
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 316.62:330.16:355.01(477.6)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.13.1>

Вартанова О.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління та смарт-інновацій,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8706-6437>

Ровнягін О.В.

магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0868-6794>

Vartanova Olena, Rovnyagin Alexander

Kyiv National University of Technologies and Design

РЕВІТАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ТА ІРРАЦІОНАЛЬНОСТІ ЇЇ СУБ'ЄКТІВ У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ

REVITALIZATION OF THE ECONOMIC BEHAVIOR CONCEPT AND IRRATIONALITY OF ITS SUBJECTS IN DECISION-MAKING

Досліджено генезис розвитку концепції економічної поведінки та проблем раціоналістичності в поведінці економічних суб'єктів в класичній, неокласичній та поведінковій теоріях. Ревіталізацію концепції економічної поведінки здійснено через розуміння раціональності економічної поведінки: згідно з новітніми поведінковими теоріями, поведінка економічних суб'єктів є передбачувано ірраціональною. Надано авторське визначення економічної поведінки як поєднання раціональних та ірраціональних когніцій та поведінкових проявів у прийнятті економічних рішень та задоволенні потреб індивіда в ситуаціях активних соціальних комунікацій, обмеженості ресурсів та когнітивної переваженості індивідів. Визначено основні відмінності між положеннями стандартної та поведінкової економічних моделей. Охарактеризовано основні постулати поведінкової економічної моделі за ознаками поведінки економічних суб'єктів. Передбачено перспективу подальших досліджень з використанням моделей передбачуваної ірраціональності для подальшого удосконалення поведінкових моделей.

Ключові слова: економічна поведінка, обмежена раціональність, прийняття рішень, раціональність, поведінкова економіка, поведінкова економічна модель, передбачувана ірраціональність.

The article is devoted to the current issues of economic behavior studies and the irrationality of its subjects in decision-making. Economic behavior aggregately reflects real human existence in the economic field and is the object of research in various social sciences – economic theory, management, marketing, HR management, economic sociology, economic psychology. The genesis of the concept of economic behavior development and the problems of rationality in the behavior of economic subjects in classical, neoclassical and behavioral theories are studied. The methodological toolkit of the research consists of comparative analysis, content analysis, analysis of rationality in the activities of economic subjects based on the application of

psychodiagnostics methods. Revitalization of the concept of economic behavior was carried out through the understanding of the rationality in regards to economic behavior: according to the latest behavioral theories, the behavior of economic subjects is predictably irrational. According to the results of the study, the limits of rationality of economic subjects were revealed. The majority of economic agents (76.9%) are subjectively rational, 60% are risk-averse and seek to rationally distribute funds in making economic decisions. 26.2% of respondents are subjectively rational or prone to rational economic decisions, and 21.5% are subjectively irrational. The author's definition of economic behavior is given as a combination of rational and irrational cognitions and behavioral manifestations in making economic decisions and meeting the needs of an individual in situations of active social communications, limited resources and cognitive overload of individuals. We determine the main differences between the provisions of standard and behavioral economic models. The main postulates of the behavioral economic model are characterized based on the behavior of economic subjects. The prospect of further research using models of presumed irrationality for further improvement of behavioral models is anticipated.

Keywords: economic behavior, bounded rationality, decision-making, rationality, behavioral economics, behavioral economic model, assumed rationality.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції економічного розвитку в умовах гібридного світу, хаотичних та непередбачуваних змін бізнес-середовища ґрунтуються на конвергенції економічних, соціальних, психологічних, політичних та інших наук у пошуку інтегральної теорії людської поведінки, яка обґрунтовує принципи, підходи та чинники економічної поведінки. Отже, ключ до розуміння чинників економічної поведінки індивідів знаходиться в сфері когноміки і поведінкових наук, а саме поведінкової економіки, які дають змогу врахувати і передбачити, окрім суто економічних чинників, когніції суб'єктів економічної поведінки, когнітивні викривлення, автоматизми та евристики у прийнятті рішень, врахувати не лише економічну, але й соціальну корисність прийнятих рішень, передбачити реакцію індивідів на соціальні впливи та маніпулювання.

Економічна поведінка агреговано відображає реальне людське буття в економічній сфері та є об'єктом дослідження різних соціальних наук – економічної теорії, менеджменту, маркетингу, HR-менеджменту, економічної соціології, економічної психології, кожна з яких вивчає цей складний і багатогранний соціально-економічний феномен, виходячи зі свого предмету, специфіки та методологічних підходів. Наразі зрозуміло, що дослідження такого складного феномену, як економічна поведінка, ще не є вичерпними, та потребують свого розвитку із використанням міждисциплінарних підходів і методології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та проблем раціональності в поведінці економічних суб'єктів присвячено роботи класиків і неокласиків економічної науки (Г. Армстронг, Ф. Еджуорт, А. Міллер, Г. Саймон, А. Сміт, В. Стенлі, В. Парето, Л. фон Мізес, В. Вонг, С. Кузьмінов, Л. Коваль, Є. Суїменко, С. Романчук, І. Лілик, О. Марушевська, Т. Скляр), соціологів (М. Вебер, О. Петінова), маркетологів, психологів (А. Маслоу, О. Савченко, С. Хтей, О. Креденцер, Л. Карамушка), спеціалістів з поведінкової економіки (В. Сміт, Р. Талер, А. Тверські, Д. Канеман), кожен з яких досліджує цей складний і багатогранний соціально-економічний феномен, виходячи зі своєї предметної специфіки та методологічних підходів. Втім, серед дослідників дотепер не сформовано єдину думку щодо сутності економічної поведінки та її раціональної природи, існує протиріччя між розумінням мотивів економічної поведінки людини, невизначеною залишається онтологія предметної області. Тому дослідження в даному напрямку мають бути продовжені.

Формулювання цілей статті. Метою статті є ревіталізація концепції економічної поведінки та визначення меж раціональності її суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. В найбільш загальному розумінні економічна поведінка відображає реальне людське буття в економічній сфері. Людина, як економічний агент, завжди є основою для будь-якої економічної транзакції, саме тому починаючи

із перших економічних відносин людей між собою, ще до появи економіки як науки, найважливішою метою було покращення життя людей, підвищення їх комфорту та задоволення потреб. Відправною точкою у створенні моделі людини як "людини економічної" стали праці представників класичної економічної школи, зокрема Адама Сміта та Джона Стюарта Мілля. С. Мілля дає визначення "людини економічної" як істоти, що бажає володіти багатством і яка здатна оцінити порівняльну ефективність засобів для досягнення цієї мети (що наголошує на раціональному підході до аналізу альтернатив) [1]. При дослідженні економічної природи людини, її інтереси та спонукальні мотиви до господарської і комерційної діяльності були визначені А. Смітом.

Дослідження економістів-класиків переважно фокусувалися на мікроекономічному підході до визначення змісту економічної поведінки, який визначав природу економічної поведінки як ціле-раціональну і ціннісно-раціональну, а поведінку економічних суб'єктів як таку, що має на меті максимізацію прибутку, тобто є суто раціональною, егоїстичною за своєю природою. Надбанням подальшого розвитку неокласичної економічної науки є концепція "людини економічної" (REMM), яка передбачає людську поведінку повністю раціональною. Раціональність в економічній теорії є найважливішою передумовою неокласичного синтезу і зазвичай асоціюється з егоїстичною поведінкою, максимізацією. В загальному вигляді поняття раціональності є синонімом розумності і розсудливості. На думку представників поведінкової економіки, раціональність – це синонімом несуперечливості переваг, що виявляються індивідами в актах вибору. Сама по собі економічна поведінка в цілому є раціональною, але це не означає, що вона повністю усвідомлена, виражена та направлена на оптимізацію, а лише вказує на практичну прийнятність такої поведінки і її відповідність досяжному в даних умовах рівню задоволення потреб.

І дійсно, Людвіг фон Мізес в своїй роботі "Первинні основи економічної науки" критикує економічну науку за надмірну теоретизованість та називає предмет їх дослідження, "людину економічну", як: "фантом, який має дуже мало спільного з реальними людьми", і додає, що: "Основна помилка інституціоналізму полягає в інтерпретації економічної науки як опису поведінки ідеального типу "homo oeconomicus". Відповідно до цієї теорії традиційна, або ортодоксальна, економічна наука вивчає не реальну поведінку людини, а абстрактні і гіпотетичні образи. Вона описує істоту, рухому виключно економічними мотивами, тобто одним прагненням отримати найбільшу речову або грошову вигоду. Така істота, кажуть критики, не має аналога в реальній дійсності; це фантом неправдивої кабінетної філософії. Жодна людина не схильна до виключної пристрасті стати якомога більш багатим, а деякі взагалі знаходяться поза впливом цього усередненого прагнення. Вивчаючи життя і історію, безглуздо звертатися по допомогу до цього "примарного гомункулуса" [2]. Отже, абстрактна ідея "людини економічної", яка завжди приймає раціональні рішення і максимізує задоволення своїх потреб не змогла у повній мірі відображати особливості прийняття рішень реальними людьми у реальних економічних умовах.

Подальший розвиток економічної думки, зокрема, виникнення поведінкової економіки на перетині економіки і психології, призвів до принципової зміни поглядів на ірраціональність поведінки економічних суб'єктів, дослідження ірраціонального (емоцій, почуттів, ставлень, настанов, цінностей, когніцій тощо, що відповідає концепції "чорного ящика", тобто сукупності особистісних соціально-психологічних чинників, які характеризують ірраціональність поведінки та прийняття рішень економічними агентами), що було неможливим врахувати у тогочасних економічних моделях.

Експлікацію поняття соціально-економічної поведінки учені пов'язують із такими ознаками, як раціональність, що ґрунтується на принципі максимізації (досягненні максимуму успіху, користі, вигоди при мінімумі витрат внутрішніх і зовнішніх ресурсів); прагматична мотивація людської діяльності (у формах "бути, щоб мати" і "мати,

щоб бути"); відношення соціально-економічного обміну (соціогенеруючий і соціоактуалізуючий механізми життєдіяльності особистості та суспільства) [3]. Відношення соціально-економічного обміну розглядаються як суть самих соціально-економічних відносин, у які в процесі економічної поведінки об'єктивно вступають люди з метою взаємної реалізації своїх інтересів [4].

Авторська позиція щодо термінологічного змісту та чинників економічної поведінки спирається на концепції поведінкової економіки, економічної психології та когнітивно-поведінкової психології та фокусується на дослідженні меж раціональності економічних суб'єктів. Означені науки знаходяться на перетині економічних наук і психології, що дає змогу сформуванню найбільш якісний методичний інструментарій дослідження причин і чинників економічної поведінки індивідів і груп, використовуючи як економічні, так і психологічні концепції та методи. При створенні та використанні таких економіко-психологічних досліджень, спеціалісти прагнуть побудувати емпірично дійсні моделі причинно-наслідкових зв'язків і наслідків економічної поведінки. Наразі даний напрямок досліджень дає більше результатів, ніж спроба продемонструвати, що економічні теорії, засновані на теорії раціонального вибору, є помилковими на рівні емпіричної психології [5].

Абстрактна ідея "людини економічної", яка завжди приймає раціональні рішення і максимізує задоволення своїх потреб не змогла у повній мірі відобразити прийняття рішень реальними людьми в умовах WUCA-world, де прийняття рішень детерміновано набагато більшою кількістю чинників, що майже унеможливує застосування класичного економічного аналізу і вимагає залучення новітнього інструментарію з арсеналу поведінкової економіки та когнітивних наук. Так, зокрема, збільшення кількості чинників, які впливають на аналіз альтернатив в процесі прийняття рішень створює у економічного суб'єкта когнітивне перенавантаження, що приводить до відмови від раціонального аналізу та спричиняє застосування спрощень, евристик і автоматизмів у прийнятті рішень, отже, знижує раціональність економічної поведінки. В результаті індивід стає більш схильним до соціальних впливів і маніпуляцій в своїй економічній поведінці. Отже, можна констатувати, що концепція "людини економічної" та раціональної поведінки економічних суб'єктів наразі остаточно поступається концепції "людини поведінкової", властивостями якої, з точки зору поведінкової економіки, є "передбачувана раціональність". Це означає можливість передбачення поведінки економічних суб'єктів, навіть за її раціональності: "Моя економічна поведінка є ірраціональною, а для мене це – раціонально" [6]. І дійсно, наші індивідуально-психологічні особливості роблять нас дуже різними, і відповідно, можуть полярно впливати на наші економічні рішення.

Дослідження, проведені автором, підтверджують переважно ірраціональний характер економічної і споживчої поведінки та економічних рішень. Більшість економічних агентів (76,9%) є суб'єктивно раціональними, 60% – не дуже схильні до ризику, прагнуть до раціональності розподілу коштів та прийняття раціональних рішень. За результатами опитування виокремлено 2 групи суб'єктів економічної поведінки: суб'єктивно раціональні або схильні до раціональних економічних рішень (26,2%) та суб'єктивно ірраціональні, "одержимі грошима" суб'єкти (21,5%), метою економічної поведінки яких є задоволення потреб: у радості, щасті, влади, соціальному впливу, статусі і визнанні тощо. Виявилось, що чим нижче рівень наших доходів, тим більше ми потребуємо підтримки інших в економічних рішеннях, тим більше ми прагнемо задовольнити бажання за допомогою споживання [6].

Обґрунтуванню когнітивних складових економічної поведінки індивідів присвячено одне з найбільш фундаментальних досліджень, що стимулювали подальший розвиток поведінкової економіки – "Теорія перспектив" розроблена А. Тверскі та Д. Канеманом [7]. Важливість теорії перспектив зумовлена не лише її емпіричним успіхом, але й унікальною гібридною природою:

1) це психологічно обґрунтована модель когнітивного процесу, у якій альтернативи подумки "редагуються" як переваги та втрати перед вибором;

2) вона представлена як модель максимізації корисності зі своєю кривою корисності, що представляє різні суб'єктивні оцінки ймовірних і малоймовірних результатів у сферах прибутків і втрат.

Інновація теорії перспектив полягає у введенні нею концепції опорних точок для пояснення ефектів фреймінгу та інших пов'язаних аномалій у рамках теорії корисності. Однією з ключових ідей виражених у теорії перспектив є те, що індивід оцінює прибутки та втрати відносно певної точки відліку, а не абсолютних величин. Тому при використанні різних фреймів з різними опорними точками змінюється і сприйняття альтернатив як вигід або втрат суб'єкта економічної поведінки, що у свою чергу впливає на прийняття економічних рішень та вибір індивідів.

Семантично поняття "економічна поведінка" є багатоаспектним і багатозначним. Залежно від фокусу дослідження, економічну поведінку можна розглядати:

– як сукупність соціально-комунікативних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів з метою життєзабезпечення на основі стосунків рівноцінного взаємообміну [8];

– як систему дій, вчинків, реакцій людини, що підкорюються її світоглядним переконанням і виникають на триєдиній основі раціональності, прагматичної мотивації та установок на рівноцінну взаємну соціально-економічну винагороду [9];

– як спосіб задоволення потреб, мотивів, інтересів, цінностей людини, залежно від якості бізнес-комунікацій та міжособистісних взаємозв'язків і взаємодій, особливостей прийняття рішень, що впливають на продуктивність та ефективність діяльності людини.

Новітні надбання поведінкової економіки дають змогу розкрити окремі аспекти поведінки економічних суб'єктів на основі аналізу параметрів переходу від стандартної економічної моделі (СЕМ) до поведінкової економічної моделі (ВЕМ) (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних положень стандартної (СЕМ) та поведінкової (ВЕМ) економічних моделей

Основні положення стандартної економічної моделі (СЕМ)	Основні положення поведінкової економічної моделі (ВЕМ)
Досконала раціональність	Обмежена раціональність (передбачувана ірраціональність)
Максимізація очікуваної корисності	Максимізація соціальної корисності
Очікувана корисність агента не залежить від очікуваної корисності інших агентів (немає альтруїзму, немає заздрості)	Очікувана корисність залежить від дій інших суб'єктів (Максимізація соціальної корисності)
Оцінка майбутнього: рівномірне дисконтування майбутнього. Теперішня вартість завжди перевищує майбутню	Оцінка майбутнього: гіперболічне дисконтування майбутнього. Пояснює відсутність стаціонарності: люди диспропорційно оцінюють "майбутнє" порівняно з "сьогодні"; дисконтують майбутнє, нерівномірність дисконтування; часову нестабільність
Стабільні міжчасові переваги	Теорія перспектив
Будь які складові багатства агентів взаємозамінні	Успіх економічних агентів визначається поведінковими аспектами прийняття рішень

Джерело: узагальнено за даними [7; 10]

Виходячи з основних ознак поведінкової економічної моделі ми виокремлюємо власний погляд на поведінку економічних суб'єктів, яка розуміється як поєднання раціональних та ірраціональних когніцій та поведінкових проявів у прийнятті економічних рішень та задоволенні потреб індивіда в ситуаціях активних соціальних комунікацій, обмеженості ресурсів та когнітивної перевантаженості індивідів. Згідно з даним визначенням, а також з урахуванням постулатів поведінкової економічної моделі, можна виокремити ознаки поведінки економічних суб'єктів:

- обмежена раціональність економічної поведінки (передбачувана ірраціональність), що полягає у тому, що поведінка економічних суб'єктів, окрім раціональних мотивів детерміновано сукупністю звичних для індивіда автоматизмів, спрощень, евристик, когнітивних викривлень);

- переважно прагматична мотивація відносин соціально-економічного обміну (соціально-економічні відносини, в які люди вступають для задоволення своїх різноманітних потреб);

- вплив соціальних чинників на прийняття рішень (максимізація соціальної корисності на протигагу максимізації економічної корисності; очікувана корисність залежить від дій інших суб'єктів);

- вплив індивідуальних психологічних характеристик економічної поведінки ("чорний ящик свідомості"), які впливають на прийняття економічних рішень та економічну поведінку суб'єктів (зокрема, ставлення до життя, очікування щодо майбутнього, тривога, грошова поведінка, схильність до ризику, особистісна раціональність тощо) [67];

- когнітивна перевантаженість суб'єктів економічної поведінки як її ознака в умовах WUCA-world, що викривлює економічну поведінку змушує застосовувати ірраціональні моделі прийняття рішень.

Висновки і пропозиції. За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Виходячи з новітніх постулатів поведінкової економіки, економічної психології та інших міждисциплінарних підходів надано авторське визначення економічної поведінки як поєднання раціональних та ірраціональних когніцій та поведінкових проявів у прийнятті економічних рішень та задоволенні потреб індивіда в ситуаціях активних соціальних комунікацій, обмеженості ресурсів та когнітивної перевантаженості індивідів.

2. Виокремлено сучасні ознаки економічної поведінки економічних суб'єктів на основі порівняння стандартної економічної моделі (СЕМ) і поведінкової економічної моделі (ВЕМ), основними з яких є обмежена раціональність (передбачувана ірраціональність) економічних суб'єктів, максимізація соціальної корисності, гіперболічне дисконтування майбутнього, вплив когнітивних виправлень особистісних психологічних чинників на прийняття рішень та економічну поведінку.

3. Досліджено межі раціональності економічних суб'єктів та визначено, що, всупереч стандартній економічній моделі, економічна поведінка індивідів переважно не є раціональною, а є "передбачувано ірраціональною". За результатами дослідження виявлено межі раціональності економічних суб'єктів, зокрема, виявлено що більшість економічних агентів (76,9%) є суб'єктивно раціональними, 60% – не дуже схильні до ризику, прагнуть до раціональності розподілу коштів та прийняття раціональних рішень. Суб'єктивно раціональними або схильними до раціональних економічних рішень є 26,2% респондентів, а суб'єктивно ірраціональними, "одержимими грошима" – 21,5%. Метою економічної поведінки таких суб'єктів економічної поведінки є задоволення потреби у радості, щасті, влади, соціальному впливу, статусі і визнанні тощо.

Список використаних джерел:

1. Mill, John. The Collected Works of John Stuart Mill, Volume IV O. Essays on Economics and Society Part I. University of Toronto Press, 1824.
2. Von Mises L. The Ultimate Foundation of Economic Science : An Essay on Method. Princeton N.J: Van Nostrand, 1962.
3. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук. *THESIS*. 1993. № 3. С. 115–130.
4. Петінова О.Б. Економічна поведінка: до питання експлікації поняття. *Науково-теоретичний альманах "Грані"*. 2018. Т. 21. № 2. С. 60–65.
5. S.E.G. Lea, Decision and Choice: Economic Psychology, Editor(s): Neil J. Smelser, Paul B. Baltes, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, Pergamon, 2001, Pages 3284–3286. DOI: <https://doi.org/10.1016/B0-08-043076-7/00628-8>, URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B0080430767006288> (дата звернення: 08.09.2022).
6. Вартанова О.В. Діагностика раціональності в економічній поведінці майбутніх менеджерів. *Економіка і суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/965/923> (дата звернення: 08.09.2022).
7. Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica*, vol. 47, no. 2, 1979, pp. 263–291. *JSTOR*. DOI: <https://doi.org/10.2307/1914185> (дата звернення: 08.09.2022).
8. Чернявский А.Д. Рациональность и иррациональность в экономической науке. *НАУКОВЕДЕНИЕ. Интернет-журнал*. 2014. № 4(23). С. 1–17.
9. Savchenko O. Consciousness and reflection in the basis of psychological theorizing. *Psychology & society*. 2018. № 3–4. P. 67–89.
10. Шеремета Р. Поведінкова економіка. Публічна лекція. URL: https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=lyRhxDfUwFQ&ab_channel=RomanSheremeta (дата звернення: 08.09.2022).

References:

1. Mill, J. (1824) The Collected Works of John Stuart Mill, Volume IV – Essays on Economics and Society Part I. University of Toronto Press.
2. Von Mises L. (1962) The ultimate foundation of economic science : an essay on method. Van Nostrand.
3. Vajze P. (1993) Homo economicus i homo sociologicus: monstry` socialnyx nauk [Homo economicus and homo sociologicus: monsters of the social sciences]. *THESIS*, no. 3, pp. 115–130. (in Russian)
4. Petinova O.B. (2018) Ekonomichna povedinka: do pytannia eksplikatsii poniattia [Economic behavior: the question of the explication of the concept]. *Scientific and theoretical almanac «Grani»*, vol. 21(2), pp. 60–65.
5. S.E.G. Lea, Decision and Choice: Economic Psychology, Editor(s): Neil J. Smelser, Paul B. Baltes, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, Pergamon, 2001, Pages 3284–3286. Available at: <https://doi.org/10.1016/B0-08-043076-7/00628-8> (accessed 08 September 2022).
6. Vartanova O.V. (2021) Diahnostyka ratsional'nosti v ekonomichnij povedintsi majbutnikh menedzheriv [Diagnosis of rationality in economic behavior for future managers], *Ekonomika i suspil'stvo*, no. 34. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/965/923> (accessed 08 September 2022).
7. Kahneman D., Tversky A. (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, vol. 47(2), pp. 263–291. DOI: <https://doi.org/10.2307/1914185> (Accessed 08 September 2022).
8. Chernjvskij A.D. (2014) Racionalnost i irracionalnost v jekonomicheskoy nauke [Rationality and irrationality in economics]. *NAUKOVEDENIE. Internet-zhurnal*, no. 4 (23), pp. 1–17. (in Russian)
9. Savchenko O. (2018) Consciousness and reflection in the basis of psychological theorizing. *Psychology & society*, no. 3–4, pp. 67–89.
10. Sheremeta R. Povedinkova ekonomika [Behavioral economics]. Public lecture. Available at: https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=lyRhxDfUwFQ&ab_channel=RomanSheremeta (accessed 08 September 2022).