

УДК 303.316.4

DOI: <https://doi.org/10.33120/popp-Vol14-Year2023-138>

Малхазов Олександр Ромуальдович

доктор психологічних наук, професор,
головний науковий співробітник

відділу методології психосоціальних
та політико-психологічних досліджень,

Інститут соціальної та політичної психології НАПН України,
м. Київ, Україна

<https://orcid.org/0000-0001-7312-5830>

Alexander.malkhazov@gmail.com

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОБМЕЖЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ УКРАЇНЦІВ

Актуальність. В умовах повномасштабної російської агресії громадяни України змушені адаптуватись до нових реалій і шукати моделі соціально-економічної поведінки, які б забезпечили виживання і розвиток.

Метою статті є обґрунтування **методологічних засад** соціально-психологічного прогнозування економічної поведінки українців.

Результати. Встановлено, що розроблення ефективних прогнозів ускладнюється а) різноплановістю методологічних підходів та класифікаційних моделей економічної поведінки, б) низькою валідністю результатів емпіричних досліджень, які ґрунтуються на різних критеріальних моделях; в) багатовекторністю детермінації економічної поведінки. Запропоновано робоче визначення економічної поведінки як сукупності виборів щодо економічних цілей та способів їх досягнення, що ґрунтуються на світоглядних уявленнях та настановленнях особистості (групи, спільноти). Виокремлено соціально-психологічні чинники економічної поведінки, які підлягають емпіричному вимірюванню: *мотиваційні* (мотиви прийняття економічних рішень, рівень усвідомлення своїх інтересів і можливостей, наявний досвід реалізації прийнятих економічних рішень та досягнення цілей); *ставленнєві* (толерантність до корупції, ставлення до грошей, законслухняність); *компетентнісні* (ступінь економічної обізнаності, здатності: планувати економічне майбутнє і кроки по його досягненню, приймати економічні рішення в умовах невизначеності, передбачати наслідки своїх рішень; готовність змінюватися задля підвищення рівня свого економічного добробуту); *рефлексивні* (ідентифікація себе як учасника економічної взаємодії, практики аналізу причин власних невдач і здобутків, оцінювання власного потенціалу щодо прийняття економічних рішень). Визначено етапи соціально-психологічного прогнозування та перелік методів, які доцільно застосовувати на кожному з них.

Висновки і перспективи подальших досліджень Прогностичні сценарії можуть бути побудовані на основі критеріальної моделі чинників економічної поведінки, визначення необхідних і достатніх показників та індикаторів.

Ключові слова: методологія, прогнозування, економічна поведінка, обмеження, чинники економічної поведінки, етапи та методи прогнозування.

Oleksandr R. Malkhazov

Doctor of Psychological Sciences, Professor,
Chief researcher of the Department of Methodology
of Psychosocial and Political Psychological Research
Institute of social and political psychology
National Academy of Educational Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

<https://orcid.org/0000-0001-7312-5830>

Alexander.malkhazov@gmail.com

METHODOLOGICAL LIMITATIONS OF FORECASTING THE ECONOMIC BEHAVIOR OF UKRAINIANS

Relevance. In the conditions of full-scale Russian aggression, citizens of Ukraine strive to adapt to new realities and look for models of socioeconomic behavior that would ensure survival and development.

The article **aims** to justify the **methodological foundations** of socio-psychological forecasting of the economic behavior of Ukrainians.

Results. It was discovered that the development of effective forecasts is complicated by a) the diversity of methodological approaches and classification models of economic behavior, b) the low validity of empirical research results based on various criteria models; and c) the multi-vector determination of economic behavior. A working definition of economic behavior is suggested as a set of choices regarding economic goals and ways of achieving them based on the worldviews and attitudes of individuals (groups, communities). Socio-psychological factors of economic behavior are defined the ones that are subject to empirical measurement: *motivational* (motives for making economic decisions, the level of awareness of one's interests and opportunities, the existing experience of implementing economic decisions and achieving goals); *attitudinal* (tolerance to corruption, attitude to money, law-abiding); *competencies-related* (the degree of economic awareness, the ability to: plan the economic future and steps to achieve it, make economic decisions in conditions of uncertainty, predict the consequences of one's decisions; readiness to change in order to improve one's economic well-being); *reflective* (identification of oneself as a participant in economic interaction, practice of analyzing the causes of one's failures and gains, assessing one's potential for making economic decisions). The stages of socio-psychological forecasting and the methods that should be used at each stage are defined.

Conclusion and prospects for further research. One can build the prognostic scenarios based on a criterion model of factors of economic behavior and the determination of necessary and sufficient indicators.

Keywords: methodology, forecasting, economic behavior, limitations, factors of economic behavior, stages and methods of forecasting.

Постановка проблеми. В умовах повномасштабної російської агресії, коли сотні тисяч громадян втратили свої помешкання, заощадження, роботу і здоров'я, а рівень добробуту мешканців відносно безпечних регіонів суттєво знизився, українці змушені адаптуватись до нових реалій і шукати моделі соціально-економічної поведінки, які б забезпечили виживання, а в ідеалі й розвиток. Визначальними факторами економічної поведінки є економічна свідомість (особи, групи, спільноти), адаптивність та мотивація опанування нової реальності. Економічну свідомість визначають як відносно стійку систему соціально-економічних уявлень, намірів та настановлень, на основі яких обираються ті чи ті моделі поведінки та вибудовуються взаємовідносини з іншими суб'єктами економічної взаємодії (Бутко, 2016; Грецька-Миргородська, 2018; Компанієць, & Полякова, 2021; Angner, 2020, Маршалл, 2011). Перспективи повоєнного відновлення країни пов'язують, зокрема, з динамікою змін економічної поведінки громадян, прогнозування яких дасть змогу уникнути небажаних сценаріїв розвитку соціальної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виокремлення нерозв'язаних частин загальної проблеми. Економічний розвиток держави значною мірою зумовлений соціально-психологічними факторами, а саме:

- можливостями формування економічних цілей, мотивів, стимулів економічної поведінки, які здатна надати економічна система;
- залишками попередніх і зародками майбутніх економічних відносин;
- мірою свободи економічної поведінки та рівнем економічного мислення, які визначають потенціал саморегуляції учасників економічної взаємодії, цілі і завдання, настановлення і наміри та їх реалізацію;
- особливості корупційних, підприємницьких, споживчих, фінансових, податкових практик;
- зміни економічної поведінки, зумовлені кризовими чинниками (війни; екологічні кризи, епідемії) тощо.

Дослідження зарубіжних та українських учених присвячені різним аспектам економічної поведінки. Наукові теоретичні та емпіричні розвідки дають уявлення про особливості впливу емоцій на економічну поведінку (Галер, 2018); раціональне та ірраціональне в прийнятті

економічних рішень (Аріелі, 2018; Altman, 2020); ставлення до грошей та власності (Губеладзе, 2021); моделі економічної поведінки (Варганова, & Ровнягін, 2022); закономірне і випадкове в економічній взаємодії (Москаленко, & Зайцев, 2019); еволюцію «людини економічної» (Яковенко, Бобочка, & Линченко, 2015); мисленнєві шаблони, ілюзії сприйняття і помилки в аналізі економічної інформації, упереджене ставлення до неї (Грецька-Миргородська, 2018; Маршалл, 2011) тощо.

У більшості економічних, соціальних та психологічних теорій економічної поведінки виокремлюють поведінкові моделі, визначають чинники змін економічної поведінки, цілей та мотивації участі в економічній діяльності тощо. Різнопланові теоретичні підходи (переважно з позицій економічних теорій) пропонують різні трактування поняття «економічна поведінка», почасти залучаючи соціально-рольові категорії, такі як «людина економічна», «людина творча», «людина-працівник», «людина-власник». У такий спосіб наголошується на соціально-психологічній зумовленості вибору моделей економічної поведінки, яка наразі є означеною, проте недостатньо дослідженою навіть на теоретичному рівні.

Метою статті є обґрунтування методологічних засад соціально-психологічного прогнозування економічної поведінки українців.

Дизайн теоретичного дослідження передбачав: визначення переваг і недоліків економічних, соціальних та психологічних теорій економічної поведінки, огляд дослідницького інструментарію, який використовували науковці, та добір найбільш релевантних для завдань прогнозування методів і методик; виокремлення соціально-психологічних чинників економічної поведінки, які можуть бути операціоналізовані; визначення етапів побудови прогностичної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами теоретичного аналізу праць зарубіжних та вітчизняних дослідників можна виокремити типові проблеми, які ускладнюють прогнозування економічної поведінки особи (групи, спільноти), а саме:

- істотні розбіжності в уявленнях про соціально-психологічну природу економічної поведінки та велика кількість класифікаційних моделей, заснованих на різнорівневих теоріях і концепціях, суттєво ускладнюють добір показників та індикаторів для оцінювання поведінкових проявів і способів досягнення бажаного добробуту;

- низька релевантність даних емпіричних досліджень особливостей поведінки суб'єктів економічної взаємодії позначається на валідності прогностичних моделей;

- методологічна мозаїчність і нерегулярність усеукраїнських соціально-психологічних досліджень економічної поведінки та її

детермінант (внутрішні (ставлення до корупції, форм власності, конкуренції в комерційній та підприємницькій діяльності тощо) і зовнішніх (інвестиційний клімат, прогнозованість економічних змін, прозорість процедур, унормованість і сталість практик економічної взаємодії тощо) унеможливають узагальнення емпіричних даних і встановлення закономірностей;

– невизначеність різноспрямованих впливів на поведінку суб'єктів економіки підвищує ймовірність похибок під час середньострокового та довгострокового прогнозування динаміки її змін.

Розмаїття методологічних підходів та уявлень про соціально-психологічну природу економічної поведінки закономірно зумовило велику кількість дефініцій, які умовно можна об'єднати в три групи:

• *до першої групи* відносимо ті, у яких економічну поведінку та її чинники розглядають з позицій впливу на реальну економіку:

– вплив соціальних, когнітивних та емоційних чинників на прийняття економічних рішень окремими особами та установами, а також наслідки цього впливу на ринкові складові (ціни, прибуток, розміщення ресурсів) (Вахітов, & Григоренко, 2017);

– вплив когнітивних, соціальних та емоційних факторів на прийняття рішень суб'єктами економічних відносин в умовах обмеженої раціональності та результати цього впливу на реальну поведінку економічних суб'єктів (Компанієць, & Полякова, 2021);

• *до другої групи* дефініцій відносимо ті, у яких вказуються особистісні якості і здатності, що забезпечують ефективну економічну поведінку, наприклад:

– психологічні особливості людського сприйняття суджень, емоційні та когнітивні здатності, що зумовлюють поведінку й прийняття економічних рішень суб'єктами економіки (Тельнов, & Решмидилова, 2020);

– уявлення індивідів і груп про економічні явища і поведінку, що базуються на відображенні дійсності; закономірності економічної поведінки у всіх її формах – від повсякденної господарської діяльності людини до зовнішньої і внутрішньої політики держави; суб'єктивні психологічні усвідомлювані і неусвідомлювані явища, пов'язані з відображенням людиною економічної сфери життєдіяльності і регуляцією її економічної поведінки (Ложкін, & Спасенников, Комаровська, 2004);

• *до третьої групи* відносимо дефініції, у яких ідеться про зумовленість економічної поведінки об'єктивними процесами та обставинами. Відповідно економічну поведінку розглядають як:

– економічно доцільну, раціонально спрямовану на максимізацію вигоди і мінімізацію витрат поведінку людей в умовах економічних стосунків (виробництва, розподілу, обміну, споживання, володіння й управління) (Бутко, Неживенко, & Пепа, 2016);

– поведінку, зумовлену об'єктивними процесами, економічними інтересами та економічним мисленням; спрямовану на задоволення матеріальних потреб діяльність, яка має: 1) матеріально-речовий зміст – робочий час, витрати праці (живої, що приводить у дію засоби виробництва задля задоволення власних потреб, та минулої, втіленої в предметах споживання, об'єктах інтелектуальної власності тощо), 2) соціально-економічну форму – суспільні відносини, у які вступають їхні суб'єкти в процесі економічної поведінки (Мочерний, 2000);

– «поведінку, пов'язану з відбором цілераціональних, прагматичних або соціально спрямованих економічних альтернатив для розв'язання господарських проблем на всіх етапах господарського циклу – виробництва, розподілу, обміну та споживання» (Петінова, 2018, с. 64).

У більшості наведених дефініцій наголошується когнітивна зумовленість економічної поведінки, її раціональність (прагматичність, доцільність тощо). Водночас результати емпіричних розвідок є доволі суперечливими, і наведені нижче приклади дають змогу усвідомити всю методологічну складність прогнозування економічної поведінки.

На тісний зв'язок між економікою і психологією не тільки у сфері поведінки, а й у процесах прийняття рішень звертав увагу відомий фахівець із психології та поведінкової економіки Аріелі (2018). Досліджуючи чинники економічної поведінки в різних ситуаціях, він сформулював теорію, яка пояснює механізми формування економічної картини світу та мотивацію окремих дій, зокрема й імпульсивних, які далеко не завжди мають логічне пояснення.

Санстейн і Талер (2017; 2018), розглядаючи економічну поведінку як розділ економічної теорії з більшою пояснювальною силою (with more explanatory power), виявили та проаналізували поведінкові ефекти, що відхиляються від раціональної поведінки особи. Для визначення емоційних і когнітивних чинників, які мотивують до ухвалення економічних рішень, дослідники залучають методи аналізу соціології і психології та використовують психологічно реалістичні припущення. Особливий інтерес для прогнозування економічної поведінки становлять їхні дослідження впливу обмеженої раціональності, соціальних уподобань і браку самоконтролю на прийняття індивідуальних рішень.

На перспективності досліджень економічної поведінки для поліпшення прогностичної сили економічної теорії наголошує Angner (2020). Дослідник переконаний, що історично поведінкова економіка

була прямим наслідком когнітивної революції, відповідно продуктивніше розглядати її в категоріях когнітивних наук.

У категоріях когнітивної психології намагається осмислити й пояснити економіку і суспільство Altman (2020). Досліджуючи економічну поведінку людей у реальних умовах, він визначає роль реалістичних припущень у побудові надійних поведінкових моделей та умови, за яких суб'єкти можуть зробити найкращий вибір для себе і суспільства загалом.

Різницею в тому, як люди мислять і відчувають, пояснює відмінності в прийнятті економічних рішень Samson (2014). Як свідчать проведені ним дослідження, суб'єкти економічної взаємодії стійко вірують у раціональність діяльності гравців та ринків, відтак навряд чи коректно аналізувати економічну поведінку як розумну. Аналізувати поведінку окремих осіб, груп, спільнот з позицій раціональності має сенс тоді, коли респонденти добре знають досліджуваний предмет.

Узагальнивши методологічні підходи до дослідження економічної поведінки та проаналізувавши наявні її дефініції, ми не знайшли визначення, яке б можна було операціоналізувати під задачі прогнозування. Тому, з огляду на мету нашого дослідження, сформульовано робоче визначення *економічної поведінки як сукупності виборів щодо економічних цілей та способів їх досягнення, що ґрунтуються на світоглядних уявленнях та настановленнях особистості (групи, спільноти)*.

За такого підходу можемо виділити соціально-психологічні чинники, які зумовлюють особливості прийняття економічних рішень і добирання способів їх здійснення. Найбільш перспективними для прогнозування, операціоналізації та емпіричного вивчення видаються чинники економічної поведінки, які ми умовно об'єднали в чотири групи (мотиваційні, ставленнєві, компетентнісні, рефлексивні):

- *мотиваційні*: мотиви прийняття економічних рішень (раціональні/іраціональні, зовнішні/внутрішні, досягнення/уникання невдач, спрямовані на збереження/зміну економічного становища); рівень усвідомлення своїх інтересів і можливостей; наявний досвід реалізації прийнятих економічних рішень та досягнення цілей тощо;

- *ставленнєві*: толерантність до корупції; ставлення до грошей; законотрушність (податкова дисципліна, придбання контрафактної чи контрабандної продукції; залученість до неформальних економічних відносин тощо);

- *компетентнісні*: здатність планувати економічне майбутнє і кроки задля його досягнення; здатність до прийняття економічних рішень в умовах невизначеності; здатність передбачати наслідки своїх

економічних рішень; готовність за необхідності змінити вид діяльності / продовжити навчання / змінити місце проживання задля підвищення свого економічного добробуту; ступінь обізнаності щодо механізмів ціноутворення, наповнення і розподілу бюджетних коштів, засад податкової політики, форм і механізмів державної підтримки громадян; уявлення про інституції, які регулюють економічну взаємодію тощо;

• *рефлексивні*: ідентифікація себе як учасника економічної взаємодії (мій добробут залежить / не залежить від моїх знань, зусиль тощо; я – людина з високим /середнім/низьким достатком; я самостійно планую свій бюджет / планую бюджет разом із членами родини / не беру участі у плануванні видатків); практики аналізу причин невдач і здобутків; оцінювання свого потенціалу прийняття економічних рішень; здатність до аналізу ресурсів середовища та можливих способів їх залучення для вирішення власних економічних проблем тощо.

Узагальнивши методичні підходи науковців до емпіричного вивчення економічної поведінки, можемо виокремити етапи соціально-психологічного прогнозування та перелік методів, які доцільно застосовувати на кожному з них:

– на аналітичному етапі та етапі формулювання гіпотези найбільш продуктивними будуть: методи теоретичного аналізу та узагальнення – для виокремлення чинників економічної поведінки; методи систематизації, типологізації – для побудови ймовірних поведінкових моделей економічної взаємодії; методи сценаріїв, мозкового штурму, фокус-групових дискусій – для уточнення і добирання базових показників та індикаторів типових моделей економічної поведінки; методи «Делфі» та психосемантики – для експертизи та апробації критеріальної моделі;

– на етапі побудови прогностичної моделі найбільш перспективними видаються: методи середніх і ковзаючих середніх, метод екстраполяції трендів, метод часових рядів, порівняльний, кореляційний, факторний та кластерний аналізи, імітаційні математичні моделі з наступним варіюванням змінних і незмінних величин. Застосування такого комплексу методів дасть змогу встановити особливості і закономірності змін економічної поведінки, визначити їх імовірність в умовах, коли впливають або, навпаки, не впливають ті чи ті фактори.

Узагальнивши викладене, можна зробити попередні **висновки** щодо методологічних обмежень та перспектив прогнозування економічної поведінки:

• через різноплановість методологічних підходів та класифікаційних моделей економічної поведінки результати наявних

емпіричних досліджень не вдається співвіднести, узагальнити, а отже і використати для побудови прогностичних моделей;

- показники та індикатори економічної поведінки, які використовують її дослідники, здебільшого неструктуровані, важко операціоналізуються, а відтак недостатньо інформативні, валідні, надійні;

- середньострокове і довгострокове прогнозування ймовірних сценаріїв економічної поведінки осіб, груп та суспільства загалом ускладнюється високим ступенем невизначеності різноспрямованих впливів, що збільшує ймовірність похибок;

- запропоноване робоче визначення економічної поведінки як сукупності виборів щодо економічних цілей та способів їх досягнення, що ґрунтуються на світоглядних уявленнях та настановленнях особистості (групи, спільноти), дещо звужує уявлення про економічну взаємодію, проте видається продуктивним для вирішення завдань прогнозування;

- визначені соціально-психологічні детермінанти економічної поведінки, етапи побудови прогностичної моделі та методичний інструментарій для кожного з них потребують апробації та уточнення, однак уже в такому вигляді можуть бути використані в теоретичних та емпіричних розвідках.

Практична/соціальна значущість дослідження. Запропоноване робоче визначення та виокремлені на його основі групи соціально-психологічних чинників економічної поведінки можуть бути взяті за основу в подальших дослідженнях особливостей економічної взаємодії.

Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо в розробленні та уточненні критеріальної моделі чинників, визначенні необхідних і достатніх показників та індикаторів, на основі яких можна вибудовувати ймовірнісні сценарії економічної поведінки українців.

Список використаних джерел

Аріелі, Д. (2018). *Передбачувана ірраціональність*. Пер. з англ. Дзвінки Завалій. Львів: Видавництво Старого Лева.

Бутко, М. П. (Ред.), Неживенко, А. П., & Пепа, Т. В. (2016). *Економічна психологія*. Київ: Центр навчальної літератури.

Вартанова, О. В., & Ровнягін, О. (2022). Економічна поведінка суб'єктів прийняття рішень. *Інноватика в освіті, науці та бізнесі: виклики та можливості*. Матеріали III Всеукраїнської конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених (Київський національний університет технологій та дизайну м. Київ, 17 листопада 2022 року). Т. 2. Київ: КНУТД, 2022. С. 94–99

Вахітов, В., & Григоренко С. (2017). Поведінкова економіка: чому ми любимо помилятися. *VoxUkraine*. 2017. Взято з <https://voxukraine.org/povedinkova-ekonomika-chomu-mi-lyubimo-pomilyatisya/>

Грецька-Миргородська, В. В. (2018). Формування соціально орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу. *Ефективна економіка*, № 5. Взято з <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6349> (дата звернення: 23.11.2023).

Губеладзе, І. Г. (2021). Реалізація почуття власності в соціальних практиках: перспективи досліджень і впровадження в практику. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Психологія*, (70), 63–69.

Компанієць, В. В., & Полякова, О. М. (2021). *Економічна психологія. Конспект лекцій*. Ч. 4. Харків: УкрДУЗТ.

Ложкін, Г. В., Спасенников, В. В., & Комаровська, В. Л. (2004). *Економічна психологія*. Київ: Професіонал.

Маршалл, А. (2011). *Основы экономической науки*. Москва: Litres.

Москаленко, О. М., & Зайцев, Ю. К. (2019). Стратегічна аналітика: теорія ігор vs поведінкова економіка. *Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості*. Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції 19 квітня 2019 р. (с. 208–212). Київ: КНЕУ.

Мочерний, С. В. (2000). *Економічна енциклопедія*. Київ: Академія.

Петінова, О. В. (2018). Економічна поведінка: до питання експлікації поняття. *Грані*, 21(2), 60–65.

Талер, Р. (2018). *Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення*. Пер. з англ. Світлани Крикуненко. Київ: Наш формат.

Талер, Р., & Санстейн, К. (2017). *Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір*. Наш формат.

Тельнов, А. С., & Решмидилова, С. Л. (2020). Развитие поведенческой экономики в принятии экономических решений. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. Вип. 5, 61.

Яковенко, Р. В., Бобочка, Т. В., & Линченко, М. Д. (2015). «Людина економічна» та її еволюція. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*, 27, 129–137.

Altman, M. (2020). *Smart economic decision-making in a complex world*. Academic Press.

Angner, E. (2020). *A course in behavioral economics*. Bloomsbury Publishing.

Samson, A. (2014). *The behavioral economics guide 2014*. London, UK: Behavioral Economics Group.

References

Altman, M. (2020). *Smart economic decision-making in a complex world*. Academic Press. (in English)

Angner, E. (2020). *A course in behavioral economics*. Bloomsbury Publishing. (in English)

Arieli, D. (2018). *Peredbachuvana irratsionalnist* [Assumed irrationality]. Translated from English Dzvinka Zavalii. Lviv: Vydavnytstvo Staroho Leva. (in Ukrainian)

Butko, M. P. (Ed.), Nezhyvenko, A. P., & Pepa, T. V. (2016). *Ekonomichna psykholohiia* [Economic psychology]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)

Hretska-Myrhorodska, V. V. (2018). Formuvannia sotsialno oriientovanoi ekonomiky: povedinkovi peredumovy annualize [Formation of a socially oriented economy: behavioral prerequisites of analysis]. *Efektivna ekonomika*, vol. 5. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349> (Accessed 23 Nov 2023). (in Ukrainian)

Hubeladze, I. H. (2021). Realizatsiia pochuttia vlasnosti v sotsialnykh praktykakh: perspektyvy doslidzhen i vprovadzhenia v praktyku [Implementation of a sense of ownership in social practices: perspectives of research and implementation in practice]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Seriia Psykholohiia*, (70), 63–69. (in Ukrainian)

Kompaniets, V. V., & Poliakova, O. M. (2021). *Ekonomichna psykholohiia. Konspekt leksii* [Economic psychology. Synopsis of lectures]. Part. 4. Kharkiv: UkrDUZT. (in Ukrainian)

Lozhkin, H. V., Spasiennikov, V. V., & Komarovska, V. L. (2004). *Ekonomichna psykholohiia* [Economic psychology]. Kyiv: Profesional. (in Ukrainian)

Marshall, A. (2011). *Osnovy ekonomicheskoy nauki* [Fundamentals of economic science]. Moscow: Litres. (in Russian)

Mochernyi, S. V. (2000). *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic encyclopedia]. Kyiv: Akademiia. (in Ukrainian)

Moskalenko, O. M., & Zaitsev, Yu. K. (2019). *Stratehichna analytika: teoriia ihor vs povedinkova ekonomika* [Strategic analytics: game theory vs behavioral economics]. *Ekonomichna analytika: suchasni realii ta prohnostychni mozhlyvosti*. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference, April 19, 2019 (pp. 208–212). Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

Petynova, O. B. (2018). Ekonomichna povedinka: do pytannia eksplikatsii poniattia [Economic behavior: to the question of the explanation of the concept]. *Hrani*, 21(2), 60–65. (in Ukrainian)

Samson, A. (2014). *The behavioral economics guide 2014*. London, UK: Behavioral Economics Group. (in English)

Taler, R. (2018). *Povedinkova ekonomika. Yak emotsii vplyvaiut na ekonomichni rishennia* [Behavioral economics. How emotions affect economic decisions]. Translated from English Svitlana Krykunenko. Kyiv: Nash format. (in Ukrainian)

Taler, R., & Sanstein, K. (2017). *Poshtovkh. Yak dopomohty liudiam zrobyty pravylnyi vybir* [Impetus. How to help people make the right choice]. Nash format. (in Ukrainian)

Telnov A. S., & Reshmidilova, S. L. (2020). Razvitiye povedencheskoy ekonomiki v prinyatii ekonomicheskikh resheniy [Development of behavioral economics in making economic decisions]. *Ekonomichnyi visnyk. Seriya: finansy, oblik, opodatkuvannia*, 5, 61. (in Russian)

Vakhitov V., & Hryhorenko Ye. (2017) Povedinkova ekonomika: chomu my liubymo pomylitaysia *VoxUkraine*. Retrieved from <https://voxukraine.org/povedinkova-ekonomika-chomu-mi-lyubimo-pomylitaysia>. (in Ukrainian)

Vartanova, O. V., & Rovniahin, O. (2022). Ekonomichna povedinka subiektiv pryiniattia rishen [Economic behavior of decision-making subjects]. *Innovatyka v osviti, nauksi ta biznesi: vyklyky ta mozhlyvosti*. Materials of the 3rd All-Ukrainian Conference of Higher Education Graduates and Young Scientists (Kyiv National University of Technology and Design, Kyiv, November 17, 2022) (pp. 94–99). Vol. 2. Kyiv. (in Ukrainian)

Yakovenko, R. V., Bobochka, T. V., & Lynchenko, M. D. (2015). «Liudyna ekonomichna» ta yii evoliutsiia [«Economic man» and its evolution]. *Naukovi pratsi Kirovohrad'skoho natsionalnoho technichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 27, 129–137. (in Ukrainian)