

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2023. № 8 (226). С. 17–25.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2023. No. 8 (226). Pp. 17–25.

Научная статья

УДК 330.16

doi:10.46554/1993-0453-2023-8-226-17-25

Эволюция научной мысли в сфере исследования экономического выбора человека: поведенческие факторы от homo economicus до экономики с человеческим лицом

Елена Валерьевна Константинова

Государственный университет «Дубна», Дубна, Россия, vadeeva@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрено изменение научной мысли в сфере исследования экономического выбора индивида от Адама Смита до Ричарда Талера. Для детального изучения факторов, влияющих на экономический выбор человека, была проанализирована соответствующая литература. Начиная с XVII в. модель экономического человека была очень рациональной. В XIX в. обращалось внимание на желания отдельно взятого индивида. В XX в. стали учитывать биологические и социальные факторы, влияющие на выбор (паттерны): «эффект Веблена», «эффект сноба», «эффект присоединения к большинству». Далее большое значение приобрели чувства и мысли, было введено понятие «ограниченная рациональность». В XXI в. доказано существование таких влияющих на выбор факторов, как чувство справедливости, доверие, денежная иллюзия, аффекты, описаны систематические ошибки в мышлении, которые также влияют на выбор, – когнитивные искажения, аномалии принятия решений, поведенческие эвристики – репрезентативность, доступность и якорение. Все найденные факторы влияют на экономический выбор, их можно использовать для разработки новой модели человека экономического.

Ключевые слова: факторы, влияющие на экономический выбор человека, поведенческая экономика, экспериментальная экономика, эволюционная экономика, теория игр, рациональный выбор, иррациональный выбор

Основные положения:

- ◆ существует ряд научных подходов к определению факторов, влияющих на экономический выбор человека;
- ◆ на экономический выбор человека влияют и социальные, и психологические факторы (когнитивные искажения, паттерны, эвристики);
- ◆ при разработке междисциплинарной модели человека необходимо учитывать все факторы, влияющие на экономический выбор.

Для цитирования: Константинова Е.В. Эволюция научной мысли в сфере исследования экономического выбора человека: поведенческие факторы от homo economicus до экономики с человеческим лицом // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2023. № 8 (226). С. 17–25. doi:10.46554/1993-0453-2023-8-226-17-25.

The evolution of scientific thought in the field of human economic choice research: behavioral factors from homo economicus to an economy with a human face

Elena V. Konstantinova

State University «Dubna», Dubna, Russia, vadeeva@mail.ru

Abstract. The article considers a change in the scientific thought in the field of studying the economic choice of an individual from Adam Smith to Richard Thaler. For a detailed study of factors influencing the economic choice of a person, special scientific literature was analyzed. Since the 17th century, the economic man model has been very rational. In the 19th century, they began to pay attention to the desires of a single individual. In the 20th century, attention was paid to biological and social factors influencing the economic choice (patterns): the Veblen effect, the snob effect, the effect of joining the majority. Further, feelings and thoughts acquired great importance, the concept of "bounded rationality" was introduced. In the 21st century, the existence of such factors influencing the choice as a sense of justice, trust, money illusion, choice factors, affects, systematic errors in thinking that affect the choice are described: cognitive distortions, decision anomalies - behavioral heuristics of representativeness, accessibility, and anchoring. All found factors influence the economic choice, which can be used to develop a new model of the economic human.

Keywords: factors influencing human economic choice, behavioral economics, experimental economics, evolutionary economics, game theory, rational choice, irrational choice

Highlights:

- ◆ there are a number of scientific approaches to determining factors influencing a person's economic choice;
- ◆ a person's economic choice is influenced by both social and psychological factors (cognitive distortions, patterns, heuristics);
- ◆ when developing an interdisciplinary human model, it is necessary to take into account all factors influencing economic choice.

For citation: Konstantinova E.V. The evolution of scientific thought in the field of human economic choice research: behavioral factors from homo economicus to an economy with a human face // Vestnik of Samara State University of Economics. 2023. No. 8 (226). Pp. 17–25. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2023-8-226-17-25.

Введение

Проблема экономического выбора человека является одним из основных вопросов для изучения в экономике в силу того, что человек – биологическое существо с эмоциями, социальными задачами, определенным поведением, мышлением. Неудивительно, что на стыке психологии и экономики возникло новое направление исследований – поведенческая экономика. Разработками в сфере поведенческих факторов, влияющих на экономический выбор человека, в отличие от выбора человека рационального homo economicus, ученые серьезно занялись только в конце XX в. Несмотря на большой интерес к исследованиям в этой области и значительные эксперимен-

тальные данные, существуют исследователи, которые доказывают несостоятельность идей поведенческой экономики. Главным недостатком считается неудобство поведенческой модели человека для математических расчетов в связи с большим количеством факторов. Нельзя оспаривать тот факт, что человек ограниченно рациональный не способен к моментальной обработке информации, подвержен когнитивным искажениям. Недавние мировые кризисы показали несостоятельность традиционных экономических постулатов и призывают к новому взгляду на экономику в целом и на факторы экономического выбора в частности; они также продемонстрировали, что междисциплинарный подход приводит к улуч-

шению объяснительных возможностей в экономике, повышению качества исследований и прогнозов [1].

Актуальность данного исследования обусловлена неразработанностью вопроса поведенческих факторов экономического выбора человека, несмотря на труды ученых, в том числе Нобелевских лауреатов.

Цель исследования – изучение факторов, влияющих на экономический выбор человека. К задачам исследования относятся изучение литературы, которая полностью или частично касается проблем экономического выбора; наблюдение в динамике изменения факторов, влияющих на выбор человека.

Методы

В работе использованы теоретические методы исследования: найдены источники, которые частично или полностью посвящены вопросам экономического выбора, фундаментальные исследования ведущих экономистов, психологов, социологов, занимающихся вопросами поведенческой экономики, собраны, сравнены и проанализированы факторы, влияющие на выбор человека.

Теоретическую базу исследования составили труды ведущих ученых мира, в том числе Нобелевских лауреатов по экономике, среди которых: Адам Смит, Джереми Бентам, Мейнард Кейнс, Торстейн Веблен, Джордж Катон, Оскар Моргенштерн, Джон фон Нейман, Армен Альберт Алчиан, Тибор Сцитовски, Пол Самуэльсон, Герберт Саймон, Харви Лейбенштайн, Джон Форбс Неш, Джордж Акерлов, Донелла Медоуз, Майкл Спенс, Джозеф Стиглиц, Роберт Шиллер, Ричард Талер, Амос Тверски, Даниэль Канеман, Вернон Смит, Ден Ариели, российский ученые Алексей Владимирович Белянин и Иван Александрович Павлов и др.

Результаты

В вышедшем в 1759 г. труде «Теория нравственных чувств» [2] Адам Смит обращал внимание на психологические основы поведения человека, которые вывел из наблюдений. Он высказал идею о том, что мы больше переживаем, когда попадаем из лучшей ситуации в худшую, чем когда мы поднимаемся из худшего в лучшее. Книга содержит поведенче-

ские выводы о человеке, многие из которых опередили свое время. В труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адам Смит описал модель человека homo oeconomicus, которая считается классической. Выбор индивида осуществляется только с учетом экономической выгоды: интересуется исключительно цена, которая должна быть либо ниже, чем цена товара или услуги такого же качества, либо возможен рост в будущем цены на данный товар или услугу. Максимизация своей прибыли – основная задача такого человека.

В данной модели не учитываются духовные, этические, мотивационные, воспитательные и другие факторы. Преимуществом этой модели является то, что на ее основе удобно строить теоретические расчеты, недостатком – то, что модель довольно оторвана от реальности.

Джереми Бентам в XVII-XVIII вв. писал о психологических основах полезности, некоторые из его основных выводов оценены только сейчас. Сторонником Джереми Бентама стал Джон Стюарт Милль, который писал о том, что выбор человека зависит от таких мотивов поведения, как стремление к благосостоянию, уклонение от работы, предполагая, что человек стремится к удовольствию, избегая страданий. Милль считал, что эти факторы необходимо учитывать при прогнозировании выбора человека.

Начиная с XIX в. экономисты критиковали модель эгоистичного человека, заботящегося исключительно о собственной выгоде, об увеличении богатства. В XX в. Торстейн Веблен – американский экономист, основоположник институционализма – говорил о том, что на принятие решений должна влиять социальная среда. В своей работе «Теория делового предприятия» он предположил, что экономическое поведение обусловлено инстинктами, объясняя это тем, что инстинкты определяют цели деятельности. Он считал, что инстинкты (родительский – забота о потомстве), привычки (совершение определенных действий), приобретение (увеличение благосостояния), мастерство (выполнение работы качественно), познание (исследование), соперничество (удовлетворение амбиций), соединяясь в человеке определенным образом, ведут его к научно-

техническому прогрессу [3]. В рамках социальных факторов спроса Веблен описал эффект, который впоследствии назвали «эффектом Веблена» – парадоксальное увеличение потребления какого-то блага, связанное с большой ценой и недоступностью его большинству.

В первой половине прошлого века стало развиваться такое направление, как теория игр. В 1944 г. Джон фон Нейман и Оскар Morgenштерн опубликовали труд под названием «Теория игр и экономическое поведение», который можно считать началом экспериментальной экономики. В книге отмечено, что в экономике не существует универсальных методов, поскольку эта наука достаточно сложна для понимания, особенно без определенных знаний [4].

На протяжении второй половины прошлого столетия устанавливалась благоприятная почва для единения экономики и психологии. Такие экономисты, как Джордж Катон, Харви Лейбенштайн, Тибор Сцитовски и Герберт Саймон, издали книги и статьи, в которых говорится о важности психологических допущений и ограничении рациональности. Эти идеи привлекли внимание, но не изменили основное направление экономики. Герберт Саймон подчеркивал ограниченность человеческих познавательных способностей, которые приводят к неэффективному выбору, говорил о том, что необходимо пересмотреть стандартные экономические модели с учетом ограниченной рациональности человека. Герберт Саймон ввел понятие ограниченной рациональности, отверг предположение о полной информированности индивидов. Он считал, что человек не в состоянии обработать огромное количество информации для принятия решения и ищет удовлетворительные варианты, которые, в свою очередь, зависят от начальных установок. Модель рационального человека Герберт Саймон дополняет более широкими понятиями рациональности, исходя из того, что человек принимает решение, не имея вариантов, ищет альтернативы, максимизируя полезность, потому что не обладает полной информацией и не имеет возможности сравнить альтернативы. Поскольку он перевел взгляд экономистов с результатов на принятие решений, ученый заслуженно считается основателем по-

веденческой экономики. В XX в. Пол Самуэльсон в работе «Методология позитивной экономической науки» доказывает гипотезу о приближенном к рациональному поведению человека, который максимизирует функции благосостояния и полезности.

Милтон Фридман говорит о вытеснении с рынка людей, на которых влияют психологические факторы, рациональными агентами. Рациональная модель homo economicus осталась главенствующей в экономике.

В конце XX в. важное значение стали принимать экологические факторы. Термин «экологическая нагрузка», описанный в книге Донеллы Медоуз «Пределы роста. 30 лет спустя», показывает количество площадей (для лесных посадок, застройки жильем, посева, выгона скота, рыбной ловли), нужных человечеству для обеспечения жизни. Понятно, что экологические факторы воздействуют на экономические, и «игнорирование при принятии экономических решений экологической составляющей затрат и результатов практически неизбежно приводит к появлению убытков...» [5; 6].

Следующим направлением развития экономики с человеческим лицом можно назвать этап развития эволюционной экономики. В 1950 г. вышла статья Армена Альберта Алчиана «Неопределенность, эволюция и экономическая теория», в которой он ввел понятие «выживание» и писал о важности полноты информации, а также по-другому рассмотрел проблему максимизации прибыли, ограниченную рациональность индивида (в этом вопросе ученый опирался на теорию Герберта Саймона. Он говорил о том, что в реальной жизни индивиды ведут себя иррационально: человек понижает планку своих устремлений, когда долго не может достичь цели, человеческий мозг не в состоянии выбрать из бесчисленных множеств оптимальное решение, он выбирает из ограниченного количества известных ему (если человек выбирает вариант, который находится в наибольшем согласии с его устремлениями, то это ограниченная рациональность)) [7].

В эволюционной экономике большое значение уделяется зависимости от предшествующего развития и эффекту блокировки. В неоклассической теории поведение потребителя не зависит от ранее принятых решений, в

эволюционной экономике считается, что сбережения прошлого оказывают влияние на будущее (страны в том числе). Эволюционисты выделяют три вида зависимости: зависимость I степени – это когда человек не меняет своих потреблений на протяжении долгого периода времени; зависимость II степени, связанная с неполнотой информации, когда эффективные решения через определенный промежуток времени становятся неэффективными; зависимость III степени, когда неэффективное решение вызвано действиями временного эффекта, которые можно было избежать. Например, раскладка клавиатуры QWERTY была придумана из-за чисто практических соображений, поскольку молоточки с буквами находились в 2 ряда, и чтобы при печати они не цеплялись друг за друга, было разработано положение букв, неудобное для скорости. Было много попыток улучшить положение букв на клавиатуре, но ни один вариант не прижился. Это зависимость, причем сильная, от предыдущего времени, эффект записывания – когда выбирается неэффективный путь, хотя существует лучшая альтернатива (доминирование одного продукта или «историческая случайность», в этом случае сильнейший не «выживает») [8].

Гэри Беккер – лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 г. – рассматривал общественные науки и нерыночные сферы, такие как социология, право, демография, расовая дискриминация, преступность, образование, брак и семья, через призму экономической теории. Гэри Беккер вместе с Джорджем Стиглером объясняют альтруистическое и иррациональное поведение через максимизирующее личную выгоду поведение (рациональное), рыночное равновесие (координация рыночных механизмов на явных и неявных рынках) и стабильность предпочтений (ценностные шкалы не меняются, меняются внешние условия, ограничивающие условия выбора). За 200 лет существования модели homo oeconomicus не произошло значительных изменений, кроме того, что Гэри Беккер первым отметил влияние прошлого опыта и окружения на выбор человека.

В 1998 г. Нобелевскую премию по экономике получил Амартия Сен, который говорил

об анализе общественного благосостояния совместно с этическими и личностными факторами. Сен отвергает критерий Парето-эффективности и модель Бентама из-за пренебрежения к распределению суммы индивидуальных полезностей среди индивидов (очень богатые и нищие) и обращает внимание на привычки человека, социальное положение, определенный образ жизни. Люди привыкают даже к самым плохим условиям и довольствуются малыми радостями, но это не избавит их от лишений. Сен отмечает важность этических норм и религиозных взглядов в экономическом анализе, поскольку большинство религий направляет человека на социальные достижения, а не на материальные. Американский экономист Колин Фаррелл Камерер в работе «Теория перспектив в глуши: свидетельства с полей» проанализировал явления, обнаруженные в результате полевых исследований и являющиеся аномальными для общепринятой теории.

Джордж Акерлоф, получивший Нобелевскую премию по экономике в 2001 г., и Роберт Шиллер – в 2013 г., в своих исследованиях выдвигали теорию «иррационального начала» [9], говоря о социальных и психологических факторах, определяющих человеческое поведение. Они выделили 5 факторов, которые нарушают совершенство рыночного механизма: чувство справедливости, доверие, денежная иллюзия, восприимчивость к историям, недобросовестность. Доверие теряется в экономические кризисы. «Мультипликатор доверия» – экономический показатель увеличения или сокращения дохода при изменении уровня доверия на один пункт. Когда этот показатель растет, экономическая активность также растет, когда падает – падает и экономическая активность. Справедливость объясняет вынужденную безработицу, увеличение инфляции, уменьшение размера валового продукта, это мотивирующий фактор для принятия решений. Злоупотребление или недобросовестность приводит к охлаждению людей к финансовым рынкам. Денежная иллюзия – это недооценка фактора инфляции. Человеческая восприимчивость к историям – когда популярная история успеха способна затмить рациональность.

Джон Мейнард Кейнс говорил об иррациональном начале человеческого поведения,

являющемся причиной экономических колебаний и вынужденной безработицы. Даниел Макфадден, Нобелевский лауреат 2000 г., связал экономический анализ с генетическими основами человеческой психологии, найдя биолого-генетические корни модели рационального выбора – предпочтения обусловлены набором вкусов человека, накопленным опытом, уровнем потребления. На выбор человека влияют психологические факторы: аффекты, установки.

Вернон Смит, Нобелевский лауреат 2002 г. за использование экспериментальных методов в экономике, исследовал поведение людей в экономической сфере путем экспериментов. Вернон Смит, не опровергая неоклассическую теорию, дополняет ее экспериментальными исследованиями. С момента награждения Даниэля Канемана и Вернона Смита поведенческая и экспериментальная экономика стали считаться самостоятельными направлениями, что дало толчок для дальнейших исследований в области принятия экономических решений. Появилось такое направление, как нейроэкономика (нейронаука, психология, экспериментальная экономика). В человеческом мозге при принятии различных решений активируются различные участки, например, Эрнст Фер увидел зависимость альтруизма от размера определенного участка мозга, т.е. альтруизм – это часть человеческой природы.

Даниэль Канеман и Амос Тверски разработали собственную теорию перспектив, что стало началом современного подхода к поведенческой экономической теории. Они установили, что ошибки выбора в условиях неопределенности можно классифицировать и прогнозировать [10]. В работе «Рациональный выбор, ценности и фреймы» говорится о концепциях полезности, используемых в направлениях: ценность опыта, ценность решения [11].

В статье 1974 г. Даниэль Канеман и Амос Тверски выдвигают гипотезу о том, что люди действуют определенным количеством эвристических правил, не прогнозируя действия. В большинстве своем эти правила являются стандартными и удобными, но приводят к ошибкам. Они выделили 3 поведенческие эвристики (решения, принятые интуитивно): ре-

презентативность, доступность, фиксирование и коррекция.

В работе 1979 г. «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска», которая была опубликована в журнале «Эконометрика», наглядно продемонстрирован разрыв между экономическими теориями и поведением людей в реальной жизни. Это одна из наиболее цитируемых работ, когда-либо опубликованных в этом журнале.

В 2008 г. американский профессор психологии Дэн Ариели опубликовал работу «Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения». В книге содержатся доказательства нерационального поведения, неуместных эмоций, недальновидности, но даже такое поведение человека можно прогнозировать, поскольку оно вписывается в математические модели [12].

Ричард Талер, признанный поведенческий экономист современности, при изучении модели человека рационального опирался на то, что люди – это обычные люди. Он говорил, что от экономики зависят вопросы социальной политики, поэтому неточности или ошибки экономического плана могут привести к необратимым последствиям. В его книге «Новая поведенческая экономика» опровергаются основные постулаты неоклассической экономической теории: при выборе человека главное – это наилучший результат и то, что выбор осуществляется в условиях ограниченного бюджета. Ричард Талер приводит пример простого семейного похода в супермаркет, который ставит семью перед огромным выбором, или жизненные ситуации выбора дома, мужа/жены, профессии – в таких ситуациях выбор оказывается сложным, не всегда оптимальным, особенно когда в жизни мы видим частые ситуации неудачных решений по этим вопросам [13].

Модель рационального человека долгое время была главной моделью экономистов, несмотря на тот факт, что со времен Адама Смита подвергалось сомнению такого рода поведение человека. Это привело к рождению исследований, подкрепленных эмпирическими знаниями и прошедшим опытом наблюдений [14].

Из российских ученых, занимающихся проблемами поведенческой экономики, сле-

дует отметить А.В. Белянина – заведующего лабораторией экспериментальной и поведенческой экономики при НИУ «Высшая школа экономики». В своих работах А.В. Белянин признает существенность психологической компоненты в современной модели человека экономического и говорит о важности взаимосвязи с психологами для описания когнитивных способностей индивида [15]. Также отдельного внимания заслуживает работа «Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения» И.А. Павлова. В ней автор подчеркивает, что поведенческая теория поддерживает классическую экономику, которая доказала свою состоятельность при объяснении множества всех мыслимых видов рыночного (и нерыночного) экономического поведения, а также при генерировании опровержимых гипотез. В данном случае все дело в том, что неоклассика скорее всего исчерпала методы экстенсивного развития в качестве научной парадигмы (за счет распространения на области знаний, традиционно не считавшихся ее сферой деятельности) и нуждается в качественной подпитке, модернизации изначальной методологии исследования. Подобным вариантом модернизации и является как раз поведенческая экономическая теория. Своим развитием она способствует дальнейшему прояснению, уточнению границ между нормативным и позитивным исследованием процессов принятия решений, выявлению ограничений, присущих в значительной степени первому из этих методологических подходов [16].

Обсуждение

Обобщая вышесказанное, кратко опишем динамику выявления факторов, влияющих на выбор человека:

♦ XVII–XVIII вв.: внимание на психологические основы поведения, при этом незнание, что с этим делать. Создание модели человека рационального homo economicus. Факторы, влияющие на экономический выбор индивида: экономическая выгода, максимизации прибыли;

♦ развитие психологических факторов, влияющих на экономический выбор человека:

стремление к благосостоянию, удовольствию, избегание страданий;

♦ XIX в.: критика модели человека эгоистичного; добавлены такие факторы, влияющие на выбор, как удовлетворение «неудовлетворенных нужд», желания отдельного человека, которые могут быть даже альтруистическими;

♦ XX в.: добавлены в формирование выбора биологические факторы – родительский инстинкт, привычки, приобретательство, матерство, познание, удовлетворение амбиций;

♦ описаны социальные факторы, влияющие на выбор (паттерны), – «эффект Веблена», «эффект сноба», «эффект присоединения к большинству»;

♦ описаны психологические факторы, влияющие на выбор, – чувства и мысли;

♦ описаны такие факторы, влияющие на экономический выбор, как иррационально побудительные и импульсы;

♦ введено понятие «ограниченная рациональность». Факторы, влияющие на выбор: чувство справедливости, альтруизм;

♦ описаны экологические факторы, влияющие на выбор человека;

♦ развитие эволюционной экономики; факторы, влияющие на выбор: опыт прошлого, окружение человека;

♦ описаны такие факторы, как зависимости; предпочтения не меняются, неполнота информации, которая приводит к тому, что эффективный выбор в долгосрочном периоде становится неэффективным; неэффективное решение временного действия, которое можно было избежать;

♦ междисциплинарность: социология, право, демография, расовая дискриминация, преступность, образование, брак и семья через призму экономической теории;

♦ описаны этические, религиозные и личностные факторы, влияющие на выбор;

♦ XXI в.: эмпирическим путем доказано существование следующих факторов, влияющих на выбор: чувство справедливости, доверие, денежная иллюзия, восприимчивость к историям, недобросовестность;

♦ описаны генетические основы человеческой психологии; факторы выбора: аффекты, установки;

♦ описаны систематические ошибки в мышлении, которые влияют на выбор, – когнитивные искажения;

♦ нейроэкономические факторы выбора: в человеческом мозге при принятии различных решений активируются различные участки – альтруизм;

♦ поведенческие эвристики – репрезентативность, доступность и якорение; задокументированы десятки аномалий принятия решений.

Заключение

На выбор человека влияют когнитивные искажения, паттерны, эвристики, которые, в

свою очередь, зависят от поведения, восприятия, мышления, убеждений, эмоций, стереотипов, моральных принципов, поэтому необходимо развивать исследования в области поведенческой теории, поскольку она «ориентирована на выявление всевозможных поведенческих эффектов потребления, отклоняющих реальный выбор субъекта от прогнозируемых рациональных схем» [17].

Результаты данного исследования можно использовать для разработки междисциплинарных моделей человека, которые наиболее полно учитывают факторы, влияющие на экономический выбор.

Список источников

1. Camerer C.F., Loewenstein G. Behavioral economics: past, present, future // *Advances in Behavioral Economics* / ed. by C.F. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin. Princeton University Press, 2003.
2. Смит А. Теория нравственных чувств. Москва : Республика, 1997. 351 с.
3. Веблен Т. Теория делового предприятия / пер. с англ. М.Я. Каждана, В.Г. Гребенникова. Москва : Дело, 2007. 288 с.
4. Фон Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / пер. с англ. под ред. и с доб. Н.Н. Воробьева. Москва : Наука, 1970. 708 с.
5. Медоуз Д., Рандерс Й., Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя / пер. с англ. Е.С. Оганесян ; под ред. Н.П. Тарасовой. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. 361 с.
6. Шокин Я.В. Методологические аспекты анализа неденежных факторов принятия управленческих решений : монография. Дубна : Междунар. ун-т природы, общества и человека «Дубна», 2013. 133 с.
7. Alchian A. Uncertainty, evolution, and economic theory // *Journal of Political Economy*. 1959. Vol. 58, No. 3. Pp. 211–221.
8. Лемешенко П.С. Введение в эволюционную экономику. URL: <http://newpoliteconomy.org/publications/articles/795.pdf> (дата обращения: 10.06.2023).
9. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина ; под науч. ред. А. Суворова ; вступ. ст. С. Гуриева. Москва : Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
10. Канеман Д., Тверски А. Теория перспектив: изучение процесса принятия решений в условиях риска = Prospect theory: an analysis of decision under risk // *Econometrica*, 1979. Т. 47, № 2. С. 263–291.
11. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // *Психологический журнал*. 2003. Т. 24, № 4. С. 31–42.
12. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / пер. с англ. М. Миронова. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2010. 296 с.
13. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. Москва : Эксмо, 2017. 230 с.
14. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития : монография / под ред. Г.П. Журавлевой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной ; ТРО ВЭО России ; Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова ; Науч. школа «Экономическая теория». Москва – Тамбов : Изд. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. 340 с.
15. Белянин А.В. Математическая психология как раздел экономической теории // *Психология. Журнал ВШЭ*. 2004. № 3. С. 106–128.
16. Павлов И.А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения : [научный доклад]. Москва : Институт экономики РАН, 2007. 62 с.
17. Шокин Я.В. Психологические факторы принятия экономических решений // *Психологический журнал Государственного университета «Дубна»*. 2015. № 2. С. 36–41.

References

1. Camerer C.F., Loewenstein G. Behavioral economics: past, present, future // *Advances in Behavioral Economics* / ed. by C.F. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin. Princeton University Press, 2003.
2. Smith A. *The theory of moral sentiments*. Moscow : Republic, 1997. 351 p.
3. Veblen T. *Theory of business enterprise* / translated from the English by M.Ya. Kazhdan, V.G. Grebennikov. Moscow : Delo, 2007. 288 p.
4. Von Neumann J., Morgenstern O. *Theory of Games and Economic Behavior* / translated from English, edited and with additions by N.N. Vorobyov. Moscow : The science, 1970. 708 p.
5. Meadows D., Randers J., Meadows D. *The limits to growth : the 30-year update* : translated from English by E.S. Oganessian ; ed. by N.P. Tarasova. Moscow : BINOM. Laboratory of Knowledge, 2014. 361 p.
6. Shokin Ya.V. *Methodological aspects of the analysis of non-monetary factors of managerial decision-making* : monograph. Dubna : International University of Nature, Society and Man "Dubna", 2013. 133 p.
7. Alchian A. Uncertainty, evolution, and economic theory // *Journal of Political Economy*. 1959. Vol. 58, No. 3. Pp. 211–221.
8. Lemeshchenko P.S. Introduction to evolutionary economics. URL: <http://newpoliteconomy.org/publications/articles/795.pdf> (date of access: 10.06.2023).
9. Akerlof G., Shiller R. *Animal spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism* / translated from English by D. Paladkin ; under the scientific editorship of A. Suvorov ; introduction by S. Guriev. Moscow : United Press, 2010. 273 p.
10. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk // *Econometrica*, 1979. Vol. 47, No. 2. Pp. 263–291.
11. Kahneman D., Tversky A. Rational choice, values and frames // *Psychological Journal*. 2003. Vol. 24, No. 4. Pp. 31–42.
12. Ariely D. *Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions* / translated from English by M. Mironov. Moscow : Mann, Ivanov and Ferber, 2010. 296 p.
13. Thaler R. *New behavioral economics. Why do people break the rules of the traditional economy and how to make money on it*. Moscow : Eksmo, 2017. 230 p.
14. *Behavioral economics: a modern paradigm of economic development* : monograph / edited by G.P. Zhuravleva, N.V. Manokhina, V.V. Smagina ; TRO VEO of Russia ; Plekhanov Russian University of Economics ; Scientific School "Economic Theory". Moscow – Tambov : Publishing House of TSU named after G.R. Derzhavin, 2016. 340 p.
15. Belyanin A.V. Mathematical psychology as a branch of economic theory // *Psychology. HSE Journal*. 2004. No. 3. Pp. 106–128.
16. Pavlov I.A. *Behavioral economic theory – a positive approach to the study of human behavior* : [scientific report]. Moscow : Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2007. 62 p.
17. Shokin Ya.V. Psychological factors of economic decision-making // *Psychological Journal of Dubna State University*. 2015. No. 2. Pp. 36–41.

Информация об авторе

Е.В. Константинова – старший преподаватель Государственного университета «Дубна».

Information about the author

E.V. Konstantinova – senior lecturer of the State University «Dubna».

Статья поступила в редакцию 19.08.2023; одобрена после рецензирования 08.09.2023; принята к публикации 06.10.2023.

The article was submitted 19.08.2023; approved after reviewing 08.09.2023; accepted for publication 06.10.2023.