

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

"ЗАТВЕРДЖУЮ"
Заступник керівника
(проректор з науково-педагогічної роботи)

№0207/19
М.В.Афанасьєв

Нейропсихологія економічної діяльності
робоча програма навчальної дисципліни

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
24 «Сфера обслуговування»
Спеціальність усі
Освітній рівень перший бакалаврський
Освітня програма усі

Вид дисципліни

вибіркова

Мова викладання, навчання та оцінювання

англійська, українська

Завідувач кафедри туризму



О. А. Сущенко

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2019

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри туризму
Протокол № 1 від 28.08.2019 р.

Розробники:
Наумік-Гладка К.Г., д.е.н., проф., професор кафедри туризму

**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: *Нейропсихологія економічної діяльності* є інструментом стабільного розвитку та ефективної діяльності суб'єктів економічної діяльності туристичного бізнесу. Інтереси окремих суб'єктів господарчої діяльності мають бути узгоджені та формувати позитивну мотивацію, що забезпечує задоволення потреб на усіх рівнях господарювання.

Заняття з дисципліни “ *Нейропсихологія економічної діяльності* ” спрямовані на формування теоретичних та практичних знань з проблем психологізації управління економічними процесами. Дисципліна «*Нейропсихологія економічної діяльності*» заснована на основних тенденціях розвитку сучасної економіки, а саме: соціально-орієнтованого менеджменту й психології, гуманізації та психологізації економічних процесів, соціально-відповідального підприємництва, ідеях формування й розвитку людського капіталу; використання рефлексивного підходу в управлінні; суперечливості економічної й соціальної політик на різних рівнях менеджменту. Нейропсихологія економічної діяльності комплексно вивчає поведінку людини в процесі розподілу, виробництва та споживання товарів та послуг; вона є міждисциплінарною новою наукою в сфері якої була вперше присуджена Нобелівська премія у 2002 році.

Предмет дисципліни — закономірності формування, функціонування та розвитку психіки й економічної поведінки людини в умовах інформаційної економіки.

Мета навчальної дисципліни: сформувати у здобувачів систему знань про сутність дисципліни “*Психологія економічної діяльності в умовах інформаційної економіки*”, навчити їх використовувати нейропсихологічний підхід в управлінні економічною поведінкою людей в сфері туризму.

Завдання навчальної дисципліни: засвоєння узагальнених теорій та практики економічної психології і закріплення отриманих знань на семінарських заняттях, формування навичок у прийнятті рішень стосовно управління економічною поведінкою

Курс	3	
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
Економічна теорія	Мікро-Макро-економіка
Психологія	Маркетинг
Нейропсихологія, етика та навички ділового спілкування	Менеджмент

2. Компетентності та результати навчання за дисципліною:

Назва компетентності / Код компетентності	Складові компетентності
Вміння досліджувати сутність економічної поведінки та факторів, що її обумовлюють	Приймати до уваги інформаційні умови господарювання та використовувати знання нейроекономіки
	Систематизації та визначення еволюції психології господарської діяльності
	Визначення ролі економічної психології в системі управління господарчою організацією
Вміння досліджувати розроблювати актуальні напрями розвитку знання сучасної економічної психології	Визначати доцільність застосування соціально-нейропсихологічних методів управління
	Розробляти та реалізовувати стратегію та тактику соціально-психологічної мотивації на основі знання нейропсихології
	Аналізувати та узагальнювати інформаційні умови господарювання, визначати нейро-економічні інструменти впливу
Вміння досліджувати психологічні засади підприємницької діяльності	Дослідження психологічних аспектів процесу споживання, мотивації споживання
	Розкриття взаємозв'язку мотиваційної спрямованості особистості з вибором професійної діяльності, рівнем її трудової активності й здібностями до творчості
	Використовувати нейро-економічні принципи мотивації персоналу
Вміння досліджувати вплив грошей на формування особистості	Мотивації грошової поведінки
	Ставлення людини до грошей та залежності від грошей
	Мотивація накопичення

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Нейроекономіка: науково-практичні засади дослідження

Тема 1. Теоретичні основи нейроекономіки

Предмет, об'єкт нейроекономіки. Міждисциплінарний підхід при вивченні розвитку системи знань нейроекономіки. Взаємозв'язок наукових дисциплін та їх вплив на формування нейроекономіки.

Базові категорії нейроекономіки (економічна свідомість, економічна поведінка, економічні стосунки, економічне сприйняття, економічне мислення, емоції пов'язані із економічною діяльністю). Сфери дослідження економічної поведінки: бізнес, ринок, домогосподарства, відносини "суспільство-громадянин".

Методи дослідження та розвитку нейроекономіки (загальнонаукові методи, економічні та нейропсихологічні методи, економіко-нейропсихологічний експеримент).

Тема 2. Економічна поведінка

Економічна поведінка: сутність і зміст поняття.

Види економічної поведінки (девіантна економічна поведінка; дистрибутивна поведінка та її моделі: господарська, агентська, функціональна; модель інвестиційної поведінки; інноваційна (підприємницька) поведінка; виробнича поведінка; трудова поведінка та моделі реалізації професійних здібностей; обмінна поведінка; комерційна економічна поведінка; продажна поведінка; споживча поведінка; управлінська поведінка, монетарна поведінка та її форми: раціональна, традиційна, альтруїстична, афективно-раціональна).

Класифікація моделей людини (модель-стереотип "економічна людина", "психологічна людина", «функціональна людина», «соціальна людина», "етична людина", "інформаційна людина").

Тема 3. Нейро- біо-психологічні засади економічної поведінки

Нейропсихологічні детермінанти економічної поведінки (очікування, підкріплення, афективні комплекси, локус контролю, інформація (когнітивний підхід), самосвідомість (воля, самодетермінація, самоактуалізація). Когнітивні фактори економічної поведінки (відчуття, сприйняття, пам'ять, мислення, уява).

Аксиома транзитивності та заміщення як правила реалізації когнітивних факторів економічної поведінки. Систематичні помилки раціонального економічного рішення та їх класифікація: ефекти наочності, репрезентативності, ізоляції, дзеркальний, егоцентризму, достовірності, консерватизму, ефект Монте-Карло, ефект Ірвіна та Стоунера. Модель економічної поведінки "пошук – задоволення" Г. Саймона. Економічний егоїзм та економічна взаємодія.

Характеристики факторів емоційно-афективної сфери: модальність та інтенсивність, їх вплив на прийняття економічного рішення.

Мотивація нейроекономічної поведінки: сутність та зміст процесу. Вольові компоненти нейроекономічної поведінки.

Тема 4. Психологізація економічних явищ

Соціокультурні особливості розвитку економічної поведінки. Парадокси соціально-економічного розвитку сучасного суспільства.

Економічна етнопсихологія: передумови формування та напрями досліджень. Основні завдання етнопсихології: визначення впливу на економічну поведінку етнічного менталітету та формування механізму міжетнічного економічного партнерства. Прикмети і марновірство в економічній поведінці.

Еволюція психології господарської діяльності. Язичеські духовні традиції слов'ян та їх вплив на розвиток економічного мислення. Ідеологія православного християнства як фактор зміни економічного світогляду людей. Протестантська етика та дух капіталізму. Соціально-психологічні особливості економіки радянського періоду та країн ринкової економіки.

Тема 5. Нейропсихологія підприємництва

Психофізіологічний підхід дослідження підприємницької активності. Основи нейрогуморальної теорії при визначенні передумов формування підприємницьких здібностей.

Генезис понять «підприємець» та «підприємництво». Еволюція підприємницької діяльності. Підприємець та менеджер: змістова єдність і несхожість понять. Соціально-психологічний портрет підприємця. Елементи психологічного портрета В. Зомбарта (завойовник, організатор, торговець). Класифікація якостей підприємця за О. Дейнекою та В. Андрєєвою (інтелектуальні, комунікативні, мотиваційно-вольові характеристики). Ціннісна система сучасного підприємця: результати визначення та методичні рекомендації щодо дослідження.

Моделі підприємницької поведінки (інвестиційна, інвентарна, організаційна, посередницька, аквізиторська, комерційна, консалтингова, кон'юнктурно-ігрова моделі). Соціально-економічна депривація та її вплив на формування та актуалізацію підприємницьких здібностей. Успіх підприємницької діяльності (компетентний розрахунок, активний пошук, принцип «just in time», просте везіння, власні унікальні здібності).

Нейроекономічна сутність поняття комерційна таємниця, типологія. Нейропсихологічні основи розкриття таємниць.

Змістовий модуль 2. Нейроекономіка: прикладні напрями дослідження

Тема 6. Нейропсихологія грошей

Соціокультурні особливості ставлення до грошей. Напрями дослідження психології грошей. Нейропсихологічні фактори грошової поведінки. Кореляційна закономірність Р. Лінна між ціннісним ставленням населення до грошей та економічним зростанням країни.

Актуальні напрями дослідження соціокультурних особливостей ставлення до грошей: структура витрат та накопичення, почуття до більш забезпечених та бідних людей, самовизначення населення щодо проблеми рівномірності розподілу доходів.

Стратифікація людей за їх ставленням до розміру оплати праці та витратами грошей (наймані працівники з регулярною оплатою, працівники “вільних” професій, приватні підприємці).

Вплив грошей на формування особистості. Грошові типи особистості (скнара, розтринькувач, грошовий мішок, торгаш, гравець, колекціонер, абстракціоніст, конкретик, заздрісник, паразит, фальшивомонетник).

Тема 7. Нейропсихологія споживання

Соціальна та нейропсихологічна сутність поняття “споживча поведінка”. Етапи споживчої поведінки, її особливості. Умови балансу споживання.

Споживацька поведінка: взаємозв'язок характеристик особистості та споживацької поведінки. Сутність та основні ефекти поведінки споживача: (“бендwegон”, “сноб”, ефект Веблена, “ціна-якість”, “відданість якості”). Фактори споживчого вибору. Моделі споживацької поведінки: концепції “7 Os”, раціональна модель. Нейропсихологічні причини боргів. Ощадна поведінка. Управління поведінкою споживачів.

Нейропсихологія реклами: основні підходи дослідження та вплив соціальної стратифікації.

Тема 8. Нейропсихологія управління зайнятістю

Мотивація вибору професійної діяльності. Соціально-нейропсихологічна сутність мотивів “суспільний престиж”, “матеріальний добробут”, “інтерес”.

Мотивація управління трудовою активністю. Основні мотиви ефективної праці (економічні, соціальні, психологічні, організаційно-адміністративні). Роль нейроекономіки при удосконаленні системи управління господарчою організацією.

Нейропсихологічні засади творчої діяльності. Творча та креативна діяльність: сутність та критерії визначення. Мотиви творчої діяльності, соціо-нейропсихологічні характеристики творчої особистості.

Нейропсихологія безробіття. Соціально-нейропсихологічні характеристики безробітного. Етапи емоційного стресу від втрати роботи. Психофізіологічний аспект безробіття: вплив на стан здоров'я людини.

Тема 9. Соціалізація та адаптація особистості: нейроекономічний аспект

Економічне самовизначення особистості: сутність та етапи. Економічна освіта як фактор економічної соціалізації особистості.

Дослідження понять «корупція», «хабарництва» та «кумовство». Соціальна та нейропсихологічна сутність понять «хабарь» та «блат». Чинники та мотивація хабарництва й кумовства.

Психологія власності як сфера дослідження нейроекономіки. Економіко-психологічна сутність поняття «власність». Особистість та група в системі відносин власності.

Тема 10. Актуальні проблеми нейроекономіки в умовах інформатизації

Нейропсихологія Internet-бізнесу. Internet-залежність. Соціальні та нейропсихологічні характеристики Internet-користувачів.

Нейропсихологія азартних ігор: мотиви та фактори азартної гри. Соціально-психологічні характеристики особистості, схильної до азартної гри.

Нейропсихологія ухилення від податків. Податковий менталітет. Форми девіантної поведінки податкоплатника (ухилення від сплати податків та обхід системи оподаткування). Макроекономічна модель поведінки податкоплатника Штрюмпеля.

Напрями розвитку наукового знання нейроекономіки в умовах інформатизації.

4. Порядок оцінювання результатів навчання

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця, контрольні заходи включають:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту скласти залік, – 60 балів);

модульний контроль, що проводиться у формі колоквиуму як проміжний міні-екзамен з ініціативи викладача з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті *інтегровану* оцінку результатів навчання студента після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля;

підсумковий/семестровий контроль, що проводиться у формі заліку, відповідно до графіку навчального процесу.

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів. Оцінювання знань студента під час семінарських і практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за такими критеріями:

опанування матеріалу (ступінь розуміння, вивчення теорій та методології проблем, що розглядаються; рівень засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни);

ознайомлення з рекомендованою літературою (обізнаність в публікаціях, опанування сучасної літератури з питань, що розглядаються);

вміння аналізувати практичні ситуації;

виконання індивідуальних завдань та завдань, винесених на розгляд в аудиторії (коректність, логіка, структурованість, науковий стиль викладу матеріалу в письмових роботах, критичність та незалежність оцінки проблемних питань, чіткість викладення міркувань, грамотність подачі матеріалу; використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ; оформлення роботи відповідно до вимог);

виступи в аудиторії (вміння обґрунтовувати свою позицію, пояснювати

альтернативні погляди та наявність власної точки зору, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки);

Загальними критеріями, за якими здійснюється оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та обробку, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення заліку, завданням якого є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, вміння формулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо.

Студента слід **вважати атестованим**, якщо сума балів, одержаних за результатами підсумкової/семестрової перевірки успішності, дорівнює 100. Мінімально можлива кількість балів за поточний і модульний контроль упродовж семестру – 60. Сумарний результат у балах за семестр складає: "60 і більше балів – зараховано", "59 і менше балів – не зараховано".

Розподіл балів за тижнями

Теми змістового модулю		лекції	практичні заняття	Завдання за темами	есе	доповідь	презентація	групова робота	опитування	КОЛОКВІУМ	Σ
ЗМ 1	Тема 1	3 тиждень	1	1							2
	Тема 2	4 тиждень	1	1	2				2		6
	Тема 2	5 тиждень	1	1							2
	Тема 3	6 тиждень	1	1		5					7
	Тема 3	7 тиждень	1	1					2		4
	Тема 4	8 тиждень	1	1							2
	Тема 5	9 тиждень	1	1				2			4
	Тема 5	10 тиждень	1	1					2	15	19
	Тема 5	11 тиждень	1	1			10				12
	Тема 6	12 тиждень	1	1				10			12
ЗМ 2	Тема 7	13 тиждень	1	1					2		4
	Тема 8	14 тиждень	1	1	2						4
	Тема 9	15 тиждень	1	1							2
	Тема 10	16 тиждень	1	1					2		4
	Тема 10	17 тиждень	1							15	16
Разом		15	14	4	5	10	10	2	10	30	100

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

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

5. Рекомендована література

5.1. Основна

1. Дейнека О. С. Экономическая психология: Учеб. пособ. для студ. по эконом. спец.: СПб: Изд. С-Петербург. унив., 2000. – 158 с.
2. Китов А. И. Экономическая психология. – М.: Экономика, 1987. – 304 с.
3. Ложкін Г. В. Економічна психологія: Навчальний посібник / В. В. Спасенніков, В. Л. Комаровська – К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 304 с.
4. Машков В. Психология экономики: Проблемы экономической теории с позиции психологии. – СПб.: Изд. Михайлова, 2001. – 190 с.
5. Методические рекомендации к практическим занятиям по учебной дисциплине “Экономическая психология” для здобувачов всех специальности всех форм обучения / Авт.-составитель Е. Г. Наумик. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2007. – 120 с.
6. Наумік К.Г. Економічна психологія [Текст] : навч. посіб. / Харківський національний економічний університет. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 274 с.
7. Introduction to Neuromarketing & Consumer Neuroscience. Neurons Inc; 1 edition Denmark, 2015. – 204 p
8. The Rational Animal: How Evolution Made Us Smarter Than We Think : Basic Books; 1 edition, 2013. – 288 p.

5.2. Додаткова

9. Вагин Игорь. Имейте деньги. Психология богатства. – СПб.: Питер, 2015. – 212 с.
10. Иванова Р. Х. Поведение потребителей: Учеб. пособ. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2003. – 120 с.
11. Ключарев В. А. и др. Нейроэкономика: нейробиология принятия решений Экспериментальная психология, 2011, том 4, № 2, с. 14–35

12. Райзенберг Б. Психологическая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 432 с.

13. Экономическая психология: вопросы теории и практики / Под ред. А. И. Муравьева и Э. Х. Локшиной. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 2001. – 274 с.

14. Экономическая психология: социокультурный подход / Под ред. И. В. Андреевой. – СПб.: ЗАО «ПитерБук», 2000. – 512 с.

15. Douglas Van Praet Unconscious Branding: How Neuroscience Can Empower (and Inspire) Marketing: St. Martin's Griffin; Reprint edition, 2014. - 288 p

16. Dr. Thomas Zoega Ramsey Introduction to Neuromarketing & Consumer Neuroscience: Neurons Inc, 2015. - 204 p

17. Martin Lindstrom Buyology: Truth and Lies About Why We Buy, Crown Business; Reprint edition: 2010. - 272 p

18. Stephen J. Genco, Andrew P. Pohlmann, Peter Steidl Neuromarketing For Dummies, 2013. – 408 p

5.3. Ресурси мережі Інтернет

19. Офіційний сайт бази даних sciencedirect [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sciencedirect.com/science/journal>

20. Newskills3000 [Electronic resource]. – Access mode :

<https://www.instagram.com/p/BcC39gSFjNVV5NPYNWaEwWUfuCqBaPs6F8rbtc0/?igshid=3yft8a756bha>

21. Нейропсихологія економічної діяльності \ <https://pns.hneu.edu.ua/>