

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

**Факультет социальных наук**

(факультет / институт / филиал)

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума Учёного совета  
ННГУ

протокол № 4 от 14.12.2021 г.

**Рабочая программа дисциплины**

**Поведенческая экономика**

(наименование дисциплины (модуля))

Уровень высшего образования

бакалавриат

(бакалавриат / магистратура / специалитет)

Направление подготовки / специальность

38.03.03 Управление персоналом

(указывается код и наименование направления подготовки / специальности)

Направленность образовательной программы

Управление и развитие персонала организации

(указывается профиль / магистерская программа / специализация)

Форма обучения

Очная

(очная / очно-заочная / заочная)

Нижний Новгород

2021 год

## Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части программы бакалавриата, изучается на втором году обучения в 3-м семестре.

### Целями и задачами освоения дисциплины являются:

*Цель курса* – сформировать готовность и способность студентов использовать психологические знания для решения актуальных задач современной экономической науки и практики.

### Задачи освоения дисциплины «Поведенческая экономика»:

- изучить истоки появления поведенческой экономики и её роль в современном обществе;
- освоить ключевые понятия и предмет поведенческой экономики, её место в системе научного познания;
- изучить психологические особенности принятия потребительных решений в условиях неопределённости;
- освоить психологические особенности экономических агентов;
- изучить поведенческие теории организаций;
- изучить поведенческие теории потребления;
- научиться определять типологию денежного поведения;
- сформировать навыки использования психологических методов и методик для анализа и интерпретации потребительского поведения;
- научиться определять типы потребительского поведения по широкому спектру критериев;
- сформировать умения разрабатывать модели поведения розничного и корпоративного потребителя;
- научиться разрабатывать рекомендации по усилению бренда организации или отдельных её продуктов.

### 1. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине**	
ОК-3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности		Уметь 1: устанавливать связь поведенческой экономики с другими отраслями научного знания.	Круглый стол
		Знать 1: истоки и причины появления поведенческой экономики; Знать 2: роль поведенческой экономики в современном обществе.	Круглый стол
		Владеть 1: основными понятиями поведенческой экономики	Тест

		Уметь 1: определять типы потребителей по отношению к рискам;	Тест
		Знать 1: определение риска как экономической категории, его характерные черты и факторы возникновения;	Тест
		Владеть 1: навыками анализа принятия решений экономическими агентами в рискованной ситуации	Круглый стол
ПК-35 Знание основ разработки и использования инноваций в сфере управления персоналом, способность вносить вклад в планирование, создание и реализацию		Уметь 1: диагностировать склонность к риску и неопределённости;	Психологическое тестирование, Круглый стол
		Уметь 2: применять психологические теории и концепции для интерпретации потребительского поведения;	
		Знать 1: психологические особенности принятия потребительских решений в условиях неопределённости;	Круглый стол
		Владеть 1: навыками применения психологических методов и методик для диагностики особенностей поведения экономических агентов.	Психологическое тестирование
		Уметь 1: анализировать и интерпретировать потребительское поведение;	Круглый стол
		Знать 1: системы ценностей потребителей разных поколений;	Круглый стол
		Знать 2: факторы и виды потребительской креативности;	
		Владеть 1: навыками определения типов инновационного поведения потребителей.	Круглый стол
		Уметь 1: определять типы страхов и их активаторы;	Круглый стол
		Уметь 2: выявлять формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов;	
		Знать 1: определение страха, причины его возникновения и функции;	Круглый стол
		Владеть 1: навыками проведения сравнительного анализа существующих страхов и реальных опасностей.	Круглый стол
ПК-39д Знание математических, социологических и экономических концепций, а также методов сбора и анализа данных, и применение их на практике для осуществления экономической и управленческой деятельности		Уметь 1: разработать рекомендации по усилению корпоративного бренда;	Проект (итоговое задание)
		Знать 1: поведенческие теории организаций;	Круглый стол
		Знать 2: принципы викиномики;	
		Владеть 1: навыками определения ролевых функций потребителя в условиях сетевой экономики.	Круглый стол
		Уметь 1: разработать модель поведения розничного и корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта;	Проект (итоговое задание)
		Знать 1: поведенческие теории потребления	
		Владеть 1: навыками анализа современных трендов потребительского поведения	Круглый стол
		Уметь 1: выявлять причины кредитной модели поведения;	Круглый стол

		<i>Знать 1: экономическую и психологическую сущность денег; Знать 2: модель перекрывающихся поколений;</i>	<i>Круглый стол</i>
		<i>Владеть 1: навыками определения типов денежного поведения.</i>	<i>Проект (итоговое задание)</i>

### 3. Структура и содержание дисциплины

#### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	<b>очная форма обучения</b>
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>3 ЗЕТ</b>
<b>Часов по учебному плану</b>	<b>108</b>
<b>в том числе</b>	
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>	<b>32</b>
- занятия лекционного типа	<b>16</b>
- занятия семинарского типа;	<b>16</b>
- контроль самостоятельной работы	<b>2</b>
<b>самостоятельная работа</b>	<b>29+45</b>
<b>Промежуточная аттестация – экзамен/зачет</b>	<b>Экзамен</b>

#### 3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе				
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы				Самостоятельная работа обучающегося, часы
		из них				
	Занятия лекционного Типа	Занятия семинарского Типа	Контроль самостоятельной работы	Всего		
	Очная	Очная	Очная	Очная	Очная	Очная
Тема 1. Истоки формирования поведенческой экономической теории. Причины появления поведенческой экономики. Основатели поведенческой экономики в России (В. Соколинский, А. Китов, С. Малахов, Б. Райзберг) и за рубежом (Дж. Канеман, А. Тверски,	108	16	16	2	34	29+45

П. Словик, Дж. Акерлоф, Р. Шиллер, В. Смит, Р. Талер, Д. Ариэли)						
Тема 2. Основные понятия и методы поведенческой экономики. Место поведенческой экономики в системе современного научного знания. Основные определения поведенческой экономики. Применение психологических методов в поведенческой экономике. Место поведенческой экономики в системе современного научного знания, междисциплинарный характер науки. Связь поведенческой экономики и экономической психологии.	108	16	16	2	34	29+45
Тема 3. Психология принятия потребительского решения в условиях неопределённости Теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски. Эвристики. Функция полезности. Феномен произвольной когерентности. Чрезмерный оптимизм, самоуверенность потребителя. Эврика доступности. Эффект относительности и демонстративность потребительского поведения. Иррациональность человеческого поведения при использовании электронных карт. Психологические фреймы. Ониомания. Методы борьбы с покупками по электронным картам (метод ледяного стакана, «губернаторы расходов»). Особенности принятия решений в условиях риска и неопределённости. Актуальность исследований потребительских рисков. Склонность к риску в условиях неопределённости. Фактор неопределённости. Типы потребителей по отношению к риску (рискотейнеры, рисконейтралы, рискофобы). Критерии «максимин», «минимакс». Риск как экономическая категория. Управление экономическим поведением при помощи страхов. Причины и функции страхов. Активаторы и индикаторы страхов. Виды локальных страхов. Формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов (внеэкономическое принуждение, экономическое принуждение, технологическое принуждение, идеологическое принуждение).	108	16	16	2	34	29+45
Тема 4. Психологические особенности экономических агентов Многофункциональная роль личности в экономике. Инновационное поведение потребителей. Система ценностей российских потребителей разных поколений. Потребительские предпочтения и траектория потребительского спроса разных поколений	108	16	16	2	34	29+45
Тема 5. Поведенческие теории организаций Организация в поведенческой экономике. Модель ограниченной рациональности в психологии экономических решений. Модель переменной рациональности. Организация как коалиция участников. Жизненные циклы организаций. Социально-эволюционная теория спиральной динамики. Поведенческие теории организаций в новой экономике. Эволюция доминантного продукта. Новые модели бизнеса для производства инновационного продукта. Направления конкуренции за доходы потребителя в условиях экономики спроса. Интенсивность потребления в условиях информационной экономики. Брендинг как основной ресурс повышения добавленной стоимости. Моделирование сознания потребителя посредством public relations. Изменение ролевых функций потребителей в условиях сетевой экономики. Принципы викиномики. Пиринг-модель.	108	16	16	2	34	29+45

Краудсорсинг						
Тема 6. Поведенческая теория потребления Экономическое воображение. Эволюционная концепция Дж. Фостера. Целевая функция домохозяйств. Теория систематизации психологических факторов В.А. Йора. Контрактные и дискреционные виды потребления и сбережений. Иррациональность поведения человека как причина нестабильного состояния рыночной экономики. Сложность принятия потребительских решений в современных условиях. Информатизация потребителя. Информационные каскады: причины появления и их влияние на потребителей. Прикладные аспекты теории потребления. Выбор модели потребления. Демонстративный эффект потребления. Гипотеза относительного дохода. Индекс потребительской уверенности как прогнозный показатель будущих расходов. Новейшие тенденции поведения потребителей на рынке. Софтизация потребительского спроса. Экологизация потребительского поведения. Критический подход к потреблению. Бойкоты потребительских товаров и марши протестов. Выпуск экологически чистой продукции с добавленной функциональной полезностью. Эстетизация потребительского поведения: коммодификация, кооптация, технотизация, культивизация.	108	16	16	2	34	29+45
Тема 7. Поведенческие финансы Экономическая и психологическая сущность денег. Типы отношений к деньгам. Типология денежного поведения. Модель перекрывающихся поколений. Прикладные аспекты поведенческих финансов. Кредитный бум. Мультипликатор доверия	108	16	16	2	34	29+45
Презентация итогового задания				2		
<b>Промежуточная аттестация (экзамен)</b>						
<b>Итого</b>	<b>108</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>34</b>	<b>29+45</b>

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа.

Промежуточная аттестация представляет собой подведение итогов по трём группам заданий: тестирование (5.2), выступление на круглом столе (4.3), презентация итогового практического задания. По результатам всех трёх форм отчётности выставляется средне взвешенная оценка (находится среднее арифметическое).

Студент имеет альтернативную возможность пройти промежуточную аттестацию, сдав экзамен по билетам (см. п. 5.2.5).

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

4.1. При выполнении самостоятельной работы студенты используют литературу и Интернет-ресурсы, указанные в п. 6. учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.

4.2. Проверка теоретических знаний студентов осуществляется с помощью типовых тестовых заданий для оценки сформированности компетенций п.5.2.

4.3. Проведение круглого стола способствует формированию навыков и умения студентов, а также позволяет оценивать эти составляющие компетенций в ходе семестровой работы.

#### **4.3.1. Задания для проверки сформированности компетенции ОК-3:**

Каждый студент готовит выступление на круглом столе по одной из следующих тем:

*«Причины появления поведенческой экономики»,*

*«Основатели поведенческой экономики в России и за рубежом»,*

*«Место поведенческой экономики в системе современного научного знания»;*

*«Поведенческая экономика vs экономическая психология: предмет и задачи исследования, сравнительный анализ»;*

*«Принятие решений экономическими агентами в рискованной ситуации»*

#### **Задания для проверки сформированности компетенции ПК-35:**

А. Каждый студент проводит подбор психологических методик, позволяющих диагностировать склонность к риску и неопределённости, проводит самообследование. На круглом столе обсуждает преимущества, недостатки, целесообразность использования той или иной методики.

Б. Студенты по выбору готовят выступление на круглом столе по одной из следующих тем:

*«Психология эмоций как методологическое обеспечение поведенческой экономики»,*

*«Когнитивная психология как методологическое обеспечение поведенческой экономики»;*

*«Ценности потребителей разных поколений»,*

*«Существующие страхи и реальные опасности в жизни россиян»,*

*«Инновационное поведение современных покупателей».*

В. Каждый студент самостоятельно разрабатывает программу анализа и интерпретации потребительского поведения, которая обсуждается на круглом столе, на котором результаты обобщаются и формируется единый алгоритм.

#### **Задания для проверки сформированности компетенции ПК-39д:**

А. Каждый студент готовит выступление на круглом столе по одной из следующих тем:

*«Современные тренды потребительского поведения. Экологизация, эстетизация потребительского поведения. Бойкоты и марши потребителей»;*

*«Теория спиральной динамики как новый инструмент повышения эффективности работы современной организации»;*

*«Жизненные циклы организационного развития»;*

*«Типология денежного поведения»;*

*«Кредитный бум и его причины».*

Б. Каждый студент выбирает один из известных региональных брендов, разрабатывает и представляет программу его усиления, основываясь на принципах поведенческой экономики.

В. Каждый студент разрабатывает и предлагает на круглом столе структуру описания модели розничного/ корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта.

4.3.2. Каждое подготовленное по результатам самостоятельной работы выступление студента на круглом столе оценивается от 1 до 3 баллов:

1 балл – краткое выступление без презентации, в которого освещены общие аспекты, формальное отношение к задаче;

2 балла – развёрнутое и обоснованное выступление с презентацией, в ходе которого освещены все существенные по данному вопросу аспекты;

3 балла - развёрнутое и обоснованное выступление с презентацией, в ходе которого не только освещены все существенные по данному вопросу аспекты, но и использованы авторские разработки (определения, данные опросов, модифицированы методики).

#### Оценка результатов выступления на круглом столе

<i>Итоговая оценка по результатам выступлений на круглом столе</i>	<i>Количество баллов</i>
Превосходно	19-21 баллов
Отлично	16-18 баллов
Очень хорошо	13-15 баллов
Хорошо	10-12 баллов
Удовлетворительно	7-9 баллов
Неудовлетворительно	4-6 баллов
Плохо	0-3 балла

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.

**5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), включает:**

##### 5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

**Двузначная измерительная шкала оценки сформированности компетенций**  
(оценка осуществляется по результатам текущей проверки знаний и промежуточной аттестации)

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	Плохо	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Очень хорошо	Отлично	Превосходно

#### **ОК-3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности**

<u>Знания</u>	Отсутствуют знания истоков и причины появления поведенческо	Уровень знаний истоков и причины появления	Минимально допустимый уровень знаний истоков и	Уровень знаний истоков и причин появления поведенческой	Уровень знаний истоков и причин появления поведенческой	Уровень знаний истоков и причин появления	Уровень
---------------	---	--	--	---	---	---	---------



	й экономики, роли поведенческой экономики в современном обществе. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	поведенческой экономики, роли поведенческой экономики в современном обществе ниже допустимого, сделаны грубые ошибки	причин появления поведенческой экономики, роли поведенческой экономики в современном обществе. Допущено много негрубых ошибки.	экономики, роли поведенческой экономики в современном обществе в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	экономики, роли поведенческой экономики в современном обществе в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	поведенческой экономики, роли поведенческой экономики в современном обществе в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	знаний истоков и причин появления поведенческой экономики, роли поведенческой экономики в современном обществе в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Знания</u>	Отсутствуют знания определения риска как экономической категории, его характерных черт и факторов возникновения. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний определения риска как экономической категории, его характерных черт и факторов возникновения ниже допустимого, сделаны грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний определения риска как экономической категории, его характерные черты и факторы возникновения. Допущено много негрубых ошибки.	Уровень знаний определения риска как экономической категории, его характерные черты и факторы возникновения. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний определения риска как экономической категории, его характерные черты и факторы возникновения, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний определения риска как экономической категории, его характерные черты и факторы возникновения. в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний определения риска как экономической категории, его характерные черты и факторы возникновения. в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствуют минимальные умения устанавливать связь поведенческой экономики с другими отраслями научного знания. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения устанавливать связь поведенческой экономики с другими отраслями научного знания. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы основные умения устанавливать связь поведенческой экономики с другими отраслями научного знания. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продемонстрированы все основные умения. устанавливать связь поведенческой экономики с другими отраслями научного знания. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения устанавливать связь поведенческой экономики с другими отраслями научного знания. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения устанавливать связь поведенческой экономики с другими отраслями научного знания. Выполнены все задания в полном объеме.	Продемонстрированы все основные умения устанавливать связь поведенческой экономики с другими отраслями научного знания. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Умения</u>	Отсутствуют минимальные умения определять типы	При решении стандартных задач не продемонстрированы	Продемонстрированы основные умения определять	Продемонстрированы все основные умения определять	Продемонстрированы все основные умения определять	Продемонстрированы все основные умения определять	Продемонстрированы все основные умения., Решены все

	потребителей по отношению к рискам. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	основные умения определять типы потребителей по отношению к рискам. Имели место грубые ошибки.	типы потребителей по отношению к рискам. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	типы потребителей по отношению к рискам. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	типы потребителей по отношению к рискам. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	типы потребителей по отношению к рискам. Все задания в полном объеме.	основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения основными понятиями поведенческой экономики. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки владения основными понятиями поведенческой экономики. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков владения основными понятиями поведенческой экономики, имеются некоторые недочеты	Продemonстрированы базовые навыки владения основными понятиями поведенческой экономики, имеются некоторые недочеты.	Продemonстрированы базовые навыки владения основными понятиями поведенческой экономики при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки владения основными понятиями поведенческой экономики при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход, предложены и обоснованы собственные определения основных понятий поведенческой экономики
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения навыками анализа принятия решений экономическими агентами в рискованной ситуации. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки анализа принятия решений экономическими агентами в рискованной ситуации. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков анализа принятия решений экономическими агентами в рискованной ситуации, имеются некоторые недочеты	Продemonстрированы базовые навыки анализа принятия решений экономическими агентами в рискованной ситуации. Имеются некоторые недочеты.	Продemonстрированы базовые навыки анализа принятия решений экономическими агентами в рискованной ситуации, при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки анализа принятия решений экономическими агентами в рискованной ситуации, при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход, предложены и обоснованы новые методики анализа принятия решений экономическими агентами в рискованной ситуации.

**ПК-35 Знание основ разработки и использования инноваций в сфере управления персоналом, способностью вносить вклад в планирование, создание и реализацию инновационных проектов в области управления персоналом**

<u>Знания</u>	Отсутствуют знания психологических особенностей принятия потребителем	Уровень знаний о психологических особенностях принятия	Минимально допустимый уровень знаний психологических	Уровень знаний психологических особенностей принятия	Уровень знаний психологических особенностей принятия	Уровень знаний психологических особенностей принятия	Уровень знаний психологических особенностей принятия
---------------	---	--	--	--	--	--	--

	ких решений в условиях неопределённости. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	потребительских решений в условиях неопределённости. ниже допустимого, сделаны грубые ошибки	особенностей принятия потребительских решений в условиях неопределённости.. Допущено много негрубых ошибки.	потребительских решений в условиях неопределённости. Допущено несколько негрубых ошибок	потребительских решений в условиях неопределённости. соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	потребительских решений в условиях неопределённости.. в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	потребительских решений в условиях неопределённости. в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Знания</u>	Отсутствуют знания системы ценностей потребителей разных поколений; факторов и видов потребительской креативности . Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний системы ценностей потребителей разных поколений; факторов и видов потребительской креативности ниже допустимого, сделаны грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний системы ценностей потребителей разных поколений; факторов и видов потребительской креативности . Допущено много негрубых ошибки.	Уровень знаний системы ценностей потребителей разных поколений; факторов и видов потребительской креативности в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний системы ценностей потребителей разных поколений; факторов и видов потребительской креативности в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний системы ценностей потребителей разных поколений; факторов и видов потребительской креативности в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний и системы ценностей потребителей разных поколений; факторов и видов потребительской креативности в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Знания</u>	Отсутствуют знания определения страха, причин его возникновения и функций.. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний определения страха, причин его возникновения и функций ниже допустимого, сделаны грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний определения страха, причин его возникновения и функций . Допущено много негрубых ошибки.	Уровень знаний определения страха, причин его возникновения и функций в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний определения страха, причин его возникновения и функций в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний определения страха, причин его возникновения и функций в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний определения страха, причин его возникновения и функций и в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствуют минимальные умения диагностировать склонность к риску и неопределённости, применять психологические теории и концепции	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения диагностировать склонность к риску и неопределённости, применять психологические теории и	Продемонстрированы основные умения диагностировать склонность к риску и неопределённости, применять психологические теории и	Продемонстрированы все основные умения диагностировать склонность к риску и неопределённости, применять психологические теории и концепции для	Продемонстрированы все основные умения диагностировать склонность к риску и неопределённости, применять психологические теории и концепции для	Продемонстрированы все основные умения диагностировать склонность к риску и неопределённости, применять психологические теории и	Продемонстрированы все основные умения диагностировать склонность к риску и неопределённости, применять психологические

	для интерпретации потребительского поведения. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	применять психологические теории и концепции для интерпретации потребительского поведения. Имели место грубые ошибки.	концепции для интерпретации потребительского поведения. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	интерпретации потребительского поведения. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	интерпретации потребительского поведения. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	концепции для интерпретации потребительского поведения, выполнены все задания в полном объеме.	кие теории и концепции для интерпретации потребительского поведения. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Умения</u>	Отсутствуют минимальные умения анализировать и интерпретировать потребительское поведение. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения анализировать и интерпретировать потребительское поведение. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения анализировать и интерпретировать потребительское поведение. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы основные умения анализировать и интерпретировать потребительское поведение. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения анализировать и интерпретировать потребительское поведение. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения анализировать и интерпретировать потребительское поведение. Выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения анализировать и интерпретировать потребительское поведение. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Умения</u>	Отсутствует минимальные умения определять типы страхов и их активаторы; выявлять формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения определять типы страхов и их активаторы; выявлять формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения определять типы страхов и их активаторы; выявлять формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения определять типы страхов и их активаторы; выявлять формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения определять типы страхов и их активаторы; выявлять формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения определять типы страхов и их активаторы; выявлять формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов. Выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения определять типы страхов и их активаторы; выявлять формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов

<u>Навыки</u>	Отсутствие владения навыками применения психологических методов и методик для диагностики особенностей поведения экономических агентов. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки применения психологических методов и методик для диагностики особенностей поведения экономических агентов. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков применения психологических методов и методик для диагностики особенностей поведения экономических агентов, имеются некоторые недочёты	Продemonстрированы базовые навыки применения психологических методов и методик для диагностики особенностей поведения экономических агентов, имеются некоторые недочёты.	Продemonстрированы базовые навыки применения психологических методов и методик для диагностики особенностей поведения экономических агентов при решении стандартных задач без ошибок и недочётов.	Продemonстрированы навыки применения психологических методов и методик для диагностики особенностей поведения экономических агентов при решении нестандартных задач без ошибок и недочётов.	Продemonстрирован творческий подход, разработаны модификации методов и методик для диагностики особенностей поведения экономических агентов.
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения базовыми навыками определения типов инновационного поведения потребителей. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки определения типов инновационного поведения потребителей. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков определения типов инновационного поведения потребителей, имеются некоторые недочёты	Продemonстрированы базовые навыки определения типов инновационного поведения потребителей, имеются некоторые недочёты.	Продemonстрированы базовые навыки определения типов инновационного поведения потребителей при решении стандартных задач без ошибок и недочётов.	Продemonстрированы навыки определения типов инновационного поведения потребителей при решении нестандартных задач без ошибок и недочётов.	Продemonстрирован творческий подход, предложены новые подходы и приёмы к определению типов инновационного поведения потребителей.
<u>Навыки</u>	Отсутствие навыков проведения сравнительного анализа существующих страхов и реальных опасностей. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки проведения сравнительного анализа существующих страхов и реальных опасностей. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков проведения сравнительного анализа существующих страхов и реальных опасностей, имеются некоторые недочёты	Продemonстрированы базовые навыки проведения сравнительного анализа существующих страхов и реальных опасностей, имеются некоторые недочёты.	Продemonстрированы базовые навыки проведения сравнительного анализа существующих страхов и реальных опасностей. при решении стандартных задач без ошибок и недочётов.	Продemonстрированы навыки проведения сравнительного анализа существующих страхов и реальных опасностей владения при решении нестандартных задач без ошибок и недочётов.	Продemonстрирован творческий подход, предложены и обоснованы собственные приёмы и методики сравнительного анализа существующих страхов и реальных опасностей владения при решении нестандартных задач.

**ПК-39д Знание математических, социологических и экономических концепций, а также методов сбора и анализа данных, и применение их на практике для осуществления экономической и управленческой деятельности**

<u>Знания</u>	Отсутствуют знания поведенческих теорий организаций; принципов викиномики. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний поведенческих теорий организаций; принципов викиномики ниже допустимого, сделаны грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний поведенческих теорий организаций; принципов викиномики.. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний истоков и причин поведенческих теорий организаций; принципов викиномики в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний поведенческих теорий организаций; принципов викиномики в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний поведенческих теорий организаций; принципов викиномики в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний поведенческих теорий организаций; принципов викиномики в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Знания</u>	Отсутствуют знания поведенческих теорий потребления. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний поведенческих теорий потребления ниже допустимого, сделаны грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний поведенческих теорий потребления. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний поведенческих теорий потребления в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний поведенческих теорий потребления в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний поведенческих теорий потребления в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний поведенческих теорий потребления и в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Знания</u>	Отсутствуют знания экономической и психологической сущности денег; модели перекрывающихся поколений. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний экономической и психологической сущности денег; модели перекрывающихся поколений ниже допустимого, сделаны грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний экономической и психологической сущности денег; модели перекрывающихся поколений.. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний истоков и причин экономической и психологической сущности денег; модели перекрывающихся поколений в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний истоков и причин появления экономической и психологической сущности денег; модели перекрывающихся поколений в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний экономической и психологической сущности денег; модели перекрывающихся поколений в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний экономической и психологической сущности денег; модели перекрывающихся поколений и в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствуют минимальные умения разработать рекомендации и по усилению корпоративного бренда.	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения разработать рекомендации	Продemonstrированы основные умения разработать рекомендации и по усилению корпоративного	Продemonstrированы все основные умения разработать рекомендации по усилению корпоративного бренда.	Продemonstrированы все основные умения разработать рекомендации по усилению корпоративного бренда.	Продemonstrированы все основные умения разработать рекомендации и по усилению корпоративного	Продemonstrированы все основные умения разработать рекомендации и по усилению корпоративного

	Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	и по усилению корпоративного бренда. Имели место грубые ошибки.	ого бренда. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	ого бренда. Выполнены все задания в полном объеме.	ого бренда. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Умения</u>	Отсутствуют минимальные умения разработать модель поведения розничного и корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения разработать модель поведения розничного и корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения разработать модель поведения розничного и корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения разработать модель поведения розничного и корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения разработать модель поведения розничного и корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения разработать модель поведения розничного и корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта. Выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения разработать модель поведения розничного и корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Умения</u>	Отсутствуют минимальные умения выявить причины кредитной модели поведения. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения выявить причины кредитной модели поведения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения выявить причины кредитной модели поведения. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения выявить причины кредитной модели поведения. . Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения выявить причины кредитной модели поведения. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения выявить причины кредитной модели поведения. Все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения выявить причины кредитной модели поведения. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения навыками определения ролевых функций потребителя в условиях сетевой экономики. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки определения ролевых функций потребителя в условиях сетевой экономики. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков определения ролевых функций потребителя в условиях сетевой экономики, имеются некоторые недочеты	Продemonстрированы базовые навыки определения ролевых функций потребителя в условиях сетевой экономики, имеются некоторые недочеты.	Продemonстрированы базовые навыки определения ролевых функций потребителя в условиях сетевой экономики при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки определения ролевых функций потребителя в условиях сетевой экономики. при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход, предложены авторские методики определения ролевых функций потребителя в условиях сетевой экономики.
<u>Навыки</u>		При решении	Имеется	Продemonстри	Продemonстри	Продemonстр	Продemonстр

	Отсутствие владения навыками анализа современных трендов потребительского поведения. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки анализа современных трендов потребительского поведения. Имели место грубые ошибки.	минимальный набор навыков анализа современных трендов потребительского поведения, имеются некоторые недочёты	рованы базовые навыки анализа современных трендов потребительского поведения, имеются некоторые недочёты.	рованы базовые навыки анализа современных трендов потребительского поведения при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	ированы навыки анализа современных трендов потребительского поведения при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	ирован творческий подход, предложены новые подходы к анализу современных трендов потребительского поведения.
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения навыками определения типов денежного поведения. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки определения типов денежного поведения. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков определения типов денежного поведения, имеются некоторые недочёты	Продemonстрированы базовые навыки определения типов денежного поведения, имеются некоторые недочёты.	Продemonстрированы базовые навыки определения типов денежного поведения, при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки определения типов денежного поведения при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход, предложены и обоснованы собственные методики и приёмы определения типов денежного поведения.

## 5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения

### 5.2.1. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ОК-3

Тестовый вопрос	Правильный вариант ответа (1 балл)	Код формируемой компетенции
1.1. Первые идеи поведенческой экономики отражены в трудах выдающихся учёных: а) Адама Смита; б) Карла Маркса; в) Зигмунда Фрейда; г) Йозефа Шумпетера.	а) Адама Смита	
1.2. Автор концепции демонстративного потребления: а) Д. Рикардо; б) Дж Кейнс; в) Ф. Хайек; г) Т. Веблен.	г) Т. Веблен.	
1.3. Ситуация в кооперативной игре, в которой каждый игрок получает максимальный выигрыш, при этом любой игрок имеет возможность совершить ход в одностороннем порядке, увеличивающий его выигрыш за счёт уменьшения выигрыша остальных игроков описывается: а) в поведенческой теории игр; б) в играх с ультиматумом;		



<p>в) равновесием по Нешу;  г) равновесием по Парето.</p>	<p>г) равновесием по Парето.</p>	
<p>1.4. В числе основателей поведенческой экономики были психологи, в том числе:  а) Дж. Акерлоф;  б) Д. Ариэли;  в) В. Смит;  г) А. Тверски.</p>	<p>г) А. Тверски</p>	
<p>1.5. К числу исследованных областей экономической теории принято относить:  а) экономические мотивы и рациональные реакции;  б) экономические мотивы и иррациональные реакции;  в) неэкономические мотивы и рациональные реакции;  г) неэкономические мотивы и иррациональные реакции.</p>	<p>а) экономические мотивы и рациональные реакции.</p>	
<p>1.6. Поведенческая экономика – это область науки, которая не изучает влияние на принятие экономических решений отдельными лицами и учреждениями следующих факторов:  а) когнитивных;  б) политических;  в) социальных;  г) эмоциональных.</p>	<p>б) политических;</p>	
<p>1.7. В числу аномалий в экономическом поведении не входит:  а) эффект обладания;  б) предпочтение текущего потребления;  в) лимит на арбитражные операции;  г) импульсное инвестирование.</p>	<p>в) лимит на арбитражные операции;</p>	

### 5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-35

<p>2.1. Основным психологическим методом, используемым в поведенческой экономике стал:  а) анкетирование;  б) интервьюирование;  в) фотография рабочего дня;  г) семантический дифференциал.</p>	<p>г) семантический дифференциал.</p>	
<p>2.2. Поставщики товаров и услуг иногда усложняют процесс, уменьшая или скрывая свойства, которые влияют на изменения цены. Это явление называется:  а) психологический фрейминг;  б) эвристика;  в) скрываемые атрибуты;  г) правило большого пальца.</p>	<p>в) скрываемые атрибуты.</p>	
<p>2.3. Теория перспектив не основана на одном из следующих принципов:  а) оценка возможных последствий по отношению к нейтральной точке отсчёта или уровню адаптации;  б) снижение чувствительности при оценке динамики богатства;  в) первым поступил,</p>	<p>в) первым поступил,</p>	

в) первым поступил, первым выбыл; г) неприятия потерь.	первым выбыл.	
2.4. Лица, склонные к риску, легко идущие на него: а) рискотейкеры; б) рискофилы; в) рискофобы; г) рисконейтралы.	а) рискотейкеры;	
2.5. Риску не свойственны следующие черты: а) необходимость выбора решения из ряда альтернатив; б) возможность получения неоднозначного результата; в) определённость внешней среды; г) своеобразие поведения субъектов.	в) определённость внешней среды.	
2.6. Примером объективно обусловленный страх с трудно устранимым источником является: а) потеря работы; б) снижение доходов; в) экономический кризис; г) простуда.	в) экономический кризис.	
2.7. К формам принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов не относятся: а) внешнеэкономическое принуждение; б) экономическое принуждение; в) технологическое принуждение; г) трудовое принуждение.	г) трудовое принуждение	

### 5.2.3. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-39д

3.1. Ключевая характеристика экономики впечатлений: а) добывается сырьё; б) эмоции персонализированы; в) услуги дифференцированы; г) товары осязаемы.	б) эмоции персонализированы;	
3.2. Дискреционные расходы на товары длительного пользования и необязательные сбережения определяется: а) размером дохода; б) макроэкономическими факторами; в) влиянием промежуточных психологических переменных на объективные экономические факторы; г) случайным образом.	в) влиянием промежуточных психологических переменных на объективные экономические факторы	
3.3. К числу причин появления информационных каскадов не относится: а) необходимость решения однотипных задач; б) урбанизацию; в) объединение усилий и желание упростить процесс принятия решения; г) имитационное поведение.	б) урбанизацию	
3.4. Прогнозным показатель будущих потребительских расходов является: а) производительность труда; б) индекс потребительской уверенности; в) индекс Хирша;	б) индекс потребительской	

г) курс валют.	уверенности	
3.5. К числу тенденций в эстетизации потребления не принято относить: а) коммодификацию; б) кооптацию; в) фетишизм; г) культуризацию.	в) фетишизм	
3.6. Степень ценности денег для жителей страны: а) не связана с её экономическим развитием; б) приводит к экономическому регрессу страны; в) стимулирует экономический прогресс страны; г) обуславливает стагнацию в экономике страны.	в) стимулирует экономический прогресс страны.	
3.7. К числу причины кредитного бума не относятся: а) неустойчивое иррациональное начало; б) безудержный экономический рост; в) эпидемия безудержного энтузиазма; г) крайне низкие доходы населения.	г) крайне низкие доходы населения.	

### Оценка результатов тестирования

Итоговая оценка по тестовым заданиям	Количество баллов
Превосходно	19-21 баллов
Отлично	16-18 баллов
Очень хорошо	13-15 баллов
Хорошо	10-12 баллов
Удовлетворительно	7-9 баллов
Неудовлетворительно	4-6 баллов
Плохо	0-3 балла

### 5.2.2. Итоговые задания для оценки сформированности компетенций ОК-3, ПК-35, ПК-39д

Студенты работают в командах. Цель каждой из команды – помочь департаменту маркетингу эффективно вывести на рынок инновационной продукт. Для этого каждой команде надо решить следующие задачи:

- А) определить инновационный продукт, который выводится на рынок;
- Б) определить свою целевую аудиторию и сегментировать её по ключевым характеристикам (например, для розничного потребителя – пол, возраст, размер дохода, жизненный цикл семьи; для корпоративного потребителя – форма собственности, отрасль, размер бизнеса, география работы);
- В) провести выборочный опрос целевой аудитории;
- Г) описать модель поведения потребителей;
- Д) сформировать рекомендации для маркетинговой службы по продвижению инновационного продукта;
- Е) Команда проводит презентацию своего проекта на занятии «Контроль самостоятельной работы студентов».

## Оценка результатов итогового задания

Индикаторы	Оценка	Количество баллов
По каждому разделу проектного задания представлена полная информация, данные подтверждены, источники указаны, даны развёрнутые рекомендации, которые уже использованы отделом маркетинга действующей организации (подготовлена научная публикация)	Превосходно	19-21 баллов
По каждому разделу проектного задания представлена полная информация, данные подтверждены, источники указаны, даны развёрнутые рекомендации, подготовлена презентация	Отлично	16-18 баллов
По каждому разделу проектного задания представлена полная информация, данные подтверждены, источники указаны, подготовлена презентация, но имеются небольшие недочёты (выделены не все сегменты целевой аудитории или её ключевые характеристики)	Очень хорошо	13-15 баллов
По каждому разделу проектного задания имеется краткая информация, данные подтверждены, источники указаны, подготовлена презентация	Хорошо	10-12 баллов
По каждому разделу проектного задания имеется краткая информация, данные не подтверждены, выступление не подготовлено	Удовлетворительно	7-9 баллов
Выполнены только отдельные разделы проектного задания	Неудовлетворительно	4-6 баллов
Задание не представлено	Плохо	0-3 балла

### 5.2.4. Темы эссе (подготовка осуществляется в случае невозможности принять участия в круглых столах)

Поведенческая экономика и экономическая психология. Сравнительный анализ предмета и задач исследований	ОК-3 Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
Поведенческая экономика: применение методов когнитивной психологии в экономике	ПК-35 Знание основ разработки и использования инноваций в сфере управления персоналом, способностью вносить вклад в планирование, создание и реализацию
Экономический патриотизм в условиях современной России	ПК-39д Знание математических, социологических и экономических концепций, а также методов сбора и анализа данных, и применение их на практике для осуществления экономической и управленческой деятельности

### 5.2.5. Билеты по курсу «Поведенческая экономика»

Билет 1.	Компетенция
1. Связь поведенческой экономики с другими отраслями научного знания.	ОК-3
2. Психологические методы и методики диагностики склонности к риску и неопределённости. Порядок применения.	ПК-35
3. Технология разработки рекомендации по усилению корпоративного бренда.	ПК-39д

Билет 2.	Компетенция
1. Истоки и причины появления поведенческой экономики.	ОК-3
2. Психологические теории и концепции как методологическая основа интерпретации поведения потребителя	ПК-35
3. Организация в поведенческой экономической теории. Модели ограниченной и переменной рациональности. Организация как коалиция участников.	ПК-39д

Билет 3.	Компетенция
1. Роль поведенческой экономики в современном обществе.	ОК-3
2. Психологические особенности принятия потребительских решений в условиях неопределённости.	ПК-35
3. Жизненные циклы организационного развития.	ПК-39д

Билет 4.	Компетенция
1. Вклад в зарождение поведенческой экономики зарубежных (Дж. Канеман, А. Тверски, П. Словик, Дж. Акерлоф, Р. Шиллер, В. Смитт, Д. Ариэли, Р. Талер) и российских (В. Соколинский, А. Китов, С. Малахов, Б. Райзберг) исследователей	ОК-3
2. Применение психологических методов и методик для диагностики особенностей поведения экономических агентов.	ПК-35
3. Социально-эволюционная теория спиральной динамики К.У. Грейвза.	ПК-39д

Билет 5.	Компетенция
1. Поведенческая теория игр и её принципы. Игра с ультиматумом. Равновесие по Дж. Нэшу, В. Парето.	ОК-3
2. Анализ и интерпретация потребительского поведения.	ПК-35
3. Эволюция доминантного продукта. Новые модели бизнеса для производства инновационного продукта. Направления конкуренции за доходы потребителя в условиях экономики спроса.	ПК-39д

Билет 6.	Компетенция
1. Актуальность исследования рисков. Склонность к риску в условиях неопределённости. Типы потребителей по отношению к риску.	ОК-3
2. Системы ценностей потребителей разных поколений.	ПК-35
3. Изменение ролевых функций потребителя в условиях сетевой экономики. Принципы викиномики. Пиринг-модель. Краудсорсинг.	ПК-39д

Билет 7.	Компетенция
1. Риск как экономическая категория. Его характерные черты и факторы возникновения.	ОК-3
2. Потребительские предпочтения и траектория потребительского спроса разных поколений.	ПК-35

3.Технология разработки модели поведения розничного и корпоративного потребителя при выведении на рынок инновационного продукта.	ПК-39д
--	--------

Билет 8.	Компетенция
1. Анализ принятия решений экономическими агентами в рискованной ситуации.	ОК-3
2. Факторы и виды потребительской креативности.	ПК-35
3. Эволюционная концепция Дж. Фостера. Теория систематизации психологических факторов В.А. Йора. Иррациональность поведения человека как причина нестабильного состояния рыночной экономики. Сложность принятия решений в современных условиях. Информатизация потребителя.	ПК-39д

Билет 9.	Компетенция
1. Теория перспектив Дж. Канемана и А. Тверски. Простые эвристики.	ОК-3
2. Типы потребительских страхов и их активаторы.	ПК-35
3.Новейшие тенденции поведения потребителей на рынке. Софтизация потребительского спроса. Экологизация и эстетизация потребительского поведения. Бойкоты потребительских товаров и марши протестов.	ПК-39д

Билет 10.	Компетенция
1. Предмет и основные направления поведенческой экономики.	ОК-3
2. Страхи: определение, причины возникновения и функции.	ПК-35
3. Экономическая и психологическая сущность денег. Типы отношений к деньгам. Типология денежного поведения.	ПК-39д

Билет 11.	Компетенция
1. Наноэкономическая основа поведенческой экономики.	ОК-3
2. Сравнительный анализ основных страхов и реальных опасностей в условиях современного общества.	ПК-35
3.Модель перекрывающихся поколений. Прикладные аспекты поведенческих финансов.	ПК-39д

Билет 12.	Компетенция
1. Фрейминг-эффекты (эффекты обрамления) и эффекты антиприманки.	ОК-3
2. Формы принуждения к хозяйственной деятельности посредством страхов (внеэкономическое принуждение, экономическое принуждение, технологическое принуждение, идеологическое принуждение).	ПК-35
3. Кредитный бум. Мультипликатор доверия.	ПК-39д

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Алехин Б. И. Поведенческие финансы : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт, 2019. 182 с. (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс).  
<https://biblio-online.ru/bcode/431614>
2. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика. Несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории, 2018. Т.15, №3. С. 359-376.

3. Карпов А.В. Психология принятия решений в профессиональной деятельности . учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2019. 155 с. 155 с.  
<https://biblio-online.ru/book/psihologiya-prinyatiya-resheniy-v-professionalnoy-deyatelnosti-430909>
4. Холодная М.А. Когнитивная психология. Когнитивные стили : учеб. пособие для бакалавриата и бакалавриата. М.: Юрайт, 2019. 309 с.  
<https://biblio-online.ru/bcode/441934>

б) дополнительная литература:

1. Вольчик В.В., Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // Terra economics, 2010. Т. 86 №2. С.71-78.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=15115906>
2. Дрогобыцкий И.Н. Поведенческая экономика: сущность и этапы становления // Стратегические решения и риск-менеджмент, 2018, 1 (104). С.26-31  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=34995965>
3. Иваненко К.А. О поведенческой экономике и экономической психологии // Акмеология, 2016, №1. С.21-22.  
<https://acmeology.elpub.ru/jour/article/view/934>  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=36011562>
4. Карнышев А.Д., Журавлёв А.Л., Ковалёва Ю.В. Экономический патриотизм как направление в социально-экономической психологии (интервью с А.Д. Карнышевым) // Социальная и экономическая психология, 2018. Т.3. №2 (10). С.221-244.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=35215094>
5. Курносова Т.И., Рудакова И.Е. Поведенческая экономика в контексте современного мира // Горизонты экономики, 2018, №5 (45). С.56-61.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=36543898>
6. Левяков О. Поведенческая экономика в процессах модернизации // Актуальные вопросы инновационной экономики, 2013, №3. С.46-55.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=23485495>
7. Мазилев В.А. Экономическая психология: некоторые методологические проблемы и новые перспективы развития // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее, 2016, №3-1. С.52-58.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=27211921>
8. Неверов А.Н., Дробышева Т.В. II Международная научно-практическая конференция “Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее” // Психологический журнал, 2013, т.36, №1. С.137-139.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=23112989>
9. Прохорова М.В., Чепьюк О.Р. Психологические аспекты готовности участников студенческого бизнес-инкубатора к инновационному предпринимательству // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. Научно-методический журнал, 2014, Том 20, №3. С.125-128.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=22287298>
10. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями)  
<http://base.garant.ru/194365>

11. Сафрончук М.В. Поведенческая экономика в макроэкономическом анализе // Вестник академии, 2017, №1. С. 45-48  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=29028044>
12. Сергеев А.М. Поведенческая экономика и право // Бизнес, менеджмент и право, 2018, №5 (39). С.22-25  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=35431569>
13. Шаститко А.А. Поведенческая экономика: применение методов когнитивной психологии в экономике // Общественные науки и современность, 2017, №2. С.132-141.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=28779885>
14. Шипкова О.Т. Поведенческая экономика образования как инструмент успешной реализации образовательной программы (на примере бакалавриата) // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2016, №3-1. С.183-188.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=27211939>
15. Экономическая психология: научные очерки / О.В. Григорьева, Е.Л. Яковлева, Н.С. Григорьева и др. Под ред. А.В. Тимирязовой. Казань: Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязовой, 2016. 200 с.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=27209179>
16. Яковлева Е.А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке // Journal of Economic Regulations, 2014, Т.5, №2. С.62-70.  
<https://elibrary.ru/item.asp?id=21699566>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1. Нижегородский инновационный бизнес-инкубатор “Clever”  
<http://bi-clever.ru/>
2. Информационно-правовой портал «Гарант»  
<http://garant.ru>
3. Официальный сайт бизнес-инкубатора «Ингрия» технопарка Санкт-Петербурга  
<http://ingria-startup.ru/>
4. Официальный сайт Правительства России  
<http://government.ru/>
5. Официальный сайт бизнес-инкубатора МГУ им. М.В. Ломоносова  
<http://www.inmsu.ru/ru/>
6. Официальный сайт студенческого бизнес-инкубатора «Интуиция» ННГУ им. Н.И. Лобачевского  
<http://sbi.unn.ru>
7. Официальный сайт бизнес-инкубатора “InCube” Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ  
<http://www.ranepa.ru/kto-ya-2/student-bakalavriata/studencheskaya-zhizn-v-akademii/biznes-inkubator>
8. Официальный сайт бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ  
<http://inc.hse.ru/>
9. Официальный сайт бизнес-инкубатора РЭУ им. Г.В. Плеханова  
<http://ponedelnikmag.com/community/biznes-inkubator-reu-im-gv-plehanova>
10. Официальный сайт Фонда содействия инновациям



<http://www.fasie.ru/>

**11.** Официальный сайт Центра инноваций социальной сферы Нижегородской области

<https://cissno52.ru/>

**12.** Официальный сайт города Иннополис

<http://innopolis.ru/>

**13.** Официальный сайт Центр психолого-экономических исследований Саратовского научного центра РАН на базе Поволжского института управления имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС

<http://www.psychecon.ru/>

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

В процессе преподавания дисциплины «Поведенческая экономика» требуется учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, оснащенные стационарным или переносным мультимедийным комплексом, групповых и индивидуальных консультаций, помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенных компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями Образовательного стандарта ННГУ по направлению 38.03.03 «Управление персоналом», профиль «Управление и развитие персонала организации»

Автор: М.В. Прохорова, доцент кафедры психологии управления, к. пс.н.

Рецензент (ы) \_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой психологии управления: Л.Н. Захарова, д. пс.н.

Программа одобрена на заседании учебно-методической комиссии ФСН от 07.04.2020 года, протокол № 7.

