

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСОВА ПСИХОЛОГІЯ»



Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Освітньо-професійна програма	Всі ОП окрім 051 (програма подвійного диплому)
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Тривалість викладання	7-й семестр (13, 14 чверть) 2026-2027 н.р.
Обсяг навчальних занять у т.ч. аудиторні заняття лекції практичні	120 год. 4 год/тиждень 2 год/тиждень 2 год/тиждень
Мова викладання	українська

Кафедра, що викладає: економічного аналізу і фінансів

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:

<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=5668>

Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації: Microsoft Teams – команда «Фінансова психологія»

Інформація про викладача:



Єрмошкіна Олена Вячеславівна,
доктор економічних наук, професор,
професорка кафедри економічного аналізу і фінансів

Персональна сторінка:

https://eaf.nmu.org.ua/ua/pro_kaf/title_ermoshkina.php

E-mail:

Ermoshkina.o.v@nmu.one

1. АНОТАЦІЯ ДО КУРСУ

Освітня компонента «Фінансова психологія» належить до переліку вибіркових навчальних дисциплін, що пропонуються в рамках циклу soft skills здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти всіх галузі знань. Вона забезпечує загальний розвиток здобувача й спрямована на набуття soft skills, спрямованих на опанування інструментів управління власними психологічними аспектами професійної діяльності та розуміння психологічно обумовлених мотивів та емоцій інших людей задля найбільш ефективного та екологічного професійного та особистого розвитку.

Цей курс побудовано на засадах студентоцентрованого підходу (Student-Centered Approach), який розглядає здобувача вищої освіти як суб'єкта з власними унікальними інтересами, потребами і досвідом, спроможного бути самостійним і відповідальним учасником освітнього процесу.

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – формування та поглиблення компетенцій щодо управління власними психологічними аспектами професійної діяльності та розуміння психологічно обумовлених мотивів та емоцій інших людей задля найбільш ефективного та екологічного професійного та особистого розвитку.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Фінансова психологія» є:

- знати, розуміти та вміти ідентифікувати причини ірраціональної економічної поведінки людини, причини фінансових зловживань і недобросовісності в сучасному економічному середовищі;
- вміти аналізувати та визначати емоційні фактори, які впливають на фінансову поведінку учасників ринку, інструменти якоріння та фреймінгу;
- розуміти сутність процесу прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності та ризику та вміти визначати мотиви та наслідки фінансових рішень, прийнятих під впливом певних психологічних та соціальних пат тернів поведінки;
- вміти ідентифікувати психологічне підґрунтя формування власних рішень на основі шаблонного наслідування власних вчинків, соціальних та ринкових норм;

– вміти планувати емоції та залучати емоційний інтелект в процесі прийняття рішень, вміти використовувати «психологічну бухгалтерію» задля оптимізації особистих фінансів;

– знати, розуміти та вміти застосовувати основні права споживачів, визначати їх типи, розуміти та вміти використовувати поведінкові парадокси в теорії очікуваної корисності;

– розуміти та вміти досліджувати психологічні аспекти та стратегії зменшення впливу негативних поведінкових чинників на процес прийняття фінансових рішень на рівні особистих фінансів;

– розуміти та вміти досліджувати прояви ірраціональності і хаотичності фондового ринку;

– знати та вміти розвивати психологічні якості трейдера на фондовому ринку.

3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

До дисципліни «Фінансова психологія» відповідно до робочої програми навчальної дисципліни віднесено такі результати навчання:

1. Бути здатним ідентифікувати причини ірраціональної економічної поведінки людини, причини фінансових зловживань і недобросовісності в сучасному економічному середовищі.
2. Аналізувати та визначати емоційні фактори, які впливають на фінансову поведінку учасників ринку, інструменти якоріння та фреймінгу.
3. Бути здатним приймати фінансові рішення в умовах невизначеності та ризику та вміти визначати мотиви та наслідки фінансових рішень, прийнятих під впливом певних психологічних та соціальних пат тернів поведінки.
4. Бути здатним ідентифікувати психологічне підґрунтя формування власних рішень на основі шаблонного наслідування власних вчинків, соціальних та ринкових норм.
5. Бути здатним планувати емоції та залучати емоційний інтелект в процесі прийняття рішень, вміти використовувати «психологічну бухгалтерію» задля оптимізації особистих фінансів.
6. Бути здатним застосовувати та відстоювати основні права споживачів, визначати типи споживачів.
7. Досліджувати психологічні аспекти та стратегії зменшення впливу негативних поведінкових чинників на процес прийняття фінансових рішень на рівні особистих фінансів;
8. Досліджувати прояви ірраціональності і хаотичності фондового ринку;
9. Розвивати психологічні якості трейдера на фондовому ринку.

4. СТРУКТУРА КУРСУ

Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ЛЕКЦІЇ	60
Тема 1. Ірраціональна економічна поведінка	10

Тема 2. Виникнення та розвиток вчення про поведінкові фінанси та фінансову психологію	4
Тема 3. Когнітивна помилка: як ми приймаємо фінансові рішення	10
Тема 4. Теорія перспектив: вигоди, витрати та ризик втрати	8
Тема 5. Системні помилки та ухвалення фінансових рішень	8
Тема 6. Поведінкова теорія споживання: споживання, розкіш та мінімалізм	8
Тема 7. Поведінкові фінансові рішення домогосподарств: особисті фінанси та фінансова поведінка	6
Тема 8. Поведінкові фінанси і фінансовий ринок: психологія фінансових трейдерів та брокерів	6
ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	60
ПЗ 1. Причини ірраціональної економічної поведінки людини. Довіра. Справедливість. Наявність фінансових зловживань і недобросовісності в сучасному економічному середовищі. Грошова ілюзія. Мислення подіями, історією свого життя	10
ПЗ 2. Емоційні фактори, які впливають на фінансову поведінку учасників ринку. Евристика репрезентативності. Евристика доступності. Якоріння. Фреймінг	10
ПЗ 3. Процес прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності та ризику	8
ПЗ 4. Шаблонне наслідування власних вчинків. Соціальні та ринкові норми. Проблема планування емоцій. Ефект «fall in love with the stock». Помилка об'єднати необ'єднане. Ефект очікувань. Сила ціни. Фрейми і «психологічна бухгалтерія»	8
ПЗ 5. Сутність консьюмеризму та основні права споживачів. Типи споживачів. Теорія інформаційних каскадів. Максимізація корисності в поведінці споживача. Поведінкові парадокси в теорії очікуваної корисності.	8
ПЗ 6. Інвестування вільних фінансових ресурсів домогосподарств в валюту і банківські депозити. Вкладення в недержавні пенсійні фонди та кредитні спілки. Ринок страхових послуг. Інвестування в нерухомість. Світові моделі та інвестиційна поведінка населення в різних країнах. Стратегії зменшення впливу негативних поведінкових чинників на процес прийняття фінансових рішень	6
ПЗ 7. Гіпотеза про «неефективність ринку». "Барометр Бебсона". Ірраціональність і хаотичність фондового ринку. Теорія шумової торгівлі. Діяльність «шумових трейдерів». Теорія ефективності операцій трейдера. Психологічні якості трейдера і успішність його професійної діяльності. Психологічні аспекти роботи трейдера на фондовому ринку	10
РАЗОМ	120

Інформація для здобувачів заочної форми навчання. Для здобувачів очної форми навчання дисципліна викладається в обсязі аудиторних 10 годин (6 лекції, 4 практичних).

5. ТЕХНІЧНЕ ОБЛАДНАННЯ ТА/АБО ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: активований акаунт університетської пошти (student.i.p@nmu.one) на Microsoft Office 365, застосунки Microsoft Office: Teams, Moodle, Zoom. інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point). Мультимедійне обладнання: проєктор, ноутбук. Підключена аудиторія до Wi-Fi

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти НТУ «ДП», <https://bit.ly/3R5UPvZ>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувача за дисципліною.

6.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

6.2. Засоби та процедури

Здобувачі вищої освіти отримують підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі складання екзамену.

Поточна успішність складається: з успішності за тестування на лекційних заняттях (оцінюється 8 тем по 2 бали, максимально здобувач може отримати 16 балів), оцінок за участь у практичних заняттях (7 практичних занять по 3 бали, максимально здобувач може отримати 21 балів), оцінок за виконання індивідуальних завдань (3 завдання по 21 балу, максимально здобувач може отримати 63 бали).

Отримані бали за індивідуальні завдання та тестування додаються. Максимально за поточною успішністю здобувач може набрати 100 балів.

Підсумкове оцінювання	Диференційований залік відбувається у формі письмового ККР, екзаменаційні білети складаються з 50 тестових питань по 2 бали кожне – $2 \times 50 = 100$ балів.
Лекційні заняття	Інтерактивна лекція з дискусією та обговоренням, де відпрацьовуються навички критичного мислення та аналізу, комплексного вирішення проблем фінансового менеджменту з використанням case-study, методів мозкового штурму, евристичних питань, групових дискусій, фасилітаційних методів, тренінгового та коучингового підходів. Відбувається експрес-тестування. Максимально оцінюються у 16 балів (8 тем $\times$ 2 бали/тему).
Практичні заняття	Дискусії, обговорення, де відпрацьовуються навички критичного мислення та аналізу, комплексного вирішення наукових та науково-дослідних проблем у професійній сфері з використанням case-study, групової дискусії, ситуаційних вправ, круглих столів, ділових ігор, фасилітаційного, тренінгового, коучингового підходів. Відбувається вирішення ситуаційних завдань, реалізація окремих елементів наукових досліджень. Відбувається експрес-тестування. Максимально оцінюються у 21 балів (7 тем $\times$ 3 бали/тему).

6.3. Критерії

6.3.1. Критерії оцінювання *лекційного заняття*:

Тестові завдання складаються з 10 тестів, де є одна правильна відповідь. За умови правильного вирішення одного тестового завдання здобувач отримує 0,2 бали. Максимальна кількість набраних балів за тестові завдання – 2 бали.

6.3.2. Критерії оцінювання *практичного заняття*:

Кожне практичне завдання оцінюється відповідно до проведених активностей.

6.3.3. *Індивідуальні завдання (ІЗ)* оцінюються відповідно до наведених нижче критеріїв:

Опис критерія	ІЗ
Здобувач демонструє повне розуміння теми дослідження. Всі аналітичні розрахунки виконано правильно з відповідними поясненнями. Зроблено	18-21

грунтовні висновки. Пропонуються нестандартні управлінські рішення щодо тематики завдання. Здобувач може точно відповісти на всі запитання однокласників щодо даної теми; ділиться думками з іншими учасниками групи; говорить чітко впродовж 95-100% всього часу, використовує закінчення речення і не використовує слова помилково; застосовує відповідну лексику для аудиторії, розширює словниковий запас аудиторії, використовує нові слова для більшості слухачів; уважно слухає однокласників, детально відповідає на всі питання форми оцінювання і завжди дає оцінки на основі презентації, а не інших факторів. Здобувач бере активну участь у дискусії, ставить дискусійні питання, висловлює особисту думку, аргументовано відстоює її.	
Здобувач демонструє розуміння теми дослідження, але є незначні арифметичні помилки в аналітичних розрахунках, або у відповідних поясненнях й висновках. Запропоновані управлінські рішення щодо теми завдання не відрізняються оригінальністю й новизною. Здобувач відповідає на більшість запитань однокласників щодо даної теми; говорить зрозуміло впродовж 80-90% всього часу, використовує закінчення речення і не використовує слова помилково; застосовує відповідну лексику для аудиторії, розширює словниковий запас аудиторії; слухає однокласників, відповідає майже всі питання форми оцінювання та інколи дає оцінки на основі презентації, а не інших факторів. Здобувач бере участь у дискусії, висловлює особисту думку.	15-17
Здобувач демонструє розуміння теми, але є деякі методичні помилки в дослідженні поставленого питання. Відсутня творча складова виконання завдання. Здобувач відповідає на деякі запитання однокласників щодо даної теми; говорить зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує деякі терміни, використовує слова помилково; слухає однокласників, інколи ставить уточнюючі питання. Здобувач бере слабку участь у дискусії, питань не ставить, не висловлює особистої думки, не обґрунтовує її.	10-14
Здобувач не демонструє розуміння теми дослідження. Допущено грубі методичні помилки в дослідженні та висновках. Здобувач по відповідає на деякі запитання однокласників щодо даної теми; говорить зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує деякі терміни, використовує слова помилково; слухає однокласників, уточнюючі питання не ставить. Здобувач не бере участі у дискусії і лише спостерігає за іншими учасниками групи.	5-9
Здобувач демонструє незрозуміння теми. Відсутні результати дослідження поставленого питання. Не відповідає на жодні запитання однокласників щодо даної теми; говорить не зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує терміни, використовує слова помилково; слухає однокласників, уточнюючі питання не ставить. Здобувач не бере участі у дискусії, відсутній або ігнорує завдання.	0-4

7. ПОЛІТИКА КУРСУ

7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із

залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується «Положенням про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка»», (<https://bit.ly/3DSaKuT>), Кодекс академічної доброчесності Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» (<https://bit.ly/3DPkuGj>). У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити зміст та тему завдання.

7.2. Комунікативна політика.

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на день (щодня) поштової скриньки на Office365 та відвідування групи у Teams.

Протягом самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом «Фінансова психологія».

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту або в чат Teams.

7.3. Політика щодо перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4. Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми навчання відвідування занять є обов'язковим.

При використанні дистанційного формату навчання через додаток MSTeams здобувачі вищої освіти повинні дотримуватись правил он-лайн комунікацій:

- тримати переважно увімкненою камеру задля ідентифікації присутності та свідчення залученості до навчального процесу;
- тримати вимкненим мікрофон, окрім випадків участі у дискусії та інших інтерактивних заходах, які передбачають відповіді на поставлені питання або постановки питання до викладача;
- при постановці питання використовувати сервіс MS Teams «підняти долоньку».

Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, відрядження, які необхідно підтверджувати

документами у разі тривалої (два тижні) відсутності, а також заходи, пов'язані зі збереженням життя та здоров'я в умовах дії воєнного стану. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту. Якщо здобувач вищої освіти захворів, ми рекомендуємо залишатися вдома і навчатися за допомогою дистанційної платформи.

Здобувачу вищої освіти, чий стан здоров'я є незадовільним і може вплинути на здоров'я інших здобувачів вищої освіти, буде пропонуватися залишити заняття (така відсутність вважатиметься пропуском з причини хвороби). Практичні заняття не проводяться повторно, ці оцінки неможливо отримати під час консультації. За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватися дистанційно – в онлайн-формі, за погодженням з викладачем відповідно до індивідуального графіку навчання студента.

7.5. Політика щодо оскарження оцінювання.

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

7.6. Бонуси.

Здобувачі вищої освіти, які регулярно відвідували лекції та практичні заняття (мають не більше двох пропусків без поважних причин) та приймають участь у конференціях, олімпіадах тощо отримують додатково 5 балів до підсумкової оцінки.

7.7. Участь в анкетуванні.

Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувачу вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети, розташовані за посиланням <https://forms.gle/qKJYX3xhbxGrF4hx6>.

Заповнення анкет є важливою складовою вашої навчальної активності, що дозволить оцінити дієвість застосованих методів викладання та врахувати ваші пропозиції стосовно покращення змісту навчальної дисципліни «Проектне фінансування».

8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Методи навчання на лекціях:

- вербальний метод (лекція, дискусія тощо);
- методи візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші);
- метод евристичних питань;
- робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо);

- інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);

- case-study, методи мозкового штурму, групових дискусій;

- фасилітаційні, тренінгові та коучингові методи.

Методи навчання на практичних заняттях:

- вербальний метод (дискусія, круглий стіл, оксфордські дебати, групова дискусія, співбесіда тощо);

- кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо);

- метод сценаріїв;

- метод мозкового штурму;

- метод евристичних питань;

- метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші);

- робота з навчально-методичною літературою (рецензування, підготовка реферату, есе, доповіді тощо);

- інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);

- дослідницький та пошуковий метод;

- фасилітаційні, тренінгові та коучингові методи.

9. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Єрмошкіна О.В. Фінансова психологія. Методичні рекомендації до розв'язання кейсів для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 07 - управління та адміністрування (спеціальності 071, 072, 073, 075, 076). Для всіх освітніх програм галузі знань 07 - управління та адміністрування денної форми навчання / О.В. Єрмошкіна; Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка». - Д.: НТУ «ДП», 2024. – 38 с.
2. Behavioral finance : investors, corporations, and markets / Н. Kent Baker and John R. Nofsinger, editors // [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://oedf.eu/wp-content/uploads/2019/11/KENT-BAKER-H.-NOFSINGER-J.R.-sous-la-direction-de-Behavioral-Finance-Investors-Corporations-and-Markets-Wiley-2010..pdf>
3. Meir Statman Behavioral Finance The Second Generation CFA Institute Research Foundation /Monograph// [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/book/rf-publication/2019/behavioral-finance-the-second-generation.ashx>
4. Lucy Ackert Behavioral Finance: Psychology, Decision-Making, and Markets // [Електронний ресурс] Режим доступу:

<https://www.pdfdrive.com/behavioral-finance-psychology-decision-making-and-markets-e44487962.html>

5. IMF Working Paper Monetary and Capital Markets Department A Behavioral Approach to Financial Supervision, Regulation, and Central Banking¹ Prepared by Ashraf Khan Authorized for distribution by Jihad Alwazir August 2018 // [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/08/02/A-Behavioral-Approach-to-Financial-Supervision-Regulation-and-Central-Banking-46146>
6. Єрмошкіна О.В. Інноваційно-інвестиційна ініціатива у контексті біхейвіористської теорії / О.В. Єрмошкіна, С.В. Яцентюк // Економічний простір, 2019.–№ 142.–С. 5-14
7. Єрмошкіна О.В. Інноваційно-підприємницька діяльність економічних суб'єктів: поведінково-інституційні аспекти активізації / О.В. Єрмошкіна, О.І. Горяча // Економічний вісник Національного гірничого університету, 2018. - №4 (64). – С. 51-59
8. Institutional development and propensity for innovations: trends and prospects for Ukraine / O.V. Yermoshkina, L.G. Solyanyk// Scientific Bulletin of National Mining University. – 2018. – №2. – pp. 155-162
9. Yermoshkina O. V. Cognitive and affective mechanisms in impulsive buying: evaluating triggers' effect // Економічний вісник Дніпровської політехніки. – 2025. – № 4 (92). – С. 27–36.
- 10.Єрмошкіна О. В. Формування когнітивних упереджень на фінансовому ринку в умовах розвитку штучного інтелекту // Економіка, управління та адміністрування. – 2025. – № 3 (113). – С. 111–118.
- 11.Yermoshkina O. V. The behavioral issues of impulsive buying: triggers and drivers // Сучасні тренди в поведінковому маркетингу : тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 6–7 листопада 2025 р. – 2025. – С. 245–247.
- 12.Yermoshkina O. V Unpacking The Behavioral Drivers Of Impulsive Buying: A Conceptual Perspective On Consumer Decision-making. Monograph “BEhavioral Marketing In The Context Of Modern Challenges: Transformations, Trends And Prospects”. - Publisher: Teadmus https://www.researchgate.net/publication/399148985_UNPACKING_THE_BEHAVIORAL_DRIVERS_OF_IMPULSIVE_BUYING_A_CONCEPTUAL_PERSPECTIVE_ON_CONSUMER_DECISION-MAKING