

## МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ У КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ

### LOCAL ECONOMIC BEHAVIOR IN THE CLASSIFICATION OF HUMAN BEHAVIOR

**Петришин Л.П.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку та оподаткування,  
Львівський національний аграрний університет

*У статті відображено сутність та наведено класифікацію видів людської поведінки відповідно до соціального, економічного та психологічного підходів до її характеристики. Визначено місце економічної поведінки людей серед інших її видів за критерієм призначення. Узагальнено сучасні погляди на сутність економічної поведінки людей відповідно до міждисциплінарного підходу.*

**Ключові слова:** поведінка людей, класифікація видів, економічна поведінка, міждисциплінарний підхід.

*В статье отражена сущность и приведена классификация видов человеческого поведения в соответствии с социальным, экономическим и психологическим подходами к его характеристике. Определено место экономического поведения людей среди других его видов по критерию назначения. Обобщены современные взгляды на сущность экономического поведения людей в соответствии с междисциплинарным подходом.*

**Ключевые слова:** поведение людей, классификация видов, экономическое поведение, междисциплинарный подход.

*The article reflects the nature and classification of given human behavior according to the social, economic and psychological approaches to its characteristics. The place of economic behavior among its species criterion for appointment. Overview current views on the nature of economic behavior according to a multidisciplinary approach.*

**Keywords:** human behavior, classification of species, economic behavior, interdisciplinary approach.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Останніми роками все більшої популярності набувають наукові публікації, присвячені результатам досліджень у сфері економічної поведінки людей, підприємств, відкриваються нові аспекти даної проблеми. Її розв'язанню присвячують свої праці і прихильники неокласичного підходу в економічній теорії, і неоінституційного та ін. Однак завжди виявляється, що економічна поведінка людини є органічним складником загальнолюдської поведінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема сутності економічної поведінки людини знайшла своє відображення в публікаціях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Ю. Вінтюк, Ю. Дорохова, І. Павлов, А. Шабунова та ін. Вони розкрили різноманітні її аспекти. Однак існує гостра потреба в розкритті механізму взаємозв'язку між економічною та загальною поведінкою людей.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Автор вбачає завдання даної статті

у відображенні сучасних поглядів на місце економічної поведінки людей серед інших її видів.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Історичний досвід людства, його усвідомлення інтелектуальним прошарком спільноти, серед усього іншого, знаходять своє відображення в наукових поглядах на сутність тих чи інших суспільних явищ і процесів. Поведінка людей у суспільстві традиційно є предметом дослідження науки психології. Згідно з її постулатами, «поведінка – властива всім живим істотам взаємодія з оточуючим середовищем, опосередкована їх зовнішньою (рухливою) і внутрішньою (психічною) активністю. Термін «поведінка» стосується як окремих осіб, індивідів, так і їх сукупностей (поведінка біологічного виду, соціальної групи)» [1, с. 173].

Існують також інші підходи до розуміння сутності поведінки. Зокрема, на нашу думку, досить суттєвим є такий: «Поведінка – зовні спостережувана рухлива активність живих істот, включаючи моменти нерухомості, виконавча ланка вищого рівня взаємодії цілісного організму з оточуючим середовищем. Вона є цілеспрямованою

системою послідовно виконуваних дій, які здійснюють практичний контакт організму з оточуючими умовами й опосередковують відношення живих істот до тих властивостей середовища, від яких залежить збереження і розвиток їхнього життя, підготовляють задоволення потреб організму і забезпечують досягнення певних цілей [2, с. 129]. Однак незважаючи на, здавалося б, суттєві відмінності в обох визначеннях, вони не є значними. Основне, що їх об'єднує, – визначення поведінки живого організму як взаємодії з оточуючим середовищем для задоволення певних його потреб, а також той факт, що ця взаємодія може здійснюватися як в індивідуальній, так і в колективній (соціальній) формі.

У науковій літературі знайшли відображення спроби класифікації видів поведінки живих істот. Докладний огляд цих спроб наведено в науковій статті Ю. Вінтюка [3]. Він зробив висновок про значні відмінності в поведінці людей і тварин, незважаючи на наявність спільного, а також запропонував власну класифікацію видів поведінки людини. Опираючись на висновки вченого, нами розроблена така класифікація проявів поведінки людей (табл. 1).

У табл. 1 проведено класифікацію проявів поведінки людей, які є актуальними в контексті нашого дослідження. Крім наведених, виділяють також такі критерії, як за походженням, за відповідністю прийнятим суспільним нормам, організаційним вимогам, за кількістю учасників взаємодії, за наслідками для здоров'я тощо. Серед наведених критеріїв класифікації проявів поведінки людей ключовим вважаємо критерій «за призначенням», оскільки він дає змогу найбільш чітко виділити місце економічної пове-

дінки людей серед інших її видів. У зв'язку з цим доцільно відобразити це схематично (рис. 1).

Таблиця 1  
Класифікація проявів поведінки людей

Критерій	Вид поведінки
За призначенням	Комунікативна, дослідницька, ігрова, практична, трудова, економічна, навчальна, сексуальна, репродуктивна, батьківська
За походженням	Спадкова, набута
За відповідністю прийнятим суспільним нормам	Соціально прийнятна, соціально неприйнятна
За відповідністю організаційним нормам	Дисциплінована, недисциплінована
За кількістю учасників взаємодії	Індивідуальна, соціальна
За стосунками із середовищем	Неконфліктна, конфліктна
За ставленням до власного здоров'я	Нормальна, патологічна
За зумовленістю внутрішнім станом	Агресивна, рішуча, стримана, спокійна, доброзичлива, активна, пасивна тощо

Джерело: розробка автора

Економічна поведінка людей активно вивчається в рамках соціології, зокрема економічної. У широкому розумінні слова вона визначається як низка цілеспрямованих дій людини, орієнтованих у своїй сукупності на реалізацію певної



Рис. 1. Місце економічної поведінки людей серед інших її видів

Джерело: розробка автора

моделі господарської активності, яка здійснюється для задоволення потреб. У вузькому розумінні економічну поведінку можна трактувати як обраний особою спосіб заробляння грошей [4]. У сучасному суспільстві такими способами є наймана праця, підприємництво, франчайзинг, фондова біржа, використання індивідуальних талантів, мережевий (багаторівневий) маркетинг, зайнятість в особистому підсобному господарстві тощо.

Останніми роками бурхливими темпами розвивається наука, в якій поєднуються досягнення таких наук, як психологія та економіка, – нейро-економіка, або поведінкова економіка. Виникнення цієї науки пов'язане з наявністю протиріччя між реальною поведінкою людей в економічній сфері та її відображенням в економічній теорії.

Класична економічна наука виходить із того, що в процесі господарської діяльності люди поступають раціонально. Однак насправді людина економічна дуже часто поступає ірраціонально, насамперед у процесі споживчого вибору та у фінансовій сфері. Сучасні методи дослідження мозку людини дають змогу вивчати процеси прийняття рішень як окремими індивідами, так і їх групами, що дає можливість використати їх результати в економічній науці. Із використанням методу відображення магнітного резонансу вченим удалося виявити, у чому саме полягають нейрофізіологічні причини прийняття людьми ірраціональних рішень, а також конкретні ділянки мозку, відповідальні за це.

Потужного імпульсу розвитку нейро-економіки надали праці Д. Канемана та А. Тверські, зокрема їхня «Теорія перспектив: вивчення процесу прийняття рішень в умовах ризику» [5]. Вони зробили висновок про первісність морального мислення у процесі вирішення людьми економічних проблем. При цьому людський мозок не надто придатний для прийняття економічних рішень, оскільки у цій сфері дуже високий рівень невизначеності.

Структура людського мозку побудована таким чином, що він інтуїтивно завищує можливі втрати як наслідок вирішення економічних проблем, а вигоди, навпаки, занижуються. У зв'язку із цим здебільшого приймаються економічні рішення із завідомо заниженими вигодами, але зате менш ризиковані. Сформульоване цими вченими положення про так звану «асиметрію вигравів і втрат» суперечить положенням класичної економічної теорії про їхню рівнозначність, а також про раціональність економічної поведінки людей.

Нейро-економіка заперечила положення неокласичної економічної теорії про особливу роль економічної поведінки людей, у концентрованому вигляді виражене Г. Беккером: «Я впевнений, що економічна теорія як наукова дисципліна більше всього відрізняється від інших галузей суспільствознавства не предме-

том, а своїм підходом. Серцевину економічного підходу, у моєму розумінні, утворюють пов'язані воєдино передбачення про максимізуючу поведінку, ринкову рівновагу і стабільність пріоритетів... Я дійшов висновку, що економічний підхід є всеохоплюючим, його можна застосувати до будь-якої людської поведінки» [6, с. 203].

Таким чином, у сучасній науці сформувалися три підходи до характеристики поведінки людини – економічний, соціологічний та психологічний, які в межах відповідних наук використовують моделі людини: *homo economicus*, *homo sociologicus*, *homo psychologicus*. Для означення людини економічної в науковій літературі використовується акронім REMM (винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина), для людини соціологічної – SRSM (людина соціалізована, виконавиця ролей, із санкціонованою суспільством поведінкою), а також OSAM (людина, яка має власну думку, сприйнятлива, діюча). Кожна з моделей має певні обмеження, припущення, абстракції, які забезпечують її спрощення. Зокрема, *homo economicus* спрямовує свою діяльність на отримання максимальної вигоди за найменших витрат, що вимагає від неї раціональності в усіх своїх вчинках, інформованості та егоїзму. Якщо вона не наділена цими рисами чи їй перешкоджають у цьому певні переконання і принципи, вона не досягне успіху в житті, який трактується як успішність економічної поведінки.

Людина соціальна як абстрактна субстанція теж має певні умовності, які спрощують процес її моделювання. Вона свою діяльність спрямовує на реалізацію певних соціальних ролей усередині соціуму, які мають чітко окреслені межі і пов'язані з ними обов'язки щодо виконання цих ролей. Індивідум повинен адаптуватися до цих ролей, його поведінка санкціонується суспільством.

Економічна поведінка з великими труднощами вписується у структуру людини соціальної. Якщо людина робить спроби виходу за межі визначених суспільством ролей, до неї застосовуються різноманітні санкції. В основі моделі соціальної людини лежить принцип суворого дотримання норм, санкцій і ролей, вироблених суспільством. Для неї не мають великого значення процес вибору, максимізація вигод та обмеженість ресурсів, що характерне для людини економічної.

Психологічна наука у процесі дослідження людини психологічної абстрагується від тих проблем, які стали предметом досліджень економічної науки. Її цікавить насамперед механізм прийняття економічних рішень у мозку людини, завдяки чому вона формує певні пріоритети поведінки.

А.А. Шабунова та Г.В. Белехова у результаті вивчення названих вище підходів зробили такий висновок: «Розглянуті моделі побудовані від протилежного: економічна – надраціональна, соціологічна і психологічна – надіраціональні;

економічна людина не піддається впливу інших людей, а соціальна і психологізована людина завжди є частиною групи і співвідносить свою поведінку з іншими її членами; економічна людина має стійкий набір потреб, пріоритетів і відповідних варіантів поведінки для максимізації корисності, а соціалізована і психологізована людина змінює моделі своєї поведінки залежно від соціально-економічної ситуації, традицій і суспільних норм, психофізіологічних характеристик» [4, с. 20].

Міждисциплінарні підходи до вивчення економічної поведінки людей дають змогу поглибити її розуміння і закономірності її формування в мінливих соціально-економічних умовах. Інтеграція економічної, соціологічної та психологічної наук у цій царині забезпечить значно вищий рівень теоретичного пізнання економічної поведінки людей, що зменшить кількість «білих плям» в економічній теорії.

Слід зазначити, що міждисциплінарний підхід до вивчення економічної поведінки людей формувалася не лише на сучасному етапі розвитку науки. Ще в середині минулого століття відомий економіст Людвіг фон Мізес розробив основи праксеології як науки про людську діяльність. Вона має чітко окреслений міждисциплінарний характер. Учений визначив людську діяльність як цілеспрямовану поведінку: «Можна сказати й інакше: діяльність є воля, приведена в рух і трансформована в силу; рух до мети; осмислена реакція суб'єкта на подразник і умови середовища; свідоме пристосування людини до стану Всесвіту, який визначає її життя» [7].

Людвіг фон Мізес не поділяв людську діяльність на раціональну та ірраціональну. Він уважав, що «людська діяльність завжди необхідно раціональна. Поняття «раціональна діяльність» надмірне і як таке повинно бути відкинутим. Щодо кінцевих цілей діяльності поняття «раціональний» і «ірраціональний» не потрібні та недоречні. Кінцева мета діяльності завжди полягає в задоволенні певних бажань діяльності людини» [7].

Науковець уважав помилковими погляди багатьох учених, згідно з якими діяльність, спрямована на отримання ідеального і вищого задоволення на шкоду матеріальним і доступним вигодам, є ірраціональною. Спрямованість людської діяльності на досягнення будь-яких цілей є раціональною.

На жаль, дослідження, започатковані Людвігом фон Мізесом, практично не знайшли продовження у працях його наукових послідовників. Можливо, це зумовлено наявністю помітних протиріч у наукових поглядах ученого, викликаних, серед іншого, його неприйняттям використання математичних методів в економіці. Можливо, негативну роль відіграли його різко негативні відгуки про інших наукових авторитетів в економічній науці і надмірна самовпевненість ученого, безапеляційність тверджень, але, на нашу

думку, його ідеї через певний час стануть основою для поглиблених досліджень із використанням розроблених ним методологічних підходів.

Поняття економічної людини в економічну науку ввели класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо. Основні риси такої людини, на їхню думку, такі: визначальне значення власного егоїстичного інтересу в економічній поведінці; компетентність в особистих справах; основною рушійною силою економічної поведінки є максимізація прибутку з урахуванням нематеріальних чинників добробуту (успіху у справах, престижу, легкості збагачення тощо).

Основоположник неокласичної політекономії А. Маршалл увів у науковий обіг поняття нормальної діяльності як очікуваний образ дій людини чи групи людей, який є результатом вільної конкуренції та відповідає моральним засадам, які виробило суспільство. У своїх дослідженнях він вивчав економічну поведінку не абстрактної людини, як це робили А. Сміт та Д. Рікардо, а реального ринкового агента, який здійснює свою діяльність в умовах часткової рівноваги між намаганням отримати якомога більше благ (яке породжує попит) і намаганням зменшити зусилля щодо їх набуття (що породжує пропозицію).

Образно вимоги до моделі «економічної людини» як споживача (у рамках неокласичної економічної теорії) виразила Ю.В. Дорохова: «По-перше, її дії підпорядковані одному очолюючому утилітаристському мотиву – егоїстичному прагненню до власного блага, що виражається в максимізації корисності. По-друге, «економічна людина», яка виступає в ролі споживача, має добре визначені потреби, які фактично не обмежені нічим, окрім наявних ресурсів. По-третє, споживач демонструє явну стійкість переваг, яка зумовлена раціональністю ухвалених ним рішень. Нарешті, по-четверте, у кожному аспекті споживчого вибору «економічна людина» демонструє свою автономію – вона ухвалює рішення, незалежні і від потреб інших споживачів, і від свого минулого досвіду. На неї не роблять істотного впливу ні взаємодії з іншими людьми, ні поведінка представників референтних соціальних груп, ні наявні правила поведінки, ні вироблені звички або культурні цінності» [8, с. 51]. Можливо, такий висновок надто категоричний, але він недалекий від істини.

А. Маршалл, характеризуючи людську природу, писав: «Економісти мають справу з людиною як такою, не з певною абстрактною чи економічною людиною, а з людиною з плоті і крові. Вони мають справу з людиною, яка у своїй господарській діяльності керується більшою мірою егоїстичними мотивами і такою ж мірою враховує егоїстичні мотиви інших, з людиною, якій притаманні як марнославство і безпечність, так і почуття насолоди самим процесом доброго виконання своєї роботи або готовності принести себе в жертву заради сім'ї, сусідів або своєї кра-



їни, з людиною, якій не чужа тяга до добродійного способу життя заради власних достоїнств останнього» [9, с. 83].

Але в межах неокласичної економічної теорії врахувати названі вченими чинники економічної поведінки людини неможливо. У зв'язку із цим протягом кількох останніх десятиліть з'явилися нові напрями розвитку теоретичної економічної науки, які дають змогу враховувати, хоча й неповною мірою, ці чинники. Серед таких напрямів слід виділити:

1. Теорію раціонального вибору індивіда в умовах ризику та невизначеності.
2. Теорію ігор та теорію торгу.
3. Теорію аукціонів.

Завдяки науковим розробкам учених-економістів у цій сфері сформувався цілий напрям так званої поведінкової економічної теорії. Як класична та неокласична економічні теорії, її розвиток спрямований на адекватне відображення реального економічного життя в теоретичних положеннях задля розробки практичних рекомендацій із покращення управління економікою і досягнення кінцевої мети її розвитку – підвищення рівня добробуту населення.

Вчені інших галузей наук часто закидали економістам-теоретикам відсутність експериментальних та емпіричних підтверджень їхніх умовиводів. Вони не розуміли, чому в економічній науці апріорі приймається постулат про раціональність економічної поведінки людини в ринковій економіці, якщо факти реального економічного життя здебільшого не тільки не підтверджують цього, але й суперечать йому. У цьому є основна слабкість формалізованих моделей економічної поведінки.

Усунути цей недолік прагнуть учені таких галузей науки, як психологія та математика, які розробили і продовжують удосконалювати теоретичні концепції поведінкової економічної теорії з експериментальним та емпіричним їх обґрунтуванням. Прогрес у цих двох галузях науки дав змогу багатьом їх представникам сконцентрувати свої досягнення на вирішенні теоретичних та прикладних проблем економіки.

Особливо популярними стали економічні дослідження представників когнітивної психології – розділу психології, який активно розвивається і вивчає пізнавальні процеси людської психіки. До кола наукових інтересів учених, які займаються проблемами когнітивної психології, входять такі характеристики індивідуума, як пам'ять, увага, уява, почуття, логічність мислення. Найбільш близькою сферою досліджень, яка має прикладне і теоретичне значення для економічної науки, є такий розділ когнітивної психології, як вивчення здатності людини до прийняття рішень.

Важливу роль у розвитку цього розділу когнітивної психології відіграв поступ комп'ютерних наук. Значну частину своїх теоретичних положень когнітивна психологія будує на аналогії,

співпадінні пізнавальних процесів у людини і процесу перетворення інформації в обчислювальних пристроях. Завдяки цьому стало можливим використання лабораторних методів в економічних дослідженнях. Найбільш відомий у цій сфері вчений – американський професор Вернон Сміт – у 2002 р. отримав Нобелівську премію з економіки. Як зауважив І.О. Павлов, «значною мірою саме експериментальні роботи стали тією критичною точкою в галузі сучасної теорії раціонального вибору, відштовхуючись від якої значна кількість учених (економістів, психологів) переглянули традиційні погляди й методологію наукового дослідження в бік більш позитивного аналізу поведінки економічних суб'єктів. Основним рушійним началом стало виступати бажання виявити і врахувати в теоретичних моделях різноманітні психологічні та соціальні чинники, які відображали б характеристики й якості, притаманні людській природі (обмежені когнітивні можливості та відхилення, властиві процесу обробки інформації, прагнення індивідів до справедливості, взаємодії одного з одним; стадне почуття; важливість соціального статусу і т. д.)» [10, с. 10].

Використання експериментальних, лабораторних методів в економічних дослідженнях дало змогу виявити вплив кожного з чинників зовнішнього середовища на економічну поведінку індивіда. Ортодоксальна неокласична теорія такої можливості не давала, оскільки розглядала людину як пучок суспільних відносин. Поведінкова економічна теорія, не заперечуючи, а розвиваючи основні положення неокласичної економічної теорії, стала результатом кооперації науковців – економістів, психологів, математиків. Вона дала змогу економістам позбутися багатьох стереотипів, які стримували процес теоретичного осмислення економічної діяльності людей.

Основоположниками теорії раціонального вибору індивіда в умовах ризику та невизначеності є згадані вище Д. Канеман і А. Тверські. Розроблена ними теорія Перспектив змогла пояснити багато аномальних явищ в економічній поведінці індивідів, які не змогли знайти пояснення в традиційній економічній науці. Із цією метою вченими використано три невід'ємних властивості функції простих ризикових лотерей чи шансів: залежність від вихідного положення, ухилення від втрат і знижування чутливості. Перша властивість пов'язана з принципами світосприйняття, характерними для людської психології: люди, як правило, погано сприймають абсолютні величини чого-небудь, наприклад температури повітря чи цін на певний вид товару. Вони краще реагують на зміни у цих абсолютних величинах, порівнюючи їх з першим варіантом, тобто з вихідним положенням. Отже, подразниками, які викликають зміни в економічній поведінці, є не це вихідне положення, а зміни, які в ньому відбуваються.

Друга властивість людської психології, яку основоположники теорії Перспектив використали для формування висновків щодо економічної поведінки індивідів, називається ухилення від утрат. Люди завжди важче переживають втрату певного обсягу благ, ніж такого самого обсягу їх надбання, адже в першому випадку в них погіршуються умови життя.

Третю властивість – понижуючу чутливість – вчені використали для оцінки змін у грошових доходах індивідів. Згідно з даними психологічної науки, спостерігається обернено пропорційна залежність між силою певного психологічного подразника і величиною відповідного йому психологічного відчуття. Це означає, зокрема, що зростання суми виграшу в лотерею з 200 до 300 доларів сприймається зі значно позитивнішими емоціями, ніж із 1 200 до 1300 доларів.

Такі основоположні психологічні властивості людей дали змогу Д. Канеману та А. Тверські зробити висновок про нелінійний характер світосприйняття індивідуумами зовнішнього середовища. Відбувається переки: люди надають надмірного значення одним подіям за недооцінки значення інших подій. Зокрема, під час прийняття рішень виявляється, що роль малоімовірних подій переоцінюється, а значно ймовірніших, навпаки, недооцінюється.

Ці конкретні висновки вчених активно використовуються для аналізу і прогнозування процесів у таких сферах економіки, як поведінка споживачів, фінанси, страхування. Вони значно розширили межі економічних досліджень, оскільки висновки вчених спираються на конкретні закономірності людської природи, а не на апріорний характер оптимальної поведінки людини, як це відбувається в неокласичній економічній теорії.

Слід зазначити, що теоретичні розробки Д. Канемана та А. Тверські з'явилися не на порожньому місці. Ще задовго до появи їхніх наукових праць, наприклад, так званими законами Паркінсона було сформульовано висновок, що бюрократичні структури значно менше витрачають часу на затвердження крупних за обсягом витрат статей бюджету, ніж менших за обсягом. Непрямо це вказує на дію принципу ухилення від утрат, описаного вище. Дію цього ж принципу інтуїтивно використав австрійський учений Е. Енгель, який зробив висно-

вок, що найбідніші родини більшу частину приросту своїх доходів використовують для покращення харчування. Для прийняття такого висновку також необхідне використання елементів такого принципу когнітивної психології, як залежність від вихідного положення. Нагадаємо, що Е. Енгель працював за 100 років до появи праць Д. Канемана та А. Тверські.

Поряд із досягненнями у сфері когнітивної психології значного прогресу в теоретичному осмисленні економічних явищ і процесів у минулому і поточному століттях досягнуто завдяки використанню для їх оцінки і прогнозування такого розділу математики, як поведінкова теорія ігор. Найбільш відомими вченими у цій галузі є Дж. Неш, Л. Шеплі, Дж. Харманьї, Р. Зельтен та ін. Вони стали основоположниками надзвичайно важливих для економічної науки теорій соціальних переваг і справедливого розподілу. Для цього відкрито нові можливості, характерні для стандартної теорії ігор, так званої «гри з ультиматумом». Ученим удалося залучити до експериментальної бази такі характеристики людської психології, як почуття справедливості, альтруїзму, заздрості тощо. Базуючись на моделях, розроблених вищезазваними вченими, американський професор М. Рабин обґрунтував концепцію «справедливої рівноваги», яка привнесла нові ідеї в економічну теорію розподілу суспільних благ на основі процесу взаємодії між економічними агентами.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Економічна теорія, зокрема поведінкова економічна теорія, – науки, які динамічно розвиваються, особливо впродовж кількох останніх десятиліть. Очевидно, що вже в найближчі роки з'являться нові теоретичні розробки, моделі, за допомогою яких можна буде достовірніше, ніж зараз, проводити оцінки економічного життя та прогнозувати його. Підставою для такого висновку є все тісніша кооперація вчених різних галузей науки для вдосконалення основних положень економічної теорії, у тому числі у сфері економічної поведінки індивідів, суб'єктів господарювання. Від цього залежить покращення процесів управління економікою, що в кінцевому підсумку призведе до підвищення рівня добробуту кожного з членів суспільства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краткий психологический словарь / Л.А. Карпенко, А.В. Петровский, М.Г. Ярошевский. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. – 215 с.
2. Большой психологический словарь / Под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. – М.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 457 с.
3. Вінтюк Ю.В. Класифікація видів поведінки: спроба аналізу та оптимізації / Ю.В. Вінтюк // Вісн. Львів. ун-ту. Сер. «Філософ. науки». – 2011. – Вип. 14. – С. 184–192.
4. Шабунова А.А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты / А.А.Шабунова. – Вологда, 2012. – 116 с.
5. Теория перспектив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.monographies.ru /ru/book/section?id=4239](http://www.monographies.ru /ru/book/section?id=4239).

6. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход / Г. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 352 с.
7. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес; 2-е испр. изд. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
8. Дорохова Ю.В. Исследовательские подходы к потребительскому поведению в системе социально-экономических отношений / Ю.В. Дорохова // Среднерусский вестник общественных наук. Социология и жизнь. – 2010. – № 4. – С. 50–56.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. / А. Маршалл. – М., 1993. – 831 с.
10. Павлов И.А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад) / И.А. Павлов. – М.: ИЭ РАН, 2007. – 62 с.