

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Кафедра економіки та фінансів

ЗАТВЕРДЖУЮ»
Декан економічного факультету
Економічний факультет
Вікторія ГРАНОВСЬКА
«28» травня 2019 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ВК.05 ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА

(назва навчальної дисципліни)

освітній рівень	третій (освітньо – науковий) <small>(назва освітнього рівня)</small>
галузь знань	05 «Соціальні та поведінкові науки» <small>(назва галузі знань)</small>
спеціальність	051 «Економіка» <small>(шифр і назва спеціальності)</small>
освітня програма	економіка <small>(назва освітньої програми)</small>
факультет	економічний <small>(назва факультету)</small>

2019 р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» підготовки фахівців на третьому (освітньо – науковому) рівні вищої освіти спеціальності 051 «Економіка».

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ:

Наталія ТАНКЛЕВСЬКА, доктор економічних наук, професор

Робочу програму навчальної дисципліни затверджено на засіданні кафедри економіки та фінансів

Протокол № 10 від «16» травня 2019 року

Завідувач кафедри



Наталія ТАНКЛЕВСЬКА

Схвалено науково-методичною комісією зі спеціальності 051 «Економіка»

Протокол № 10 від «20» травня 2019 року

Голова



Наталія ТАНКЛЕВСЬКА

Затверджено Вченою радою економічного факультету

Протокол № 10 від «27» травня 2019 року

Голова



Вікторія ГРАНОВСЬКА

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність (напрям підготовки), освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	вечірня форма навчання
Кількість кредитів – 5,0	Галузь знань <u>05 «Соціальні та поведінкові науки»</u> (шифр і назва)	Вибіркова	
Змістових частин – 2	Спеціальність: <u>051 «Економіка»</u>	Рік підготовки:	
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____ (назва)		3-й	3-й
Загальна кількість годин – 150 год.		Семестр	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента - 5		5-й	5-й
	Лекції		
	22 год.	22 год.	
	Практичні, семінарські		
	16 год.	16 год.	
	Лабораторні		
	–	–	
	Самостійна робота		
112 год.	112 год.		
Індивідуальні завдання:			
Вид контролю: залік			

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 38/112 (25%/75%)

для вечірньої форми навчання – 38/112 (25%/75%)

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» є формування компетентностей щодо використання універсальних методів дослідження економічної поведінки, виявлення та аналізу інструментів та механізмів, що

впливають на прийняття управлінських рішень та формують поведінку економічних агентів.

Завдання вивчення дисципліни - це опанування поняття та основного інструментарію поведінкової економічної теорії, різних напрямів сучасної поведінкової економіки та задач, що ними вирішуються.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен

знати:

- сутність економічних явищ та дій з позиції психології;
- основні принципи раціональних та поведінкових механізмів;
- підходи, інструментарій та методи поведінкової економіки;
- методику здійснення поведінкового аналізу суб'єктів сучасної економіки;
- стратегії впливу на поведінку економічних агентів.

вміти:

- здійснювати оцінку раціональності поведінки економічних суб'єктів;
- визначати та долати обмеження традиційної економічної моделі при вирішенні практичних економічних завдань;
- застосовувати поведінкові моделі при здійсненні економічного прогнозування;
- забезпечувати результативність та достовірність економічних експериментів.

Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач:

- здатність до активного використання навичок критичного мислення, технік прийняття рішень, методик підготовки та проведення наукових дискусій;
- здатність до розвитку індивідуальних особистісних здібностей: творчих, мотиваційно-ціннісних та когнітивних;
- здатність дослідження та знання з організації та управління інвестиційною, інноваційною, виробничою, логістичною, маркетинговою, фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання та галузей економіки з урахування світових тенденцій;
- здатність здійснювати керівництво підприємством шляхом планування і управління за допомогою сучасних концепцій, методів та інструментів;
- знання методів, механізмів та інструментів фінансування різних проектів із різних джерел, а також сформулювати практичні навички з оцінювання ефективності проектів і фінансового стану суб'єктів економічної діяльності в умовах невизначеності і глобалізаційних процесів;

Програмні результати навчання:

- створювати та інтерпретувати нові знання з економіки та управління національним господарством, за галузями, підприємствами, за видами економічної діяльності;

– уміти оцінювати вплив когнітивних та соціальних чинників на економічну поведінку суб'єкта та враховувати їх при прийнятті управлінських рішень;

– уміти формувати проблеми та знаходити шляхи їх вирішення; постійно підвищувати рівень освіти; орієнтуватися у сучасних євроінтеграційних освітніх тенденціях.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовна частина 1. Теоретико-методологічні основи сучасної поведінкової науки

Тема 1. Введення в поведінкову економіку

Предмет, мета і завдання дисципліни, її позиція в комплексі дисциплін економічного та управлінського циклу. Зміст дисципліни та її логіко-структурна побудова. Традиційна та нестандартна економіка. Особливості економічної поведінки та її роль в прийнятті рішень. Експерименти в поведінкових науках. Раціональність та ірраціональність в поведінці людей.

Тема 2. Когнітивна психологія

Біхевіоризм та когнітивна психологія: історія розвитку, основні напрямки досліджень. Когнітивні процеси та поведінкові акти. Когнітивні характеристики людини. Формування суджень при прийнятті рішень. Інформативний підхід. Модель переробки інформації та когнітивні моделі, що на неї спираються. Теорія перспектив, парадокс Алле, теорія обмеженої раціональності Герберта Саймона, теорія поведінкових фінансів, модель Талера, поведінкова теорія ігор. Когнітивні теорії: теорія Джорджа Келлі, генетична психологія Жана Піаже, теорія структурного балансу Фрица Хайдера, теорія комунікативних актів Теодора Ньюкома, теорія когнітивного дисонансу Леона Фестінгера, теорія конгруентності Ч. Осгудата П. Танненбаума тощо.

Тема 3. Продуктивне мислення

Загальна характеристика видів мислення. Продуктивне та репродуктивне мислення. Завдання, що передбачають продуктивне мислення. М. Вертгеймерта його теорія продуктивного (творчого) мислення. Основні показники продуктивного мислення. Психологія критичного мислення. Традиційне критичне та догматичне мислення. Критичне мислення: історія та сучасний статус. Відмінності критичного мислення від інших його типів. Логіка та

правила критичного мислення. Вимоги до критичного мислення. Навики критичного мислення. Технології розвитку критичного мислення.

Тема 4. Психологія прийняття рішень. Нейроекономіка

Природа, етапи та підходи до прийняття управлінських рішень. Структурна організація процесів прийняття управлінських рішень. Фактори, що впливають на поведінку керівника при прийнятті рішення. Інтуїція та раціональність як альтернативні способи вирішення завдань. Психологічні особливості індивідуальних та групових форм прийняття управлінських рішень. Феноменологія прийняття управлінських рішень. Евристичні методи прийняття економічних рішень. Сильові відмінності в виробленні рішення. Особистісні профілі рішень. Психологія організації виконання управлінських рішень. Базова концепція нейроекономіки - модель прийняття перцептивних рішень В. Ньюсамата М. Шадлена. Емоції та їх вплив на прийняття рішень, оцінку ризику та очікуваного доходу. Соціальна та економічна взаємодія. Кодування суб'єктивної цінності. Еволюційні нейроекономічні підходи. Методи нейроекономіки.

Змістовна частина 2. Прикладні аспекти використання поведінкових чинників в процесів розробки та реалізації управлінських рішень

Тема 5. Соціально-економічна поведінка особистості

Соціально-економічна поведінка особистості. Типи соціальної поведінки. Соціальна поведінка за Дж. Хомансом, соціологічна теорія обміну, нормативна ідевіантна (антинормативна) поведінка за Т. Парсонсом. Соціальний механізм регуляції економічної поведінки. Соціальна мотивація та трудова поведінка. Соціальні феномени та парадокси. Методи і принципи соціального контролю.

Тема 6. Психологічні аспекти мотивації діяльності

Теорії мотивації. Механізм мотивації. Новітні теорії мотивації. Мотиваційна сфера людини. Психологічний механізм мотивації. Змістовний та процесуальний підходи до мотивації. Економічна мотивація та трудова поведінка. Мотиваційні парадокси та феномени. Зовнішня та внутрішня мотивації. Смыслоутворюючі мотиви трудової діяльності та методики їх вимірювання. Психологічний профіль робітника. Метапрограмний профіль робітника.

Тема 7. Експериментальна економіка. Нейромаркетинг

Експериментальний підхід до вивчення економічних (соціально-економічних) процесів. Взаємозв'язок економічної науки та психології. Сучасні проблеми експериментальної економіки. Види економічних експериментів. Експериментальні теми. Методологія експериментальної економіки та результативність застосування її методів: виявлення парадоксів прийняття рішень, аномалій в економічній поведінці, перевірка достовірності прогнозів тощо. Система стимулів експериментаторів та їх роль в забезпеченні якості результатів. Математична формалізація та моделювання економічних ситуацій. Економічна психологія та її призначення. Споживча поведінка. Приховані асоціації та реакція споживачів. Психологічна сутність споживчих переваг. Розуміння споживчих переваг в психології, економіці та маркетингу. Види споживчих переваг та фактори, що впливають на споживчі переваги. Соціально-психологічний аналіз споживчих переваг. Соціальні переваги. Теорії соціальних переваг: теорія інстинктів, теорія маніпуляції, «Перспектива Веблена», Обмеження теорії Неймана-Моргенштерна. Концепція очікуваної корисності. Нейронна схема соціальних переваг. Концепція нейромаркетинга. Головні канали нейромаркетинга. Формула нейромаркетинга. Метаморфна модель Джеральда Зальтмана. Нейротехнології.

Тема 8. Поведінкові фінанси

Історія виникнення та розвиток, взаємозв'язок з іншими дисциплінами. Критика традиційних фінансових теорій. Ефективність фінансових ринків. Суб'єктивні фактори, що визначають нераціональну поведінку учасників ринків, та «ефекти» нераціональних дій учасників ринку в умовах невизначеності та ризику: евристичні помилки, ефекти, пов'язані з залежністю форми, проспектна теорія, теорія неефективних фінансових ринків. Поведінка інвесторів та «Гіпотеза ефективних ринків Юджина Фами». Моделі ринка з урахуванням поведінкових факторів. Концепція обмежених можливостей використання арбітражу на фінансових ринках. Моделі А. Шлейфера та Р. Вішні.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових частин і тем	Кількість годин											
	денна форма						вечірня форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістова частина 1. Теоретико-методологічні основи сучасної поведінкової науки												
Тема 1. Введення в поведінкову економіку	19	2	2	-	-	15	19	2	2	-	-	15
Тема 2. Когнітивна психологія	19	2	2	-	-	15	19	2	2	-	-	15
Тема 3. Продуктивне мислення	19	2	2	-	-	15	19	2	2	-	-	15
Тема 4. Психологія прийняття рішень. Нейроекономіка	19	2	2	-	-	15	19	2	2	-	-	15
Разом за змістовою частиною 1	76	8	8	-	-	60	76	8	8	-	-	60
Змістова частина 2. Прикладні аспекти використання поведінкових чинників в процесів розробки та реалізації управлінських рішень												
Тема 5. Соціально-економічна поведінка особистості	17	2	2	-	-	13	17	2	2	-	-	13
Тема 6. Психологічні аспекти мотивації діяльності	19	4	2	-	-	13	19	4	2	-	-	13
Тема 7. Експериментальна економіка. Нейромаркетинг	19	4	2	-	-	13	19	4	2	-	-	13
Тема 8. Поведінкові фінанси	19	4	2	-	-	13	19	4	2	-	-	13
Разом за змістовою частиною 2	74	14	8	-	-	52	74	14	8	-	-	52
Усього годин	150	22	16	-	-	112	150	22	16	-	-	112

5. Темі лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Введення в поведінкову економіку.	2
2	Когнітивна психологія	2
3	Продуктивне мислення	2

4	Психологія прийняття рішень. Нейроекономіка	2
5	Соціально-економічна поведінка особистості	2
6	Психологічні аспекти мотивації діяльності	4
7	Експериментальна економіка. Нейромаркетинг	4
8	Поведінкові фінанси	4
Разом		22

6. Теми практичних та семінарських занять

Практичне заняття – це форма навчального заняття, при якій проводиться детальний розгляд здобувачами окремих теоретичних положень навчальної дисципліни і формує вміння та навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання відповідно сформульованих завдань.

Проведення практичного заняття ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – тестах для виявлення ступеня оволодіння необхідними теоретичними положеннями, наборі завдань різної складності для розв’язування їх здобувачами на занятті.

Практичне заняття включає проведення попереднього контролю знань, вмінь і навичок здобувачів, постановку загальної проблеми та її обговорення за участю здобувачів, розв’язування завдань з їх обговоренням, розв’язування контрольних завдань, їх перевірку, оцінювання.

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Введення в поведінкову економіку.	2
2	Когнітивна психологія	2
3	Продуктивне мислення	2
4	Психологія прийняття рішень. Нейроекономіка	2
5	Соціально-економічна поведінка особистості	2
6	Психологічні аспекти мотивації діяльності	2
7	Експериментальна економіка. Нейромаркетинг	2
8	Поведінкові фінанси	2
Разом		16

7. Теми лабораторних занять

Не передбачено навчальним планом

8. Самостійна робота

Обов'язкова самостійна робота передбачає самостійне вивчення окремих теоретичних питань тем дисципліни, виконання індивідуальних завдань, участь у роботі малих груп; систематизація вивченого матеріалу дисципліни перед написанням підсумкового контролю.

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Введення в поведінкову економіку.	15
2	Когнітивна психологія	15
3	Продуктивне мислення	15
4	Психологія прийняття рішень. Нейроекономіка	15
5	Соціально-економічна поведінка особистості	13
6	Психологічні аспекти мотивації діяльності	13
7	Експериментальна економіка. Нейромаркетинг	13
8	Поведінкові фінанси	13
Разом		112

Індивідуальні робота є однією з форм самостійної роботи здобувачів, яка передбачає створення умов для як найповнішої реалізації творчих можливостей і має на меті поглиблення, узагальнення та закріплення знань, які здобувачі одержують в процесі навчання, а також застосування цих знань на практиці.

Вибіркове індивідуальне завдання передбачає підготовку статті, роботи на конкурс, участь у конференціях, олімпіадах з дисципліни з метою підвищення рейтингу здобувача.

Виконання здобувачем індивідуального завдання має бути підпорядковане певним вимогам, а саме таким, як:

1) *розвиток мотиваційної установки.* Мотиваційна установка – це вироблення в особі внутрішньої потреби в постійній самостійній роботі і, головне, досягнення певних результатів задоволення цієї потреби;

2) *систематичність і безперервність.* Тривала перерва в роботі з навчальним матеріалом негативно впливає на засвоєння знань, спричиняє втрату логічного зв'язку з раніше вивченим;

3) *послідовність у роботі.* Послідовність означає чітку упорядкованість, черговість етапів роботи. Не закінчивши вивчення однієї книги, не можна братися за іншу, далі за третю. Розкиданість і безсистемність читання породжують поверховість знань, унеможливають тривале запам'ятовування прочитаного. При читанні конспекту лекцій, монографії, підручника, статті, навчального посібника не повинно залишатися нічого нез'ясованого;

4) *правильне планування самотійної роботи, раціональне використання часу.* Чіткий план допоможе раціонально структурувати виконання індивідуального завдання, зосередитися на найсуттєвіших питаннях.

Індивідуальне завдання припускає наявність таких елементів: практичної значущості; комплексного системного підходу до вирішення завдання; теоретичного використання передової сучасної методології і наукових розробок; наявності елементів творчості.

Теми рефератів:

1. Філософські засади дослідження відносин людини і оточуючого світу.
2. «Богоцентрична» та «людино центрична» філософія.
3. Значення ідей гуманізму для формування цілей суспільства і господарської системи.
4. Становлення філософії держави примусу («Левіафан» Гобса, «Государь» Макіавелі) та держави суспільного договору.
5. Функціональна і соціальна структура сучасного суспільства як результат поділу праці, інституціонального відбору й політичного процесу.
6. Модель взаємодії секторів сучасної економіки (домогосподарства і підприємства) через ринки споживчих благ і ресурсів.
7. Провідні соціальні статуси суспільства, заснованого на приватній власності: на аграрному та індустріальному етапах розвитку продуктивних сил.
8. Становлення соціальної структури постіндустріального суспільства.
9. Людина як носій класових інтересів та теорія класового конфлікту К. Маркса.
10. Інституціональні та соціальні теорії господарської взаємодії (Т. Веблен, В. Зомбарт, М. Вебер).
11. Обмеженість теорії взаємодії груп для пояснення диференціації результативності суспільної взаємодії в різних країнах.
12. Економічний підхід до пояснення людської поведінки: від А. Сміта до Г. Бекера.
13. Раціональний споживач: що значить оптимальна структура споживчих витрат для людини і для суспільства.
14. Раціональний власник ресурсів: механізми ринкової алокації ресурсів через диференціацію їх доходності.
15. Феномен підприємництва.
16. Методологічна єдність «економічної людини» з теорією ринку як провідного механізму забезпечення суспільного добробуту.

17. Обмеженість прикладного застосування та теоретичні проблеми моделі «людини економічної».

18. Людина виборець та людина політик: теорія суспільного вибору для економічного пояснення політичного процесу.

19. Теорія трансакційних витрат (Р. Коуз) та економічної інформації (Р. Стіглер): уточнення теорії вибору з досяжних альтернатив.

20. Людина, що помиляється: модель людини в еволюційній економічній теорії.

21. Ринок і держава, індивідуальна раціональність і державний примус: чи є третя альтернатива.

22. Теорія «провалів ринку» як основа неринкових обмежень індивідуального вибору та державного регулювання.

23. Проблема колективних дій: соціальні дилеми. Інститути колективної діяльності: надія на колективну раціональність.

24. Емпіричні й теоретичні передумови перегляду моделей раціонального споживача.

25. Психологічна складова споживчого вибору.

26. Проблеми маніпулювання споживчою поведінкою.

27. Економічна поведінка як результат комплексу культурно-психологічних факторів.

28. Узгодження суспільних й приватних інтересів за врахування обмежень раціональності й суверенітету споживача.

29. Людина як джерело суспільного розвитку.

30. Концепція людського розвитку: ресурсне забезпечення соціальної сфери та якість інститутів як передумови реалізації людського потенціалу в господарській сфері.

31. Теорія людського капіталу: людина як інвестор та об'єкт інвестування.

32. Теорія соціального капіталу: характер міжособистісних стосунків та природа формування груп як провідний чинник темпів розвитку.

10. Методи навчання

Методи навчання, які використовуються: словесні, наглядні, пояснювально-ілюстративні, аналітичні, дослідницькі.

Активізація навчально-пізнавальної діяльності здобувачів здійснюється через застосування таких форм навчання, як:

- проблемні лекції, лекції теоретичного моделювання;
- рольові ігри (елементи);

- презентації навчальних матеріалів, виконаних творчих завдань;
- застосування наочних матеріалів (фінансова звітність тощо);
- моделюючі вправи, розв'язування творчих задач та завдань;
- роботу в Інтернеті, бібліотеці;
- консультації (настановні, контрольні, проблемні).

Базовою є методика проблемного навчання у формі лекційних занять із застосуванням кейс-методів, дискусій, відео методів, мультимедійного методу і підготовки та обговорення індивідуальних проєктів. Крім того застосовуються:

- метод усного контролю: індивідуальне / фронтальне опитування на семінарі.
- метод тестового контролю, поточні семестрові роботи та залікова робота.
- метод самоконтролю.
- метод письмового контролю: контрольна робота, письмовий екзамен.

Проблемні лекції спрямовані на розвиток логічного мислення здобувачів. Коло питань теми лекції обмежується двома-трьома ключовими моментами, увага здобувачів концентрується на матеріалі, що не знайшов відображення в підручниках, використовується передовий досвід. Під час лекцій використовується друкований опорний конспект у якому виділені головні висновки з питань, що розглядаються. При викладанні лекційного матеріалу студентам пропонуються питання для самостійного розмірковування. При цьому лектор задає запитання, які спонукають студента шукати розв'язання проблемної ситуації. Така система примушує здобувачів сконцентруватися і почати активно мислити в пошуках правильної відповіді.

Дискусії передбачають обмін думками та поглядами учасників з приводу даної теми (питання), а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди і переконання, виробляють вміння формулювати думки й висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів.

Кейс-метод – метод аналізу конкретних ситуацій, який дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів і передбачає розгляд проблемних ситуацій у процесі вивчення навчального матеріалу.

Презентації – виступи перед аудиторією, що використовуються для представлення певних результатів роботи з виконання індивідуальних завдань.

11. Методи контролю

Використовують наступні методи контролю: усний, письмовий, комбінований, дискусійний.

Форми контролю, які використовуються:

Поточний контроль: тестовий контроль, перевірка рішення практичних завдань, перевірка складання конспектів, захист та оцінювання індивідуальних завдань, оцінка за активність здобувачів на заняттях, тези виступу на конференції, участь у конференціях, публікація статті.

Поточний підсумковий контроль: перевірка контрольних робіт. Поточні підсумкові контрольні роботи містять практичну та теоретичну складові.

Підсумковий контроль: залік. Оцінювання знань здобувачів здійснюється на основі виконання всіх видів навчальної діяльності та поточного контролю. Максимальна кількість балів дорівнює 100.

12. Розподіл балів, які отримують здобувачі з дисципліни (підсумковий контроль – залік)

Поточне тестування та самостійна робота								Сума
Змістова частина 1				Змістова частина 2				
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	100
10	10	15	15	10	10	15	15	

T1, T2 ... T8 – теми змістових частин.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності/Local grade	Оцінка ЄКТС/ ECTS grade		Оцінка за національною шкалою/National grade
			для заліку
90–100	A	Excellent	Зараховано/Passed
82-89	B	Good	
74-81	C		
64-73	D	Satisfactory	
60-63	E		
35-59	FX	Fail	Не зараховано/Fail
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

13. Рекомендована література

Базова

1. Douglas Bernheim, B. And Antonio Rangel. «behavioural publiceconomics». The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition. Eds. Steven N. Durlaufand Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, 2018.
2. Psychological Dimensionsof Culture, Economics, Management: Science Journal. VIII, 2016. 78 p.
3. The New Palgrave Dictionary of Economics Online. Palgrave Macmillan. 07 February 2016.
4. Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навч. посіб. / О.М. Лозинський. – Львів: «Тріада плюс», 2015. – 246 с.
5. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. - К.: Києво-Могилянська академія, 2011.
6. Ядранський Д.М. Моделі соціальної та економічної людини в сучасній економічній теорії // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2012. - № 2. - С. 10-16.

Допоміжна

7. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) [Текст]: [Навч. посіб.]; рекомендовано МОН / за ред. А.А. Мазаракі; Київський нац. торг.-екон. ун-т. - 2-ге вид. - К.: [КНТЕУ], 2011. - 295 с.
8. Кліменко О.М. Соціальна економіка [Текст]: Навч. посіб. / Харківський національний економічний університет. - Х.: ХНЕУ, 2013. - 146 с.
9. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку : Монографія / В.І. Куценко ; під наук. ред. Б.М. Данилишина ; Рада по вивч. продукт. сил України НАНУ. – К. : Наукова думка, 2010. – 735 с.
10. Мартиненко М.В. Психологія управління: Навч. посіб. / Харківський національний економічний університет. - Х.: ХНЕУ, 2015. - 154 с.
11. Шиян А.А. Теоретико-ігровий аналіз раціональної поведінки людини та прийняття рішень в управлінні соціально-економічними системами: монографія. - Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2013.

14. Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Верховної Ради України. Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. Режим доступу:
<http://www.kmu.gov.ua>
4. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. Режим доступу:
<http://www.imf.org>
5. Офіційний сайт Міністерства економіки України. Режим доступу:
<http://www.me.gov.ua>
6. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. Режим доступу:
<http://www.mon.gov.ua>
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Режим доступу:
<http://www.minfin.gov.ua>
8. Офіційний сайт Національного банку України. Режим доступу:
<http://www.bank.gov.ua>
9. Офіційний сайт Ради підприємців України при КМУ . Режим доступу:
<http://www.radakmu.org.ua>
10. Офіційний сайт Світового банку. Режим доступу:
<http://www.worldbank.org>