



kma·diplomacy

БІЗНЕС-ДИПЛОМАТІЯ І GR-ПОЛІТИКИ

Business Diplomacy & GR Politics

ДИСЦИПЛІНА

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

галузі знань:

29 «Міжнародні відносини»

05 «Соціальні та поведінкові науки»

спеціальності:

292 «Міжнародні економічні відносини»

052 «Політологія»

освітня програма:

«Бізнес-дипломатія і GR-політики»



СИЛАБУС

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

спеціальності: 292 «Міжнародні економічні відносини» і 052 «Політологія»

1. ВИБІРКОВА ОСВІТНЯ КОМПОНЕНТА

Вибіркова дисципліна



ВИКЛАДАЧ:

ЗУБРИЦЬКА Людмила Йосипівна

кандидат політичних наук, старший викладач

e-mail: zubrytska@ukma.edu.ua



ОБСЯГ ГОДИН НАВЧАЛЬНОГО НАВАНТАЖЕННЯ:

Загальний обсяг годин – 90 год. / 3 ECTS

з них:

- Лекційних – 10 год.
- Семінарських – 20 год.
- Самостійна робота – 60 год.



Семестр викладання:

2-й

Форма підсумкового оцінювання:

залік



2. АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ:



Курс «*Поведінкова економіка в процесі прийняття рішень*» є вибірковою навчальною дисципліною, спрямованою на формування системного розуміння впливу поведінкових чинників на прийняття економічних і політико-управлінських рішень. Дисципліна розкриває ключові підходи поведінкової економіки та пояснює причини відхилення поведінки економічних агентів, державних акторів і бізнес-структур від моделі раціонального вибору в умовах невизначеності, ризику та інформаційної асиметрії.

У межах курсу аналізуються когнітивні обмеження та поведінкові упередження, що впливають на формування стратегій у сферах бізнес-дипломатії, GR-взаємодії та публічної політики. Особлива увага приділяється застосуванню поведінкових інструментів у процесах підготовки, обґрунтування й реалізації управлінських рішень, переговорів і регуляторних стратегій. Дисципліна сприяє формуванню професійних компетентностей у сфері прийняття рішень з урахуванням поведінкових ефектів у міжнародному, економічному та політичному середовищі.

Завдання дисципліни: вивчення теоретичних положень поведінкової економіки; засвоєння правил, принципів, оволодіння інструментами та методами дослідження впливу поведінкових чинників на прийняття рішень; удосконалення вмінь та навичок застосування поведінкових моделей в процесі управління.

Курс складається з теоретичних і практичних модулів, що охоплюють базові концепції поведінкової економіки, аналіз когнітивних та емоційних чинників прийняття рішень, а також прикладні аспекти застосування поведінкових моделей у сфері бізнес-дипломатії та GR-політик.

Навчальний процес побудовано у форматі інтерактивних лекцій, семінарів і практичних занять з використанням кейс-методу, аналізу реальних управлінських і переговорних ситуацій, групових дискусій та елементів проектної роботи, що забезпечує поєднання теоретичної підготовки з розвитком практичних навичок прийняття рішень.

3. МЕТА ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ:



Метою вивчення дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти системного розуміння поведінкових механізмів прийняття економічних і політико-управлінських рішень, розвиток здатності аналізувати та прогнозувати поведінку економічних агентів, державних акторів і стейкхолдерів з урахуванням когнітивних, соціальних та емоційних чинників, а також опанування інструментів поведінкової економіки для обґрунтування ефективних рішень у сфері бізнес-дипломатії, GR та публічної політики.

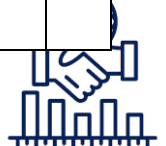


4. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ, МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ І НАВЧАННЯ, ФОРМИ ОЦІНЮВАННЯ:



Результати навчання	Методи викладання і навчання	Форми оцінювання
<p>Здатність аналізувати та пояснювати процеси прийняття економічних і політико-управлінських рішень з позицій поведінкової економіки, ідентифікуючи когнітивні, соціальні та емоційні чинники, евристики, фрейми й упередження, а також обмеження раціональної моделі економічного вибору.</p>	<p>У межах курсу застосовуються такі методи викладання: <i>інтерактивні лекції</i> з елементами проблемного викладу та дискусії; <i>аналітичні семінари</i> з розбором поведінкових моделей і теоретичних підходів; <i>імітаційні та рольові вправи</i>, зокрема, інтерактиви «Дилема вагонетки», «Дилема в'язня», «Помилка статускво», «Поштовх (nudge)», «Аукціон», спрямовані на аналіз когнітивних упереджень, стратегічної взаємодії та поведінкових ефектів; <i>кейс-метод</i> і робота з практичними ситуаціями у сфері економіки, публічної політики, бізнес-дипломатії та GR; групові дискусії, робота в малих групах; самостійна робота здобувачів з аналітичними матеріалами та джерелами.</p>	<p>Оцінювання результатів навчання здійснюється у формах поточного та підсумкового контролю й передбачає: оцінювання участі в семінарських заняттях, дискусіях та інтерактивах; виконання практичних і аналітичних завдань за результатами інтерактивів; оцінювання індивідуальних або групових письмових робіт (policy briefs, есе, кейси); презентації групових або індивідуальних проектів.</p>
<p>Здатність застосовувати інструменти поведінкової економіки у практиці бізнес-дипломатії, GR та публічної політики, зокрема поведінкові моделі, теорію перспектив і «архітектуру вибору», для обґрунтування рішень, мінімізації ризиків і втрат, проєктування ефективних поведінкових стратегій та управлінських впливів.</p>		

Результати навчання (РН)	Теми					
	1	2	3	4	5	6
<p>Здатність аналізувати та пояснювати процеси прийняття економічних і політико-управлінських рішень з позицій поведінкової економіки, ідентифікуючи когнітивні, соціальні та емоційні чинники, евристики, фрейми й упередження, а також обмеження раціональної моделі економічного вибору.</p>	+	+	+	+	+	+
<p>Здатність застосовувати інструменти поведінкової економіки у практиці бізнес-дипломатії, GR та публічної політики, зокрема поведінкові моделі, теорію перспектив і «архітектуру вибору», для обґрунтування рішень, мінімізації ризиків і втрат, проєктування ефективних поведінкових стратегій та управлінських впливів.</p>	+	+	+	+	+	+



5. ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ: ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН.





СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ:

Тема заняття	Лекції	Семінари/ Практичні	Самостійна робота
<i>Тема 1. Історія поведінкової економіки</i>	1	0	10
<i>Тема 2. Теорія ігор і поведінкова економіка</i>	2	4	10
<i>Тема 3. Теорія перспектив Д.Канемана та А.Тверські</i>	2	4	10
<i>Тема 4. Поведінкова теорія споживання</i>	2	4	12
<i>Тема 5. Теорія поштовху Р. Талера</i>	2	6	12
<i>Тема 6. Теорія аукціонів і поведінкові фінанси</i>	1	2	6
Всього:	10	20	60



ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН:

 Тема заняття	 Лекції	Семінари/ Практичні	Самостійна робота
<i>Тема 1. Історія поведінкової економіки</i>	1	0	10
<p>Формування поведінкової економіки як нового наукового напрямку економічної думки. Принципові відмінності поведінкової економіки від неокласичної концепції. Поведінкова економіка 1960-70-х рр. як аналіз відхилення поведінки людей від раціональної. Дослідження основоположника поведінкової економіки – Г.Саймона і створення узагальненої моделі економічної поведінки – теорії обмеженої раціональності. Розробка основ поведінкової економіки психологами Д.Канеманом і А.Тверські. Використання ними психологічних конструкцій для пояснення економічної поведінки людей в умовах ризику. Розвиток поведінкової економіки в сучасних умовах. Вернон Сміт, Даніель Канеман, Амос Тверські, Річард Талер, Дені Аріелі та їх роботи.</p> <p>Інтерактив «Дилема вагонетки»</p>			



Тема 2. Теорія ігор і поведінкова економіка	2	4	10
Сутність та значення теорії ігор у формуванні стратегічного мислення. Раціональність і егоїзм в теорії ігор. Поняття «гри», «гравця», «партії гри», «ходу», «стратегії», «рішення гри». Типологія ігор. Ігри з нульовою сумою: виграш однієї сторони дорівнює програшу з іншої. Ситуації чистого протистояння, коли учасники мають протилежні інтереси (спортивні змагання, військові конфлікти, вибори). Рівновага Неша. Теоретико-ігрові моделі. Дилеми «Ультиматум», «Диктатор», «Курча», «Аукціон», «Дилема в'язня», «Трагедія спільного». Співробітництво і координація. Поведінкова теорія ігор.			
Інтерактив «Дилема в'язня»			
Тема 3. Теорія перспектив Д. Канемана та А. Тверські	2	4	10
Теорія очікуваної корисності (Джон фон Нейман, Оскар Морґенштерн). Приклади ситуацій, в яких теорія очікуваної корисності «не працює» (експериментальна спростування теорії очікуваної корисності – парадокси Бернуллі, Алле, Ельсберга). Теорія перспектив Канемана і Тверські (теорія про поведінку гуманів). Роль теорії перспектив в коригуванні ситуацій недостовірності теорії очікуваної корисності. Основи теорії «перспектив»: ефект відображення і точки відліку (залежність цінності від точки відліку), уникнення втрат, нелінійне зважування ймовірностей. Цінність в теорії перспектив. Приклади того, як працює теорія перспектив в реальному житті. «Страх втрат».			
Інтерактив «Еволюція довіри»			
Тема 4. Поведінкова теорія споживання	2	4	12
Максимізація корисності в неокласичній теорії поведінки споживача як спосіб опису психологічних процесів. Проблеми у поясненні реальності традиційною поведінкою на основі спостереження психологів. Новаторські аспекти теорії очікуваної корисності – розподіл процесу прийняття рішень на дві стадії: редагування і оцінки. Поведінкові парадокси теорії очікуваної корисності з врахуванням психологічних особливостей. Парадокси, що пов'язані з питаннями масових соціальних реакцій: 1) проблема стадної поведінки як процес імітації поведінки оточуючих; 2) «ефект натопну» в працях Г. Лебона. Поведінкові парадокси, що мають особистісний характер: ефекти «якоря»; вихідного, референтного становища; вкладених коштів; початкового запасу; форми тощо.			
Інтерактив : «Помилка статус-кво».			
Тема 5. Теорія поштовху Р. Талера	2	6	12
Р. Талер – лауреат Нобелівської премії. Nudge theory Р. Талера. Nudge units як державні організації: їх роль та кейси. Endowment effect: суть та основані на ньому методики підштовхування. Р. Талер: поняття «ціна можливості».			
Інтерактив : «Поштовх»			
Тема 6. Теорія аукціонів і поведінкові фінанси	1	2	6
Аукціони й аукціонні механізми. Критерії роботи аукціонів: очікуваний дохід (переважає на аукціонах, де є продаж товарів приватних продавців, і на закупівельних аукціонах) та ефективність (переважає при продажі державною ліцензії). Види аукціонних механізмів: англійський, голландський, аукціон першої ціни, аукціон другої ціни (Вікрі). Відмінності в результатах даних аукціонів. Співпадіння очікуваних доходів в аукціонах першої і другої ціни як окремий випадок більш широкої закономірності. «Прокляття переможця». Поведінкові фінанси як напрям економічної науки, що враховує ірраціональну природу поведінки інвесторів і фінансистів на ринку в умовах невизначеності й ризику при прийнятті рішень фінансово-інвестиційного характеру. Науковий внесок Річарда Талера у розвиток поведінкових фінансів.			
Інтерактив: «Аукціон»			
Всього:	10	20	60



6. ДЖЕРЕЛА / ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ



Основна:

1. Аріелі, Д. Передбачувана ірраціональність. Приховані сили, що формують наші рішення. Видавництво Старого Лева. 2021. 296 с.
2. Банден, Філ. Код зламано, або Наука про те, що змушує купувати / Філ Банден; пер. Юлія Кузьменко. Харків, 2017. 303 с. (Перекладено за виданням: Barden Ph. Decoded: The Science Behind Why We Buy / Phil Barden. New York: JohnWiley & Sons, Inc., 2013.
3. Галловей, С. Адревільні. Як вижити в часи кризи та побудувати успішне майбутнє. Лабораторія. 2023. 256 с.
4. Діксіт А.К., Нейлбафф Б. Дж. Мистецтво стратегії. Путівник до успіху в житті та бізнесі від експертів теорії гри. Львів: Видавництво Старого Лева, 2022. 616 с.
5. Канеман Д. Мислення швидко та повільне. К. : Наш. Формат, 2021. 480 с.
6. Канеман, Д., Сібону, О., & Санстейн, Р. Шум. Недолік у людському судженні. Наш Формат. 2022. 440 с.
7. Талер Річард. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення/ пер. с англ. Світлана Крикуненко. К.: Наш формат, 2018. 464 с.
8. Талер, Р. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір (оновлене вид.). Наш Формат. 2024. 432 с.
9. Angner, E. A Course in Behavioral Economics (3rd ed.). Bloomsbury Academic. 2023. 368 p.
10. List, J. A. The Voltage Effect: How to Make Good Ideas Great and Great Ideas Scale. Currency. 2022. 288 p.
11. Oliver, A. A Behavioural Theory of Economic Welfare: In Search of Humanity. Cambridge University Press. 2020. 220 p.

Додаткова:

1. Парадокс Алле – теорія ризиків і прийняття рішень. URL: <https://baihou.ru/allais-paradox>
2. Поведінкова економіка: від гоніння до Нобелівської премії рішень [Електронний ресурс]. URL: <https://matrix-info.com/2017/10/25/povedinkova-ekonomika-vid-goninnya-do-nobelivskoyi-premiyi/>
3. Фреймінг: бар'єр чи нові можливості політики [Електронний ресурс]. URL: <http://labipt.com/framingbarriers-or-new-opportunities-for-policy/>
4. The Nobel Prize. All Prizes in Economic Sciences. 2022. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/lists/all-prizes-in-economic-sciences>

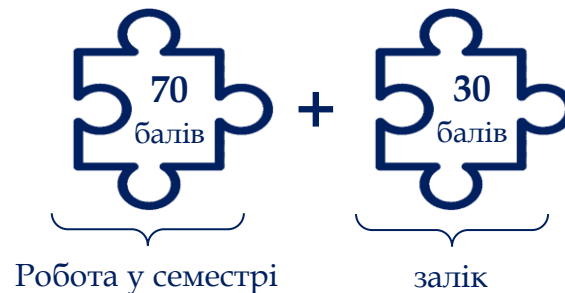


5. Точкова боротьба з бідністю. Кому і за що дали Нобелівську премію з економіки [Електронний ресурс]. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/economics/eksperimenti-nad-bidnistyu-komu-i-za-shchodali-nobelivsku-premiyu-z-ekonomiki-50047818.html>

7. ОЦІНЮВАННЯ



УМОВИ ВИЗНАЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОГО РЕЙТИНГУ ДИСЦИПЛІНИ



	Види робіт	К-ть	Бали	Умови нарахування	Разом
Робота у семестрі	Практикуми	6	10	Відповідно до вказаних критеріїв	60
Підсумковий модульний контроль	Тест	1	10	Оцінювання здійснюється з розрахунку: 20 тестових питань закритого типу по 0,5 бала за одну правильну відповідь	10
Залік	Індивідуальний / груповий проєкт	1	30	Захист проєкту	30
Разом					100



ВИМОГИ І КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Критерії оцінювання розробляються під кожне окреме завдання і містяться в Google classroom. Для кожного виду завдань здобувач отримує чіткий строк виконання, за порушення якого оцінка знижується на 15 % від загальної кількості балів, яку він (вона) отримає за завдання після перевірки.

За умови невчасного або неналежного виконання виду роботи, здобувач може виконати завдання наново з урахуванням зауважень викладача, якщо це дозволяє вид роботи, але не пізніше, ніж за 2 тижні до залікового тижня.





РОЗ'ЯСНЕННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання успішності за кожним із запланованих видів робіт здійснюється у відповідності до таких критеріїв:

На практичному занятті здобувач може набрати максимум 10 балів

9-10 балів ставиться за таких умов:

повний, правильний, логічно послідовний та обґрунтований виклад навчального матеріалу, що супроводжується доречними прикладами;
глибоке розуміння сутності явищ і процесів у сфері поведінкової економіки;
вільне оперування ключовими поняттями та категоріями дисципліни;
аргументовані, вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача;
активна та змістовна участь у дискусії, здатність відстоювати власну позицію.

7-8 балів ставиться за таких умов:

правильний і загалом повний виклад навчального матеріалу;
розуміння основних закономірностей і механізмів прийняття рішень;
наявні окремі неточності або недостатньо розгорнуті відповіді на додаткові контрольні запитання;
участь у практичних завданнях без глибокої аналітичної аргументації.

5-6 балів ставиться за таких умов:

загалом виявляє знання основного навчального матеріалу, що розглядається на занятті;
під час відповіді наявні помилки або логічні неточності;
використання понять і категорій має фрагментарний характер;
відповіді на запитання нечіткі, аргументація недостатня;
пасивна або епізодична участь у практичній роботі.

3-4 бали ставиться за таких умов:

знання навчального матеріалу є поверховими;
незнання або нерозуміння значної частини навчального матеріалу;
нелогічне, несистемне висловлювання;
відсутність здатності застосовувати теоретичні положення для аналізу практичних ситуацій;
мінімальна участь у виконанні практичних завдань.

0-2 бали ставиться за таких умов:

наявні суттєві помилки при відтворенні навчального матеріалу;
нерозуміння основних понять і категорій дисципліни;
повна відсутність аналітичних навичок;
нездатність виконувати практичні завдання або брати участь у навчальній дискусії.



Залік – захист проєкту (максимум 30 балів)

☑ 20-30 балів ставиться за таких умов:

- завдання підготовлено і презентовано вчасно. Доповідь структурована, логічна, послідовна, містить елементи системного підходу. Доповідач демонструє володіння матеріалом, здатність відповісти на запитання аудиторії та приймає активну участь в обговоренні.

☑ 10-19 балів ставиться за таких умов:

- завдання підготовлено і презентовано вчасно. Доповідь не структурована, відсутня послідовність. Доповідач демонструє поверхнєве володіння матеріалом, не завжди дає чіткі відповіді на запитання аудиторії та пасивний при обговоренні.

☑ 1-9 балів ставиться за таких умов:

- завдання підготовлено і презентовано з порушенням термінів представлення. Доповідь не структурована і не логічна. Доповідач демонструє поверхнєве володіння матеріалом та не дає відповіді на запитання аудиторії.



ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ

За шкалою університету	За національною шкалою		За шкалою ECTS
	Екзамен	Залік	
91 – 100	Відмінно	Зараховано	A (відмінно)
81 – 90	Добре		B (дуже добре)
71 – 80			C (добре)
66 – 70			D (задовільно)
60 – 65	Задовільно		E (достатньо)
30 – 59	Незадовільно	Не зараховано	FX (незадовільно – з можливістю повторного складання)
1 – 29			F (неприйнятно – з обов'язковим повторним курсом)

Мінімальний пороговий рівень оцінки за роботу в семестрі (допуск до екзамену) складає 30 балів. У разі отримання оцінки «неприйнятно» (нижче 29 балів) здобувач зобов'язаний повторно вивчити курс. У разі отримання оцінки «незадовільно» здобувач має право на два перескладання: викладачеві та комісії. При цьому максимальна підсумкова оцінка після перескладання може бути лише на рівні «достатньо». Замість перескладання комісії, здобувач може обрати повторне вивчення курсу.



8. ПОЛІТИКА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ



НауКМА сповідує принципи академічної доброчесності, що означає, що всі роботи здобувачі мають виконати самостійно, а у тексті мають міститися відповідні посилання на інформаційні джерела. При використанні засобів штучного інтелекту (наприклад, CHAT GPT) необхідно позначити відповідним посиланням частини тексту, що були згенеровані штучним інтелектом.

Виконання навчальних завдань і робота в курсі має відповідати вимогам «Положення про академічну доброчесність здобувачів освіти у НауКМА» (затверджене наказом № 112 від 07.03.2018 року):

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/cat_view/1-dokumenty-naukma/12-normatyvna-baza-naukma/6-systema-zabezpechennia-iaкости-osvitnoi-diiálnosti-ta-iaкости-vyshchoi-osvity/71-normatyvni-dokumenty

<https://bit.ly/3tXf4mi> (скорочене посилання на документ вище).

Недотримання принципів академічної доброчесності карається не зарахуванням роботи без можливості її перездачі у відповідності до Положення про академічну доброчесність здобувачів освіти НауКМА.



Схвалено на засіданні кафедри міждисциплінарної освіти «10» січня 2025 р., протокол № 4.

