

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІНАНСІВ ТА ОБЛІКУ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету фінансів та обліку
Андрій КІЗИМА
„29” 08 2025р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з науково-педагогічної
роботи
Віктор ОСТРОВЕРХОВ
„29” 08 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор НІНІОТ
Святослав ПИТЕЛЬ
„29” 08 2025р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни „ ПСИХОЛОГІЯ ФІНАНСІВ”

Ступінь вищої освіти - бакалавр

Галузь знань 07 „Управління та адміністрування”

Спеціальність 072 „Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок”

Освітньо-професійна програма „Фінансовий менеджмент”

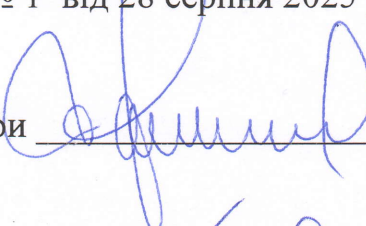
Кафедра ФІНАНСІВ ім. С. ЮРІЯ

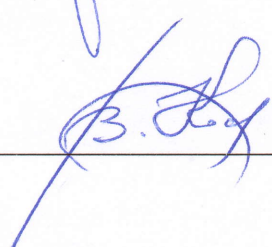
Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год)	Практичні заняття (год)	ІРС (год)	Тренінг (год)	СРС (год)	Разом (год)	Залік (семестр)
Денна	II	IV	32	14	3	6	95	150	IV
заочна	II	IV	8	4			138	150	IV

Тернопіль – 2025

Робочу програму склала к.п.н., доцент Оксана КОВАЛЬ

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри фінансів ім. С. Юрія,
протокол № 1 від 28 серпня 2025 р.

Зав. кафедри  Андрій КРИСОВАТИЙ

Гарант ОП  Володимир КОСТЕЦЬКИЙ

**СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Психологія фінансів»**

1. Опис освітньої компоненти «Психологія фінансів»

Освітня компонента – «Психологія фінансів»	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, ступінь вищої освіти	Характеристика освітньої компоненти
Кількість кредитів ECTS - 5	Галузь знань : 07 - «Управління та адміністрування»	Статус освітньої компоненти – блок вибірових дисциплін Мова навчання - українська
Кількість залікових модулів – 3	Спеціальність: 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»	Рік підготовки : <i>Денна –II</i> <i>Заочна – II</i> Семестр : <i>Денна –IV</i> <i>Заочна – IV</i>
Кількість змістових модулів – 2	Ступінь вищої освіти - бакалавр	Лекції : <i>Денна – 32 год.</i> <i>Заочна – 8 год.</i> Практичні заняття: <i>Денна – 14 год.</i> <i>Заочна – 4 год.</i>
Загальна кількість годин – 150 год. (ДФН)		Самостійна робота: <i>Денна – 95 год.</i> <i>Заочна – 138 год.</i> Тренінг: <i>Денна – 6 год.</i> Індивідуальна робота : <i>Денна – 3 год.</i>
Тижневих годин – 10 год., з них аудиторних – 3 год.		Вид підсумкового контролю – залік

2. Мета й завдання вивчення освітньої компоненти «Психологія фінансів»

2.1. Мета вивчення освітньої компоненти

Метою вивчення освітньої компоненти «Психологія фінансів» є формування у здобувачів системи фундаментальних знань і практичних умінь, необхідних для аналізу, прогнозування та корекції фінансової поведінки індивідів, груп і суспільств з урахуванням психологічних, соціальних та культурних чинників. Дисципліна спрямована на розвиток критичного мислення, емоційного інтелекту, стратегічного підходу до фінансових рішень і здатності приймати відповідальні та етичні фінансові рішення в умовах невизначеності.

2.2. Завдання вивчення освітньої компоненти

Основними завданнями вивчення освітньої компоненти «Психологія фінансів» є:

- надати здобувачам системні знання про психологічні чинники, що впливають на фінансову поведінку індивідів, груп і суспільств;
- ознайомити з концепціями економічної теорії, когнітивної психології, поведінкових наук і соціології у контексті фінансових рішень;
- вивчити вплив емоцій, несвідомих установок, соціальних норм і когнітивних викривлень на моделі споживання, заощадження, інвестування та управління боргами;
- сформувати здатність ідентифікувати ірраціональні фінансові патерни та оцінювати їхні наслідки для особистих, організаційних і суспільних фінансів;
- розвинути навички етичного та ефективного ведення фінансових переговорів і стратегічного мислення в умовах невизначеності;
- проаналізувати вплив культурних, соціальних та міжнародних факторів на фінансову поведінку та формування глобальної довіри на фінансових ринках;
- підготувати здобувачів до відповідального управління фінансами і формування особистої фінансової стійкості.

У результаті вивчення освітньої компоненти «Психологія фінансів» здобувачі повинні

знати:

- основні поняття психології фінансів, її історію, особливості та міждисциплінарні зв'язки;
- відмінності між класичною економікою та поведінковими фінансами, вплив психологічних факторів на фінансові рішення;
- фінансові архетипи, грошові сценарії дитинства та їхній вплив на формування фінансової ідентичності;
- когнітивні викривлення, евристику та психологічні механізми, що формують ірраціональну фінансову поведінку;
- роль емоційного інтелекту, саморегуляції та емоцій у фінансовому добробуті;
- соціальні фактори, норми та невидимий тиск, що впливають на фінансову поведінку;
- основні підходи до фінансових переговорів, роль влади, переконання, маніпуляцій та поведінкових моделей рішень;
- базові поняття теорії ігор і механізми стратегічної взаємодії у фінансових ситуаціях;
- психологічні механізми поведінки під час фінансових криз та інструменти антикрихкості;
- вплив психологічних факторів на формування довіри у міжнародних фінансових домовленостях та міжнародній економічній політиці.

вміти:

- застосовувати знання психологічних чинників для аналізу власної та чужої фінансової поведінки;
- ідентифікувати власні та чужі деструктивні фінансові установки (money scripts) і коригувати їх;
- аналізувати фінансові ситуації через призму когнітивних викривлень та поведінкових закономірностей;
- розпізнавати власні емоційні тригери та управляти емоціями у фінансових рішеннях;
- критично оцінювати вплив соціальних норм, рекламних і медійних сигналів на фінансову поведінку;
- застосовувати ефективні стратегії фінансових переговорів із урахуванням етики, маніпуляцій і культурних особливостей;
- моделювати фінансові стратегії з урахуванням поведінкових викривлень, інформаційної асиметрії та стратегічних ризиків;

- ухвалювати обґрунтовані фінансові рішення в умовах нестабільності та кризи, використовуючи антикрихість та адаптивне мислення;
- аналізувати психологічні аспекти міжнародних фінансових домовленостей та сприяти формуванню глобальної довіри;
- розвивати довгострокове фінансове мислення, відповідальність і стійкість у прийнятті рішень на індивідуальному, організаційному та міжнародному рівнях.

3. Програма освітньої компоненти

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ

Тема 1. Психологія фінансів як міждисциплінарна галузь: взаємодія економічної теорії, когнітивної психології та поведінкових наук

Психологія фінансів як міждисциплінарна наука. Взаємозв'язок економічної теорії, когнітивної психології та поведінкових наук як основа для розуміння фінансової поведінки індивідів і груп. Історія та ключові концепції психології фінансів, її специфіка та міждисциплінарні зв'язки. Відмінності між класичною економікою та поведінковими фінансами. Вплив психологічних чинників на ухвалення фінансових рішень.

Тема 2. Грошовий код: формування фінансової ідентичності та несвідомі установки щодо багатства і бідності

Грошовий код та фінансові архетипи як основа формування фінансової ідентичності. Вплив грошових сценаріїв дитинства, сімейних і культурних наративів на несвідомі моделі поведінки та ставлення до багатства і бідності. Деструктивні грошові установки (money scripts) та їхнє походження, виявлення фінансової травми та розпізнавання її проявів у реальному житті. Техніки первинного переписування обмежувальних фінансових установок.

Тема 3. Ірраціональність у фінансовій поведінці: когнітивні викривлення, евристики та прийняття ризикових рішення.

Ірраціональність у фінансовій поведінці та основні когнітивні упередження, включно з ефектом якоря, втрат, підтвердження, ілюзією контролю та надмірною впевненістю, а також евристики доступності та репрезентативності, що впливають на прийняття рішень. Еволюційне походження ірраціональності, психологічне сприйняття ризику та роль емоційного фону у фінансових рішеннях. Механізми «гарячого» і «холодного» мислення та їхній вплив на поведінку в стресових або ризикованих ситуаціях. Аналіз фінансових ситуацій через призму поведінкової економіки, теорії перспектив Канемана і Тверські, та виявлення когнітивних спотворень у власному досвіді.

Тема 4. Емоції, саморегуляція і фінансові рішення: роль емоційного інтелекту у фінансовому добробуті

Емоції та емоційний інтелект у процесі ухвалення фінансових рішень, включно зі страхом, винуватістю, ейфорією та заздрістю, та їхній зв'язок із фінансовими сценаріями дитинства. Виявлення емоційних тригерів, автоматичних реакцій і фізіологічних маркерів у відповідь на фінансові стимули. Механізми «емоційного маятника» та методи саморегуляції для прийняття обґрунтованих рішень у стресових або ризикованих ситуаціях. Усвідомлене ставлення до витрат і формування фінансових звичок на основі цінностей.

Тема 5. Гаманець як соціальне дзеркало: фінансова поведінка в епоху порівнянь, норм і невидимого тиску

Соціальні чинники, що впливають на фінансову поведінку: конформізм, демонстративне споживання та соціальний тиск. Формування фінансових норм у родині, спільноті та соціальних мережах і пов'язані з цим емоції заздрості, провини та сорому. Виявлення фінансових рішень, прийнятих під впливом зовнішніх очікувань, а не внутрішніх цінностей. Критичний аналіз рекламних і медійних сигналів та формування фінансової автономії і ідентичності на основі особистих пріоритетів.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. СТРАТЕГІЧНА ПОВЕДІНКА, ФІНАНСОВІ ПЕРЕГОВОРИ ТА ПСИХОЛОГІЯ ФІНАНСІВ У МІЖНАРОДНОМУ КОНТЕКСТІ

Тема 6. Психологія фінансових переговорів: влада, переконання, маніпуляції та поведінкові моделі рішень

Підходи до фінансових переговорів, включно з моделями Гарвардської школи, східною, жорсткою та кремлівською. Роль влади, емпатії, фреймінгу, переконання та маніпуляції у процесі домовленостей про фінанси. Аналіз поведінкових моделей рішень та етичних дилем у фінансових перемовинах. Розпізнавання маніпулятивних технік і застосування інструментів протидії, враховуючи гендерні та соціокультурні аспекти. Використання BATNA, ZOPA, активного слухання та емпатійного реагування у конструктивному веденні переговорів.

Тема 7. Теорія ігор та стратегічна поведінка у фінансових взаємодіях: раціональність, обман і довіра

Основи теорії ігор Джона Неша, включно з поняттями стратегії, рівноваги, дилеми в'язня та класифікацією ігор. Механізми стратегічної взаємодії у фінансових ситуаціях, інвестиціях, переговорах та ринковій поведінці. Аналіз ситуацій інформаційної асиметрії, стратегічного обману та вибору між довірою і конкуренцією. Моделювання ефективних фінансових стратегій з урахуванням поведінкових викривлень та соціального контексту. Використання понять раціональності, емоційного впливу та фреймінгу у стратегічних фінансових рішеннях.

Тема 8. Фінансове мислення в умовах нестабільності: інтуїція, антикрихкість і поведінка під час криз

Психологічні механізми, що активізуються під час фінансових криз: страх, імпульсивність, тунельне мислення, та їхній вплив на ухвалення рішень. Короткострокове мислення, роль емоцій, інтуїції, інформаційного перевантаження та когнітивних упереджень у нестабільних умовах. Аналіз власних емоційно-поведінкових реакцій на фінансову невизначеність, розрізнення імпульсивних і адаптивних стратегій. Концепції антикрихкості, стратегічної витримки, когнітивної гнучкості та розвідницького мислення, а також «Чорного лебедя» і антифрагільності Талеба. Виявлення хибних установок і самообману, формування фінансових рішень на основі стійких цінностей і довгострокового мислення.

Тема 9. Психологія фінансів у контексті міжнародних домовленостей та формування глобальної довіри

Психологічні чинники, що впливають на формування довіри у міжнародних фінансових домовленостях та міждержавних відносинах. Аналіз психологічних механізмів прийняття фінансових рішень у глобальному контексті, включно з когнітивними упередженнями, емоціями та культурними відмінностями. Фінансова свобода, довгострокове мислення, емоційна саморегуляція та стратегії подолання психологічних пасток у міжнародних угодах. Критичний аналіз поведінки учасників міжнародних фінансових договорів з урахуванням глобальних наративів і культурного контексту. Роль психології грошей у формуванні економічної політики та фінансової стабільності на міжнародній арені.

**4. Структура залікового кредиту освітньої компоненти «Психологія фінансів»
(денна форма навчання)**

	Кількість годин					
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	ІРС	Тренінг	Контрольні заходи
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ						
Тема 1. Психологія фінансів як міждисциплінарна галузь: взаємодія економічної теорії, когнітивної психології та поведінкових наук	2	1	10		3	Поточне опитування
Тема 2. Грошовий код: формування фінансової ідентичності та несвідомі установки щодо багатства і бідності	3	1	10			
Тема 3. Ірраціональність у фінансовій поведінці: когнітивні викривлення, евристики та прийняття ризикових рішень	3	1	10			
Тема 4. Емоції, саморегуляція і фінансові рішення: роль емоційного інтелекту у фінансовому добробуті	4	1	10			
Тема 5. Гаманець як соціальне дзеркало: фінансова поведінка в епоху порівнянь, норм і невидимого тиску	4	2	11	1		
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. СТРАТЕГІЧНА ПОВЕДІНКА, ФІНАНСОВІ ПЕРЕГОВОРИ ТА ПСИХОЛОГІЯ ФІНАНСІВ У МІЖНАРОДНОМУ КОНТЕКСТІ						
Тема 6. Психологія фінансових переговорів: влада, переконання, маніпуляції та поведінкові моделі рішень	4	2	11	1	3	Поточне опитування
Тема 7. Теорія ігор та стратегічна поведінка у фінансових взаємодіях: раціональність, обман і довіра	4	2	11	1		
Тема 8. Фінансове мислення в умовах нестабільності: інтуїція, антикрихкість і поведінка під час криз	4	2	11			
Тема 9. Психологія фінансів у контексті міжнародних домовленостей та формування глобальної довіри	4	2	11			
Разом	32	14	95	3	6	
Вид підсумкового контролю	залік					

(заочна форма навчання)

	Кількість годин		
	Лекції	Практичні заняття	СРС
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ			
Тема 1. Психологія фінансів як міждисциплінарна галузь: взаємодія економічної теорії, когнітивної психології та поведінкових наук			15
Тема 2. Грошовий код: формування фінансової ідентичності та несвідомі установки щодо багатства і бідності			15
Тема 3. Ірраціональність у фінансовій поведінці: когнітивні викривлення, евристики та прийняття ризикових рішень	1		15
Тема 4. Емоції, саморегуляція і фінансові рішення: роль емоційного інтелекту у фінансовому добробуті	1	1	15
Тема 5. Гаманець як соціальне дзеркало: фінансова поведінка в епоху порівнянь, норм і невидимого тиску	1	1	15
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. СТРАТЕГІЧНА ПОВЕДІНКА, ФІНАНСОВІ ПЕРЕГОВОРИ ТА ПСИХОЛОГІЯ ФІНАНСІВ У МІЖНАРОДНОМУ КОНТЕКСТІ			
Тема 6. Психологія фінансових переговорів: влада, переконання, маніпуляції та поведінкові моделі рішень	1	1	16
Тема 7. Теорія ігор та стратегічна поведінка у фінансових взаємодіях: раціональність, обман і довіра	1		15
Тема 8. Фінансове мислення в умовах нестабільності: інтуїція, антикрихкість і поведінка під час криз	1	1	16
Тема 9. Психологія фінансів у контексті міжнародних домовленостей та формування глобальної довіри	1		16
Разом	8	4	138
Вид підсумкового контролю	залік		

5. Тематика практичних занять з освітньої компоненти «Психологія фінансів»
(денна форма навчання)

Практичне заняття № 1

Тема: Психологія фінансів та грошовий код: міждисциплінарний підхід до фінансової поведінки та формування фінансової ідентичності

Мета: Систематизувати та поглибити знання здобувачів за темами психології фінансів і грошового коду, формувати уміння самостійно застосовувати знання та навички у комплексі вивчення дисципліни.

Питання для обговорення:

1. Психологія фінансів як міждисциплінарна наука: предмет, завдання та специфіка.
2. Взаємозв'язок економічної теорії, когнітивної психології та поведінкових наук у поясненні фінансової поведінки.

3. Формування фінансової ідентичності через грошові архетипи, сценарії дитинства та культурні наративи.
4. Несвідомі моделі фінансової поведінки та деструктивні грошові установки (money scripts).
5. Методи первинного переписування обмежувальних фінансових установок та приклади впливу психологічних факторів на рішення індивідів і груп.

Хід заняття:

1. Дискусійне обговорення основних теоретичних положень тем психології фінансів і грошового коду.
2. Аналіз кейсів «Вплив дитячих сценаріїв на фінансову поведінку дорослого» та професійно-етичних дилем.
3. Ділові, рольові ігри та практичні вправи для моделювання фінансової поведінки та переписування обмежувальних установок.
4. Практикум із застосування технік виявлення і корекції деструктивних фінансових патернів.
5. Підбиття підсумків, обговорення інсайтів та формування узагальнених висновків щодо психологічних чинників у фінансових рішеннях.

Практичне заняття № 2

Тема: Ірраціональність і емоційна регуляція у фінансовій поведінці: когнітивні викривлення, евристики та емоційний інтелект

Мета: Систематизувати та поглибити знання здобувачів за темами когнітивних викривлень та емоційної регуляції, формувати вміння самостійно застосовувати знання та навички у комплексі вивчення дисципліни.

Питання для обговорення:

1. Основні когнітивні упередження та евристики у фінансовій поведінці та їх практичні наслідки.
2. Роль емоцій (страху, провини, ейфорії, заздрості) у фінансових рішеннях.
3. Теорія перспектив Канемана і Тверські та механізми «гарячого» й «холодного» мислення.
4. Вплив фінансових сценаріїв дитинства на емоційні реакції та поведінкові патерни у дорослому житті.
5. Емоційний інтелект та методи саморегуляції для ухвалення обґрунтованих фінансових рішень.

Хід заняття:

1. Дискусійне обговорення ключових когнітивних викривлень, евристик та впливу емоцій на фінансову поведінку.
2. Аналіз кейсів «Фінансові рішення під впливом когнітивних упереджень та сильних емоцій», розгляд професійно-етичних дилем.
3. Ділові та рольові ігри, вправи для моделювання ірраціональних фінансових рішень і емоційних реакцій.
4. Практикум «Емоційний щоденник витрат» та розробка стратегій саморегуляції у стресових фінансових ситуаціях.
5. Підбиття підсумків, обговорення інсайтів та формування висновків щодо ролі когнітивних чинників і емоційного інтелекту у фінансовому добробуті.

Практичне заняття № 3

Тема: Гаманець як соціальне дзеркало: фінансова поведінка в епоху порівнянь, норм і невидимого тиску

Мета: систематизувати та поглибити знання здобувачів за темою, формувати вміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

Питання для обговорення:

1. Соціальні чинники впливу на фінансову поведінку: конформізм, демонстративне споживання, соціальний тиск.
2. Формування фінансових норм у родині та спільноті.
3. Роль соціальних мереж у підсиленні емоцій заздрості, провини та сорому.
4. Фінансові рішення під впливом зовнішніх очікувань.
5. Вплив реклами та медійних сигналів на фінансову поведінку.
6. Шляхи формування фінансової автономії та ідентичності.

Хід заняття:

1. Дискусійне обговорення соціальних факторів, що впливають на фінансові рішення.
2. Аналіз кейсів «Фінансові рішення під тиском соціальних очікувань».
3. Вправа «Соціальне дзеркало» – обговорення власних прикладів витрат під впливом оточення.
4. Моделювання ситуацій впливу реклами та соціальних мереж.
5. Ділова гра «Фінансові норми у групі» – пошук балансу між зовнішнім тиском та власними цінностями.
6. Підсумкове обговорення: як сформувати фінансову незалежність від соціальних стереотипів.

Практичне заняття № 4

Тема: Психологія фінансових переговорів: влада, переконання, маніпуляції та поведінкові моделі рішень

Мета: систематизувати та поглибити знання здобувачів за темою, формувати уміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

Питання для обговорення:

1. Основні підходи до фінансових переговорів (Гарвардська школа, жорстка, східна, «кремлівська» модель).
2. Вплив влади, емпатії та фреймінгу у процесі домовленостей.
3. Маніпуляції у фінансових переговорах: види та приклади.
4. Етичні дилеми та поведінкові моделі у переговорах.
5. Техніки BATNA, ZOPA, активне слухання та емпатійне реагування.
6. Гендерні та соціокультурні аспекти у фінансових домовленостях.

Хід заняття:

1. Дискусійне обговорення різних підходів до переговорів і їх ефективності.
2. Розробка та презентація власного стилю ведення переговорів у рамках симуляційного «Клубу переговорів» із використанням інноваційного британського інструментарію.
3. Аналіз кейсів конфліктних фінансових переговорів з акцентом на етику, владу та результативність.
4. Тестування переговорних стратегій і типів мислення у фінансовому діалозі.
5. Підсумкове рефлексивне коло: які інструменти переговорів учасники вважають найбільш ефективними.

Практичне заняття № 5

Тема: Теорія ігор та стратегічна поведінка у фінансових взаємодіях: раціональність, обман і довіра

Мета: Систематизувати та поглибити знання здобувачів з теорії ігор та стратегічної поведінки у фінансових взаємодіях; розвивати навички аналізу стратегій, прогнозування дій партнерів, виявлення потенційного обману та оцінки рівня довіри; формувати здатність приймати раціональні та адаптивні рішення в умовах інформаційної асиметрії та конкуренції.

Питання для обговорення:

1. Основні поняття теорії ігор: стратегії, рівновага Неша, дилема в'язня.
2. Як інформаційна асиметрія та стратегічний обман впливають на фінансові рішення?
3. Вибір між довірою та конкуренцією у фінансових взаємодіях.
4. Поведінкові викривлення у прийнятті стратегічних рішень.
5. Приклади успішних і невдалих стратегій у фінансових переговорах та інвестиційних угодах.

Хід заняття:

1. Дискусійне обговорення основних понять теорії ігор, стратегій, рівноваги Неша та дилеми в'язня.
2. Аналіз кейсів стратегічної взаємодії за умов інформаційної асиметрії та професійних дилем у фінансових угодах.
3. Участь у симуляції дилеми в'язня з аналізом виборів і наслідків для фінансової взаємодії.
4. Групова дискусія: довіра та співпраця як активи на ринку та в довгострокових інвестиціях; презентація реальних прикладів застосування рівноваги Неша та інших стратегій.
5. Розбір книги Сильвії Назар «Блискучий розум» та фільму «Ігри розуму»: вплив ідей Джона Неша на розуміння людської поведінки у стратегічних ситуаціях.
6. Підсумкове обговорення: як сформувати фінансову незалежність від соціальних стереотипів і використовувати стратегічне мислення у практичній діяльності.

Практичне заняття № 6

Тема: Фінансове мислення в умовах нестабільності: інтуїція, антикрихкість і поведінка під час криз

Мета: Систематизувати та поглибити знання здобувачів про психологічні механізми ухвалення фінансових рішень в умовах нестабільності; розвивати навички усвідомленого аналізу власних емоційно-поведінкових реакцій, формування антикрихких стратегій, інтуїтивного та стратегічного мислення під час кризових ситуацій; навчити приймати рішення на основі довгострокових цінностей і адаптації до непередбачуваних подій.

Питання для обговорення:

1. Психологічні реакції під час фінансових криз: страх, імпульсивність, тунельне мислення.
2. Вплив короткострокового мислення, емоцій та когнітивних упереджень на фінансові рішення.
3. Роль інтуїції та стратегічного планування у кризових ситуаціях.
4. Концепції антикрихкості, когнітивної гнучкості та розвідницького мислення.
5. Приклади фінансових стратегій, які дозволяють мінімізувати ризики та адаптуватися до нестабільності.

Хід заняття:

1. Дискусійне обговорення психологічних реакцій і стратегій поведінки під час фінансових криз.
2. Письмовий аналіз власних рішень і реакцій в умовах фінансової нестабільності.
3. Дискусійне обговорення концепції «антикрихкість» за Насімом Талебом та її застосування у фінансовому житті.
4. Практикум: розробка особистої фінансової стратегії для періодів кризи за різними сценаріями.
5. Презентація прикладів стратегічного мислення під час фінансових потрясінь із бізнесу, історії та власного досвіду.
6. Кейс-аналіз: вплив короткострокових емоцій на руйнування довгострокових фінансових цілей.
7. Дискусія «Інтуїція vs аналітика»: ухвалення рішень в умовах невизначеності.

8. Підсумкове обговорення: інтеграція антикрихкості, довгострокового мислення та стратегічного планування у власну фінансову поведінку.

Практичне заняття № 7

Тема: Психологія фінансів у контексті міжнародних домовленостей та формування глобальної довіри

Мета: Систематизувати знання здобувачів щодо психологічних чинників у міжнародних фінансових взаємодіях, формування довіри, впливу когнітивних упереджень і культурних відмінностей, а також розвитку навичок критичного аналізу міжнародних фінансових кейсів та угод.

Питання для обговорення:

1. Аналіз психологічних чинників, що впливають на формування довіри у міжнародних фінансових домовленостях та міждержавних відносинах.
2. Вплив когнітивних упереджень і емоцій на прийняття фінансових рішень у глобальному контексті.
3. Роль культурних відмінностей у формуванні довіри та ставлення до ризику в міжнародних фінансових угодах.
4. Застосування фінансової свободи, довгострокового мислення та емоційної саморегуляції для подолання психологічних пасток у міжнародних угодах.
5. Вплив психології грошей на формування економічної політики та фінансову стабільність на міжнародній арені.

Хід заняття:

1. Дискусійне обговорення психологічних чинників, що впливають на довіру та стратегічні рішення у міжнародних фінансових домовленостях.
2. Організація дебатів на основі концепцій Ларса Твіда та Моргана Хаузела – обговорення впливу культурних різниць на довіру і ставлення до ризику у глобальних фінансових угодах.
3. Проведення групового проєкту за ідеями Моргана Хаузела («Психологія грошей») і Джейсона Цвейга («Ваші гроші та мозок») – створення візуальної інфографіки, що ілюструє вплив психологічних упереджень на довіру в міжнародних фінансових угодах з урахуванням культурних відмінностей.
4. Дискусія: як інтегрувати психологію грошей у формування економічної політики та фінансової стабільності на міжнародній арені.
5. Підсумкове обговорення: ключові навички та стратегії для ефективної участі у міжнародних фінансових домовленостях.

(заочна форма навчання)

Практичне заняття № 1

Тема: Ірраціональність, емоційна регуляція та соціальні фактори у фінансовій поведінці

Мета: Систематизувати та поглибити знання здобувачів щодо когнітивних викривлень, емоційної регуляції та соціального впливу на фінансові рішення; сформулювати вміння самостійно застосовувати знання та навички у комплексі вивчення дисципліни.

Питання для обговорення:

1. Когнітивні упередження та евристики у фінансовій поведінці та їх практичні наслідки.
2. Вплив емоцій (страху, провини, ейфорії, заздрості) на фінансові рішення.
3. Соціальні чинники фінансової поведінки: конформізм, демонстративне споживання, соціальний тиск, фінансові норми родини та спільноти.
4. Вплив реклами, медійних сигналів та соціальних мереж на ухвалення фінансових рішень.

5. Методи формування фінансової автономії, емоційної саморегуляції та фінансової ідентичності.

Хід заняття:

1. Дискусійне обговорення когнітивних викривлень, емоційних реакцій та соціальних факторів у фінансовій поведінці.
2. Аналіз кейсів, вправи, моделювання ситуацій стресових фінансових рішень та впливу реклами і соціальних мереж, розробка стратегій саморегуляції.
3. Підбиття підсумків, обговорення інсайтів та формування висновків щодо ролі когнітивних чинників, емоційного інтелекту та соціальних факторів у фінансовій автономії.

Практичне заняття № 2

Тема: Фінансові переговори та мислення в умовах нестабільності: стратегії, антикрихкість та ухвалення рішень

Мета: Систематизувати та поглибити знання здобувачів про підходи до фінансових переговорів і поведінкові механізми ухвалення рішень в умовах криз; розвивати навички стратегічного, антикрихкого та інтуїтивного мислення; формувати здатність усвідомлено аналізувати власні реакції та приймати рішення на основі довгострокових цінностей.

Питання для обговорення:

1. Підходи до фінансових переговорів та їх вплив на результативність.
2. Маніпуляції, етика та соціокультурні аспекти у переговорному процесі.
3. Психологічні реакції під час фінансових криз та роль емоцій і когнітивних упереджень.
4. Концепція антикрихкості та стратегічне планування у кризових ситуаціях.
5. Інтеграція переговорних навичок, інтуїції та довгострокового мислення у фінансову поведінку.

Хід заняття:

1. Дискусійне обговорення стратегій переговорів, кризових реакцій та антикрихких підходів.
2. Практичні вправи та кейс-аналіз для усвідомлення власних рішень і реакцій у стресових фінансових ситуаціях.
3. Підбиття підсумків, інтеграція навичок переговорів, стратегічного мислення та антикрихкості у власну фінансову поведінку.

6. Тренінг з освітньої компоненти

Тема: «Фінансовий мозок: психологічні механізми ухвалення рішень, когнітивні упередження та стратегічне мислення в умовах фінансової невизначеності»

Мета: поглибити розуміння здобувачами психологічних механізмів, що впливають на фінансову поведінку, дослідити роль когнітивних упереджень, емоцій та соціальних факторів у процесі ухвалення фінансових рішень, розвинути навички стратегічного та антикрихкого мислення в умовах економічної невизначеності, а також сформуванати здатність аналізувати власні фінансові установки і поведінкові патерни, використовувати отримані знання для прийняття обґрунтованих і довгостроково ефективних рішень у реальних фінансових ситуаціях.

Фокус тренінгу: розвиток усвідомленого фінансового мислення через інтеграцію психологічних, когнітивних та поведінкових механізмів прийняття рішень, аналіз власних фінансових патернів, стратегій переговорів та поведінки в умовах невизначеності для формування фінансової автономії та довгострокової стабільності.

Структура тренінгу

Блок 1 (3 години): Психологічні механізми фінансових рішень

- Психологія фінансової поведінки: емоції, мотивація, когнітивні упередження
- Соціальні фактори та їхній вплив на фінансові рішення
- Інтерактивні вправи на виявлення власних упереджень

Блок 2 (3 години): Стратегічне та антикрихке мислення у фінансах

- Принципи стратегічного фінансового мислення
- Аналіз власних фінансових патернів
- Практичні кейси ухвалення рішень в умовах невизначеності
- Рефлексія та формування персональної фінансової стратегії

Організація і порядок проведення тренінгу

1. Вступна частина. Створення атмосфери зацікавленості та мотивації, акцентування значущості теми у професійному та особистісному вимірах. Ознайомлення учасників із метою, завданнями та очікуваними результатами тренінгу, розкриття його логіки та структури. Представлення програми у форматі інтерактивного діалогу або візуалізації (наприклад, мапи заняття), що полегшує занурення в процес і забезпечує орієнтацію у його перебігу.

2. Організаційна частина. Визначення правил взаємодії та формування комфортного навчального середовища. Поділ учасників на малі групи із розподілом завдань та ролей. Забезпечення кожного учасника роздатковими матеріалами (схеми, алгоритми, бланки, інструкції), які виконують роль навігаторів під час роботи.

3. Практична частина. Виконання групових завдань із використанням базових і сучасних тренінгових методів: кейс-аналізу, рольових ігор, мозкового штурму, симуляцій, дизайн-мислення. Створення креативних продуктів – міні-прототипів, візуальних моделей, алгоритмів дій, презентаційних матеріалів. Забезпечення активного залучення кожного учасника до пошуку рішень та вироблення спільних результатів.

4. Підведення підсумків. Презентація групових напрацювань і демонстрація шляхів досягнення результатів. Обговорення виконаних завдань, обмін думками та враженнями, рефлексія над набутим досвідом. Узагальнення ключових висновків і співвіднесення їх із поставленими цілями. Виконання короткої підсумкової вправи, що фіксує індивідуальний результат кожного учасника.

5. Тематика тренінгу. Вибір теми з урахуванням актуальних запитів аудиторії та суспільних викликів. Орієнтація на розвиток професійних компетентностей (управління стресом, переговори, командна взаємодія), «м'яких» навичок (лідерство, креативність, емоційний інтелект) або спеціалізованих напрямів (цифрова грамотність, комунікаційні стратегії, інклюзія). Гнучкість тематики забезпечує універсальність та адаптивність структури тренінгу.

7. Самостійна робота

Для успішного вивчення та засвоєння освітньої компоненти «Психологія фінансів» здобувачі повинні володіти значним обсягом інформації, частину якої вони отримують і опрацьовують самостійно.

Самостійна робота передбачає:

- опрацювання навчальної та наукової фахової літератури;
- виконання аналітичних завдань, кейсів та практичних вправ;
- підготовку коротких письмових робіт або рефлексій за результатами вивчення тем;
- використання інноваційних джерел інформації (онлайн-ресурси, наукові статті, інтерактивні платформи).

Самостійна робота є обов'язковим модулем освітньої компоненти «Психологія фінансів» та передбачає виконання **аналітико-творчого кейсу**, який інтегрує знання з усіх тем курсу, передбачає практичний аналіз фінансових ситуацій та формування рекомендацій на основі психологічних та поведінкових моделей.

Оцінювання самостійної роботи здійснюється за **100-бальною шкалою**. Виконання самостійної роботи є **обов'язковою складовою модулів залікового кредиту** з дисципліни, що забезпечує формування компетентностей у сфері фінансового мислення, ухвалення рішень та аналізу фінансової поведінки.

Тематика самостійної роботи

1. Аналіз особистих фінансових звичок та їх психологічних детермінант.
2. Дослідження впливу емоцій на процес ухвалення інвестиційних рішень.
3. Вивчення когнітивних упереджень та їхнього впливу на фінансову поведінку.
4. Аналіз соціальних факторів у формуванні фінансових пріоритетів та установок.
5. Дослідження ролі стратегічного мислення у плануванні особистих фінансів.
6. Вивчення психології ризику при ухваленні фінансових рішень.
7. Аналіз принципів антикрихкого мислення та адаптації до економічної невизначеності.
8. Дослідження психологічних аспектів споживчої поведінки та фінансових виборів.
9. Аналіз впливу фінансових цілей на мотивацію та поведінку індивіда.
10. Вивчення психологічних аспектів управління борговим навантаженням.
11. Дослідження психології заощаджень та формування фінансової дисципліни.
12. Аналіз ролі фінансової самосвідомості у прийнятті раціональних рішень.
13. Вивчення застосування емоційного інтелекту у фінансових переговорах.
14. Аналіз впливу очікувань та прогнозування на фінансовий вибір.
15. Дослідження психологічних стратегій подолання фінансового стресу.
16. Аналіз впливу реклами та маркетингових стратегій на фінансову поведінку.
17. Дослідження фінансової поведінки у групових та соціальних контекстах.
18. Вивчення психологічних чинників ухвалення ризикових інвестиційних рішень.
19. Аналіз ролі самоконтролю та відкладеного задоволення у фінансовому плануванні.
20. Дослідження психологічних аспектів фінансових криз та їхнього впливу на поведінку індивіда.
21. Аналіз впливу фінансової невизначеності на когнітивні процеси ухвалення рішень.
22. Дослідження психологічних механізмів формування інвестиційної поведінки.
23. Вивчення ролі психологічного комфорту у прийнятті фінансових рішень.
24. Аналіз взаємозв'язку між фінансовою грамотністю та емоційним станом.
25. Дослідження впливу соціального порівняння на фінансову поведінку.
26. Аналіз психологічних факторів ризикової поведінки в споживчому кредитуванні.
27. Вивчення ефекту короткострокових та довгострокових стимулів на фінансові рішення.
28. Дослідження психології ухвалення рішень під час фінансових криз.
29. Аналіз ролі переконань та установок у формуванні фінансової автономії.
30. Вивчення впливу культурних та соціальних цінностей на фінансову поведінку.

Аналітико-творчий кейс: дослідження фінансової поведінки

«Психологія фінансів: індивідуальні та колективні аспекти фінансової поведінки»

Для формування навичок критичного мислення, дослідницької автономії та рефлексивного аналізу фінансової поведінки, особливе значення має виконання наскрізного проєкту, який виконується кожним здобувачем самостійно упродовж семестру. Проєкт охоплює основні теми освітньої компоненти та має на меті глибше засвоєння теоретичних положень психології фінансів, розвиток умінь застосовувати набуті знання у практичних та життєвих ситуаціях, а також формування навичок самоаналізу, аргументації та креативної презентації результатів.

Завдання:

1. Теоретично-аналітичний блок

Дослідити ключові поняття однієї з тем СРС (за вибором здобувача): «фінансова ідентичність», «когнітивні викривлення», «емоційний інтелект у фінансових рішеннях», «соціальний тиск у фінансовій поведінці», «стратегії у фінансових переговорах», «довіра у міжнародних фінансових відносинах» тощо.

Опрацювати не менше десяти визначень та підходів до обраного поняття у працях зарубіжних і вітчизняних авторів.

Систематизувати результати у формі порівняльної таблиці, провести власний аналіз та критичне осмислення підходів.

2. Прикладно-дослідницький блок

Описати конкретну реальну або змодельовану ситуацію з фінансової практики (власний досвід, відкрите кейс-дослідження, змодельований сценарій).

Застосувати до ситуації інструменти психологічного аналізу: виявити когнітивні викривлення, несвідомі установки, роль емоцій та соціального впливу, можливі стратегії поведінки.

Провести рефлексивний аналіз: які фактори вплинули на рішення? Чи можна було змінити результат? Як працюють психологічні механізми у цій ситуації?

3. Творчо-презентаційний блок

Систематизувати результати дослідження у форматі креативного продукту (інфографіка, сценарій короткого подкасту, міні-комікс, сторітелінг у форматі «лист від грошей до людини»).

Підготувати коротку презентацію для захисту результатів проєкту перед групою.

Вимоги до оформлення

Обсяг роботи: 12–15 сторінок друкованого тексту, включаючи титульну сторінку, зміст, основний текст, список літератури та додатки (за потреби).

Форматування тексту:

- шрифт – Times New Roman, 14;
- міжрядковий інтервал – 1,5;
- поля – 2 см з усіх боків;
- абзацний відступ – 1,25 см.

Структура роботи:

Титульна сторінка (назва закладу, кафедри, компоненти, тема проєкту, ПІБ здобувача, група, рік виконання).

Зміст.

Вступ (1–2 сторінки) – актуальність теми, мета та завдання дослідження.

Основна частина:

- Теоретично-аналітичний розділ.
- Прикладно-дослідницький розділ.
- Креативно-презентаційний розділ.

Висновки (1–2 сторінки) – узагальнення результатів, пропозиції щодо вдосконалення фінансової поведінки.

Список літератури (оформлення за ДСТУ 8302:2015).

Додатки (за потреби: схеми, таблиці, ілюстрації).

Цитування та посилання: обов'язкове посилання на джерела у квадратних дужках із зазначенням номера джерела та сторінки. Використання неавторських текстів без належного цитування не допускається.

8. Методи навчання

У навчальному процесі застосовуються: лекції, практичні заняття, консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, тренінг, метод опитування, тестування, ситуативне моделювання, ділові ігри, виконання самостійної роботи, підготовка і презентація проєктів.

9. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «Психологія фінансів» використовуються наступні способи оцінювання навчальної роботи здобувачів за 100-бальною шкалою та методи демонстрування результатів навчання:

- поточне опитування, тестування;
- презентації результатів виконаних завдань;
- оцінювання результатів модульного контролю;
- оцінювання результатів самостійної роботи здобувачів;

- оцінювання тренінгу;
- наукова дискусія;
- інші види індивідуальних і групових завдань;

10. Політика оцінювання

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 відбуватися в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету.

11. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

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

Модуль 1		Модуль 2	Модуль 3
40%	40%	5%	15%
<i>Поточне оцінювання</i>	<i>Модульний контроль 1</i>	<i>Тренінг</i>	<i>Самостійна робота</i>
Підсумкова оцінка за поточне оцінювання визначається як 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.	Підсумкова оцінка за тренінг визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час виконання завдань тренінгу	Оцінка за самостійну роботу визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих за виконання завдань самостійної роботи

Поточне опитування під час заняття:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та викладає його основний зміст, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань, допускаючи при цьому суттєві неточності;

1–59 балів – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст теоретичних питань.

Підсумкова оцінка за поточне опитування кожного модуля визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час занять в межах кожного модуля.

Тренінг:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та

аргументовано його використовує під час виконання завдань тренінгу, виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при виконанні окремих завдань тренінгу не вистачає достатньої глибини та аргументації його використання, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, загалом виявляє творчий підхід до виконання завдань;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та загалом його використовує при виконанні завдань тренінгу, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому суттєві неточності та помилки, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його використовує, недостатньо розкриває зміст завдань тренінгу, допускаючи при цьому суттєві неточності, не виявляє творчого підходу до виконання завдань;

1–59 – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст завдань тренінгу, не бере участі у колективних завданнях під час проведення тренінгу.

Самостійна робота:

90–100 балів – зміст самостійної роботи повністю відповідає встановленим вимогам, містить елементи самостійного дослідження, свідчить про високий рівень опанування навчального матеріалу, здобувач на високому рівні виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – зміст самостійної роботи в основному відповідає встановленим вимогам, можуть бути несуттєві недопрацювання за окремими завданнями, свідчить про належний рівень опанування навчального матеріалу, здобувач належно виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–74 балів – поставлені завдання виконані на недостатньому рівні; наведені авторські напрацювання є загальними і слабо обґрунтованими, свідчать про недостатній рівень опанування навчального матеріалу; здобувач припускається значних помилок у виконанні завдань, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

1–59 балів – завдання практично не виконані; відсутні авторські напрацювання; грубі помилки у вирішенні завдань роботи, що свідчать про низький рівень опанування навчального матеріалу; здобувач не виявляє творчого підходу до виконання завдань.

Шкала оцінювання:

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

12. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна освітня компонента

№	Найменування	Номер теми
1.	Мультимедійний проектор	1 – 9
2.	Проекційний екран	1 – 9
3.	Комунікаційне програмне забезпечення (Internet Explorer, Opera, Google Chrome, Firefox)	1 – 9
4.	Наявність доступу до мережі Інтернет	1 – 9

5.	Персональні комп'ютери	1 – 9
6.	Комунікаційне програмне забезпечення (Zoom) для проведення занять у режимі он-лайн (за необхідності)	1 – 9
7.	Комунікаційна навчальна платформа (Moodle) для організації дистанційного навчання (за необхідності)	1 – 9
8.	Програмне забезпечення: ОС Windows	1 – 9
9.	Інструменти Microsoft Office (Word; PowerPoint і та ін.)	1 – 9
10.	STEM-лабораторія (для проведення інтерактивних практичних занять, моделювання фінансових сценаріїв)	1 – 9

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. Таліб Н. Чорний лебідь. Про (не)ймовірне у реальному житті / пер. з англ. М. Климчук. – 6-те вид. – К. : Наш формат, 2023. – 392 с.
- 11.36 стратагем /пер. з кит. В. Урусова, 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 p.
- 19.Thaler R. H. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W.W. Norton & Company, 2021. 496 p.
- 20.Taleb, N. N. Antifragile: Things That Gain from Disorder. New York: Random House, 2012. (Deluxe Edition, 2021). 544 p.
- 21.Taleb N. N. The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable. New York: Random House, 2021. 480 p. (українською: Чорний лебідь: про малоймовірне 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 p.

23. Shiller R. J. Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events. Princeton: Princeton University Press, 2020. 368 p.

24. Lo A. W. Adaptive Markets: Financial Evolution at the Speed of Thought. Princeton: Princeton University Press, 2020. 368 p.

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 p. (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 p.

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>

