

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

"ЗАТВЕРДЖУЮ"

Заступник керівника
(проректор з науково-педагогічної роботи)



М. В. Афанасьєв
М. В. Афанасьєв

«ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА»
робоча програма навчальної дисципліни

Галузь знань
Спеціальність
Освітній рівень
Освітня програма

05 Соціальні та поведінкові науки
усі спеціальності
другий (магістерський)
магмайнор

Вид дисципліни
Мова викладання, навчання та оцінювання

вибіркова
українська

Завідувач кафедри економіки підприємства
та менеджменту

Шиян Д.В.
Шиян Д.В.

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2018

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри економіки підприємства та менеджменту
Протокол № 1 від 25.08.2018 р.

Розробник:

Ушкальов В. В., к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства та менеджменту

Лист оновлення та перезатвердження
робочої програми навчальної дисципліни

| Навчальний рік | Дата засідання кафедри – розробника РПНД | Номер протоколу | Підпис завідувача кафедри |
|----------------|--|-----------------|---------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

1. Вступ

Анотація навчальної дисципліни: Дослідження економічних стосунків, що залишається предметною площиною економіки, завжди мало практичну спрямованість і передбачало побудову дієвих економічних моделей, які б дозволяли прогнозувати економічну поведінку людини. Втім, ґрунтуючись на уявленнях про людину, як раціональну істоту, що має максимізувати корисність, традиційні економічні концепції не в змозі забезпечити належний рівень прогностичності, оскільки сама природа економічного суб'єкта є значно складнішою і не обмежується концепцією раціональності.

Саме тому в епоху технологічних революцій та інформатизації суспільства, коли в економічних процесах зростає значення економічних рішень та людського чинника, загострюється потреба в уточненні економічних моделей, що обумовлюють реальну поведінку економічних агентів. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність формування у фахівця-економіста 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. Створення ефективної прогностичної моделі при цьому вбачається можливим за умови знання системних особливостей функціонування когнітивної сфери людини, і зокрема – закономірностей, що притаманні її когнітивним процесам, та знання чинників і умов, що призводять до характерних когнітивних викривлень.

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 управлінських рішень та забезпечити підвищення ефективності діяльності як на індивідуальному рівні, так і на рівні організації, підприємства, держави.

Навчальна дисципліна «Поведінкова економіка» є вибірковою навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців економічних спеціальностей освітнього ступеня «магістр» усіх форм навчання.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

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.

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

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.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент 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 чинники, що впливають на зміну ієрархії уподобань;
 соціально-психологічні та фізіологічні механізми прийняття рішень;
 евристики, фрейми та аномалії в економічній поведінці;
 методи та інструменти оцінювання і моделювання економічної поведінки;
 практичні аспекти застосування соціальних, когнітивних та емоційних чинників у різних сферах економічної діяльності;
 логіку та методiku проведення економічних досліджень.

вмісту:
 здійснювати оцінювання раціональності поведінки економічних суб'єктів;
 визначати та долати обмеження традиційної економічної моделі під час вирішення практичних економічних завдань;
 здійснювати оцінювання впливу поведінкових чинників на діяльність економічних суб'єктів;
 застосовувати поведінкові моделі у процесі здійснення економічного прогнозування;
 застосовувати методи управління внутрішньою мотивацією та трудовою активністю;
 забезпечувати достовірність економічних прогнозів.

| | | |
|-----------------------------|------------------------|------------|
| Курс | 1м | |
| Семестр | 1 | |
| Кількість кредитів ECTS | 5 | |
| Аудиторні навчальні заняття | лекції | 20 |
| | семінарські, практичні | 20 |
| Самостійна робота | | 110 |
| Форма підсумкового контролю | залік | |

Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни:

| Попередні дисципліни | Наступні дисципліни |
|----------------------------------|---|
| Філософія | Соціальна економіка |
| Основи менеджменту | Глобальна економіка |
| Основи маркетингу | Корпоративне управління |
| Загальна та соціальна психологія | Стратегічне управління |
| Економічна теорія | Управління розвитком соціально-економічних систем |
| Економіка підприємства | Економічне управління підприємством |

2. Компетентності та результати навчання за дисципліною

| Компетентності | Результати навчання |
|--|---|
| Здійснювати оцінювання впливу когнітивних та соціальних чинників на економічну поведінку індивідів та груп | Визначати психофізіологічні основи та фактори, що обумовлюють прийняття економічних рішень Оцінювати вплив когнітивних процесів економічного агента на якість економічних рішень Вміння оптимізувати процеси прийняття економічних рішень, враховуючи психологічні особливості суб'єктів діяльності Обирати адекватні методи формування та корекції мотивації відповідно до специфіки завдання |
| Розробляти та обґрунтовувати управлінські рішення з урахуванням поведінкових чинників | Ураховувати поведінкові чинники під час прийняття рішень в умовах ризику. Ідентифікувати помилки в когнітивних процесах, що пов'язані з дією евристик, впливом контексту та точками відліку. Обирати методи впливу на процеси прийняття економічних рішень та економічну поведінку для підвищення ефективності діяльності організації |

3. Програма 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.

1.2. 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 чинник індивідуальної економічної поведінки.

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

Тема 2. Психофізіологічні основи поведінки та нейроекономіка

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

2.2. Нейроекономіка в прийнятті рішень. Поріг прийняття рішення. Нейроекономічна модель прийняття рішень. Переваги і можливості нейроекономічного підходу. Автоматична та емоційна обробка інформації. Самоконтроль з точки зору нейроекономіки. Гроші як товар з власною корисністю. Нейроекономічні феномени.

2.3. Психофізіологія прийняття рішень в економіці. Вплив генетики на когнітивні процеси. Етологія в прийнятті економічних рішень. Вплив фізіологічних чинників на когнітивні процеси. Їжа, фізична активність та сон як чинники, що обумовлюють розумову діяльність. Симультанні та сукцесивні внутрішні процеси.

Тема 3. Когнітивні процеси в регуляції поведінки

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

3.2. 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.

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

Тема 4. Психологія прийняття рішень споживачем

4.1. Суб'єктивність вартості та ціни. Цінності та критерії прийняття рішення. Сприйняття ціни, власності, транзакцій. Вплив контексту прийняття рішення. Задоволеність ціною та чинники, що її обумовлюють.

4.2. *Динаміка уподобань*. Чинники зміни індивідуальних переваг. Вплив досвіду та рішення за аналогією. Ієрархія критеріїв та її динаміка.

4.3. *Фактори соціального впливу на прийняття рішення про споживання*. Продакт-плейсмент. Вплив модальності репрезентативних систем. Вплив морально-етичних систем. Реклама та сексуальність у рекламі.

Тема 5. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності

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

5.2. *Дослідження самоконтролю*. Мотиваційні парадокси та феномени. Зовнішня та внутрішня мотивації. Чинники впливу на внутрішню мотивацію. Мотивація до творчої та репродуктивної діяльності. Експеримент К. Дункера. Потоківі стани. Модель Бікабо та Тироля.

5.3. *Емоції як регулятор активності*. Афективні механізми підкріплення поведінки. Вплив емоцій на вибір. Управління емоціями. Фактори емоційного впливу. Нейромаркетинг. Емоції в рекламі.

Змістовий модуль 2 Експериментальна поведінкова економіка

Тема 6. Прийняття рішень в умовах ризику

6.1. *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.

6.2. *Теорія перспектив Канемана-Тверські*. Основні постулати теорії. Функція цінності в теорії перспектив. Зміна переваг як адаптивний механізм саморегуляції поведінки.

6.3. *Ефекти ризикованого вибору*. Ефект достовірності. Ефект ймовірності. Ефект відображення. Нелінійне оцінювання ймовірностей. Уникнення збитків. Неприйняття ризику як стереотип у поведінці інвесторів. Теорія перспектив у діяльності інших суб'єктів ринку. Вибір у ситуації вільного вибору. Вибір у ситуації елімінації варіантів.

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. Види фреймів. Фреймінг як обмеження та напрям розвитку потенційних можливостей

7.3. *Лінгвістичні фрейми*. Лінгвістика фреймів. Лінгвістичні фрейми як фільтри сприйняття. Конструктивізм та деструкція в лінгвістичних фреймах. Практичні аспекти застосування лінгвістики фреймів у діловій комунікації.

Тема 8. Евристики в прийнятті економічних рішень

8.1. *Евристика доступності*. Евристики оцінки частоти та вірогідності. Вплив

доступності події на подальший вибір. Ефект якоріння в евристиці доступності. Ретроспективне викривлення. Евристика моделювання. Егоцентризм в оцінюванні доступності.

8.2. *Евристика репрезентативності*. Суб'єктивна ймовірність. Помилки логіки. Помилкове сприйняття випадковості. Вибірковість сприйняття. Вплив закону малих чисел. Репрезентативність в оцінках репрезентативності.

8.3. *Помилки умовиводу*. «Необдумані» рішення. Помилки планування. Помилки в оцінюванні втрат. Надмірна впевненість у судженнях. Ігнорування ретроспективної рефлексії.

Тема 9. Методи впливу на економічну поведінку

9.1. *Архітектура вибору*. Умови втручання в прийняття рішень. Картування та складноструктурований вибір. Зворотний зв'язок в уточненні переваг та цінностей. Цілі втручання та його етичність. Відносність критеріїв кращого вибору.

9.2. *Типологія вибору*. Гумани та екони. Оптимізм та самонадіяність. Прийоми підштовхування. Екологічність методів. Свобода вибору, патерналізм та межі втручання. Конфлікти інтересів під час формування архітектури вибору.

9.3. *Стимули в корекції когнітивних процесів*. Адресність, релевантність, економічність, прибутковість.

Тема 10. Соціальні аспекти економічної поведінки

10.1. *Економічні фактори спільної діяльності*. Поняття групи. Згуртованість. Статус. Розвиток груп. Групова динаміка. Продуктивність у групах. Соціальне сприяння та соціальне гальмування. Соціальна лінь. Соціальна компенсація.

10.2. *Групове мислення*. Ілюзія захищеності. Раціоналізація. Групова мораль. Стереотипізація. Конформність. Внутрішня цензура. Ілюзія єдності.

10.3. *Соціальні феномени*. Просоціальна поведінка. Групові цінності та альтруїзм. Справедливість та свобода. Моделі кооперативної поведінки. Уникнення нерівності. Функція Фера-Шмідта. Взаємність. Парадокс Тітмуса.

4. Порядок оцінювання результатів навчання

Органічною складовою навчального процесу є систематичний, комплексний контроль й оцінювання якості набутих студентами компетентностей відповідно до вимог державних стандартів освіти, а також адаптації до загальноєвропейських вимог, визначених Європейською системою залікових кредитів (далі ECTS).

Система оцінювання знань, умінь та навичок студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські та практичні заняття, а також самостійну роботу та виконання індивідуального завдання. Контрольні заходи включають поточний, проміжний і підсумковий контроль.

Порядок поточного оцінювання знань з дисципліни для студентів денної форми навчання.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних та практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи.

Поточний контроль успішності навчальної діяльності студента здійснюється за складовими:

контроль активності у процесі засвоєння теоретичного матеріалу, контроль розуміння навчального матеріалу та результативність процесів запам'ятовування (оцінка активності студента під час лекційної роботи);

оцінка результативності у формуванні практичних умінь, що є складовими професійної компетентності (в процесі проведення практичних занять) – комплексна інтегральна оцінка професійних компетентностей та їх складових у вправах та завданнях;

контроль сформованості теоретичних знань (у вигляді проведення контрольних робіт за матеріалом тем навчальної дисципліни);

контроль успішності індивідуальної та самостійної роботи (передбачає оцінку результатів самостійної роботи та виконання домашніх завдань, а також виконання тестових завдань за темами навчальної дисципліни у персональних навчальних системах).

Результати поточного контролю використовуються для оперативного усунення системних прогалин у засвоєнні навчального матеріалу, а також при обранні схем розвиваючих вправ та завдань. Використання результатів поточного контролю також дозволяє підвищити рівень індивідуалізації у роботі зі студентом та об'єктивізувати навчальні успіхи як основу для розвитку його самоконтролю. Таким чином, поточний контроль є необхідним елементом забезпечення зворотного зв'язку між викладачем і студентом у процесі формування автономності та самостійності останнього, а також у процесі удосконалення системи освітніх заходів за дисципліною.

Проміжний контроль.

Проміжний контроль рівня сформованості компетентностей за дисципліною здійснюється у формі колоквиуму, що передбачає проведення тестування, вирішення завдань стереотипного та діагностичного рівнів та вирішення евристичного завдання. Проміжний контроль здійснюється двічі за семестр. Сума балів, яку студент може набрати за умови успішного проходження першого та другого колоквиумів – по 15 балів відповідно.

Тестове завдання містить 20 запитань одиничного і множинного вибору щодо перевірки знань основних категорій та теоретичних положень навчальної дисципліни. Тестове завдання формується шляхом випадкового включення до контрольних запитань, що містяться у засобах діагностики до кожної теми. Тести до тестового завдання обираються з урахуванням рівномірної представленості трьох рівнів складності, а також представленості різних форм їх структури.

Завдання першого рівня складності передбачають володіння студентом понятійно-категоріальним апаратом дисципліни, та орієнтовані на репродуктивні дії під час вибору представлених варіантів.

Завдання другого рівня складності вимагають розуміння системних зв'язків категорій та понять, а також взаємопов'язаності й логічної послідовності різноманітних явищ предметної площини поведінкової економіки.

Завдання третього рівня складності передбачають вибір правильного варіанту на основі синтезу наявної теоретичної інформації та її застосування до практичної ситуації, яка подана в завданні. Успішне розв'язання завдань цього рівня свідчить про сформованість аналітичних умінь та компетентностей щодо оцінки та управління економічною поведінкою.

Для оцінювання рівня відповідей студентів на тестові завдання використовуються такі критерії:

оцінка 8 балів – 18–20 правильних відповідей;

7 балів – 15–17 правильних відповідей;

6 балів – 12–14 правильних відповідей;

5 балів – 10–11 правильних відповідей;

4 бали – 8–9 правильних відповідей;

3 бали – 5–7 правильних відповідей;

2 бали – 3–4 правильних відповіді;

1 бал – 1–2 правильних відповіді;

0 балів – 0 правильних відповідей.

Тести для проміжного контролю обираються із загального переліку тестів до тем, що вивчаються в межах модулів навчальної дисципліни.

Завдання стереотипного та діагностичного рівнів становлять ситуативні задачі за тематикою навчальної дисципліни. Успішне розв'язання стереотипного завдання надає можливість студенту отримати 2 бали.

Критеріями оцінювання є:

правильність вибору методу рішення – 1 бал;

логічність висновку – 2 бали.

Максимальна оцінка за успішне розв'язання діагностичного завдання оцінюється в 2 бали.

Критерії оцінювання правильності вирішення діагностичного завдання:

правильність вибору методу вирішення – 1 бал;

правильність та логічність висновків – 1 бал.

Вирішення евристичного завдання передбачає виявлення рівня сформованості у студента теоретичних знань та здатності до практичного застосування набутих умінь, оцінки проблемної ситуації, відбору релевантної інформації та вибору оптимального шляху розв'язання комплексної проблеми в межах тематики навчальної дисципліни. Кількість балів за умови успішного розв'язання студентом евристичного завдання – 3 бали.

Критеріями, за якими оцінюється успішність вирішення студентом евристичного завдання є:

правильність у відборі релевантної інформації;

логіка побудови алгоритму дій;

точність розрахунку та оцінки наслідків реалізації рішення.

Дотримання студентом кожного із критеріїв оцінюється в 1 бал.

Проведення заліку з дисципліни.

Умовою отримання заліку з дисципліни є виконання студентом у відповідні терміни передбачених видів аудиторної та індивідуальної навчальної роботи та сума балів за їх здійснення не менше 60-ти.

Підсумкова оцінка з дисципліни є сумою балів, яку отримав студент за всіма видами контролю під час вивчення дисципліни.

Розподіл балів, які отримують студенти

| | Теми змістовного модуля | Навчальний тиждень | лекції | практичні | ДЗ | есе | поточні КР | Колоквіум | Сума |
|--------|-------------------------|--------------------|--------|-----------|----|-----|------------|-----------|------|
| ЗМ 1 | Тема 1 | 1 тиждень | 1 | 3 | | 3 | | | 7 |
| | Тема 2 | 2 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 3 | 3 тиждень | 1 | 3 | 3 | | 6 | | 13 |
| | Тема 4 | 4 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 5 | 5 тиждень | 1 | | | | | 15 | 16 |
| ЗМ 2 | Тема 6 | 6 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 7 | 7 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 8 | 8 тиждень | 1 | 3 | 3 | | 6 | | 13 |
| | Тема 9 | 9 тиждень | 1 | 3 | 3 | | | | 7 |
| | Тема 10 | 10 тиждень | 1 | | | | | 15 | 16 |
| Усього | | | 10 | 24 | 21 | 3 | 12 | 30 | 100 |

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ЄКТС | Оцінка за національною шкалою | |
|--|-------------|--|---------------|
| | | для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики | для заліку |
| 90–100 | A | відмінно | зараховано |
| 82–89 | B | добре | |
| 74–81 | C | | |
| 64–73 | D | задовільно | |
| 60–63 | E | | |
| 35–59 | FX | незадовільно | не зараховано |
| 1–34 | F | | |

5. Рекомендована література

Основна

1. Наумік К. Г. Економічна психологія : навч. посіб. / К. Г. Наумік ; Харківський національний економічний університет. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 274 с.
2. Методические рекомендации к практическим занятиям по учебной дисциплине "Экономическая психология" для студ. всех спец. всех форм обуч. / сост. Е. Г. Наумик ; Харьковский национальный экономический университет. – Харьков : ХНЭУ, 2007. – 119 с.

Додаткова

3. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Д. Прияткина ; под научн. ред. А. Суворова ; вступ. ст. С. Гуриева. – Москва : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
4. Ариели Д. Позитивная иррациональность. Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков / Дэн Ариели ; пер. с англ. Павла Миронова. – Москва : Манн,

Иванов и Фербер, 2010. – 304 с.

5. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели ; пер. с англ. П. Миронова. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.

6. Верт Л. Экономическая психология. Теоретические основы и практическое применение / Л. Верт ; пер. с нем. – Харьков : Изд. Гуманитарный Центр, 2013. – 432 с.

7. Грейвс Ф. Клиентология. Чего на самом деле хотят ваши покупатели / Ф. Грейвс. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 256 с.

8. Гринспен А. Карта и территория : Риск, человеческая природа и проблемы прогнозирования / Алан Гринспен ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2015. – 411 с.

9. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП / Р. Дилтс. – Санкт-Петербург : Питер, 2012. – 256 с.

10. Каммингс И. Живой ум. Преодоление ментальных, эмоциональных и профессиональных ограничений / И. Каммингс. – Санкт-Петербург : ИГ «Весь», 2011. – 480 с.

11. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – Москва : АСТ 2014. – 653 с.

12. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. – Харьков : Изд. Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. – 632 с.

13. Левитт С. Д. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями / С. Д. Левитт, С. Дж. Дабнер ; пер. с англ. – Москва : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 288 с.

14. Льюис Д. Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя / Дэвид Льюис ; пер. с англ. Марии Мацковской. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 304 с.

15. Пинк Д. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / Д. Пинк ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 274 с.

16. Поведінкова економіка : методичні рекомендації до практичних занять для студентів усіх спеціальностей другого (магістерського) рівня / укл. В. В. Ушкальов. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 48 с.

17. Смит В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / В. Смит ; пер. с англ., под научн. ред. Р. М. Нуреева. – Москва : ИРИСЭН; Мысль, 2008. – 808 с.

18. Сэйтл С. Нейромания. Как мы теряем разум в эпоху расцвета науки о мозге / Салли Сэйтл, Скотт О. Лилиенфельд ; [пер. с англ. Ю. В. Рябининой]. – Москва : Изд. «Э», 2016. – 368 с.

19. Талеб Н. Н. Рискую собственной шкурой : Скрытая асимметрия повседневной жизни / Н. Н. Талеб. – Москва: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2018. – 370 с.

20. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер. – Москва : Эксмо, 2017. – 577с.

21. Шабри К. Невидимая горилла, или История о том, как обманчива наша интуиция / Кристофер Шабри и Даниэл Саймонс ; пер. с англ. ООО «Пароль». – Москва : Карьера Пресс, 2011. – 384 с.

12.3. Інформаційні ресурси

22. Когнитивист. Когнитивный подход, когнитивные методы и технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cognitivist.ru>.

23. Поведенческая экономика // HR-portal. HR-сообщество и публикации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hr-portal.ru>.

24. Поведенческая экономика: актуальные проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psyfactor.org/news/psy-conf-5.htm>