відношення	А. Значимий критерій, що визначає відношення до об'єкту, проявляється в ситуації вибору	2. Цінність	Б. Прийняття рішення про реалізацію однієї з існуючих альтернатив	3. Перевага	В. Сукупність когнітивних і емоційних оцінок об'єкту, що визначає пов'язані з ним дії	4. Вибір	Ґ. Результат впорядкування існуючих альтернатив або об'єктів за критерієм їх суб'єктивної корисності, що визначає послідовність вибору
1. Відношення	А. Значимий критерій, що визначає відношення до об'єкту, проявляється в ситуації вибору								
2. Цінність	Б. Прийняття рішення про реалізацію однієї з існуючих альтернатив								
3. Перевага	В. Сукупність когнітивних і емоційних оцінок об'єкту, що визначає пов'язані з ним дії								
4. Вибір	Ґ. Результат впорядкування існуючих альтернатив або об'єктів за критерієм їх суб'єктивної корисності, що визначає послідовність вибору								
10	Вказати, що не відноситься до завдань поведінкової економіки: А. Пошук психологічних підстав для пояснення механізмів ухвалення економічних рішень; Б. Обґрунтування неспроможності традиційної економічної теорії; В. Визначення ситуаційних і особових чинників, що обумовлюють вибір альтернатив; Г. З'ясування причин систематичних помилок в ухваленні економічних рішень; Ґ. Побудова ефективних моделей ухвалення рішень; Д. Перевірка застосовності психологічних теорій для опису економічної поведінки.								
11	Матеріальним субстратом психіки людини є: А. Нейрон; Б. Мозок; В. Кора головного мозку; Г. Півкулі головного мозку; Ґ. Аксон.								
12	Швидкість поширення нервового імпульсу в мозку дорівнює: А. Від 0,5 до 100 м/с; Б. Від 200 до 300 м/с; В. Від 330 до 1000 м/с; Г. Від 1,0 до 7,9 км/с; Ґ. 300000 км/с.								
13	Уся структура зв'язків між нейронами в мозку людини – це: А. Синапс; Б. Свідомість; В. Коннектом; Г. Дендрит; Ґ. Стародавній мозок.								

14	Вказати, що не відноситься до функцій, які регулюють продовгуватий мозок і міст: А. Робота серця; Б. Тонус посудин; В. Зорове сприйняття; Г. Ковтання; Г. Слиновиділення.												
15	Вказати, що не відноситься до видів кори головного мозку: А. Стародавня; Б. Павутинна; В. Стара; Г. Нова; Г. Епіфіз; Д. Гіпофіз.												
16	Кодування інформації нейронами мозку здійснюється за допомогою: А. Синтезу хімічних речовин нейронами; Б. Накопичення мембранного потенціалу і частоти нервових імпульсів у нейронах; В. Забезпечення руху мозкової рідини; Г. Утворення нових мозкових структур; Г. Зміни існуючих мозкових структур.												
17	У нейроекономіці вибір людиною альтернативного варіанту поведінки обумовлений: А. Накопиченням вирішальним нейроном інформації, що перевищує поріг ухвалення рішення; Б. Дією зовнішнього стимулу; В. Актуальними потребами людини; Г. Актуальними бажаннями людини; Г. Генними програмами.												
18	Найбільший вплив на розумову діяльність має гормон: А. Адреналін; Б. Норадреналін; В. Серотонін; Г. Дофамін.												
19	Встановити відповідність між зонами нової кори і функціями, які вони забезпечують: <table border="1" data-bbox="274 1402 1442 1632"> <tr> <td>1. Потилична частка</td> <td>А. Слух</td> </tr> <tr> <td>2. Скронева частка</td> <td>Б. Вестибулярна чутливість і смак</td> </tr> <tr> <td>3. Передня частина тім'яної долі</td> <td>В. Рух</td> </tr> <tr> <td>4. Острівкова частка</td> <td>Г. Зір</td> </tr> <tr> <td>5. Задня частина лобної частки</td> <td>Г. Центр волі і ініціативи</td> </tr> <tr> <td>6. Передня частина лобної частки</td> <td>Д. Шкірна і м'язова чутливість</td> </tr> </table>	1. Потилична частка	А. Слух	2. Скронева частка	Б. Вестибулярна чутливість і смак	3. Передня частина тім'яної долі	В. Рух	4. Острівкова частка	Г. Зір	5. Задня частина лобної частки	Г. Центр волі і ініціативи	6. Передня частина лобної частки	Д. Шкірна і м'язова чутливість
1. Потилична частка	А. Слух												
2. Скронева частка	Б. Вестибулярна чутливість і смак												
3. Передня частина тім'яної долі	В. Рух												
4. Острівкова частка	Г. Зір												
5. Задня частина лобної частки	Г. Центр волі і ініціативи												
6. Передня частина лобної частки	Д. Шкірна і м'язова чутливість												
20	Вказати, чим з точки зору нейроекономіки пояснюється зміна в перевагах людини: А. Зміною актуальності потреб; Б. Зміною дії зовнішніх стимулів; В. Зміною реакції на зовнішні стимули; Г. Зміщенням активності від однієї нейронної мережі до іншої; Г. Навчанням нейронних мереж.												

Завдання 2 (стереотипне). (5 балів).

Значна кількість людей, будучи обмеженими в часі, схильні платити більше ніж завжди за транспортні послуги. Тобто вони згодні платити за подвійним тарифом водіям таксі, чи

погоджуються на явно завищену суму, що називають їм водії у разі руху автостопом. Втім, більшість з цих людей не погоджуються з підвищенням цін на транспортні перевезення, які викликані потребою в оновленні автопарку. Пояснити причини такої поведінки споживачів транспортних послуг з точки зору поведінкової економіки.

Завдання 3 (діагностичне). (7 балів).

Підприємство має дві філії, що займаються виробництвом одного виду комплектуючих для ноутбуків. Однією з філій в день випускається 150 000 виробів. Друга філія виробляє 110 000 таких же виробів. В обох філіях середній коефіцієнт бракованої продукції становить 0,02%, але є такі дні, в які цей відсоток коливається. В якій з цих філій таких днів у році більше? Пояснити свою відповідь, аргументуючи її наявністю у даній ситуації евристики репрезентативності.

Завдання 4 (евристичне). (8 балів).

Підприємство планує придбати нову технологію для реорганізації виробництва та випуску сучасних електротехнічних виробів. В процесі проведення ділових переговорів щодо купівлі технології, представник фірми має не вийти за встановлений керівництвом прийнятний ціновий діапазон: від 500 000 до 800 000 грн. На питання, яку ціну бажає отримати продавець за технологію, він отримує відповідь: «1 млн. грн.», після чого відбувається серія цінових ітерацій, в наслідок яких продавець ціну поступово знижує, проте отримуючи додаткові «бонуси» у вигляді продовження ділових відносин та довгострокового співробітництва, а також створення консультативного осередка на фірмі покупця, що буде здійснювати контроль впровадження та забезпечуватиме майбутні модернізації технологічного процесу. Відповідно, на момент торгів це не підвищує ціну технології для покупця, проте надає в перспективі продавцю створити нові робочі місця та диверсифікувати свою діяльність. Сторони дісталися згоди, за якої остаточна ціна склала 800 000 грн.

Запропонувати стратегію ведення торгів для покупця, яка з точки зору поведінкової економіки була б більш вигідною. Які з когнітивних ефектів спостерігаються в цій ситуації? Яка ймовірність заключення угоди між сторонами, за умови якщо діапазон цін, які задовольняють продавця, починався від 750 000 грн?

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства та організації бізнесу протокол № ____ від «__» _____ 20__ р.

Екзаменатор к.е.н., доц. Ушкальов В. В.

Зав. кафедрою д.е.н., проф. Власенко Т.А.

Критерії оцінювання

Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

Завдання 1 (тестове). (20 балів)

За кожний правильний тест – 1 бал.

Завдання 2 (стереотипне). (5 балів)

1 – Правильно визначено когнітивний ефект.

- 2 – Правильно визначено причини поведінки.
- 2 – Правильно визначено причини зміни переваг.

Завдання 3 (діагностичне). (7 балів)

- 3 – Правильно вказано кількість днів.
- 2 – Правильно вказано вид евристики репрезентативності.
- 2 – Правильно охарактеризовано вплив евристики на оцінювання ймовірності.

Завдання 4 (діагностичне). (8 балів)

- 2 – Запропоновано правильну стратегію ведення торгів.
- 3 – Правильно вказано когнітивні ефекти.
- 3 – Правильно вказано ймовірність заключення угоди.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Безгін К. С., Ушкальов В. В. Поведінкова економіка: епістемічний поворот у трактуванні раціональності. *Економіка України*. 2019. № 7–8 (692–693). С. 3 – 15. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/22335>

Додаткова

2. Аріелі Д. Добре бути ірраціональним. Львів: Видавництво Старого Лева, 2021. 352 с.

3. Канеман Д., Санстейн К., Сібоні О. Шум. Хибність людських суджень. Київ: Наш формат, 2022. 352 с.

4. Литвиненко А. В. Розвиток концепції людини у контексті поведінкової економіки [Електронний ресурс] *Topical issues of modern science, society and education*. Proceedings of the 4th International scientific and practical conference. SPC «Sci-conf.com.ua». Kharkiv, Ukraine, 2021. P. 1677 – 1681. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/27509>

5. Лугова В. М., Литовченко І. В., Голубев С. М., Білоконенко Г. В. Психологія [Електронний ресурс]: навч. посіб. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. 298 с. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26057>

6. Талер Р. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. Київ: Наш формат, 2021. 440 с.

7. Bernheim B. D., DellaVigna S., Laibson D. Handbook of Behavioral Economics. Foundations and Applications 2. Amsterdam; Oxford: North-Holland, 2019. 515 p.

8. Corr P., Plagnol A. Behavioral economics. London; New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2019.

9. Kahneman D. Noise: A Flaw in Human Judgment. New York: Little, Brown Spark, 2021. 464 p.

10. Orrell D. Behavioural Economics: Psychology, neuroscience, and the human side of economics. London: Icon Books, 2021. 176 p.

11. Ptaschunder J. Behavioral Economics and Finance Leadership Nudging and Winking to Make Better Choices. Cham: Springer, 2020. 188 p.
12. Rauscher S., Zielke A. Nudging in Management Accounting Assessment of the Relevance of Nudging in the Corporate Context. Wiesbaden: Springer Gabler, 2019. 134 p.
13. Sunstein C. R. Conformity The Power of Social Influences. New York: NYU Press, 2019. 198 p.
14. Thaler R. H. Nudge: The Final Edition. London: Penguin Books, 2021. 384 p.

Інформаційні ресурси

15. Поведінкова економіка. Інформаційне забезпечення курсу [Електронний ресурс]. URL: <https://pns.hneu.edu.ua/enrol/index.php?id=3851>.
16. BehavioralEconomics.com. The official site of Behavioral Economics Group. [Electronic resource]. URL: <https://www.behavioraleconomics.com>