DOI: 10.31249/rsm/2024.04.02

И.Н. Молчанов

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ

Аннотация. *В статье рассматриваются сущность и особенности поведенческой экономики как области научного знания в период становления и развития ее теоретической базы. Актуальность темы обусловлена особенностями современного периода, характеризующегося геополитической нестабильностью и формированием многополярного миропорядка. В статье представлена совокупность психологических, социальных, когнитивных и эмоциональных факторов, являющихся предметом поведенческой экономики как раздела экономической науки. Проанализировано развитие концептуальных положений поведенческой экономики в период с середины XIX до начала XXI в. На примерах поведенческих моделей рассмотрены методы соединения достижений психологии с постулатами неоклассической экономической теории. Раскрыта роль эксперимента и социологических методов в становлении и развитии поведенческой экономики. Аргументированно представлено влияние инструментария психологии и социологии на принятие экономических решений индивидами и организациями. Обращается внимание на закономерное проявление последствий принимаемых решений в экономической деятельности на макроуровне. На основе анализа и обобщения научных положений, литературных и информационных источников установлены предпосылки, оказывающие разновекторное влияние на состояние и развитие поведенческой экономики как направления экономических исследований, объектом которого являются границы рациональности экономических агентов. Выявлены особенности профессиональной деятельности участников рыночных отношений в контексте идей поведенческой экономики. Уточнены концептуальные положения и практические рекомендации, имеющие значение при принятии управленческих решений инвесторами на финансовом рынке. Обоснована своевременность применения теоретических подходов поведенческой экономики на практике в условиях глобальной неопределенности. Подтверждена целесообразность применения ее научных основ не только в межличностном общении членов общества, но и в корпоративном управлении. Сформулированы рекомендации о необходимости дальнейших исследований поведенческих моделей с целью более предметного применения полученных результатов в профессиональной деятельности.*

Ключевые слова: *поведенческая экономика; научные исследования; экономические агенты; предпосылки экономического поведения; факторы принятия решений; социальные нормы.*

Молчанов Игорь Николаевич – д-р эконом. наук,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова;
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.
Россия, Москва.
E-mail: 9392940@gmail.com
Researcher ID: J-7684-2012
Scopus Author ID: 57207529880
ORCID: 0000-0003-4252-2387

Molchanov I.N.

Behavioral Economics in a Globalizing World

Abstract. *The article considers the essence and features of behavioral economics as a field of scientific knowledge during the formation and development of its theoretical base. The relevance of this topic arises from the unique challenges of the current era, marked by geopolitical instability and the emergence of a multipolar world order. The article delineates a variety of psychological, social, cognitive, and emotional factors that define behavioral economics as a branch of economic science. It traces the evolution of key theoretical concepts in behavioral economics from the mid-19th century to the early 21st century. Through examples of behavioral models, the paper explores the integration of psychological insights with neoclassical economic principles. It highlights the pivotal role of experiments and sociological methods in the discipline's development. The paper argues cogently for the significant impact of psychological and sociological methodologies on the economic decision-making processes of individuals and organizations. The focus of this article is on the macro-level effects of economic decision-making. It synthesizes and analyzes scientific principles, literary and informational sources to identify the multi-faceted influences on the development and state of behavioral economics, particularly in exploring the rationality boundaries of economic agents. The professional activities of market participants are examined through the lens of behavioral economics. Conceptual principles and practical recommendations critical for investors' decision-making in financial markets are articulated. The article justifies the timely application of theoretical approaches in behavioral economics to practical scenarios amid global uncertainty. The applicability of its scientific foundations in both interpersonal communication and corporate management is confirmed. The study formulates recommendations for further research into behavioral models for more substantive applications in professional activities.*

Keywords: *behavioral economics; scientific research; economic agents; prerequisites for economic behavior; decision-making factors; social norms.*

Molchanov Igor Nikolaevich – Doctor of Economics Lomonosov Moscow State University; Financial University under the Government of the Russian Federation. Russia, Moscow.

E-mail: 9392940@gmail.com
Researcher ID: J-7684-2012
Scopus Author ID: 57207529880
ORCID: 0000-0003-4252-2387

Введение

Поведенческая экономика и ее роль в экономической науке. Поведенческая экономика (Behavioral economics)[1] – сравнительно новая область экономики, отличающаяся многоаспектностью целей и решаемых задач. Это и раздел экономической теории, и направление экономических исследований. Объект изучения – границы рациональности экономических агентов[2], а предмет – психологические особенности человеческого восприятия и суждений в явном виде.

Если рассматривать поведенческую экономику как направление научных исследований, то в данном контексте в центре внимания находится изучение влияния разнообразных факторов (как внешних, так и внутренних) на экономическое поведение человека и принятие решений. Задача данной науки – выявление влияния «социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений отдельными агентами и последствий этого влияния на основные рыночные переменные (цены, прибыль, инвестиции)» [Басс 2021, с. 135].

По результатам обобщения и систематизации массивов эмпирического материала с применением методов экспертного анализа, эконометрического моделирования и др., поведенческая экономика создает основания для объяснения поведения различных агентов на основе учета комплекса факторов, позволяющих более точно описать это поведение применительно к той или иной конкретной ситуации.

Инструментарий поведенческой экономики, используемые ею модели традиционно ориентированы на совмещение идей и достижений психологии и неврологии с неоклассической экономической теорией. Поведенческая экономика рассматривает процесс принятия рыночных решений исходя из интересов экономических агентов и изучает применяемые при этом механизмы, которые стимулируют общественный выбор.

---

1. *Поведенческая экономика изучает поведение людей, процесс принятия решений, особенности коллективного выбора с акцентом на границы рациональности и роль психологических факторов в этом процессе.*
2. *Экономические агенты – субъекты экономических отношений, принимающие участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ (в трехсекторной (закрытой) модели экономики – это домохозяйства, фирмы, государство).*

Научный базис и направления поведенческой экономики

Даниэль Канеман[3] стал лауреатом Нобелевской премии по экономике 2002 г. «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений человека и принятия решения в условиях неопределенности» (вместе с Верноном Смитом) [Белянин 2003]. Он проводил научные изыскания не как экономист, а как психолог, базируясь на своих убеждениях о склонности людей по-разному реагировать на ситуацию в зависимости от того, теряют они или выигрывают [Каневман 2023].

В основе научного базиса поведенческой экономики лежит когнитивно-поведенческая теория, как общая концепция, синтезирующая совокупность взаимосвязанных категорий, объединяющих теоретические труды, клинические опыты и эмпирические исследования поведенческих и познавательно ориентированных психологов. Единого определения когнитивно-поведенческой теории до настоящего времени не создано. Индивидуальные теоретические разработки связаны друг с другом общими предположениями, методами и технологиями исследований, но сохраняют разнообразие взглядов на роль когнитивности (от лат. *cognitio* – познание, изучение, осознание)[4] в изменении поведения экономических агентов. Поведенческая экономика специализируется на рассмотрении влияния различных факторов, а именно: психологических, когнитивных, эмоциональных, культурных и социальных, – на принимаемые отдельными лицами и организациями экономические решения и отличие их от постулатов классической экономической теории.

Темы исследований поведенческой экономики формируются в рамках ряда направлений, основными из которых являются эвристика, фрейминг, эмоции, неэффективность рынка.

Эвристика[5] (Heuristics), понимаемая как повседневный опыт, применительно к поведенческой экономике есть средство сокращения потребности в когнитивных ресурсах, необходимых для принятия решений. Практика по-

---

3. *Даниель Канеман (Daniel Kahneman) (1934–2024) – израильско-американский психолог и экономист. Один из основоположников поведенческой экономики, в которой объединены экономика и когнитивистика для объяснения иррациональности отношения человека к риску в принятии решений и в управлении своим поведением.*
4. *Когнитивность – термин, используемый в нескольких, довольно сильно друг от друга отличающихся контекстах, обозначающий способность к умственному восприятию и переработке внешней информации.*
5. *Эвристика – 1) отрасль знания, научная область, изучающая специфику творческой деятельности; связана с психологией, физиологией высшей нервной деятельности, кибернетикой; 2) совокупность приёмов и методов, облегчающих и упрощающих решение познавательных, конструктивных, практических задач.*

казывает: люди принимают 95% своих решений, используя быстрые умозаключения или эмпирические правила. При этом, наблюдается разнообразие поведенческих способов принятия решений: аффект, репрезентативность, доступность, корректировка, доступная среда, самоуверенность, статус-кво, избегание потерь, психический учет. Для эвристики характерны упрощенные способы мышления, простые подходы к формулированию выводов, не прибегая к математическим расчетам или к научному мышлению. Построенные на основе эвристики выводы в одних случаях приводят к правильным заключениям, в других – к ошибочным.

Фрейминг[6] (Framing) трактуется как принятие решения в зависимости от оформления («обрамления»). Специалисты фрейминга не только диктуют, что людям думать, но и то, как им это делать. Существует коллекция стереотипов, которые составляют психические фильтры: люди полагаются на понимание и адекватное реагирование на события. Когнитивное искажение, при котором форма подачи информации влияет на ее восприятие человеком, известен как «эффект фрейминга». Как известно, одно и то же утверждение, в зависимости от формулировки и смысловых акцентов, может быть представлено и в качестве потери (в негативном свете), и в качестве выгоды (в позитивном свете).

Эмоции[7] проявляются на практике в случаях, если принятие решения во многом основывается на эмоциях и связанных с ними универсальных неосознанных человеческих нуждах, страхах и фантазиях.

Неэффективность рынка (Market inefficiencies) в действительности можно оценить посредством влияния на рынок и рыночные цены когнитивных ошибок и склонностей отдельных индивидов и социальных групп. К рыночной неэффективности относятся неправильное ценообразование и нерациональное принятие решений (например, неэффективное распределение ресурсов).

Прикладные аспекты поведенческой экономики основываются на таких областях научных исследований, как этология, психология, нейроэкономика.

Важным направлением является этология (от греч. éthos – характер, нрав и *lógos* – учение). Этология входит в число направлений, которые изучают особенности поведения животных. Специалисты в данной области специализируются на рассмотрении наследственных либо инстинктивных, т. е. генетически обусловленных компонентов поведения и их эволюционировании. Накопленные в данной области научные знания о реакциях животных, наиболее схожих

6. *Фрейминг – 1) абстрактное понятие, которое служит для организации или структурирования социальных смыслов; 2) метод, который позволяет оказывать влияние на восприятие информации аудиторией.*
7. *Эмоция (от лат. etoveo – потрясаю, волную) – психический процесс средней продолжительности, отражающий субъективное оценочное отношение к существующим или возможным ситуациям и объективному миру.*

с людьми, позволяют углубленно исследовать процессы эволюции живых существ и коллаборации в их поведении.

Исключительно важное значение для развития поведенческой экономики имеет применение теоретических положений и законов психологии как гуманитарной науки, которая нацелена на изучение закономерностей возникновения, развития и функционирования психики и психической деятельности человека и групп людей.

Использование научных концептов нейроэкономики[8] позволяет повысить обоснованность выводов и практических рекомендаций поведенческой экономики.

Существенное место в исследованиях по поведенческой экономике принадлежит эксперименту (от лат. *experientia* – проба, опыт) как методу *научного познания*. Посредством экспериментов организуется проведение исследований окружающего мира в рамках специально разработанных программ. Наиболее приемлемой формой проведения экспериментов с учетом специфики поведенческой экономики являются опросы участников в различных формах, на основе результатов которых могут быть впоследствии приняты различные решения.

История становления и развития поведенческой экономики

Тесная связь микроэкономики с психологией прослеживалась уже в период развития классической экономической теории. Адам Смит (Adam Smith)[9] при рассмотрении проблем справедливости, сочувствия или симпатии предложил психологическое объяснение особенностей индивидуального поведения [Смит 1997]. Психологические основы полезности были глубоко проработаны Джереми Бентамом (Jeremy Bentham)[10].

В период развития неоклассической экономической теории ученые стремились изменить форму экономики и представить ее как естественную науку, выведя поведение из предположений о природе экономических агентов. В кон-

8. *Нейроэкономика, как междисциплинарное направление в науке на пересечении предметов экономической теории, нейробиологии и психологии изучает процессы принятия решений при выборе альтернативных вариантов, распределении риска и вознаграждения; реакции различных участков головного мозга на окружающую среду и ее изменения, в том числе и в экономическом контексте.*
9. *Адам Смит (1723–1790) – известный шотландский экономист и философ, основоположник классической школы политэкономии. Наиболее известными его работами являются: научная работа «Теория нравственных чувств» (1759) и книга «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776).*
10. *Иеремия Бентам (1748–1832) – английский философ-моралист и правовед, социолог, юрист, один из крупнейших теоретиков политического либерализма, родоначальник одного из направлений в английской философии – утилитаризма.*

цепции «человека экономического» (homo economicus)[11], поведение предполагалось как принципиально рациональное. К настоящему времени в некоторых слоях общества устоялось понимание «человека экономического» как корыстного агента, который стремится к оптимизации результатов и максимизации полезности.

Однако далеко не все ученые, которые проводят исследования в сфере в социально-гуманитарных наук и особенно в экономике, согласны с данной трактовкой. В качестве факторов, разнонаправленно влияющих на мнение индивида, указывается на ограниченность знаний и бескорыстность людей, отсутствие обратной связи, явных предпочтений и последовательных стремлений к личной выгоде, а также высокая неопределенность, наличие вероятности изменений в приоритетах под влиянием изменяющихся условий жизнедеятельности и др.

Неоклассические экономисты Френсис Эджуорт (Francis Ysidro Edgeworth)[12], Вильфредо Парето (Vilfredo Pareto)[13] и Ирвинг Фишер (*Irving Fisher)*[14] включили психологические объяснения в поведение человека. Экономическая психология возникла в XX веке в работах Габриэля Тарда (Gabriel Tarde)[15], Джорджа Катоны (George Katona)[16]. В социологии Г. Тард и Эмиль Дюркгейм (Emile Durkheim)[17] основывали свои теории на статистических данных, интересовались природой

11. *Homo economicus (с лат. – «человек экономический», «человек рациональный») – понятие о том, что человек как существо, действующее разумно, всегда стремится к максимизации получаемой прибыли и делает выбор из-за значения экономических результатов этого выбора.*
12. *Фрэнсис Исидор Эджуорт (1845–1926) – ирландский британский экономист. Был сторонником идеи прогрессивного налогообложения, мотивируя его убывающей предельной полезностью доходов. В честь него названы «ящик Эджуорта» и «налоговый парадокс Эджуорта». Входит в число ста великих экономистов до Кейнса по версии Марка Блауга.*
13. *Вильфредо Федерико Дамасо Парето (1848–1923) – итальянский инженер, экономист и социолог, один из основоположников теории элит. Разработал теоретические концепты, названные впоследствии его именем: «статистическое Парето-распределение» и «Парето-оптимум», широко используемые в экономической теории и иных научных дисциплинах.*
14 . *Ирвинг Фишер (англ. Irving Fisher) (1867–1947) – американский экономист, представитель неоклассического направления в экономической науке.*
15. *Жан Габриель Тард (1843–1904) – французский социолог и криминолог, один из основателей субъективно-психологического направления в западной социологии.*
16. *Джордж Катона (1901–1981) внес существенный вклад в социальные науки своими исследованиями ожиданий и поведения потребителя, представленными в таких его работах, как «Стремления и богатство», «Новая экономическая эра» и «Очерки по поведенческой экономике».*
17. *Давид Эмиль Дюркгейм (1858–1917) – французский социолог и философ, основатель французской социологической школы и предшественник структурно-функционального анализа. Один из основоположников социологии как самостоятельной науки.*

социальных норм, придавали большое внимание сравнению как методу научного исследования.

При создании психологической экономики Д. Катона основывался на гештальтпсихологии, полагая, что существующие различия между людьми в интерпретации окружающего мира и развития событий в будущем могут инициировать изменения в их поведении. Он разъяснил механизм влияния отношений на поведение, подчеркивая способности людей к обучению и умению корректировать свои цели. В этом аспекте с Д. Катоной не были согласны некоторые экономисты, которые не видели необходимости заниматься исследованием отношений (attitudes) и ожиданий (expectations) вследствие их эндогенного характера.

Теоретические основы поведенческой экономики

Когнитивно-поведенческая теория, формирующая научный базис поведенческой экономики, основывается на теоретических трудах, клинических опытах и эмпирических исследованиях[18]. Ее составными элементами являются *социально-когнитивная теория, теория когнитивного диссонанса, теория регулятивного фокуса, концепция ограниченной рациональности, теория (гипотеза) ожидаемой полезности, поведенческая теория игр, теория перспектив, теория подталкивания* и другие нашедшие подтверждение в ходе экспериментов творческие наработки поведенческих и познавательно ориентированных психологов и экономистов.

Согласно **социально-когнитивной теории (social cognitive theory),** поведение каждого человека базируется на учете опыта других индивидуумов, находится в поле социального взаимодействия, а также средств массовой информации (автор – Альберт Бандура (Albert Bandura)[19]. На материалах исследований обосновывается существование прямой взаимосвязи между поведенческими изменениями и самоэффективностью, понимаемой как уверенность в том, что собственные действия индивида могут иметь высокую эффективность и быть успешно реализованы. Источниками самоэффективности полагаются «овладение мастерством, социальное моделирование, вербальное подкрепление, психическое состояние» [Bandura 1977]. Справедливость теоретических положений объясняется взаимодействием трех групп поведенческих

18. *Эмпирические исследования – наблюдение и исследование контактных явлений, эксперимент, а также обобщение, классификация и описание результатов исследования эксперимента, внедрение их в практическую деятельность человека.*
19. *Альберт Банду́ра (1925–2021) – канадский и американский психолог, известный своими работами по теории социального научения. Выделяют четыре базовых этапа научения: влечение (или мотивация), сигнал, реакция, подкрепление.*

факторов: личностных, среды, реакции среды. Л. Бандура отводил значительную роль познанию в поведении человека.

Леоном Фестингером (Leon Festinger)[20] предложена теория **когнитивного диссонанса (cognitive dissonance theory)**[21]. Термин «когнитивный диссонанс», как состояние психического дискомфорта индивида, вызванное столкновением в его сознании конфликтующих представлений: идей, верований, ценностей или эмоциональных реакций, широко используется в поведенческой экономике. Этот ключевой в социальной психологии термин введен в 1956 г. для объяснения изменений мнений, убеждений как способа устранения смысловых конфликтных ситуаций. Понятие когнитивного диссонанса отражает неудобную напряженность, которая может существовать между двумя одновременными и противоречивыми идеями или чувствами – часто, когда человек осознает, что он/она участвовал в поведении, несовместимом с типом человека, которого он хотел бы видеть, или быть публично признанным.

Теория регулятивного фокуса (Regulatory focus theory) сформулирована Эдвардом Т. Хиггинсом (E.T. Higgins) в 1997 г.[22] и **построена** на предположении о сосуществовании двух глобальных мотивационных систем: *продвижения* и *превенции*. Данная психологическая теория разграничивает аспект продвижения и фокус профилактики, обладает регулятивной направленностью: предполагается, что человеческая мотивация коренится в подходе удовольствия и избегании боли (например «боли потерь»). В первом случае речь идет о достижении индивидом ориентиров, для которых характерны целеустремленность, успех или продвижением вперед, а во втором – бдительность, безопасность и защита.

Концепции и социальные категории в поведенческой экономике

В теоретических концепциях поведенческой экономики велика роль социальных норм. Это свод общепризнанных правил, образцов поведения, стандартов деятельности. Социальные нормы призваны обеспечивать упорядоченность, устойчивость и стабильность социального взаимодействия индивидов и социальных групп. Они сигнализируют о соответствующем поведении и классифицируются как поведенческие ожидания или правила в группе людей. Важнейшие социальные нормы – честность, взаимность, доверие.

---

20. *Леон Фестингер (1919–1989) – американский психолог, специалист в области психологии регуляции мышления, социальной психологии, автор теории когнитивного диссонанса.*
21. *Теория когнитивного диссонанса (от лат. cognitio «познание» и dissonantia «несозвучность», «нестройность», «отсутствие гармонии») – одна из «теорий соответствия», основывающихся на приписывании личности стремления к связному и упорядоченному восприятию своего отношения к миру.*
22. *Эдвард Тори Хиггинс (1946) – профессор психологии Колумбийского университета и исследователь.*

Честность (Honesty) – важная часть повседневной жизни. Как в бизнесе, так и в личной жизни индивида отношения создаются и разрушаются, основываясь на доверии к честности и взаимности другой стороны. В отношениях между людьми честность оценивается весьма высоко [Mazar, Amir & Ariely 2008]. Отсутствие социальных норм инициирует нечестное поведение, характеризуется отсутствием самосознания, а также самообманом [Mazar & Ariely 2006]. Распространено понимание честности в контексте членства в группе. Например, отсутствие культуры ведения бизнеса ослабляет или подрывает нормы честности [Cohn, Fehr & Maréchal 2014].

В 2016 г. было проведено исследование в 15 странах мира и установлено, что несмотря на большие межнациональные различия существует взаимосвязь между честностью и экономическим развитием, а именно: средний уровень честности прямо пропорционален уровню ВВП на душу населения. Вместе с тем ожидания относительно уровня честности в исследуемых странах не коррелировали с реальностью, а скорее были обусловлены когнитивными предубеждениями [Hugh-Jones 2016].

Взаимность (reciprocity) не имеет экономической основы и предполагает натуральные обмены между людьми, реагирование на действия другого человека собственным эквивалентным действием: как положительным, так и отрицательным [Fehr & Gächter 2000]. Инструментом изучения взаимности являются экспериментальные игры. Благотворительные организации преимущества данной категории используют в форме «взаимных уступок.

Категория «доверие» (Trust)[23] присутствует в разных областях научного знания. Доверие пронизывает все сферы общественной жизни: политическую, экономическую, социальную и духовную. Межличностное доверие – ментальная конструкция с последствиями для социального функционирования и экономического поведения, изучаемая, например, трастовыми отношениями[24]. Хотя неоклассическая экономическая теория рассматривает доверие к незнакомцам

---

23. Доверие в социологии и психологии – открытые взаимоотношения между людьми (либо между человеком и субъектом), содержащие уверенность в порядочности другого человека (субъекта), с которым доверяющий находится в тех или иных отношениях. Доверие считается основой всех социальных институтов.

24. Суть трастовых отношений сводится к передаче лицом имущества в доверительное управление. Активы обосабливаются от собственности создателя структуры. Сделки заключает управляющий или трасти – «доверенный владелец». Бенефициар, в чьих интересах осуществляется деятельность, а также учредитель траста получают возможность: оптимизировать налогообложение; обезопасить имущество от третьих лиц – это может быть кредитор, наследник, госорганы; распределить активы между выбранными выгодоприобретателями, наследниками – механизм передачи простой и быстрый, не связан с большими расходами; сохранить конфиденциальность сведений о бизнесе, его владельцах; выстроить эффективную многокомпонентную структуру бизнеса с помощью гибкого и универсального инструмента и т. д.

как иррациональное поведение, доверие и надежность широко наблюдаются в разных обществах. Доверие к анонимному партнеру проявляется в форме взаимности, которая существует как фундаментальный элемент человеческих отношений и поведения.

Социальное доказательство (Social proof)[25]. Влияние, оказываемое одними людьми на поведение других, может выражаться как нормативное или информационное. Социальное доказательство может привести к стадному поведению. Его также иногда называют эвристикой.

Стадное поведение, стадный инстинкт (Herd behavior) – механизм, который лежит в основе инстинкта самосохранения; применим в равной мере к людям и животным. Он показывает, как индивиды ведут себя в группе коллективно, без централизованного руководства. Существует мнение, что искать причины и производные стадного инстинкта бессмысленно, поскольку он первичен и не поддается устранению. Данный феномен был рассмотрен Уилфредом Троттером (Wilfred Trotter)[26], в книге которого описан период Первой мировой войны [Троттер 2023]. По мнению ученого, стадный инстинкт вызывает «очевидную обязанность действовать наоборот»: в толпе человек подчиняется инстинкту, который может противоречить его личной выгоде. Эффект возникает, когда люди делают то, что делают другие, вместо того чтобы использовать собственную информацию или принимать независимые решения. Идея стадного поведения имеет долгую историю в философии и психологии толпы.

Исследования показывают, что получение информации о том, как другие себя ведут (социальное доказательство) приводит к более полному соответствию между людьми из коллективистских культур (Collectivistic culture). Коллективистскими называют культуры, которые социализируют своих представителей считать себя членами большой группы и ставить интересы группы выше своих собственных. Группе отдается приоритет перед индивидом. Сотрудничество и групповые достижения ставятся выше, чем конкуренция и индивидуальные достижения. В то время как информация о прошлом поведении (последовательность/обязательства) в большей степени связана с людьми из индивидуалистических культур (Individualistic culture). Индивидуалистическими называют культуры, которые на первое место выносят потребности индивида, подчеркивая их важность перед потребностями группы в целом.

---

25. Социальное доказательство, или информационное социальное влияние – психологическое явление, происходящее, когда некоторые люди не могут определить предпочтительный способ поведения в сложных ситуациях. Предполагая, что окружающие лучше знакомы с ситуацией, такие люди считают их поведение предпочтительным.

26. Уилфред Троттер (1872–1939) – английский хирург, пионер в нейрохирургии; известен своими работами в области социальной психологии, в которую он привнес понятие «массовое (стадное) поведение».

В этом типе культуры люди независимы и автономны, социальное поведение диктуется установками и предпочтениями каждого отдельно взятого человека.

Рациональность (от лат. *ratio* – разум) – в широком смысле разумность, осмысленность, противоположность иррациональности. В более специальном смысле – характеристика знания с позиции его соответствия некоторым принципам мышления. Существуют различные типы и модели философского рассмотрения рациональности. Так, Макс Вебер (Maximilian Carl Emil Weber)[27] различает формальную и субстантивную рациональность[28].

Важное допущение поведенческой экономики состоит в понимании того, что при принятии решений для экономических агентов вследствие ряда объективных и субъективных причин характерна *ограниченная рациональность (Bounded rationality*). Согласно результатам исследований, данная идея подтверждается на практике и состоит в том, что рациональность людей имеет определенные ограничения по причинам различий в оценках приемлемости возникшей ситуации, когнитивных способностей заинтересованных участников и ресурсов времени для принятия решения. Лица, принимающие решения с точки зрения ограниченной рациональности, стремятся найти не оптимальное, а удовлетворительное решение.

Применять в экономике, политологии и других смежных дисциплинах идею ограниченной рациональности в качестве основания для принятия решений как альтернативы имеющего широкое распространение математического моделирования предложил Герберт А. Саймон (Herbert A. Simon)[29]. Он полагал, что в современном мире, «где главным ограниченным ресурсом является внимание, информация может быть дорогостоящим предметом роскоши, так как она способна переключать наше внимание с важного на несущественное» [Simon H. 1978, p. 13]. Именно поэтому экономическая теория «должна посвятить основные усилия созданию теории рациональности процедуры, дополняющей существующие теории рациональности выбора» [там же, p. 15].

---

27. *Максимилиан Карл Эмиль Вебер (1864–1920) – немецкий социолог, философ, историк, политический экономист.*
28. *Формальная рациональность состоит в способности осуществлять калькуляцию и расчет в рамках принятия экономического решения. Субстантивная рациональность относится к более обобщенной системе ценностей и стандартов, которые интегрированы в мировоззрение. В других моделях рациональности в качестве её основы рассматриваются согласованность, эмпирическая адекватность, способность к росту содержательного знания.*
29. *Герберт Александер Саймон (1916–2001) – американский учёный в области социальных, политических и экономических наук, один из разработчиков гипотезы Ньюэлла – Саймона. Член Национальной академии наук США и Американской академии искусств и наук. Лауреат Нобелевской премии по экономике (1978) и премии Тьюринга.*

Концепция ограниченной рациональности диаметрально противоположна понятию homo economicus и концепции человеческой рациональности[30]. По мнению Г. Саймона, «рациональность ограничена, поскольку существуют пределы нашей способности мышления, доступной информации и времени» [Simon H. 1982]. Данная фундаментальная идея о психологии индивида теоретически обосновывает поведенческую экономику и имеет сходство с другой социально-психологической концепцией, которая описывает людей понятием «когнитивные скряги» [Fiske & Taylor 1991].

При получении Нобелевской премии по экономике (1978) Г.А. Саймон в своем выступлении указал на наличие двух путей: либо поиска оптимальных решений для упрощенного мира, либо нахождения удовлетворительных решений для более реалистичного мира. При этом он обратил внимание на отсутствие доминирования каждого из подходов над другим в науке управления, а также характерные для многих естественных проблем сложность вычислений и отсутствие информации, вследствие которых использование математических методов для нахождения их оптимального решения не представляется универсальным способом. Ограниченная рациональность подразумевает идею о том, что люди принимают сочетания решений, которые могут привести к субоптимальному принятию решений. Поведенческие экономисты участвуют в сопоставлении решений, которые используются экономическими агентами для повышения эффективности принятия решений людьми.

«Полезность» (Utility) в экономике относится к выгодам (удовлетворению или счастью), которые потребители получают от хорошего, и это можно измерить, основываясь на выборе людьми альтернатив или предпочтений, выявленных в их готовности платить. Широко распространено понятие «ожидаемая полезность». Данная категория используется в экономике, в теории игр и принятия решений, включая теорию перспектив. Методика ее определения основывается на выборе с неопределенными результатами.

Предположение неоклассиков о том, что полезность всегда максимизируется, поведенческие экономисты ставят под сомнение. В исследованиях ими применяются традиционные и оригинальные понятия полезности[31], а также

---

30. Некоторые модели человеческого поведения в общественных науках предполагают, что поведение людей может быть описано в предположении, что люди ведут себя как «рациональные» существа.

31. Например, дисконтированная полезность как форма полезности, используемая в области межвременного выбора поведенческой экономики; опытная полезность, связанная с реальным (гедоническим) опытом, который основывается на получаемых результатах, и теоретическими предположениями об ошибках прогнозирования, такими, как смещение диверсификации; «запомненная» полезность, которая предполагает, что выбор людей также основан на их воспоминаниях о прошлых событиях и проявляется в правиле пикового конца (самая крайняя точка или конец эпизода); мгновенная и

методы ее измерения. В ментальном учете полезность сделки относится к воспринимаемому достоинству или качеству сделки, а не только к стоимости объекта (или по отношению к его цене), так как захватывается утилитой приобретения [Thaler, Sunstein 2008].

В экономике теории игр[32] и теории принятия решений применяется *гипотеза ожидаемой полезности*[33] *(Expected utility hypothesis),* предложенная Даниэлем Бернулли (*Daniel Bernoulli*)[34] в 1738 г. Гипотеза ожидаемой полезности касается определения предпочтений людей в отношении выбора, которые имеют неопределенные результаты (включая и различные авантюры). Она утверждает, что субъективная ценность, связанная с азартным индивидом, является статистическим ожиданием оценки данным индивидом возможных исходов игры, в которых варианты оценки могут отличаться от долларовой стоимости этих результатов.

Примечание. Смысл гипотезы: рациональный игрок при выборе решения пытается максимизировать некоторую величину (благо); кажется, естественным в качестве такой величины использовать математическое ожидание блага, появляющегося в результате избранного решения. Однако опыт показывает, что в реальной жизни многие участники лотерей выбирают решение с меньшим математическим ожиданием, но и с меньшим риском. Например, поставленные перед выбором получить 1 тыс. руб. с вероятностью 0,2% (математическое ожидание – два руб.) или получить один рубль с вероятностью 100% (математическое ожидание – один рубль), многие люди предпочтут гарантированную выплату, несмотря на её меньшее математическое ожидание. Для описания такого поведения и была создана теория ожидаемой полезности как формула, которая может использоваться рациональным игроком при при-

прогнозируемая полезность, которые используются в области межвременного выбора и применяются при исследовании пробела сопереживания; процедурная полезность, имеющая значение, если люди ценят не только результаты, но также процессы, которые приводят к этим результатам; социальная полезность, которая была предложена в отношении теории игр для случаев, где игроки не только всегда проявляют интерес к себе, но также проявляют озабоченность по поводу предполагаемых намерений других игроков и справедливости.

32. *Теория игр – математический метод изучения оптимальных стратегий в играх. Под игрой понимается процесс, в котором участвуют две и более сторон, ведущие борьбу за реализацию своих интересов.*
33. *В экономической науке, теории игр, теории принятия решений – теория ожидаемой полезности – альтернатива математическому ожиданию, формула, которая может использоваться рациональным игроком при принятии решений.*
34. *Даниэль Бернулли (1700–1782) – швейцарский физик, механик и математик, один из создателей кинетической теории газов, гидродинамики и математической физики. Академик и иностранный почётный член Петербургской академии наук, член академий: Болонской, Берлинской, Парижской, Лондонского королевского общества.*

нятии решений. До середины XX в. стандартным термином ожидаемой полезности было «моральное ожидание», что контрастировало с «математическим ожиданием» ожидаемой ценности. Данная теория оказалась полезной для объяснения некоторых популярных вариантов, которые с определенной степенью вероятности противоречат ожидаемому критерию ценности (последний учитывает только размеры выплат и вероятности возникновения), что характерно, например, для связки «азартные игры – страхование».

Результаты исследований в области теории игр, их обобщение и развитие, а также новый метод для оценки полезности благ были представлены в монографии «*Theory of Games and Economic Behaviour»*, Wiley, 1944 [Нейман и Моргенштерн 1970]. Авторы пришли к заключению, что поведение рационального игрока в теории ожидаемой полезности основывается на четырех аксиомах: полноты; транзитивности; независимости; непрерывности. Теорема фон Неймана-Моргенштерна о полезности обеспечивает необходимые и достаточные условия, при которых выполняется гипотеза ожидаемой полезности. С самого начала было признано, что некоторые из этих условий будут нарушаться реальными лицами, принимающими решения на практике, но что эти условия тем не менее могут толковаться как «аксиомы» рационального выбора.

Примечание. Применение теории игр в 1950-е годы широко практиковалось в экономике, политологии, социологии и юриспруденции как один из подходов к решению экономических проблем. За время, прошедшее после публикации книги, теория игр получила широкое распространение, однако ее роль в экономике до сих пор остается неопределенной. Сам О. Моргенштерн рассматривал математические модели игр как один из подходов, способных решить проблемы экономического прогнозирования. Его точка зрения о предсказуемости экономических явлений нашла отражение в исследовательском эссе [Morgenstern *On the Accuracy 1950*] и отражена в книге, написанной в соавторстве с К. Грэнджером (C.W. J. Granger)[35], – «Предсказуемость цен на фондовом рынке» [Granger & Morgenstern *Predictabilily of Stock Market Prices, 1970*]. В ней обосновывается вывод о том, что курс акций (биржевой курс) изменяется случайным образом, и поэтому его невозможно предсказать.

Теория подталкивания («Nudge theory») – концепция в психологии, политологии и экономике. Р. Талер и К. Санстейн определили *«подталкивание» (Nudge)* следующим образом: «подталкивание – любой аспект архитектуры выбора, который изменяет поведение людей предсказуемым образом, не запрещая какие-либо варианты или существенно меняя свои экономические стимулы. Чтобы считаться простым подталкиванием, вмешательство должно быть

35. Сэр Клайв Уильям Джон Грейнджер (1934–2009) – английский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 2003 г. «за разработку методов анализа экономических временных рядов с общими трендами».

легким и дешевым, чтобы его избежать. Подталкивание не является мандатом. Например, выкладывание фруктов на уровне глаз считаетсяподталкиванием; а запрет нездоровой пищи — нет. Вероятно, наиболее часто упоминаемым подталкиванием является установка значений по умолчанию, которые являются заранее заданными курсами действий, которые вступают в силу, если ничего не указано лицом, принимающим решение» [Thaler, Sunstein 2008, p. 6]. Некоторые критики «Nudge» предполагают, что вследствие изменения архитектуры выбора поведение потребителей может изменяться в зависимости от поведения лиц, принимающих решения.

Различные аспекты результатов исследований теоретической и практической ценности подталкивания отражены в работе [Kosters & Van der Heijden 2015]. Установлена целесообразность оценки способности разного рода подталкиваний в инициировании длительных изменений в поведении [Frey & Rogers 2014]. Критики данной позиции отмечают, что философия подталкивания предполагает отсутствие у человека рациональности и свободы воли [Gigerenzer 2015)]. Предполагается возможность возникновения нерационального подталкивания вследствие различий в численности населения, а также при наличии некогнитивных ограничений. В частности, если подталкивание направлено на увеличение сбережений, то таковым может стать дефицит финансовых средств [Loibl, Jones, Haisley & Loewenstein 2016]. В данном контексте интерес для исследователей представляют полевые эксперименты, цель которых состоит в установлении степени целесообразности поведенческих вмешательств в практическую реализацию проектируемых мероприятий.

Заключение

Р. Талер является одним из основателей поведенческой экономики. Он установил связь между экономическим и психологическим анализом индивидуальных решений. Его теоретические идеи и эмпирические выводы сыграли важную роль в создании новой и быстро расширяющейся отрасли экономической теории – поведенческой экономики, которая оказала глубокое влияние на многие области экономических (в том числе и экспериментальных) исследований и политики. Его взгляды получили развитие в новой области научного знания – поведенческих финансах.

Ученики и последователи Р. Талера, работающие в данном направлении, разносторонне анализируют влияние когнитивных ограничений на функционирование финансовых рынков, вследствие которых у людей возникают отклонения от рационального поведения. Инновационность исследований Р. Талера стимулирует молодых ученых к поиску нестандартных приемов и методов изучения механизмов поведенческой экономики и поведенческих финансов.

В 2017 г. экономист Р. Талер был удостоен Нобелевской премии в области экономических наук «за вклад в изучение поведенческой экономики» [Белянин 2018] и новаторскую работу по установлению того, что люди предсказуемо иррациональны, и эти способы (установления такой связи) бросают вызов экономической теории.

Составными элементами когнитивно-поведенческой теории, как научного базиса поведенческой экономики, являются рассмотренные выше социально-когнитивная теория, теория когнитивного диссонанса, теория регулятивного фокуса. Высокая роль при построении теоретических конструкций поведенческой экономики отводится социальным нормам. В ходе дальнейших исследований учеными были созданы концепция ограниченной рациональности, гипотеза ожидаемой полезности, теория подталкивания и другие, нашедшие подтверждение в ходе экспериментов творческие наработки поведенческих и познавательно ориентированных психологов и экономистов.

Библиография

Басс А.Б. Финансы и кредит. Современные концепции: учебник / А.Б. Басс, Д.В. Бураков, И.Н. Молчанов, Н.П. Молчанова; под ред. Д.В. Буракова. Москва: ИНФРА-М. 2021. 313 с.

Белянин А.В. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. 2003. №1. С. 4–23. URL: https://www.vopreco.ru/jour/article/view/1982 (дата обращения: 05.10.2024).

Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // Вопросы экономики. 2018. №1. С. 5–25. URL: https://www.vopreco.ru/jour/article/view/367 (дата обращения: 10.10.2024).

Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. Пер. с англ. А. Андреев, Ю. Деглина Н. Парфенова. Ред. А. Туров. М.: АСТ, 2023. 656 с.

Смит А. Теория нравственных чувств / Вступ. ст. Б.В. Мееровского; Подгот. текста, коммент. А.Ф. Грязнова. М.: Республика, 1997. 351 с.

Троттер Уилфред. Стадный инстинкт в мирное время и на войне. Пер. с англ. А. Андреева. Москва: АСТ, 2023. 256 с.

Фон Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: «Наука», 1970. 707 с.

Bandura A. «Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change» // Psychological Review. 1977. Vol. 84, № 2. P. 191–215. URL: https://psycnet.apa.org/doiLanding?doi=10.1037%2F0033-295X.84.2.191 (дата обращения: 08.09.2024).

Cohn A., Fehr E. & Marechal M.A. Business culture and dishonesty in the banking industry // Nature. 2014. Vol. 516 (12). Issue 7529. P. 117–126. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1038/nature13977?ysclid=m3y9fe1r4v504421860 (дата обращения: 08.09.2024).

Fehr E. and Gächter S. Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. American Economic Review. 2000. Vol. 90 (4). P. 980–994. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1257/aer.90.4.980?ysclid=m3y9ikanzr34855092 (дата обращения: 25.09. 2023).

Fiske S.T., Taylor S.E. Social Cognition: From Brains to Culture. Mcgraw Hill Higher Education, 1991. 717 с. URL: https://www.gbv.de/dms/mpib-toc/556559339.pdf (дата обращения: 05.10.2024).

Frey E., Rogers T. Persistence: How treatment effects persist after interventions stop // Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences, 2014. Vol.1(1), 172–179. URL: https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2372732214550405 (дата обращения: 15.09.2024).

Gigerenzer G. On the supposed evidence for libertarian paternalism // Review of Philosophy and Psychology. 2015. Vol. 6. P. 361–383. URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s13164-015-0248-1 (дата обращения: 15.09.2024).

Granger C.W.J., Morgenstern O. Predictabilily of Stock Market Prices // Heath Lexington Mass Books, 1970. 303 p.

Hugh-Jones D. Honesty, beliefs about honesty, and economic growth in 15 countries // Journal of Economic Behavior & Organization. 2016. Vol. 127. Issue C. P. 99–114. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1016/j.jebo.2016.04.012?ysclid=m3yb8p1f1d785241847 (дата обращения: 15.09.2024).

Kosters M., Van der Heijden J. From mechanism to virtue: Evaluating Nudge theory // Evaluation. 2015. 21(3). P. 276–291. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1177/1356389015590218?ysclid=m3ybaze27h779608164 (дата обращения: 15.09.2024).

Loibl C., Jones L. E., Haisley E., Loewenstein G. Testing strategies to increase saving and retention in individual development account programs // SSRN Electronic Journal. January. 2016. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2735625 (дата обращения: 15.09.2024).

Mazar N., Amir O. and Ariely D. The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self Concept Maintenance. Journal of Marketing Research, 2008. Vol. 45 (6). P. 633–644. URL: https://journals.sagepub.com/doi/10.1509/jmkr.45.6.633 (дата обращения: 15.09.2024).

Mazar N. and Ariely D. The Dishonesty in Everyday Life and Its Policy Implications // Journal of Public Policy & Marketing. 2006. Vol. 25 (1). P. 117–126. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1509/jppm.25.1.117?ysclid=m3ycbvbps9263114366 (дата обращения: 11.09.2024).

Morgenstern O. On the Accuracy of Economic Observations. Princeton: Princeton University Press, 1950. 322 p.

Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T.Ely Lecture // American Economic Review. May 1978. Vol. 68. № 2. P. 1–16.

Simon H.A. Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization. Cambridge: MIT Press, 1982. Vol. 2. 496 p.

Thaler R.H., Sunstein C.R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale: Yale University Press, 2008. 293 p.

References

Bandura A. «Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change». Psychological Review. 1977. Vol. 84, N 2. P. 191–215. URL: https://psycnet.apa.org/doiLanding?doi=10.1037%2F0033-295X.84.2.191 (date of access: 08.09.2024).

Bass A.B. Finansy` i kredit. Sovremenny`e koncepcii: uchebnik [Finance and credit. Modern concepts: textbook]. A.B. Bass, D.V. Burakov, I.N. Molchanov, N.P. Molchanova; pod red. D.V. Burakova. Moskva: INFRA-M. 2021. 313 p. (In Russ.)

Belyanin A.V. De`niel Kaneman i Vernon Smit: e`konomicheskij analiz chelovecheskogo povedeniya (Nobelevskaya premiya za chuvstvo real`nosti) [Daniel Kahneman and Vernon Smith: Economic Analysis of Human Behavior (Nobel Prize for a Sense of Reality)]. Voprosy` e`konomiki. 2003. N 1. P. 4–23. URL: https://www.vopreco.ru/jour/article/view/1982 (date of access: 05.10.2024). (In Russ.)

Belyanin A.V. Richard Taler i povedencheskaya e`konomika: ot laboratorny`x e`ksperimentov k praktike podtalkivaniya (Nobelevskaya premiya po e`konomike 2017 goda) [Richard Thaler and behavioral economics: from laboratory experiments to the practice of nudging (Nobel Prize in Economics 2017)]. Voprosy` e`konomiki. 2018. N 1. P. 5–25. URL: https://www.vopreco.ru/jour/article/view/367 (date of access: 10.10.2024). (In Russ.)

Cohn A., Fehr E. & Marechal M.A. Business culture and dishonesty in the banking industry. Nature. 2014. Vol. 516 (12). Issue 7529. P. 117–126. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1038/nature13977?ysclid=m3y9fe1r4v504421860 (date of access: 08.09.2024).

Fehr E. and Gächter S. Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. American Economic Review. 2000. Vol. 90 (4). P. 980–994. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1257/aer.90.4.980?ysclid=m3y9ikanzr34855092 ((дата обращения: 25.09. 2023).

Fiske S.T., Taylor S.E. Social Cognition: From Brains to Culture. Mcgraw Hill Higher Education, 1991. 717 p. URL: https://www.gbv.de/dms/mpib-toc/556559339.pdf (date of access: 05.10.2024).

Fon Nejman Dzh., Morgenshtern O. Teoriya igr i e`konomicheskoe povedenie» [Game Theory and Economic Behavior]. Moscow: «Nauka», 1970. 707 p. (In Russ.)

Frey E., Rogers T. Persistence: How treatment effects persist after interventions stop. Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences, 2014. Vol.1(1), 172–179. URL: https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2372732214550405 (date of access: 15.09.2024).

Gigerenzer G. On the supposed evidence for libertarian paternalism. Review of Philosophy and Psychology. 2015. Vol. 6. P. 361–383. URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s13164-015-0248-1 (date of access: 15.09.2024).

Granger C.W.J., Morgenstern O. Predictabilily of Stock Market Prices. Heath Lexington Mass Books, 1970. 303 p.

Hugh-Jones D. Honesty, beliefs about honesty, and economic growth in 15 countries. Journal of Economic Behavior & Organization. 2016. Vol. 127. Issue C. P. 99–114. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1016/j.jebo.2016.04.012?ysclid=m3yb8p1f1d785241847 (date of access: 15.09.2024).

Kaneman D. Dumaj medlenno... reshaj by`stro [Think slowly... decide quickly]. Per. s angl. A. Andreev, Yu. Deglina N. Parfenova. Red. A. Turov. M.: AST, 2023. 656 p. (In Russ.)

Kosters M., Van der Heijden J. From mechanism to virtue: Evaluating Nudge theory. Evaluation. 2015. 21(3). P. 276–291. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1177/1356389015590218?ysclid=m3ybaze27h779608164 (date of access: 15.09.2024).

Loibl C., Jones L. E., Haisley E., Loewenstein G. Testing strategies to increase saving and retention in individual development account programs. SSRN Electronic Journal. January. 2016. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2735625 (date of access: 15.09.2024).

Mazar N., Amir O. and Ariely D. The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self Concept Maintenance. Journal of Marketing Research. 2008. Vol. 45 (6). P. 633–644. URL: https://journals.sagepub.com/doi/10.1509/jmkr.45.6.633 (date of access: 15.09.2024).

Mazar N. and Ariely D. The Dishonesty in Everyday Life and Its Policy Implications. Journal of Public Policy & Marketing. 2006. Vol. 25 (1). P. 117–126. Url: https://www.sci-hub.ru/10.1509/jppm.25.1.117?ysclid=m3ycbvbps9263114366 (date of access: 11.09.2024).

Morgenstern O. On the Accuracy of Economic Observations. Princeton: Princeton University Press, 1950. 322 p.

Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T.Ely Lecture. American Economic Review. 1978. May. Vol.68. N 2. P.1–16.

Simon H.A. Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization. Cambridge: MIT Press, 1982. Vol. 2. P. 496.

Smit A. Teoriya nravstvenny`x chuvstv [Theory of moral feelings] / Vstup. St. B.V. Meerovskogo; Podgot. teksta, komment. A.F. Gryaznova. M.: Respublika, 1997. 351 p. (In Russ.)

Thaler R.H., Sunstein C.R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale: Yale University Press, 2008. P. 293.

Trotter Uilfred. Stadny`j instinkt v mirnoe vremya i na vojne [Herd instinct in peacetime and war]. Per. s angl. A. Andreeva. Moscow: AST, 2023. 256 p. (In Russ.)