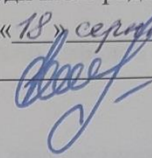


МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціально-гуманітарних технологій та менеджменту
Кафедра психології, педагогіки та соціології

Затверджено

Науково-методичною радою Університету,
протокол від «18» серпня 2022 № 7

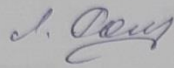
Голова НМР  С.А. Супруненко

Робоча програма
навчальної дисципліни
«ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
спеціальність 053 «Психологія»
освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
статус дисципліни: обов'язкова

Ірпінь – 2022

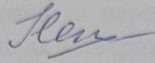
Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 053 «Психологія» складена на основі освітньо-професійної програми «Психологія. Психологія бізнесу», затвердженої Вченою радою Університету 26 серпня 2022 року, протокол №1

Укладач:



Л.В. Романюк, професор кафедри психології, педагогіки та соціології

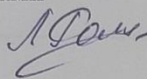
Рецензенти:



О.О. Нежинська, к. психол. н., доцент,
доцент кафедри психології, педагогіки та соціології

В.В. Гурочкіна, професор кафедри економіки підприємства

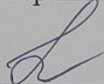
Гарант освітньої програми



Л.В. Романюк, доктор наук психологічних наук,
професор, професор кафедри психології, педагогіки та соціології

Робочу програму навчальної дисципліни розглянуто та схвалено кафедрою психології, педагогіки та соціології, протокол від «2» серпня 2022 №1

В.о. завідувача кафедри

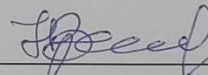


І.О. Петухова, к пед. н., доцент

Розглянуто і схвалено вченою радою факультету соціально-гуманітарних технологій та менеджменту, протокол від «11» серпня 2022 р. №1

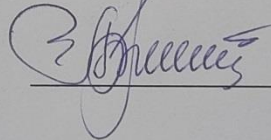
Голова вченої ради

в.о. декана, д.н. із соц.ком., професор



Н. І. Зикун

Завідувач сектору навчально-методичного забезпечення освітнього процесу



С.В. Меднікова

Реєстраційний № _____

ЛИСТ ОНОВЛЕННЯ ТА ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ
ДИСЦИПЛІНИ
РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри психології, педагогіки та соціології

Протокол від 2 серпня 2022р. №1

Укладач Л.В. Романюк

Лист оновлення та перезатвердження робочої програми навчальної дисципліни
(протягом 5 років після затвердження або до затвердження освітньої програми)

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри	Підпис гаранта ОП
2022-2023	02.08.2022	1	Петухова І.О.	Романюк Л.В.

Зміст

1. Передмова.....	5
2. Опис навчальної дисципліни	7
2.1. Перелік компетентностей, формування яких забезпечує вивчення дисципліни.....	7
2.2. Результати навчання:.....	8
2.3. Пререквізити та постреквізити вивчення дисципліни.....	8
2.4. Структура навчальної дисципліни	9
3. Зміст навчальної дисципліни за змістовними модулями	8
4. Критерії оцінювання.....	14
5. Засоби оцінювання.....	19
6. Форми та перелік питань до поточного та підсумкового контролів.....	19
7. Рекомендована література	21

ПЕРЕДМОВА

Навчальна дисципліна «Поведінкова економіка» відноситься до навчальних дисциплін циклу загальної підготовки здобувачів вищої освіти магістерського рівня зі спеціальності 053 Психологія.

Мета навчальної дисципліни: формування у здобувачів вищої освіти 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 за ОПП «Психологія. Психологія бізнесу»

Для досягнення мети поставлені такі основні **завдання**:

- вивчення теоретичних положень поведінкової та експериментальної економіки;
- засвоєння правил, принципів, оволодіння інструментами та методами дослідження впливу поведінкових факторів на прийняття економічних рішень;
- удосконалення вмінь та навичок застосування поведінкових моделей у розвитку економічних відносин та управлінні суб'єктами бізнесу.

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» здобувач вищої освіти повинен:

знати:

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

вміти:

- здійснювати оцінку раціональності поведінки суб'єктів бізнесу;
- визначати та долати обмеження традиційної економічної моделі при вирішенні практичних економічних завдань;
- здійснювати оцінку впливу поведінкових чинників на діяльність суб'єктів бізнесу;
- застосовувати поведінкові моделі при здійсненні економічного прогнозування;
- застосовувати методи управління внутрішньою мотивацією та трудовою активністю;
- забезпечувати результативність, релевантність та достовірність економічних експериментів у бізнесі.

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.

Методи та форми навчання: методи теоретичного та емпіричного дослідження; стандартизовані психодіагностичні методики; методи аналізу даних, технології психологічної допомоги; лекційні, семінарські, практичні заняття, індивідуальна й самостійна робота; робота в мережі Internet, аналіз й конспектування першоджерел, розв'язання психолого-педагогічних ситуацій, складання психологічних характеристик, власних проектів, застосування психологічних методик для досліджень та інтерпретація отриманих даних.

Форми організації занять: міні-лекції, ситуаційно-рольова гра, дидактична гра, ситуаційна гра, ігри-розминки, відпрацювання конкретних умінь та навичок, робота в малих групах, в парах, практичні вправи, рухливі вправи, тестування, рольові ігри, тренінги.

Організація поточного та підсумкового контролю знань.

Метою поточного контролю є перевірка у здобувачів вищої освіти рівня набутих знань та умінь на лекціях, семінарських заняттях та шляхом самостійного вивчення програмного матеріалу. Поточний контроль здійснюється персоніфікованим оцінюванням роботи кожного студента. Структура поточного контролю враховує особливості заочної форми навчання.

Максимально можлива оцінка за знання програмного матеріалу дисципліни складає 100 балів.

У поточному контролі знань здобувачів вищої освіти із дисципліни «Поведінкова економіка» оцінюванню підлягають наступні *обов'язкові елементи*:

1. Системність і активність роботи на семінарських заняттях.
2. Виконання модульних завдань.

Оцінка *системності і активності* роботи на семінарських заняттях передбачає контроль:

- 1) рівня знань, продемонстрованого студентами у їх виступах чи відповідях на семінарських заняттях;
- 2) результатів виконання і захисту контрольних робіт чи інших завдань, винесених на певне семінарське заняття.

Формою підсумкового контролю знань є диференційований залік.

2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Рівень вищої освіти галузь знань спеціальність	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Рівень вищої освіти: другий (магістерський)	Обов'язкова	
Модулів – 1	Галузь знань: 05 соціальні та поведінкові науки	Рік підготовки	
Загальна кількість годин – 90		2-й	2-й
		Семестр	
		3-й	3-й
	Спеціальність: 053 Психологія ОПП «Психологія. Психологія бізнесу»	Лекції	
		16 год.	4 год.
		Семінарські заняття	
		14 год.	2 год.
		Самостійна робота	
		58 год.	82 год.
		Індивід.-консультац. робота:	
		2год.	2 год.
Вид контролю			
Диференційований залік			

2.1. ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТОСТЕЙ, ФОРМУВАННЯ ЯКИХ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Після вивчення навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» (ОК 7), здобувачі вищої освіти повинні володіти такими компетентностями (відповідно до матриць освітньо-професійної програми):

інтегральна:

здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, зокрема психології бізнесу, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується комплексністю та невизначеністю умов і вимог.

загальні:

ЗК8. Здатність розробляти та управляти проектами.

ЗК9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

спеціальні:

СК1. Здатність здійснювати теоретичний, методологічний та емпіричний аналіз актуальних проблем психологічної науки та / або практики.

СК5. Здатність організовувати та реалізовувати просвітницьку та освітню діяльність для різних категорій населення у сфері психології.

СК7. Здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності.

СК10. Здатність самостійно розробляти проекти шляхом творчого застосування існуючих та генерування нових ідей.

фахові:

ФК3. Здатність встановлювати психологічні закономірності бізнес-діяльності та розуміти її закони

ФК4. Здатність досліджувати проблеми і специфічні наслідки бізнес-діяльності для особистості

2.2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Формулювання результатів навчання для обов'язкової навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» базується на результатах навчання, визначених освітньо-професійною програмою, зокрема:

ПР 2. Вміти організовувати та проводити психологічне дослідження із застосуванням валідних та надійних методів.

ПР 4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.

ПР 9. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності.

ПР 12. Виявляти організаційні потреби, пов'язані з ефективністю та розвитком людських ресурсів, оцінити критично проблеми, що виникають та альтернативи для їх дослідження та вирішення, вибрати оптимальну відповідно до контексту організації та постійно мінливого ділового середовища.

ПР 13. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності

ПР 15. Застосовувати творчо сплановані втручання, неупереджено оцінювати досягнуті результати, отримувати та надавати зворотний зв'язок, розмірковувати про власний досвід та досвід цільових груп, а також узагальнювати його стосовно загальних організаційних цілей та добробуту свого народу.

ПР 16. Критично оцінювати психологічні методи втручання, порівняти їх переваги та обмеження, придатність для конкретних випадків, розробити своє застосування з урахуванням потреб та середовища організації бізнесу.

ПР 17. Розробляти технології психологічного супроводу бізнес-організацій, індивідуального та групового консультування, організації внутрішньо організаційного навчання.

2.3. ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами для вивчення дисципліни «Поведінкова економіка» є: засвоєння теоретичних і практичних засад з таких дисциплін, як: «Психологія бізнесу», «Психологія цінностей», «Економіка і бізнес». Постреквізитами вивчення дисципліни є: засвоєння теоретико-практичних основ освітньої компоненти: «Методи аналізу даних у психологічних дослідженнях».

2.4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№	Назва тем	Кількість годин									
		Денна форма					Заочна форма				
		Всього	Лекції	Семинарські	І.К.Р.	С.Р.С	Всього	Лекції	Семинарські	І.К.Р.	С.Р.С
Модуль 1 (0,8 залікових кредити = 24 годин).											
ЗМ 1. Поведінкова економіка як міждисциплінарна наука											
Т.1	Поведінкова економіка в системі наук	12	2	2		8	11				11
Т.2	Психофізіологічні основи поведінки, особистість та нейроекономіка в бізнесі	12	2	2		8	13	2			11
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)											
Всього по модулю		24	4	4		16	24	2			22
Модуль 2 (2,2 залікових кредити = 66 годин)											
ЗМ 1. Психологічні аспекти поведінки економічних суб'єктів для ефективної бізнес-діяльності											
Т.3	Когнітивні процеси в регуляції поведінки бізнесмена	11	2	2		7	10				10
Т.4	Психологія прийняття рішень для успішної бізнес-діяльності	11	2	2		7	12		2		10
Т.5	Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності у психології бізнесу	11	2	2		7	10-				10
Т.6	Психологічні основи прийняття рішень в умовах ризику	22	2		2	7	12			2	10
Т.7	Міжчасовий вибір та фреймінг	12	2	2		7	12	2			10
Т.8	Ціннісні аспекти поведінки та етика бізнесу	11	2	2		7	10				10
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)											
Всього по модулю		66	12	10		42	66	2	2	2	60
Форма підсумкового контролю – диференційований залік											
Разом		90	16	14	2	58	90	4	2	2	82

3. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ЗМІСТОВНИМИ МОДУЛЯМИ

Модуль 1. Поведінкова економіка як міждисциплінарна наука

Тема 1. Поведінкова економіка в системі наук

План лекції:

1. Роль, предмет та завдання поведінкової економіки.
2. Цілі та завдання поведінкової економіки.
3. Предмет та методи дослідження в поведінковій економіці.

План семінарського заняття:

1. Вказати відмінності традиційної та поведінкової моделей людини в економіці.
2. Охарактеризувати обмеження традиційної та неокласичної моделей людини в економіці.
3. Визначити особливості та ознаки раціональної поведінки.

План самостійної роботи:

1. Еволюція поведінкової економіки
2. Засновники поведінкової економіки
3. Основні положення поведінкової економіки
4. Концепції поведінкової економіки
5. Недоліки та перспективи розвитку поведінкової економіки

Перелік питань для самоконтролю

1. Відмінності традиційної та поведінкової моделей людини.
2. Обмеження традиційної та неокласичної моделей людини.
3. Особливості й ознаки раціональної поведінки.
4. Чинники, що обумовлюють людську ірраціональність.

Список рекомендованої літератури:

Основна: 1, 3, 4

Допоміжна: 8, 9

Інтернет – ресурси: 15

Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки, особистість та нейроекономіка в бізнесі

План лекції:

1. Мозок як головна система регуляції поведінки
2. Мозкова активність та біологія прийняття рішень.
3. Психофізіологія прийняття рішень в економіці.

План семінарського заняття

1. Охарактеризувати функції структур мозку при прийнятті рішень.
2. Пояснити принцип дії мозкової домінанти в регуляції поведінки людини.
3. Запропонувати напрями практичного використання нейроекономічних знань.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Забезпечення якісного функціонування мозкових структур у бізнес-діяльності
2. Інформаційно-психологічна війна
3. Особливості суспільної (індивідуальної) свідомості
4. Методи інформаційної війни
5. Техніка міфів
6. Зміна суспільної свідомості під впливом інформаційної війни. Методи захисту

Перелік питань для самоконтролю

1. Основні функції структур мозку та їх взаємодія під час прийняття рішень.
2. Значення знань про фізіологічні основи розумової діяльності для оцінювання й управління економічною поведінкою.
3. Зміст етапів нейроекономічної моделі прийняття рішення та її відмінності від традиційної теорії прийняття рішень.
4. Напрями та перспективи практичного використання нейроекономічних знань

Список рекомендованої літератури:

Основна: 2, 3, 4
Допоміжна: 7, 9, 11
Інтернет – ресурси: 14, 15

Модуль 2. Психологічні аспекти поведінки економічних суб'єктів для ефективної бізнес-діяльності

Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки бізнесмена

План лекції:

1. Поняття й види когнітивних процесів
2. Когнітивні процеси в прийнятті економічних рішень
3. Когнітивні обмеження.

План семінарського заняття:

1. Охарактеризувати роль когнітивних процесів у прийнятті рішень
2. Назвати основні властивості сприйняття та уваги. Пояснити відмінності
3. Охарактеризувати існуючі обмеження когнітивних процесів та визначити заходи щодо їх нівелювання

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Індивідуальний план розвитку когнітивних процесів у бізнес-середовищі
2. Відмітні риси неокласичної та поведінкової теорій
3. Висловлювання видатних людей про інформацію
4. «Грошові» типи особистості

Перелік питань для самоконтролю

1. Розкрийте основні когнітивні процеси у прийнятті рішень
2. Як мозкові структури та когнітивні функції впливають на якість прийняття рішень?
3. Опишіть систему регуляції поведінки людини
4. Проаналізуйте співвідношення біологічних і соціальних систем регуляції поведінки
5. У чому полягають обмеження когнітивних процесів та заходи щодо їх подолання?

Список рекомендованої літератури:

Основна: 1, 3, 4
Допоміжна: 7, 9, 10
Інтернет – ресурси: 13, 15

Тема 4. Психологія прийняття рішень у бізнес-діяльності

План лекції:

1. Суб'єктивність у прийнятті рішення
2. Динаміка уподобань
3. Індивідуально-психологічні особливості прийняття рішення

План семінарського заняття:

1. Назвати фактори, що обумовлюють динаміку уподобань
2. Пояснити теоретичні постулати, на яких базується модель квазігіперболічного дисконтування
3. Визначити фактори, що обумовлюють вплив групових ефектів на прийняття рішення

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Аналіз динаміки ієрархії критеріїв у прийнятті рішень
2. Комплекс активних методів і форм психологічної підготовки підприємців до підвищення ефективності підприємницької діяльності
3. Цілепокладання у бізнесі
4. Ефективні управлінські рішення у бізнесі

Перелік питань для самоконтролю

1. Чинники, що обумовлюють динаміку уподобань
2. Проаналізуйте етапи та процедури прийняття рішень
3. Сформулюйте альтернативи управлінських рішень: класифікація, переваги та недоліки
4. Проаналізуйте процес прийняття управлінських рішень
5. Теоретичні постулати, на яких базується модель квазігіперболічного дисконтування

Список рекомендованої літератури:

Основна: 1, 2, 4

Допоміжна: 6, 8, 9

Інтернет – ресурси: 14, 15

Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності у психології бізнесу

План лекції:

1. Динаміка мотивації
2. Дослідження самоконтролю
3. Емоції як регулятор активності

План семінарського заняття

1. Пояснити відмінності у дії мотивації від інших чинників детермінації активності
2. Назвати основні етапи мотиваційного процесу та пояснити завдання, що вирішуються кожним з них
3. Охарактеризувати афективні механізми прийняття рішень, що використовуються у нейромаркетингу

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Важливість досліджень із психології управління та бізнесу для успішної організації бізнес-діяльності.
2. Форми мотивації працівників
3. Психологічні установки різних соціальних груп

Перелік питань для самоконтролю

1. Мотивація в системі чинників детермінації активності людини
2. Зміна джерел активності як чинник зміни індивідуальних переваг
3. Ефекти та закономірності мотивації
4. Методи управління чинниками, що детермінують активність людини
5. Практичні аспекти моделей людської активності в прогнозуванні та поясненні економічної поведінки

Список рекомендованої літератури:

Основна: 1, 3, 4

Допоміжна: 7, 9, 10

Інтернет – ресурси: 13, 14, 15

Тема 6. Психологічні основи прийняття рішень в умовах ризику

План лекції:

1. Концепції прийняття рішень в умовах ризику
2. Теорія перспектив Канемана-Тверські
3. Ефекти ризикованого вибору

План семінарського заняття

1. Назвати обмеження теорії прийняття рішень Неймана-Моргенштерна
2. Визначити фактори, що обумовлюють нетранзитивність переваг в умовах ризику
3. Пояснити основні положення теорії перспектив Канемана-Тверські

Завдання для самостійної роботи студентів

1. Ефекти ризикованого вибору
2. Особливості податкового менталітету українців
3. Макроекономічні дослідження психологічного аспекту грошей

Перелік питань для самоконтролю

1. У чому полягають ризики і невизначеність у контексті прийняття рішень
2. Обмеження теорії прийняття рішень Неймана-Моргенштерна
3. Розкрийте фактори нетранзитивності переваг в умовах ризику
4. У чому полягає парадокс Елсберга?
5. Що таке парадокс Алле з точки зору Теорії перспектив Канемана-Тверські?

Список рекомендованої літератури:

Основна: 1, 2, 3, 5

Допоміжна: 7, 8, 9, 10
Інтернет – ресурси: 13, 14, 15

Тема 7. Міжчасовий вибір та фреймінг суб'єктів бізнесу

План лекції:

1. Поняття міжчасового вибору.
2. Валентність подій та її вплив на оцінку ризику.
3. Фреймінг. Залежність вибору від контексту. Види фреймів.

План семінарського заняття:

1. Охарактеризувати прокрастинацію як результат дії індивідуальної ієрархії критеріїв.
2. Точка відліку як елемент системи суб'єктивного оцінювання.
3. Основні теоретичні постулати, на яких базується модель впливу через лінгвістичні фрейми.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Виявлення лінгвістичних фреймів рекламного тексту
2. Механізм дії нелінгвістичних фреймів й особливості їх впливу на процес прийняття рішення.
3. Засоби протидії впливу точок відліку та фреймінгу

Перелік питань для самоконтролю

1. Поясніть теоретичні постулати, на яких базується модель квазігіперболічного дисконтування.
2. Визначте можливості існування нелінгвістичних фреймів та механізм їх впливу на процес прийняття рішення.

Список рекомендованої літератури:

Основна: 1, 3, 4

Допоміжна: 7, 9, 11

Інтернет – ресурси: 14, 15

Тема 8. Ціннісні аспекти економічної поведінки та етика бізнесу

План лекції:

1. Ціннісні фактори спільної бізнес-діяльності.
2. Групове мислення та мораль. Стереотипізація. Конформність. Внутрішня цензура. Ілюзія єдності.
3. Соціальні феномени. Просоціальна поведінка. Конформізм. Групові цінності та альтруїзм. Справедливість та свобода.

План семінарського заняття:

1. Обґрунтувати доцільність врахування групових процесів при прогнозуванні економічної поведінки.
2. Пояснити синергію згуртованості та феномен «соціальної лінії».
3. Охарактеризувати роль конформності у детермінації економічної поведінки.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Професійна етика бізнесу і психологія цінностей
2. Міжкультурні аспекти бізнесу
3. Соціальна відповідальність

Перелік питань для самоконтролю

1. Розкрити поняття ділова етика, визначити її місце у бізнесі
2. У чому полягають стандарти професійної етики? Наведіть приклади зі світової практики
3. Проаналізуйте різновиди групових процесів та їх вплив на економічну поведінку

Список рекомендованої літератури:

Основна: 2, 3, 5

Допоміжна: 7, 8, 9, 10

Інтернет – ресурси: 13, 14, 15

4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Загальний розподіл балів, які здобувач вищої освіти може отримати в межах 100- бальної системи оцінювання, представлено в таблиці.

Максимальна кількість балів отримана здобувачем вищої освіти на семінарському занятті. Виконання самостійної роботи, як правило, оцінюється під час проведення семінарського заняття у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу.

Загальний розподіл балів, які здобувач вищої освіти може отримати в межах 100- бальної системи оцінювання, повинен включати обов'язкове комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE (максимально до 5 балів).

Критерієм успішного проходження здобувачем вищої освіти підсумкового оцінювання є досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни.

Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначити за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами і критеріями оцінювання

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в національну шкалу та шкалу за системою ЄКТС (ECTS) здійснюється в такому порядку:

Оцінювання результатів навчальної діяльності студентів здійснюється такими засобами: усне опитування, перевірка контрольної роботи, індивідуальних письмових та усних робіт, а також самостійної роботи.

При опитуванні та перевірці письмових робіт оцінювання здійснюється за модульно-рейтинговою системою.

Розподіл балів з навчальної дисципліни

Денна форма навчання

Модулі	Модуль 1 - (12 бал)						Контрольний захід №1 (4 б.)	екзамен - 50 балів	Загальна оцінка з курсу = 50 балів + 50 балів (екзамен)
Теми	Т.1		Т.2						
Відповідь на семінарському занятті	2		2						
Самостійна робота	2		2						
Модулі	Модуль 2 – (38 балів)								
Теми	Т.3	Т.4	Т.5	Т.6	Т.7	Т.8	Контрольний захід №2 (6 б.)		
Відповідь на семінарських заняттях	2	2	2		2	2			
Самостійна робота	2	2	2	2	2	2			
Індивідуальна робота				5					
Підсумковий тестовий контроль на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE	5								

Розподіл балів з навчальної дисципліни

Заочна форма навчання

Модулі	Модуль 1 - (8 балів)						Контрольний захід №1 (10б.)	екзамен - 50 балів	Загальна оцінка з курсу = 50 балів + 50 балів (екзамен)
Теми	Т.1			Т.2					
Відповідь на семінарському занятті									
Самостійна робота	4			4					
Модулі	Модуль 2 – (18 балів)								
Теми	Т.3	Т.4	Т.5	Т.6	Т.7	Т.8			
Відповідь на семінарських заняттях		3							
Самостійна робота	4	4	4	4	4	4			
Індивідуальна робота				5					

Виконання самостійної роботи, як правило, оцінюється під час проведення семінарського заняття у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу. Оцінювання результатів навчальної діяльності здобувачів вищої освіти здійснюється такими засобами: усне опитування, перевірка контрольної роботи, індивідуальних письмових та усних робіт, а також самостійної роботи.

Проведення поточного контрольного заходу є обов'язковим для здобувачів вищої освіти заочної форми. Такий захід проводиться у вигляді аудиторної комплексної роботи та дозволяє здійснити контроль знань студентів за всіма модулями. Максимальна кількість балів за контрольний захід – від 0 до 6 балів (денна форма навчання), від 0 до 10 балів (заочна форма навчання). Неявка здобувача вищої освіти на проміжний контроль за розкладом оцінюється у 0 балів. У випадку неявки здобувача на контрольний захід з поважних причин, контрольна робота виконується під час чергової консультації. Контрольний захід проводиться у письмовому вигляді і може включати теоретичні питання, розуміння понятійного апарату з навчальної дисципліни, тестові завдання.

Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти денної форми навчання на семінарських заняттях

К-сть балів	Критерії оцінювання
2	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.
1	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти заочної форми навчання на семінарських заняттях

К-сть балів	Критерії оцінювання
3	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибокота всебічно розкриває зміст теоретичних питань завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.
2	Здобувач вищої освіти володіє теоретичними засадами досліджуваної теми, проте не здатний навести прикладів
1	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Критерії оцінювання контрольних робіт для здобувачів вищої освіти

Формою проміжного поточного контролю є контрольні роботи, які оцінюються від 0 до 4 балів

Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання
Теоретичне питання	2*2
Всього	4

Формою проміжного поточного контролю є контрольні роботи, які оцінюються від 0 до 6 балів

Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання
Теоретичне питання	3*2
Всього	6

Формою проміжного поточного контролю для заочної ф/н є контрольна робота, яка оцінюється від 0 до 10 балів

Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання
Теоретичне питання	5*2
Всього	10

Шкала оцінювання самостійної роботи здобувачів вищої освіти

Критерії оцінювання	Кількість балів	
	Денна ф/н	Заочна ф/н
В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.	2	3-4
Володіє навчальним матеріалом фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань	1	1-2
Самостійна робота не виконана	0	0

Критерії оцінювання індивідуальної роботи.

У робочій програмі зазначається назва індивідуального завдання, його обсяг, структура, коротка характеристика змісту і вимог до виконання та оцінювання Індивідуальна робота здійснюється у формі реферату, презентації, проекту або інших формах описаних робочою програмою або методичною розробкою і оцінюється від 0 до 5 балів.

Шкала оцінювання індивідуальної роботи здобувачів вищої освіти денної та заочної форм навчання

К-сть балів	Критерії оцінювання
5	У дослідженні чітко простежується послідовність, логічність дослідження, якісно підготовлена і проведена у формі інтерактивну презентація.
4	Дослідження виконано на високому науково-теоретичному рівні із застосуванням прикладного інструментарію, проте його презентація не має інтерактивної спрямованості.
3	Дослідження виконано на достатньому науково-теоретичному рівні із застосуванням прикладного інструментарію.
2	Підготовлена презентація дослідження, що носить прикладний характер, відсутня ґрунтовна науково-теоретична база у вивченні досліджуваної проблематики
1	Дослідження носить формальний характер, виконано без презентації і проведено у формі доповіді, без інтерактиву
0	Дослідження не виконано

Переведення даних 50-бальної шкали оцінювання в 4-бальну та шкалу за системою ЄКТС здійснюється в такому порядку:

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Рівень компетентності	Екзамен /диференційований залік	залік
40-50	A	Відмінно	Високий (творчий)	відмінно	зараховано
40-44	B	дуже добре	Достатній (конструктивно-варіативний)	добре	
35-39	C	Добре			
30-34	D	задовільно	Середній (репродуктивний)	задовільно	
25-29	E	Достатньо			
17-24	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
0-16	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням			

Результати складання екзамену оцінюються за чотирибальною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»), а заліків – за двобальною шкалою («зараховано», «не зараховано») і вносяться у відомість обліку успішності здобувача вищої освіти, залікову книжку, індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти (крім «задовільно», «незадовільно»).

Переведення даних 50-бальної шкали оцінювання в 4-бальну та шкалу за системою ЄКТС здійснюється в такому порядку:

Сума балів за 100-бальною шкалою	ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					Екзамен/Диференційований залік	Залік
90-100	A	відмінно	Здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили	Високий (творчий)	відмінно	
80-89	B	дуже добре	Здобувач вищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно-варіативний)	добре	Зараховано
70-79	C	добре	Здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок			
60-69	D	задовільно	Здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)	Задовільно	
50-59	E	достатньо	Здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні			
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів			

5. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання можуть бути:

- екзамен;
- дидактичні і стандартизовані тести;
- комп'ютерне тестування на платформі MOODLE ДПУ
- командні проекти;
- аналітичні звіти, реферати, есе;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

6. ФОРМИ ТА ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛІВ

Поточний контроль:

1. Роль, предмет та завдання поведінкової економіки.
2. Цілі та завдання поведінкової економіки.
3. Предмет та методи дослідження в поведінковій економіці.
4. Відмінності традиційної та поведінкової моделей людини в економіці.
5. Обмеження традиційної та неокласичної моделей людини в економіці.
6. Особливості та ознаки раціональної поведінки.
7. Мозок як головна система регуляції поведінки
8. Мозкова активність та біологія прийняття рішень.
9. Психофізіологія прийняття рішень в економіці.
10. Функції структур мозку при прийнятті рішень.
11. Принцип дії мозкової домінанти в регуляції поведінки людини.
12. Напрями практичного використання нейроекономічних знань.
13. Поняття й види когнітивних процесів
14. Когнітивні процеси в прийнятті економічних рішень.
15. Когнітивні обмеження.
16. Роль когнітивних процесів у прийнятті рішень.
17. Основні властивості сприйняття та уваги. Пояснити відмінності.
18. Суб'єктивність у прийнятті рішення.
19. Динаміка уподобань.
20. Індивідуально-психологічні особливості прийняття рішення.

Підсумковий контроль:

1. Фактори, що обумовлюють динаміку уподобань.
2. Теоретичні постулати, на яких базується модель квазігіперболічного дисконтування.
3. Фактори, що обумовлюють вплив групових ефектів на прийняття рішення.
4. Динаміка мотивації.
5. Дослідження самоконтролю.
6. Емоції як регулятор активності.
7. Концепції прийняття рішень в умовах ризику
8. Теорія перспектив Канемана-Тверські.
9. Ефекти ризикованого вибору.
10. Обмеження теорії прийняття рішень Неймана-Моргенштерна.
11. Фактори, що обумовлюють нетранзитивність переваг в умовах ризику.
12. Основні положення теорії перспектив Канемана-Тверські.
13. Поняття міжчасового вибору.
14. Валентність подій та її вплив на оцінку ризику.
15. Фреймінг. Залежність вибору від контексту. Види фреймів.

16. Прокрастинація як результат дії індивідуальної ієрархії критеріїв.
17. Ціннісні фактори спільної бізнес-діяльності.
18. Групове мислення та мораль.
19. Стереотипізація.
20. Конформність.
21. Внутрішня цензура.
22. Ілюзія єдності.
23. Соціальні феномени. Просоціальна поведінка. Конформізм. Групові цінності та альтруїзм. Справедливість та свобода.
24. Роль конформності у детермінації економічної поведінки.
25. Професійна етика бізнесу і психологія цінностей
26. Міжкультурні аспекти бізнесу

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения /Д. Ариели ; пер. с англ. П. Миронова. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. 296 с.
2. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро /Д.Канеман. М.: АСТ 2020. 653с.
3. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения /Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. Х.: Изд. Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2018. 632 с.
4. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Наш формат. 2018. 464 с.

Допоміжна:

1. Бутко М.П. Економічна психологія. Навчальний посібник / М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пета. – К.: Центр учбової літератури, 2016. 232с.
2. Гусева О.Ю. Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник. / Гусева О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоева О.В., Ромашенко О.С., Хлевицька Т.Б. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2019. 257с.
3. Данчева О. В. Практична психологія в економіці та бізнесі: навчальний посібник. / О. Данчева, Ю. Швалб. К.: Лібра, 1999. 270с.
4. Карамушка Л.М. Психологія управління: Навчальний посібник. К.: Міленіум, 2003. 344 с.
5. Підприємництво та бізнес-культура : підручник / [Л. О. Лігоненко, Г. Л. Піратовський, І. В. Молоштан та ін.] ; за заг. ред. Л. О. Лігоненко ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ : КНТЕУ, 2019. 507 с.
6. Баранівський, В. Ф. Психологія бізнесу (практикум) [Текст]: навч. посіб. / В. Ф. Баранівський, Л. Ф. Терещенко. Київ : Інтерсервіс, 2017. 152 с.
7. Кучеренко В. Р. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань): навч. посіб. / за заг. ред. В. Р.Кучеренко [В. Р.Кучеренко, Н. В. Добрава, Я. П. Квач, М. М. Осіпова. К. : Центр учбової літератури, 2010. 176 с.
8. Ложкін, Г. В. Економічна психологія [Текст]: навч. посібник для студентів вищих навч. закладів / Г. В. Ложкін, В. Л. Комаровська. 3-тє вид.,перероб.та доп. Київ : Професіонал, 2018. 457с.
9. Пугачев В. П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом : учеб. для студентов вузов / В. П. Пугачев. М. : Аспект Пресс, 2001. 285 с.
10. Pomytkina L.V. Psychological mechanisms of personality`s experiences in the process of making strategic life decision / Problems of Modern Psychology : Collection of research papers of KamianetsPodilskyi Ivan Ohienko National University, G.S. Kostiuk Institute of Psychology at the National Academy of Pedagogical Science of Ukraine / scientific editing by S.D. Maksymenko, L.A. Onufrieva. – Issue 31. Kamianets-Podilskyi : Aksioma, 2016. P.341-354 (INDEX COPERNICUS, GOOGLE SCOLAR, CEJSH)

Інтернет-ресурси:

11. Базаров Т. «Бизнес как практическая психология». URL: <https://www.youtube.com/watch?v=QRywmfaFoYs>
12. Базаров Т. Парадоксы команд и психологические инструменты управления изменениями/ URL: <https://www.youtube.com/watch?v=FTlpGOn6Izw>
13. Базаров Т. Человеческое измерение организации в условиях кризиса и неопределенности. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=wECwNU-9o1o>
14. Пілецька Л. С. Психологія бізнесу: довідково-методичний посіб. / Л. С. Пілецька Івано-Франківськ: Місто-НВ, 2007. 150с. URL http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1759_23433496.pdf
15. Яновська С. Г. Психологічна структура підприємницької активності в малому бізнес: дисертація канд. психол. наук. URL: http://psychology-naes-ua.institute/files/pdf/dissertaciya__yanovskaya_1573382014.pdf

РЕЦЕНЗІЯ

на робочу програму навчальної дисципліни
«Поведінкова економіка»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
розроблену доктором психологічних наук, професором, професором кафедри
психології та соціології Л.В. Романюк

Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальності 053 «Психологія», освітньо-професійної програми «Психологія. Психологія бізнесу». Поведінкова економіка займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях. При цьому велика увага приділяється ситуаціям, де люди поведуться інакше, ніж це прогнозує класична економічна теорія. Поведінкова економіка вивчає вплив психологічних, соціальних, когнітивних та емоційних факторів на прийняття економічних рішень людьми чи інституціями та наслідки цих рішень для прибутку, розподілу ресурсів. При вивченні Поведінкової економіки за ОПП «Психологія. Психологія бізнесу» за основну мету береться розуміння саме поведінкових закономірностей та їх подальшого впливу на перебіг економічних процесів, що у повній мірі відображає змістова частина робочої програми гаранта ОПП «Психологія. Психологія бізнесу». Навчальна дисципліна покликана надати здобувачам вищої освіти другого (магістерського) рівня ґрунтовні знання при вивченні модулів: Поведінкова економіка як міждисциплінарна наука. Психологічні аспекти поведінки економічних суб'єктів для ефективної бізнес-діяльності. Логіка побудови робочої програми сприятиме викладенню навчального матеріалу у контексті проблемно-дослідницького навчання. Дана навчальна дисципліна забезпечує оволодіння здобувачами вищої освіти спеціальності 053 «Психологія» як теоретичними знаннями, так і практичними навичками, необхідними для здійснення успішної професійної діяльності у бізнес-галузі.

Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» може бути рекомендована для затвердження і впровадження у освітній процес ДПУ.

Рецензент

кандидат психологічних наук, доцент

доцент кафедри психології, педагогіки та соціології

О.О. Нежинська

РЕЦЕНЗІЯ

на робочу програму навчальної дисципліни
«Поведінкова економіка»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
розроблену доктором психологічних наук, професором, професором кафедри
психології та соціології Л.В. Романюк

Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальності 053 «Психологія», освітньо-професійної програми «Психологія. Психологія бізнесу».

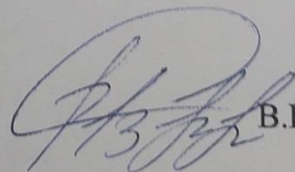
Мета навчальної дисципліни: формування у здобувачів вищої освіти знань теорії та практики поведінкової економіки, розуміння поведінкових закономірностей та їх впливу на перебіг економічних процесів, формування на цій основі професійних компетентностей у сфері прийняття економічних рішень.

Для досягнення мети автором поставлені такі основні завдання:

- вивчення теоретичних положень поведінкової та експериментальної економіки;
- засвоєння правил, принципів, оволодіння інструментами та методами дослідження впливу поведінкових факторів на прийняття економічних рішень;
- удосконалення вмінь та навичок застосування поведінкових моделей у розвитку економічних відносин та управлінні суб'єктами бізнесу.

Логіка побудови робочої програми сприятиме викладенню навчального матеріалу у контексті проблемно-дослідницького навчання. Дана навчальна дисципліна забезпечує оволодіння здобувачами вищої освіти спеціальності 053 «Психологія» як теоретичними знаннями, так і практичними навичками, необхідними для здійснення успішної професійної діяльності у бізнес-галузі. Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» може бути рекомендована для затвердження і впровадження у освітній процес ДПУ.

Рецензент
доктор економічних наук, професор

 В.В. Гурочкіна