

# ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

## СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ

### «НЕЙРОЕКОНОМІКА»

ступінь вищої освіти – бакалавр

галузь знань – 05 Соціальні та поведінкові науки

спеціальність – 051 Економіка

освітньо-професійна програма – «Економіка та управління бізнесом»



**Кафедра:** Економіки та економічної теорії

**Викладач:** к.е.н., доцент Івашук Юрій

**Контактна інформація:** [yu.ivashuk@wunu.edu.ua](mailto:yu.ivashuk@wunu.edu.ua), ☎ (0352) 47-50-50 вн. 13304

**Метою вивчення дисципліни є** розкриття складних нейронних механізмів, що лежать в основі економічної поведінки людини. Вивчаючи, як мозок обробляє інформацію, приймає рішення, оцінює ризики та взаємодіє з іншими людьми в економічному контексті, дисципліна дозволяє глибше зрозуміти, чому люди роблять той чи інший вибір у фінансових, соціальних та інших сферах життя. Це розуміння є ключовим для розробки ефективніших економічних моделей, політик та стратегій, які враховують реальні психологічні та нейробіологічні фактори, що впливають на людську поведінку.

Дисципліна також прагне поєднати нейронауку, психологію та економіку для вирішення комплексних проблем сучасного суспільства. Вона дозволяє досліджувати такі важливі питання, як прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності, формування довіри та співпраці, вплив емоцій та когнітивних упереджень на економічну поведінку, а також нейробіологічні основи добробуту та щастя. Застосування нейроекономічних досліджень може сприяти розробці інноваційних рішень у сферах фінансів, маркетингу, державного управління та соціальної політики.

Крім того, вивчення нейроекономіки спрямоване на підготовку фахівців нового покоління, здатних застосовувати міждисциплінарний підхід до аналізу та вирішення складних економічних проблем. Це включає розуміння нейронних механізмів, що лежать в основі економічної поведінки, вміння використовувати сучасні методи нейровізуалізації та психофізіологічного дослідження, а також здатність розробляти та впроваджувати інноваційні рішення на основі нейроекономічних знань. Такі фахівці будуть затребувані в різних сферах діяльності, включаючи бізнес, фінанси, маркетинг, державне управління, охорону здоров'я та соціальну сферу.

## СТРУКТУРА КУРСУ

### Змістовий модуль 1

1. Визначення та сутність нейроекономіки як міждисциплінарної галузі

2. Нейробіологічні основи прийняття рішень в економічному контексті

3. Нейроекономіка ризику та невизначеності

4. Нейронні основи соціальної взаємодії та кооперації

### **Змістовий модуль 2**

5. Нейроекономіка фінансових ринків: ключові питання та дослідження

6. Нейроекономіка та інновації: ключові питання та дослідження

7. Нейроекономіка добробуту та щастя: ключові питання та дослідження

8. Нейробіологічні та психологічні основи когнітивної резистентності учасників бойових дій

9. Підтримка та відновлення когнітивного здоров'я учасників бойових дій

### **КРИТЕРІЇ, ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ**

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни “Нейроекономіка” визначають як середньозважену величину залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту.

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3
10%	10%	10%	10%	60 %
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Тренінг	Самостійна робота	Залік
1. Оцінка за поточне оцінювання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять (4 теми – від 3-ох до 6-ти оцінок)		1. Оцінка за тренінг визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання завдань під час тренінгу.		2 питання = по 30 балів; 1 аналітичне завдання = 40 балів.
2. Оцінка за Модульний контроль 1 виставляється на підставі виконання модульної роботи за темами 1 – 4 (тестування, теоретичні питання, задачі)		2. Оцінювання завдання з розробки комплексного бізнес-плану		

### **ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ:**

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	відмінно	<b>A</b> (відмінно)
85-89	добре	<b>B</b> (дуже добре)
75-84		<b>C</b> (добре)
65-74	задовільно	<b>D</b> (задовільно)
60-64		<b>E</b> (достатньо)
35-59	незадовільно	<b>FX</b> (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		<b>F</b> (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

### **РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ**

1. Glimcher, P. W., & Fehr, E. (Eds.). (2019). *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain (2nd Edition)*. Academic Press. Фундаментальний підручник, що охоплює основні концепції та методи

нейроекономіки, включаючи прийняття рішень, теорію ігор, соціальні взаємодії та нейробіологічні основи економічної поведінки.

2. **Srivastava, S., Chaudhary, A. K., & Sharma, A. (2020). What's in the brain for us: a systematic literature review of neuroeconomics and neurofinance. *Qualitative Research in Financial Markets*, 12(4), 442-471.**

Систематичний огляд літератури, що аналізує внесок нейроекономіки та нейрофінансів у розуміння фінансової поведінки та прийняття рішень інвесторами.

3. **Kuhnen, C. M., & Knutson, B. (2020). The Neuroscience of Risky Decision Making. *Annual Review of Neuroscience*, 43, 443-465.** Огляд досліджень нейронних механізмів, що лежать в основі прийняття ризикованих рішень, включаючи роль емоцій, когнітивних процесів та індивідуальних відмінностей.

4. **Konovalov, A., & Krajbich, I. (2019). Neuroeconomics: A Guide to the Field. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 30, 142-148.** Короткий огляд основних напрямків досліджень у нейроекономіці, включаючи прийняття рішень, соціальні взаємодії, нейромаркетинг та нейрофінанси.

5. **Gogolla, N. (2019). The Role of the Insula in Human Decision-Making. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 30, 135-141.** Огляд досліджень ролі інсули - області мозку, що відповідає за інтеграцію сенсорної, емоційної та когнітивної інформації - у процесі прийняття рішень.

6. **Ruff, C. C., & Fehr, E. (2019). Neural Mechanisms of Social Decision-Making. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 30, 127-134.** Огляд досліджень нейронних механізмів, що лежать в основі соціальної поведінки, включаючи співпрацю, альтруїзм, довіру та справедливість.

7. **Mahler, S. V., & Bechara, A. (2020). Neuroeconomics of Addiction. *Neuropsychopharmacology*, 45(1), 71-83.** Огляд нейробіологічних механізмів залежності, включаючи роль дофамінергічної системи, префронтальної кори та інших областей мозку у формуванні та підтримці залежної поведінки.

8. **Hein, G., Morishima, Y., Leiberg, S., Sul, S., & Fehr, E. (2019). Neuroeconomics of Prosocial Behavior. *Neuron*, 102(1), 161-175.** Дослідження нейронних механізмів просоціальної поведінки, включаючи альтруїзм, співпереживання та щедрість, з використанням методів нейровізуалізації та поведінкових експериментів.

9. **Levy, D. J., & Glimcher, P. W. (2019). The computational neurobiology of valuation and choice. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 30, 117-126.** Огляд обчислювальних моделей, що описують процеси оцінки та вибору, та їх зв'язок з нейробіологічними даними.

10. **Camerer, C. F. (2019). Behavioral game theory and the neural basis of strategic choice. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 30, 108-116.** Огляд досліджень стратегічного вибору з використанням поведінкової теорії ігор та нейровізуалізації.

11. **Webb, R. (2020). The neurobiology of decision making in adolescence. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 35, 1-7.** Огляд особливостей прийняття рішень у підлітковому віці з точки зору

нейробіології, включаючи роль дофамінергічної системи та префронтальної кори.

12. Lohrenz, T., McCabe, K., & Montague, P. R. (2019). The computational basis of social behavior. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 30, 99-107. Огляд обчислювальних моделей соціальної поведінки, включаючи теорію розуму, соціальне навчання та соціальні уподобання.

13. Kable, J. W., & Glimcher, P. W. (2019). The neurobiology of reinforcement learning and decision making. *Comprehensive Neuroscience (Third Edition)*, 563-578. Огляд нейробіологічних механізмів навчання з підкріпленням та їх ролі у прийнятті рішень.

14. Fehr, E., & Camerer, C. F. (2021). Social neuroeconomics: the neural circuitry of social preferences. *Trends in Cognitive Sciences*, 25(1), 43-58. Огляд досліджень нейронних механізмів соціальних уподобань, таких як альтруїзм, справедливість та взаємність.

15. Knutson, B., & Genevsky, A. (2018). The neural representation of expected value. *Neuroeconomics*, 107-122. Огляд досліджень нейронного представлення очікуваної цінності та його ролі у прийнятті рішень.

16. Padoa-Schioppa, C., & Rustichini, A. (2019). The neural representation of economic value. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 30, 149-155. Огляд досліджень нейронного представлення економічної цінності та його ролі у прийнятті рішень.

17. Sanfey, A. G., & Chang, L. J. (2019). The neuroscience of fairness. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 30, 156-161. Огляд досліджень нейронних механізмів сприйняття справедливості та їх ролі у соціальних взаємодіях.

18. Krajbich, I., & Dean, M. (2021). The neuroeconomics of consumer choice. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 38, 114-120. Огляд досліджень нейронних механізмів вибору споживача та їх застосування у маркетингу та рекламі.

19. Falk, A., & Scholz, C. (2018). The neural and computational bases of learning and decision making. *Neuroeconomics*, 45-62. Огляд досліджень нейронних та обчислювальних основ навчання та прийняття рішень.

20. Glimcher, P. W. (2019). The Neurobiology of Decision: New Directions for Understanding Economic Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 33(2), 185-206. Огляд нових напрямків досліджень у нейроекономіці, включаючи застосування методів машинного навчання та штучного інтелекту.