

Научная статья

Original article

УДК 33

doi: 10.55186/2413046X_2023_8_7_325

**ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
ПОВЕДЕНИЕ»**

**THEORETICAL UNDERSTANDING OF THE CONCEPT OF «ECONOMIC
BEHAVIOR»**



Фальковская Ксения Игоревна, к.с.н., доцент, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) имени И.М. Губкина, г. Москва, Российская Федерация

kseniafalk@mail.ru, <http://orcid.org/0000-0003-4124-9745>

Falkovskaya Ksenia Igorevna, PhD, Associate Professor, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Gubkin Russian State University of Oil and Gas (National Research University), Moscow, Russian Federation, kseniafalk@mail.ru, <http://orcid.org/0000-0003-4124-9745>

Аннотация. В статье представлены теоретические подходы понимания базового понятия в экономической теории – «экономическое поведение». Просматривается трансформация взглядов на критерии оценки поведения хозяйствующих субъектов, переосмысление базовых переменных функции полезности индивидов, предположений о факторах формирования рационального и иррационального поведения в обществе в процессе экономического выбора. Теория проблематики представлена с начала осмысления экономической теории как науки и до современных научных направлений исследования в этой области. Цель исследования – выявить доминантные современные подходы обоснования

экономического поведения хозяйствующих субъектов и дать им теоретическое обоснование согласно экономической науке.

Abstract. The article presents theoretical approaches to understanding the basic concept in economic theory – "economic behavior". There is a transformation of views on the criteria for assessing the behavior of economic entities, rethinking the basic variables of the utility function of individuals, assumptions about the factors of formation of rational and irrational behavior in society in the process of economic choice. The theory of problematics is presented from the beginning of the understanding of economic theory as a science to the modern scientific directions of research in this area. The purpose of the study is to identify the dominant modern approaches to substantiating the economic behavior of economic entities and to give them a theoretical justification according to economic science.

Ключевые слова: экономическое поведение, рациональность поведения, иррациональность поведения, функция полезности

Keywords: economic behavior, rationality of behavior, irrationality of behavior, utility function

Введение

Экономическое поведение людей определяется как теоретическими, так и практическими аспектами экономической науки. Однако, помимо общепринятых теорий, поведение индивидов может быть также определено субъективными, личностными и психологическими факторами. Это может помочь понять особенности поведения людей в различных экономических условиях, но усложняет процесс моделирования и оценки поведения отдельных индивидов и групп. Поэтому для каждого типа исследования требуются дополнительные критерии, соответствующие целям и оцениваемым группам.

Экономическое поведение людей зависит не только от общепринятых теорий, но также от субъективных, личностных и психологических факторов. Это усложняет процесс моделирования и оценки поведения отдельных индивидов и групп, поэтому для каждого типа исследования требуются дополнительные критерии.

История вопроса

Согласно классическому экономическому подходу, теоретическим основам, определяющим особенности экономического поведения в обществе, в частности в концепции А. Смита [1, с. 456], люди, действуют исходя из собственных интересов, более того, подобное поведение и будет способствовать росту общего благосостояния, подобную «силу» воздействия на развитие рыночных механизмов А. Смит также определял как «невидимую руку», неосознанно, но тем не менее регулирующую поведение всех экономических субъектов и непосредственно формирующую итоговый рыночных механизм общественного взаимодействия.

Концепция «невидимой руки» А. Смита стала очень популярной, однако зачастую она приобретает разные трактовки, побуждает исследователей приходить к ложным умозаключениям, состоящим в том, что если людям позволить делать исключительно только то, что они считают необходимым для себя, то это неизменно приведет к благу для всего общества, что, естественно достаточно спорно.

Определяя понятие «невидимой руки» А. Смит в книге «О природе и причинах богатства наций» (*«An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations»*) опирается на предыдущий свой труд «Теория моральный чувств» (*«The Theory of Moral Sentiments»*), где и приводится анализ мотивационного поведения людей. В частности, акцент ставится на стремлении людей к самоуважению и уважению со стороны других. А. Смит предполагает, что уважение в этой связи как раз и зависит от того, действуют ли люди достойно, справедливо, с заботой и сочувствием к другим членам своего сообщества, или наоборот. В этой связи несмотря на то, что эгоистические побуждения все же по мнению А. Смита играют, по сути, ключевую роль в формировании поведения субъекта, особенно в контексте рыночных отношений, все же они будут сдерживаться моральными ограничениями (*«moral sentiments»*).

Видение человеческой природы А. Смитом таким образом сводится к сочетанию индивидуального человеческого эгоизма и общественной моральной

мотивации. В этой связи субъектность в общественных и рыночных отношениях, как считает А. Смит, следует определять не в образе Робинзона Круза, а в социальном контексте, поведение отдельного хозяйствующего субъекта может быть понято исключительно в контексте его социального окружения.

Вслед за А. Смитом к этой идее приходят и другие экономисты теоретики, в частности известных основоположников принципов международной торговли Д. Рикардо (*David Ricardo*), философ-экономист Дж. Стюарт Милль (*John Stuart Mill*), также комплексно подходили к вопросам понимания человеческого поведения и аспектов мотивации индивидуальной деятельности.

Другой известный экономист, автор базового определения рыночного механизма и факторов производства, А. Маршалл (*Alfred Marshall*), в 1890 году попытался кодифицировать идеи поведенческой мотивации хозяйствующего субъекта в своем труде «Принципы экономики» (*«Principles of Economics»*).

А. Маршалл рассматривал мотивы человека как хозяйствующего субъекта в оптимистическом свете, включая мотивы экономические, которые, как он предполагал, рождались из желания улучшить условия жизни людей. Делая акцент в своих исследованиях на необходимости решения проблем бедности, А. Маршалл предполагал максимальное вовлечение людей в экономические отношения на основе высоких моральных принципов и интеллектуальных способностей для улучшения общего мирового благосостояния.

Доминирующий экономический теоретический подход XX-го века был известен как неоклассический, в рамках которого предполагался более узкий взгляд на человеческую мотивацию. Данная экономическая модель рассматривает упрощенную предысторию экономического субъектного формирования, предполагая, что существует только два основных типа экономических субъектов, и далее рассматривая модель взаимодействия данных двух типов субъектов.

Двумя основными экономическими субъектами неоклассической модели хозяйственной жизнедеятельности выступают фирмы, которые в свою очередь действуют исходя из основного мотива – максимизация прибыли от производства и продажи товаров и услуг, и домашние хозяйства, которые, как предполагается,

максимизируют свою полезность (их поведение направлено на максимизацию собственной функции полезности) от потребления товаров и услуг. Кроме того, предполагается, что данные два вида экономических субъектов взаимодействуют на совершенно конкурентных рынках, что может быть функционально и графически описано.

Данная модель позволяет максимально просто проанализировать результат функционирования рыночного механизма, определив его базовые составляющие (цену, объем и отчасти эффективность).

Широкое исследовательское распространение традиционная экономическая модель получила благодаря учебнику П. Самуэльсона (*Paul Samuelson*), изданному в 1948 году, «Экономика: вводный анализ» («*Economics: An Introductory Analysis*»).

Экономические идеи П. Самуэльсона были направлены на пропаганду свободы экономики от «ценностей» (“*value free*”), то есть поведение хозяйствующих субъектов в контексте экономического взаимодействия не стоит трактовать с позиции человеческих или / и общественных ценностей, при этом поведение индивида строится по принципу дедукции, когда экономические решения принимаются на основе простых предположений, в частности для фирмы как хозяйствующего субъекта – это максимизация прибыли, а для индивида – максимизация функции полезности.

Современные научные подходы обоснования

Теоретические экономические воззрения двадцатого века максимально упрощали трактовку мотивации деятельности и поведения хозяйствующих субъектов вплоть до утверждения, что вся система экономической теории может быть сведена к одной базовой аксиоме – аксиоме рациональности (*rationality axiom*), согласно которой рациональный экономический субъект максимизирует свою функцию полезности. При этом иногда само понятие полезности трактуется как личный интерес или благополучие.

В этой связи в рамках экономических интерпретаций в XX веке делается вывод, что следование именно личным, субъективным интересам и есть

единственно рациональный путь формирования экономического поведения, все остальные формы поведенческой мотивации являются иррациональными. Однако чуть позже возникает много научных дискуссий, опровергающих «полную аксиомизацию» экономики, следование лишь единственно аксиоме рациональности не может предопределять в том числе и экономическое поведение субъектов.

Для условий неопределенности Д. Сэдвиж (Savage, 1954) разработал теорию субъективной ожидаемой функции полезности (Subjective Expected Utility, SEU), согласно которой при выборе между альтернативными вариантами индивид будет отталкиваться от субъективного восприятия риска.

Теория субъективной ожидаемой полезности (SEU; Savage, 1954), обоснованная в 1954 году представляет собой стандартную модель принятия решений в условиях неопределенности, когда индивиду неизвестны объективные факторы изменения внешних условий, то есть пребывая в меняющихся условиях, индивид не обладает полнотой информации, чтобы принять рациональное решение. В этой ситуации нарушается так называемый «принцип уверенности» и индивид вынужден ориентироваться на свои субъективные ожидания и пытаться принять решение, максимизирующее его функцию полезности.

Несмотря на то, что теория субъективной ожидаемой полезности (SEU) и является ведущей теорией выбора в условиях неопределенности, на практике хорошо известно, что ее применение сопряжено с эмпирическими сложностями оценки.

Возникает иное терминологическое объяснение поведенческим траекториям – теория «максимальной ожидаемой полезности» (MEU), авторами которой выступили Я. Гильбоа и Д. Шмайдлер [2] (Gilboa, Schmeidler, 1989). Авторы описывают примеры поведенческого выбора субъектов, теоретически определяя возможные поведенческие траектории, моделируя поведенческие ситуации.

Позже уточнение изначально рационального принципа было отчасти опровергнуто, в частности Д. Эллсберг (D. Ellsberg, 1961) утверждал, что многие не будут в своем поведении следовать принципам теории субъективно ожидаемой

функции полезности, в следствии чего был сформулирован «парадокс Эллсберга», в рамках которого предполагается, что агенты могут стремиться избегать риски способами, которые не могут быть согласованы с субъективной уверенностью, нарушается так называемый «принцип уверенности».

В своей статье Д. Эллсберг (Ellsberg, 1961), анализируя возможности применимости теории субъективной ожидаемой полезности, утверждает, что принимаемые траектории поведения, согласно представленной теории, не выражают массовых поведенческих тенденций, а значит не являются типичными и не могут быть описаны в этой связи в контексте моделирования ситуации. Подобное явление и получило название «парадокс Эллсберга», оно предполагает, что индивиды, стремясь избежать неопределенности будут искать возможности объективизации ситуации.

Эффект неоднозначности (парадокс Эллсберга) [3, с. 643-669] — это когнитивное искажение (систематические отклонения в поведении), в котором принятие решения страдает из-за недостатка информации или неоднозначности.

Эффект предполагает, что люди стремятся выбрать такое решение, для которого вероятность благоприятного исхода известна в отличие от другого – где вероятность благоприятного исхода неизвестна.

В соответствии с исследованием Д. Эллсберга традиционные аксиомы рационального выбора абстрагируются от реального механизма принятия решений субъектами. Согласно теории рациональности люди, не должны допускать двусмысленности в восприятии ситуации, своего беспокойства по поводу ожиданий результата, и тем более это не должно приводить к искажению выбора, вместе с тем ряд дополнительных исследований показывает, что «способ, которым они реагируют на это, противоречит их долгосрочным интересам и что им было бы в некотором смысле лучше, если бы они пошли против своих предпочтений» [3, с. 669].

Несмотря на существующую традиционную гипотезу поведения субъектов в соответствии с ожидаемой полезностью, согласно которой субъект выбирает между альтернативными и в том числе рискованными вариантами, сравнивая

ожидаемые значения функции полезности (математически это означает взвешенную сумму сложения соответствующих значений функции полезности и вероятностей), в рамках психологических экспериментов было обнаружено, что она нарушается.

В этой связи процесс принятия решений и в том числе в условиях неопределенности следует трактовать дополнительно.

Дополнительные теории

Впоследствии возникают иные дополняющие теории обоснования выбора индивида и уточнения степени его рациональности, в том числе: теория перспектив; теория кумулятивных перспектив; теория ожидаемой полезности, зависящей от ранга; теория ограниченной рациональности.

Теория перспектив описывает вероятностное экономическое поведение субъекта в условиях риска. Теория была представлена учеными Д. Канеманном и А. Тверски [4, с. 263-291] (Daniel Kahneman, Amos Tversky) первично в статье «Теория перспектив: Анализ принятия решения в условиях риска» (1979) и далее в работе «Достижения в теории перспектив: кумулятивное представление неопределенности» [5, с. 297-323] (1992). Эмпирически авторы описывают особенности формирования экономического поведения субъектами в условиях неопределенности, оценивая потери и выигрыши.

В работах Д. Канемана и А. Тверски представлена критика теории ожидаемой полезности как описательной модели принятия решений в условиях риска и разрабатывается альтернативная модель, называемая теорией перспектив. Выбор среди рискованных перспектив демонстрирует несколько распространенных эффектов, которые несовместимы с основными принципами теории полезности, в частности люди недооценивают решения, которые являются более простыми в сравнении с результатами, которые требуют большей оценки. Эта тенденция, называемая эффектом уверенности (*certainty effect*), способствует неприятию риска при выборе, предполагающем ожидаемую выгоду, и стремлению к риску при выборе, предполагающем ожидаемые потери. Кроме того, люди обычно отбрасывают варианты, которые являются общеизвестными.

Исследования показывают, что в условиях неопределенности снижение вероятности получения вознаграждения (например, с 80% до 20%) создает психологический эффект неприятия данного выбора и переориентации на вариант поведения с минимальным риском (эффект неприятия риска). Однако то же самое сокращение ожидаемой выгоды в условиях определенности не меняет изначально принятое поведение индивида.

Исследование Д. Канемана (Daniel Kahneman) становится наиболее комплексным в отношении эмпирических оценок экономического поведения и было удостоено нобелевской премии (2002 г.)

Автор систематизировал понятие поведенческой экономики как отрасли экономической теории, которая изучает психологические особенности восприятия и суждения человека. Будучи психологом Д. Канеман определяет, что экономическая теория не всегда может предсказывать поведение индивидов, что их мотивации предопределена далеко не только экономическими факторами. Д. Канеман отмечает, что люди зачастую поступаю иррационально, и совершенно по-разному в схожих условиях. В своей статье «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска», в соавторстве с А. Тверски, Д. Канеман перевернул представление экономистов о рациональности человеческого поведения. Отмечая возможности психологического воздействия на людей с целью принятия ими нужного решения, Д. Канеман пишет об известном маркетинговом приеме, отмечая надежный способ заставить людей поверить в ложь — это частое повторение, так как внушенное знание сложно отличить от действительности. И такая ситуация может во многом облегчить индивиду процесс принятия решения, условно принимая это решение за него и тем самым формируя развитие экономического механизма по заданным извне траекториям.

Определяя теорию кумулятивных перспектив, авторы отмечают, что теория ожидаемой полезности, господствовавшая в течение нескольких десятилетий в качестве доминирующей нормативной и описательной модели принятия решений в условиях неопределенности, подверглась серьёзной критики, так как во многих ситуациях она становится несостоятельной ответить на выбор поведения

индивидом. Эмпирические исследования все чаще показывают, что индивиды, принимающие решения, систематически нарушают ее основные принципы. В ответ на этот эмпирический вызов было предложено множество альтернативных моделей (Camerer [6, с. 61-104], 1989; Fishburn [7], 1988; Machina [8, с. 121-154], 1987). В представленной теории перспектив авторы ставили акцент на объяснении основных нарушений теории ожидаемой полезности при выборе в условиях неопределенности и риска. Многие исследования показывают, что рассуждения индивида в процессе выбора наиболее эффективны, когда речь идет о принятии простых экономических решений, но при принятии более сложных решений индивид может оказаться перегруженным информацией, что существенно усложнит процесс выбора и заставит его действовать иррационально.

Получившаяся в результате дальнейших исследований теория кумулятивных перспектив является комбинированной и позволяет представить унифицированный подход принятия решений в условиях неопределенности и риска, а также формирует исследовательское направление иррациональности поведения экономических субъектов в условиях неопределенности и риска.

В своей книге «Предсказуемая иррациональность» [9, с. 335] Д. Ариэли (2010), описывает, как люди под действием эмоций склонны совершать иррациональные поступки экономического выбора. Отталкиваясь от базовой экономической идеи рациональности, Д. Ариэли пишет, что «осмысление иррациональности важно для наших повседневных действий и решений, а также для понимания того, как мы выстраиваем окружающую нас среду и управляемся с предлагаемыми ей альтернативами. Я пришел к заключению, что мы являемся не просто иррациональными существами, но предсказуемо иррациональными - иными словами, наша иррациональность проявляется одинаково раз за разом» [9, с. 16].

В исследовании автора также отражено, что люди часто придают большую рыночную ценность тому, чем обладают, так как «иррационально» привязаны к своему имуществу, а цену воспринимают как «сигнал» для выбора также зачастую иррационально, доверяясь в своем выборе более дорогим благам, вплоть

до того, что эффект плацебо оказывается действеннее в случае с более дорогими лекарствами.

«Это привело меня к «разгадке» (говоря словами Шекспира) дилеммы между классической и поведенческой экономикой. В классической экономике предположение о том, что все мы являемся рациональными существами, означает, что в нашей повседневной жизни мы сравниваем между собой все появляющиеся альтернативы, а затем выбираем из них наилучшую для себя. Но что происходит, когда мы допускаем ошибку и делаем нечто иррациональное? Для таких случаев у традиционной экономики есть свой ответ: на нас снисходят «рыночные силы», вновь направляющие нас на правильную и рациональную стезю. Стоит отметить, что, руководствуясь подобными предположениями, многие поколения экономистов, начиная с Адама Смита, смогли формулировать далекоидущие заключения по множеству вопросов — от организации налогообложения и системы здравоохранения до проблем ценообразования продуктов и услуг. Однако, в действительности мы куда менее рациональны, чем предполагает классическая экономическая теория. Более того, наши иррациональные поступки не являются случайными или бессмысленными. Они систематичны и предсказуемы, коль скоро мы повторяем их вновь и вновь. Так, может быть, пора отставить в сторону стандарты экономической теории и отойти от наивной психологии (положения которой зачастую не подкрепляются ни здравым смыслом, ни самоанализом, ни — самое главное — результатами эмпирического исследования)? Именно это и пытается осуществить поведенческая экономика...» [9, с. 335].

Другой исследователь А. Дейкстерхейс (A. Dijksterhuis) описывает «пределы» принятия обоснованных (рациональных) решений, опираясь на проведенный эксперимент.

Оценивая выбор покупателей после потребления и через некоторое время, ученый подтвердил тот факт, что потребители склонны оставаться более удовлетворенными покупками более дешевыми и функционально простыми, выбор которых как правило информационно прост.

В этой связи сложными покупками потребители как правило остаются удовлетворены при отсутствии долгого предварительного выбора [10, с. 1005].

Ученые Ф. Эченике [11], С. Чхве [12, с. 193] также ставят под сомнение обоснованность сведения трактовки поведения субъектов исключительности к принципу рациональности.

Федерико Эченике (F. Echenique), Тайсуке Имаи и Кота Сайто в своей работе предлагают новые подходы оценки в дополнение классической теории ожидаемой полезности. Для любого положительного исхода авторы предлагают характеристики наборов данных с обоснованием, которое находится в пределах выбранного, характеризующегося в свою очередь убеждениями, полезностью, предполагаемой ценой и т.д. Таким образом получается многокритериальный образец поведения, с большей вероятностью применимый при меняющихся условиях.

В своих исследованиях авторы опираются на эмпирические эксперименты, которые, в частности, показали, что многие респонденты согласуют свое поведение с максимизацией полезности, но не с ожидаемой максимизацией полезности. В этой связи дополнительная оценка принятия ожидаемой полезности корректируется дополнительными факторами, в том числе и демографическими.

Другая группа ученых, Чхве Сынджу, Рэймонд Фисман, Дуглас Гейл и Шачар Карив в работе «Последовательность и неоднородность индивидуального поведения в условиях неопределенности» (2007), используя графические представления простых задач выбора портфолио, сгенерировав набор данных для изучения поведения в условиях неопределенности на уровне отдельного субъекта. При этом авторами данные были проверены на соответствие гипотезе максимизации и оценены предпочтения (в исследовании использовалась двухфакторная функция полезности Ф. Гуле (1991)). Подобная факторная спецификация позволила обеспечить достаточно полную интерпретацию данных на индивидуальном уровне и позволяет объяснить крайне неоднородное поведение в схожих сообществах. Оценки факторов в модели системно позволяют

описать отношение к риску и дать характеристику распределению предпочтений в отношении риска среди населения.

В другом исследовании «Кто (более) рационален?» [13] Синджу Чхве в соавторстве определяет теорию предпочтений, выявляя качественные критерии принятия решений, утверждая, что если решение высокого качества, то существует функция полезности, которая и отражает максимизацию выбора. Эмпирически ученые выявляют насколько индивиды в своем поведении стремятся именно к максимизации функции полезности при выборе и делают вывод, что существует значительная неоднородность в оценках согласованности предметов: субъекты с высоким доходом и высоким уровнем образования демонстрируют больший уровень согласованности, чем субъекты с низким доходом и низким уровнем образования, мужчины более последовательны, чем женщины, равно как и молодые люди демонстрируют большую последовательность в своем поведении в сравнении с пожилым населением. Таким образом исследователи показывают имеющуюся взаимосвязь между стремлением индивида максимизировать функцию полезности в своем поведении и его уровнем благосостояния: увеличение стремления максимизации функции полезности на стандартное отклонение сопряжено с увеличением благосостояния на 15–19% (по выборке). Полученный результат также зависит от социально-экономических переменных, включая доход, образование, состав семьи, и мало меняется, при дополнении функции показателями отношения к риску и неопределенности.

Заключение

Экономическое поведение субъектов теоретически определяется и эмпирически осмысливается совместно и в неразрывной связки с развитием экономической науки. Вместе с тем наряду с устойчивыми императивами теория определения поведения индивида зачастую усиливается субъективными, личностными, психологическими факторами, что с одной стороны позволяет во многом прояснить особенности поведенческих образцов индивидов в динамичных не статичных внешних условиях, с другой – усложняет процесс оценки и

моделирования поведения отдельных индивидов и групп в определенных экономических ситуациях, тем самым требуя дополнительных критериальных подходов для каждого типа исследования в соответствии с поставленными целями и оцениваемыми группами.

Список источников

1. Smith A., Correspondence of Adam Smith (Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith), (Oxford: Oxford University Press, 1982), vol. 2a, p. 456.
2. Gilboa, I., Schmeidler, D. A Theory of Case-Based Decisions . URL: https://www.tau.ac.il/~gilboa/pdf/Case_Based_Decisions_Gilboa_Schmeidler.pdf
3. Daniel Ellsberg. Risk, ambiguity, and the Savage axioms // Quarterly Journal of Economics. — 1961. — Т. 75, № 4. — P. 643—669. — doi:10.2307/1884324.
4. Kahneman, Daniel Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk// Econometrica. 1979. Vol. XLVII. P. 263-291. URL: https://scholar.princeton.edu/sites/default/files/kahneman/files/prospect_theory.pdf
5. Tversky, Amos. Advances in Prospect Theory : Cumulative Representation of Uncertainty : [англ.] / Amos Tversky, Daniel Kahneman // Journal of Risk and Uncertainty. — 1992. — Vol. 5, 297—323.
6. Camerer, C. F. (1989) An experimental test of several generalized utility theories, Journal of Risk and Uncertainty 2: 61–104.
7. Fishburn, Peter C. (1988). Nonlinear Preference and Utility Theory. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press
8. Machina, Mark J. (1987). "Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved," Economic Perspectives 1(1), 121-154.
9. Предсказуемая иррациональность: Скрытые силы, определяющие наши решения / Дэн Ариели ; Перераб. и доп. изд. (пер. с англ.). - М. : Альпина Паблишер, 2019. 335 с. URL: <https://enc-medica.ru/wp-content/uploads/Д.Ариели-Предсказуемая-иррациональность.pdf>

10. Ap Dijksterhuis, Maarten W. Bos, Loran F. Nordgren, and Rick B. van Baaren, “On Making the Right Choice: The Deliberation-Without-Attention Effect,” *Science* 311(5763) (February 17, 2006): , p. 1005.
11. Echenique, F., T. Imai, and K. Saito (2018): “Approximate Expected Utility Rationalization,” Caltech Social Science Working Paper #1441; Echenique, F., S. Lee, and M. Shum (2011): “The Money Pump as a Measure of Revealed Preference Violations,” *Journal of Political Economy*, 119, 1201–1223; Echenique, F. and K. Saito (2015): “Savage in the Market,” *Econometrica*, 83, 1467–1495.
12. Choi, S., R. Fisman, D. Gale, and S. Kariv (2007): “Consistency and Heterogeneity of Individual Behavior under Uncertainty,” *American Economic Review*, 97, 1921–193.
13. Choi, S., S. Kariv, W. Müller, and D. Silverman (2014): “Who is (More) Rational?” *American Economic Review*, 104, 1518–1550.

References

1. Smith A., *Correspondence of Adam Smith (Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith)*, (Oxford: Oxford University Press, 1982), vol. 2a, p. 456.
2. Gilboa, I., Schmeidler, D. *A Theory of Case-Based Decisions* . URL: https://www.tau.ac.il/~igilboa/pdf/Case_Based_Decisions_Gilboa_Schmeidler.pdf
3. Daniel Ellsberg. Risk, ambiguity, and the Savage axioms // *Quarterly Journal of Economics*. — 1961. — Vol. 75, No. 4. — P. 643-669. — doi:10.2307/1884324.
4. Kahneman, Daniel *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*// *Econometrica*. 1979. Vol. XLVII. P. 263-291. URL: https://scholar.princeton.edu/sites/default/files/kahneman/files/prospect_theory.pdf
5. Tversky, Amos. *Advances in Prospect Theory : Cumulative Representation of Uncertainty* : [eng.] / Amos Tversky, Daniel Kahneman // *Journal of Risk and Uncertainty*. — 1992. — Vol. 5, 297—323.
6. Camerer, C. F. (1989) *An experimental test of several generalized utility theories*, *Journal of Risk and Uncertainty* 2: 61–104.
7. Fishburn, Peter C. (1988). *Nonlinear Preference and Utility Theory*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press

8. Machina, Mark J. (1987). "Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved," *Economic Perspectives* 1(1), 121-154.
9. Predictable Irrationality: Hidden Forces Determining Our Decisions / Dan Arieli; Pererab. and additional ed. (translated from English). - Moscow : Alpina Publisher, 2019. 335 p. URL: <https://enc-medica.ru/wp-content/uploads/Д.Ариели-Предсказуемая-иррациональность.pdf>
10. Ap Dijksterhuis, Maarten W. Bos, Loran F. Nordgren, and Rick B. van Baaren, "On Making the Right Choice: The Deliberation-Without-Attention Effect," *Science* 311(5763) (February 17, 2006): , p. 1005.
11. Echenique, F., T. Imai, and K. Saito (2018): "Approximate Expected Utility Rationalization," Caltech Social Science Working Paper #1441; Echenique, F., S. Lee, and M. Shum (2011): "The Money Pump as a Measure of Revealed Preference Violations," *Journal of Political Economy*, 119, 1201–1223; Echenique, F. and K. Saito (2015): "Savage in the Market," *Econometrica*, 83, 1467–1495.
12. Choi, S., R. Fisman, D. Gale, and S. Kariv (2007): "Consistency and Heterogeneity of Individual Behavior under Uncertainty," *American Economic Review*, 97, 1921–193.
13. Choi, S., S. Kariv, W. Müller, and D. Silverman (2014): "Who is (More) Rational?" *American Economic Review*, 104, 1518–1550.

Для цитирования: Фальковская К.И. Теоретическое осмысление понятия «экономическое поведение» // *Московский экономический журнал*. 2023. № 7.

URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-7-2023-13/>

© Фальковская К.И., 2023. *Московский экономический журнал*, 2023, № 7.