



Силабус курсу Психологія фінансів

Ступінь вищої освіти – бакалавр
Освітньо-професійна програма – «Банківська справа»

Рік навчання: 2, Семестр: 4

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

Керівник курсу

ППП

кандидат педагогічних наук, доцент
Коваль Оксана Євгенівна

Контактна інформація o.koval@wunu.edu.ua +3800969795012

Опис дисципліни

Освітня компонента «Психологія фінансів» спрямована на формування у здобувачів системи базових, фундаментальних знань про психологічні чинники, що впливають на фінансову поведінку індивідів, груп і суспільств. Курс поєднує положення економічної теорії, когнітивної психології, поведінкових наук і соціології для глибшого розуміння того, чому люди ухвалюють ті чи інші фінансові рішення, часто – ірраціональні. Особливу увагу приділено ролі несвідомих установок, емоцій, норм оточення, а також когнітивних викривлень, які формують моделі споживання, заощадження, інвестування та взаємодії з боргами. Крім того, курс розглядає психологію фінансів у контексті міжнародних домовленостей та формування глобальної довіри, аналізуючи, як культурні та соціальні фактори впливають на фінансову поведінку на міжнародному рівні, а також як довіра між країнами та інституціями може сприяти стабільності фінансових ринків і розвитку економік.

«Психологія фінансів» є міждисциплінарною освітньою компонентою, що розширює межі класичної економічної освіти та забезпечує здобувачів новим інструментарієм для аналізу й прогнозування фінансової поведінки. Вивчення курсу передбачає наявність ґрунтовних знань із суміжних курсів, зокрема психології, мікро- та макроекономіки, економіки поведінки, соціології та теорії прийняття рішень, а також цілеспрямовану роботу над опрацюванням спеціальної літератури, активну участь у лекційних та практичних заняттях, самостійну роботу і виконання індивідуальних завдань. У свою чергу, дисципліна формує підґрунтя для розвитку критичного мислення, емоційного інтелекту, навичок фінансових переговорів та стратегічної поведінки в умовах невизначеності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен набути такі результати навчання: розуміння психологічних основ фінансових рішень; здатність ідентифікувати ірраціональні патерни поведінки; вміння застосовувати знання про когнітивні викривлення, емоції та соціальний вплив у реальних фінансових ситуаціях; навички ведення етичних і ефективних фінансових переговорів; здатність до стратегічного мислення в умовах нестабільності; формування особистісної фінансової стійкості та відповідального підходу до управління фінансами в індивідуальному, організаційному й суспільному контекстах.

Структура курсу

Години (лек. / пр.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2/1	Тема 1. Психологія фінансів як міждисциплінарна галузь: взаємодія економічної теорії,	Знати основні поняття психології фінансів, її історію, особливості та міждисциплінарні зв'язки, включаючи вплив економічної теорії, когнітивної психології та поведінкових наук на фінансову поведінку.	Участь в обговоренні ключових понять. Тестування.

	когнітивної психології та поведінкових наук	Розуміти відмінності між класичною економікою та поведінковими фінансами, зокрема, як психологічні фактори впливають на прийняття фінансових рішень. Мати навички самоспостереження та критичного мислення щодо фінансової поведінки, що дозволяє виявляти нераціональні фінансові звички.	Презентація результатів мінідослідження власної фінансової поведінки.
3/1	Тема 2. Грошовий код: формування фінансової ідентичності та несвідомі установки щодо багатства і бідності	Знати основні фінансові архетипи та грошові сценарії дитинства, їхню роль у формуванні несвідомих моделей поведінки. Розуміти вплив сімейних і культурних наративів на формування фінансової ідентичності та ставлення до багатства або бідності. Вміти виокремлювати власні деструктивні грошові установки (money scripts) і аналізувати їхнє походження. Мати навички виявлення фінансової травми та розпізнавання її проявів у реальному житті. Володіти техніками первинного переписування обмежувальних фінансових установок.	Анкетування для виявлення власного фінансового архетипу. Презентація прикладів грошових сценаріїв. Виконання письмового завдання: «Мій money script: аналіз і переосмислення». Обговорення кейсів фінансової травми та її наслідків. Тестування.
3/1	Тема 3. Ірраціональність у фінансовій поведінці: когнітивні викривлення, евристики та прийняття ризикових рішень	Знати основні когнітивні упередження (ефект якоря, втрати, підтвердження, ілюзія контролю, надмірна впевненість тощо) та евристики (доступності, репрезентативності), які впливають на фінансову поведінку. Розуміти еволюційне походження ірраціональності, природу психологічного сприйняття ризику та чому мозок часто реагує не на цифри, а на емоційний фон. Вміти аналізувати фінансові ситуації через призму поведінкової економіки, зокрема теорії перспектив Деніела Канемана і Амоса Тверські, визначаючи помилки мислення. Володіти знаннями про механізми «гарячого» й «холодного» мислення, усвідомлювати їхній вплив на прийняття рішень у стресових або ризикованих ситуаціях. Мати навички виявлення когнітивних спотворень у власному досвіді й розуміння їх наслідків для особистих фінансів.	Тестування на виявлення знань про когнітивні викривлення та евристики. Аналіз кейсів з прикладами ірраціональної фінансової поведінки. Презентація парадоксу вибору з особистого або суспільного досвіду. Обговорення відео фрагмента або статті, що ілюструє психологічне сприйняття ризику.
4/1	Тема 4. Емоції, саморегуляція і фінансові рішення: роль емоційного інтелекту у фінансовому добробуті	Знати базові компоненти емоційного інтелекту (EQ) та їхній вплив на фінансову поведінку. Розуміти роль емоцій у прийнятті рішень, зокрема таких як страх, вина, ейфорія чи заздрість, і їхній зв'язок із фінансовими сценаріями дитинства. Вміти розпізнавати власні емоційні тригери, автоматичні реакції та фізіологічні маркери у відповідь на фінансові стимули. Володіти базовими уявленнями про вплив «емоційного маятника» на прийняття рішень. Володіти техніками саморегуляції для ухвалення обґрунтованих фінансових рішень навіть в умовах стресу або тиску. Мати навички усвідомленого ставлення до витрат і формування фінансових звичок, заснованих на цінностях, а не емоційних імпульсах.	Тестування. Обговорення грошових емоцій на прикладі особистих або типових ситуацій. Кейси, симуляційні завдання щодо ідентифікації власних емоційних тригерів у фінансових рішеннях. Практикування технік саморегуляції у стресових фінансових ситуаціях. Презентація особистої історії грошового вибору через призму емоцій і переконань.
4/2	Тема 5. Гаманець	Володіти знаннями про основні соціальні чинники, що	Тестування.

	як соціальне дзеркало: фінансова поведінка в епоху порівнянь, норм і невидимого тиску	впливають на фінансову поведінку: конформізм, демонстративне споживання, соціальний тиск. Розуміти, як формуються фінансові норми в родині, спільноті, соціальних мережах і як вони можуть викликати емоції заздрості, провини чи сорому. Вміти виокремлювати ситуації, в яких фінансові рішення приймаються під впливом зовнішніх очікувань, а не внутрішніх цінностей. Мати навички критичного аналізу рекламних і медійних сигналів, що формують образ «успішного життя». Володіти техніками формування фінансової автономії та ідентичності, заснованої на особистих пріоритетах.	Обговорення кейсів демонстративного споживання в медіа. Симуляції щодо виявлення власних «нормативних» витрат під впливом оточення. Презентація порівняльного аналізу впливу реклами на фінансову поведінку. Саморефлексія щодо розробки принципів особистої фінансової автономії.
4/2	Тема 6. Психологія фінансових переговорів: влада, переконання, маніпуляції та поведінкові моделі рішень	Знати основні підходи до фінансових переговорів, включно з моделями Гарвардської школи, східною, жорсткою, кремлівською. Розуміти роль влади, емпатії, фреймінгу, переконання й маніпуляції у процесі домовленостей про фінанси. Вміти ідентифікувати й аналізувати поведінкові моделі рішень та етичні дилеми у фінансових перемовинах. Мати навички розпізнавання маніпулятивних технік і застосування інструментів протидії, враховуючи гендерні й соціокультурні аспекти. Володіти техніками конструктивного ведення переговорів, включаючи BATNA, ZOPA, активне слухання, емпатійне реагування, вибір відповідного стилю переговорів.	Розробка та презентація власного стилю ведення переговорів під час практикуму у симуляційному «Клубі переговорів» з використанням інноваційного британського інструментарію. Аналіз кейсів: конфліктні фінансові переговори (етика, влада, результативність). Тестування з переговорних стратегій і типів мислення у фінансовому діалозі. Створення відео подкастів з відомими фінансистами та комерційними переговорниками з різних країн у співпраці з Міжнародною асоціацією дослідження та практики переговорів «INTRA».
4/2	Тема 7. Теорія ігор та стратегічна поведінка у фінансових взаємодіях: раціональність, обман і довіра	Знати базові поняття теорії ігор Джона Неша: поняття стратегії, рівноваги, дилеми в'язня, класифікацію ігор. Розуміти механізми стратегічної взаємодії у фінансових ситуаціях – інвестиціях, переговорах, ринковій поведінці. Вміти аналізувати ситуації інформаційної асиметрії, стратегічного обману та вибору між довірою і конкуренцією. Мати навички моделювання ефективних фінансових стратегій з урахуванням поведінкових викривлень і соціального контексту. Оперувати поняттями раціональності, емоційного впливу та фреймінгу у стратегічних фінансових рішеннях.	Моделювання власної фінансової гри з деталізацією стратегій, ролей та можливих вигравів. Участь у симуляції дилеми в'язня з аналізом виборів і наслідків. Групова дискусія: довіра та співпраця як активи на ринку і в довгострокових інвестиціях. Розв'язання кейсів: стратегічна взаємодія за умов асиметрії інформації. Презентація прикладів реальних ситуацій, де застосовуються рівновага Неша або інші стратегії теорії ігор. Розбір книги Сильвії Назар «Блискучий розум» та фільму «Ігри розуму»: як ідеї Джона Неша змінюють розуміння людської поведінки у стратегічних ситуаціях.

4/2	Тема 8. Фінансове мислення в умовах нестабільності: інтуїція, антикрихкість і поведінка під час криз	Знати психологічні механізми, що активізуються під час фінансових криз (страх, імпульсивність, тунельне мислення), і як вони впливають на процес ухвалення фінансових рішень. Розуміти феномен короткострокового мислення, роль емоцій, інтуїції, інформаційного перевантаження та когнітивних упереджень в умовах нестабільності. Вміти аналізувати власні емоційно-поведінкові реакції на фінансову невизначеність, розрізняти імпульсивні й адаптивні стратегії поведінки, критично оцінювати свої рішення в умовах стресу. Оперувати поняттями антикрихкості, стратегічної витримки, когнітивної гнучкості, розвідницького (scout) мислення, а також концепціями «Чорного лебедя» та «антикрихкості / антифрагільності» Нассіма Талеба. Мати навички виявлення хибних установок і самообману під час кризи, формування фінансових рішень, що базуються на стійких цінностях, довгостроковому мисленні та адаптації до непередбачуваних подій.	Письмовий аналіз в умовах фінансової нестабільності. Обговорення концепції «антикрихкості» (за Насімом Талебом) та її застосування у фінансовому житті. Практикум: розробка особистої фінансової стратегії для періодів кризи (за сценаріями). Презентація прикладів стратегічного мислення під час фінансових потрясінь з бізнесу, історії, власного досвіду. Кейс-аналіз: як короткострокові емоції руйнують довгострокові цілі. Дискусія: інтуїція vs аналітика – як ухвалювати рішення в умовах невизначеності.
4/2	Тема 9. Психологія фінансів у контексті міжнародних домовленостей та формування глобальної довіри	Розуміти, як психологічні фактори впливають на формування довіри у міжнародних фінансових домовленостях та міждержавних відносинах. Вміти аналізувати психологічні механізми прийняття фінансових рішень у глобальному контексті, зокрема, як когнітивні упередження, емоції та культурні відмінності впливають на фінансову поведінку. Оперувати поняттями фінансової свободи, довгострокового мислення, емоційної саморегуляції та стратегій подолання психологічних пасток у міжнародних фінансових угодах. Мати навички критичного аналізу психологічних аспектів поведінки учасників міжнародних фінансових договорів, враховуючи вплив глобальних наративів та культурних контекстів. Розуміти роль психології грошей у формуванні економічної політики та фінансової стабільності на міжнародній арені.	Проведення групового проєкту на основі ідей Моргана Хаузела («Психологія грошей») і Джейсона Цвейга («Ваші гроші та мозок») – створення візуальної інфографіки, що ілюструє вплив психологічних упереджень на довіру в міжнародних фінансових домовленостях з урахуванням культурних відмінностей. Організація дебатів, заснованих на концепціях Ларса Твіда («Психологія фінансів») та Моргана Хаузела – обговорення впливу культурних різниць на формування довіри у глобальних фінансових угодах, зокрема ставлення до ризику і довіри в різних культурах. Розробка спільного кейс-стаді за матеріалами Бреда Клонца, Едварда Горвіца та Теда Клонца («Грошовий мамонт») – аналіз психологічних пасток. Проведення індивідуального практикуму за ідеями Бодо Шефера («Шлях до фінансової свободи») – аналіз особистих психологічних бар'єрів та розробка стратегій досягнення фінансової довіри і стабільності в глобальному контексті з урахуванням культурних відмінностей.

Рекомендовані джерела інформації

1. Восс К. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів / Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It / пер. з англ. Ю. Кузьменко. – К.: «Наш формат», 2019 р.
2. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька. К.: Vivat. – 2020 р. – 512 с.
3. Гоулстон М. Я чую вас наскрізь! Як порозумітися будь з ким / Марк Гоулстон ; пер. з англ. А. Жищинської. – 3-тє вид. – Харків: Моноліт, 2022. – 248 с.
4. Клонц Б., Горвіц Е., Клонц Т. Грошовий мамонт: як подолати фінансові страхи та стати успішним. Київ: КМ-БУКС, 2021. 256 с.
5. Колрізер Д. Не стати заручником. Зберегти самоволодіння і переконати опонента. К, 2019. – 244 с.
6. Коулман А. Стратегії кризових комунікацій / пер. з англ. О. Титаренко. – Харків : ВД «Фабула», 2023. – 200 с.
7. Кохейн А. Взаємодія з ворогом. Як працювати з людьми, які не викликають ні довіри, ні симпатій / пер. з англ. Дмитро Кожедуб. – 3-тє вид. – К. : Лабораторія, 2022. – 160 с.
8. Кох Д. Психологія впливу. Київ: КМ-БУКС, 2021. 320 с.
9. Саймон Д. Вовк в овечій шкурі. Маніпулятор. Виявити та здолати / пер. з англ. Я. Лебеденко. К.: «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022 р. – 205 с.
10. Талєб Н. Чорний лебідь. Про (не)ймовірне у реальному житті / пер. з англ. М. Климчук. – 6-тє вид. – К. : Наш формат, 2023. – 392 с.
11. 36 стратагем / пер. з кит. В. Урсова, О. Николишина. – Харків: Фоліо, 2021. – 223 с.
12. Твід Л. Психологія фінансів: як емоції впливають на наші фінансові рішення. Київ: КМ-БУКС, 2020. 320 с.
13. Фішер Р., Юрі У., Паттон Б. Шлях до ТАК. Як вести переговори, не здаючи позицій. Київ : Основи, 2022.
14. Фішер Р., Шапіро Д. Емоційний інтелект в переговорах / пер. з англ. Київ : «ВД «СВАРОГ», 2019.
15. Хаузел М. Психологія грошей: нетлінні уроки багатства, жадібності й щастя. Київ: КМ-БУКС, 2020. 256 с.
16. Цвейг Дж. Ваші гроші та мозок: як нейробіологія впливає на фінансові рішення. Київ: КМ-БУКС, 2021. 288 с.
17. Чалдині Р. Психологія впливу. / пер. з англ. Наука і практика (оновлене та розширене видання). – К.: «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022 р. – 607 с.
18. Kahneman D., Tversky A. Choices, Values, and Frames. New York: Cambridge University Press, 2021. 400 р.
19. Thaler R. H. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W.W. Norton & Company, 2021. 496 р.
20. Taleb, N. N. Antifragile: Things That Gain from Disorder. New York: Random House, 2012. (Deluxe Edition, 2021). 544 р.
21. Taleb N. N. The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable. New York: Random House, 2021. 480 р. (українською: Чорний лебідь: про малоїмовірне та його наслідки. Київ: Наш Формат, 2020. 384 с.)
22. Baker H. K., Ricciardi V. Investor Behavior: The Psychology of Financial Planning and Investing. Hoboken: Wiley, 2021. 320 р.
23. Shiller R. J. Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events. Princeton: Princeton University Press, 2020. 368 р.
24. Lo A. W. Adaptive Markets: Financial Evolution at the Speed of Thought. Princeton: Princeton University Press, 2020. 368 р.
25. Gennaioli N., Shleifer A. What Comes to Mind. The Quarterly Journal of Economics. 2020. Vol. 135, No. 4. P. 1399-1433. DOI: 10.1093/qje/qjaa020.
26. Fisher R., Ury W. L., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. New York: Penguin Books, 2011. 200 р. (українською: Як домовитися: мистецтво переговорів. Київ: КМ-БУКС, 2019. 240 с.)
27. Lewicki R. J., Barry B., Saunders D. M. Negotiation. New York: McGraw-Hill Education, 2021. 624 р.

28. Ury W. L. Getting Past No: Negotiating Your Way from Confrontation to Cooperation. New York: Bantam Books, 1993. 192 p. (українською: Як подолати "ні": мистецтво переговорів. Київ: КМ-БУКС, 2018. 224 с.)
29. Journal of Behavioral Finance. URL: <https://www.tandfonline.com/journals/hbfn20>

Політика оцінювання

У процесі вивчення дисципліни «Психологія фінансів» використовуються наступні способи оцінювання та методи демонстрування результатів навчання: поточне опитування, тестування; презентації результатів виконаних завдань; оцінювання результатів модульної контрольної роботи; оцінювання групових проєктів; оцінювання результатів самостійної роботи студентів; наукова дискусія; інші види індивідуальних і групових завдань; залік.

Політика щодо дедлайнів і перескладання. Для виконання усіх видів завдань здобувачами і проведення контрольних заходів встановлюють конкретні терміни. Перескладання модулів проводиться в установленому порядку.

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час проведення контрольних заходів заборонені. Під час контрольного заходу здобувач може користуватися лише дозволеними допоміжними матеріалами або засобами, йому забороняється в будь-якій формі обмінюватися інформацією з іншими здобувачами, використовувати, розповсюджувати, збирати варіанти контрольних завдань.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету.

Оцінювання

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з освітньої компоненти «Психологія фінансів» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2	Модуль 3
40%	40%	5%	15%
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Тренінг	Самостійна робота
Середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять (кожен здобувач має бути оцінений не рідше як раз на два заняття)	Модульна робота охоплює теми 1–9. 1. Тестові завдання (5 тестів по 4 бали за тест) – макс. 20 балів. 2. Теоретичне питання – макс. 40 балів. 3. Задача (кейс, дилема) – макс. 40 балів.	Середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час виконання завдань тренінгу	Середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання завдань самостійної роботи

Шкала оцінювання

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