

**В.В. Антощенкова, докт. екон. наук, доцент
кафедри глобальної економіки**

e-mail: vitalina.tiaxntusg@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-3963-6263>

**М.В. Дейнега, здобувач третього рівня вищої освіти ступеня доктора
філософії, спеціальність 051 «Економіка»**

e-mail: Maksdeineha@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0009-0095-2806>

Державний біотехнологічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано методологічний інструментарій поведінкової економіки та встановлено, що така економіка впевнено займає своє чільне місце в сучасних наукових дослідженнях, вивчаючи вплив соціальних, когнітивних і емоційних чинників на поведінку у сфері економіки, ухвалення економічних рішень окремими особами і установами і наслідки цього впливу на ринкові змінні. Реальність, що змінюється, вимагає зміни методології пізнання з явним посиленням міждисциплінарності і прикладним використанням емпіричних досліджень для коригування моделей економічної поведінки ринкових агентів, наближення їх до реальності. Критикуючи усталену модель економічної людини, поведінкова економіка допомагає розібратися, чому люди ухвалюють нерациональні рішення, що призводить до збоїв ринкової системи. Узагальнено основні етапи становлення поведінкової економіки як перспективного концептуально-теоретичного напрямку. На основі системного підходу описано чотири рівні розвитку підприємства, де науково-теоретична база формує підґрунтя для методології, методичного опрацювання та практичного втілення стратегій розвитку. Визначено нові дослідження в галузі нейронауки, когнітивної психології, геноекономіки, що дозволяють по-новому поглянути на процес ухвалення економічних рішень під впливом психологічних особливостей індивіда, різних форм людського капіталу. Встановлено, що поведінкова економічна теорія вивчає людину у різноманітті її проявів. Визначено, що в процесі недовгої еволюції поведінкова економіка орієнтувалася на такі методологічні основи: по-перше, міждисциплінарність як принцип наукового дослідження; по-друге, орієнтація на людину реальну, розвиток її людського капіталу як предмета дослідження; по-третє, обґрунтування ірраціональності економічної поведінки та неринкової мотивації економічної діяльності людини. Врахування цих елементів допоможе пояснити і

знайти адекватні рекомендації для управління наявними ситуаціями задля запобігання негативним подіям та їх наслідкам (кардинально покращити нашу здатність передбачати фінансові кризи, економічний спад і депресії).

Ключові слова: *поведінкова економіка, ірраціональність, психологія поведінки, традиційна економіка, методологія, ринок, емпіричні дослідження, етапи становлення поведінкової економіки.*

Постановка проблеми. ХХІ ст. – століття динамізму, турбулентності, невизначеності та ризику. Змінюються часи, епохи, технології, змінюються й самі люди, їх ціннісні установки та мотиви поведінки, змінюються наукові парадигми, які їх пояснюють. Наразі економіка розвивається досить інтенсивно, успішно поєднуючи різні наукові школи, теорії, моделі та концепції. Між людською поведінкою та економікою існує зв'язок. Економічні явища, пов'язані з людською поведінкою, включаючи оптимальне використання ресурсів, називають поведінковою економікою. Поведінкова економіка зосереджується на ухваленні людьми економічних рішень і їх наслідках для різних елементів економіки (доходи, розподіл ресурсів, ринкові ціни та ринкові важелі). Вона поєднує та пов'язує елементи економіки та людської психології для розуміння людської поведінки і ґрунтується на таких припущеннях. По-перше, люди не мають ефективної максимізації корисності, і це не є їхньою метою. По-друге, люди здатні ухвалювати раціональні рішення з наявних у них варіантів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні дослідження та наукові статті прагнуть відобразити глобальні перетворення, що відбуваються в економічному середовищі, а також пояснити і знайти адекватні рекомендації для управління наявними ситуаціями задля запобігання негативним подіям і їх наслідкам (кардинально покращити нашу здатність передбачати фінансові кризи, економічний спад і депресії). Значний внесок у розвиток досліджень поведінкової економіки зробили біхевіористи Джон Бродес Вотсон, Едвард Лі Торндайк, Беррес Фредерік Скінер та ін. Дослідженням історії виникнення поведінкової економіки були присвячені роботи Д. Канемана, А. Тверські, Г. Саймона, Дж. Акерлофа, Г. Гінтіса, В. Гюта, Р. Шмітбергера, Б. Шварца, Р. Шиллера та ін. В Україні вивчення методологічного інструментарію поведінкової економіки почалося не так давно. Здебільшого виходять оглядові роботи, що переказують зміст тих чи інших західних теорій. Серед них можна відзначити роботи М. Бутко, А. Неживенко, Т. Пеппи, О. Колядич, К. Безгіна, П. Ілляшенко, Р. Яковенко, Т. Бобочка, М. Линченко, В. Ушкальова та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування методологічного інструментарію, особливостей формування та розвитку поведінкової економіки, а також виявленні її специфіки як нового напрямку економічної думки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реальність, що змінюється, вимагає зміни методології пізнання з явним посиленням міждисциплінарності і прикладним використанням емпіричних досліджень для коригування моделей економічної поведінки ринкових агентів, наближення їх до реальності. Світ змінюється з величезною швидкістю. Ускладнення економічного життя та людського буття під впливом інтернету, віртуальної реальності, технологічних трансформацій і соціальних інновацій, масштабних фінансових та економічних криз посилює інтерес до дослідження ролі людини в економіці та її економічної поведінки в нових умовах. Поведінкова економічна теорія вивчає людину у різноманітні її прояви, з двоїстої природи. З одного боку, людина істота біологічна, наділена від природи свідомістю, мисленням, здатністю до діяльності, пізнання навколишнього світу і схильною до інстинктів, рефлексів, інтуїції, які істотно впливають на моделі економічної поведінки та алгоритм прийняття рішень. З другого боку, людина – соціальна, громадська істота, вона живе не в ізольованому світі, перебуває у постійній взаємодії з іншими людьми, накопичує життєвий досвід, формує звички та дотримується соціальних норм і правил. В епіцентр поведінкової економіки стоїть більш одухотворена людина з її особистісними характеристиками та індивідуальними особливостями. Методологічний інструментарій поведінкової економіки запозичений з психологічної науки, дозволяє розширити горизонти пізнання та включити додаткові аргументи до моделі економічної поведінки людини.

У сучасних умовах постіндустріального суспільства найважливішим чинником економічного розвитку стає потенціал людини з її моделями поведінки. Перед застосуванням будь-якого поведінкового інструменту необхідно проаналізувати його сприйняття на основі проведених вибіркового експериментальних досліджень. Це забезпечить вищу ефективність таких заходів з врахуванням традицій, культурних цінностей та очікуваної реакції. Зміна системи цінностей і психології громадян є основою формування в Україні успішного суспільства [1, с. 98]. На початку ХХ ст. багато американських психологів відмовилось від ідеї «вивчати» психіку. Вони вирішили, що потрібно і можливо досліджувати лише зовнішні, доступні безпосередньому спостереженню прояви, тобто поведінку людей. Причому біхевіористи (від англ. *behaviour* – поведінка) вважали, що поведінка обумовлена, має свої причини, і ці причини завжди

можна однозначно виявити. Таким чином, біхевіористи почали вивчати зовнішні прояви психіки, тобто поведінку людей, яка, на їхню думку, могла бути описана простою схемою «стимул – реакція» [2, с. 24].

Засновником біхевіоризму, однієї з найпоширеніших теорій в західній психології ХХ ст., є Джон Бродес Вотсон – американський психолог. Також найвидатнішими представниками цього напрямку є американські психологи Едвард Лі Торндайк і Беррес Фредерік Скінер.

Беррес Фредерік Скінер доводив, що, закріплюючи правильні дії людини або караючи за неправильні, можна виробити будь-який стійкий навик. Він вважав, що для вирішення цього завдання можна скористатися словами (промовою). Факторами заохочення або покарання для людини є гордість, влада, слава, а факторами покарання – сором, приниження, страх тощо. Скінер вважав, що багато вчених дуже часто пояснює поведінку хибними причинами, такими як свобода, гідність, творчість тощо [3].

У 70-х роках минулого століття на стику психологічних і економічних досліджень почав набувати активного розвитку новий аналітичний напрям – поведінкова економіка (behavioral economics). На етапі свого становлення поведінкова економіка формувалася як прямиий виклик класичній економічній теорії, відмовившись від загальноприйнятої моделі раціонального вибору – поведінкового фундаменту, на якому традиційно будувалася і продовжує будуватися більша частина сучасного економічного аналізу. За методологічною складовою основною відмінною рисою було активне використання експериментальних методів (переважно в лабораторних і польових умовах).

Прихильники класичної економічної теорії впевнені, що «людина економічна» (лат. *Homo Economicus*) діє раціонально. Водночас «людина економічна» повинна мати не тільки свободу вибору оптимального рішення, але також володіти достатнім рівнем інтелекту та інформації для обдумування своїх рішень і вибору з них найбільш оптимальних. Класики економічної теорії виходили з повної раціональності поведінки як домогосподарств, так і підприємств. Критикуючи поведінкову економіку, вони стверджують, що дані про поведінку економічних агентів, отримані в результаті експериментального спостереження і засновані на опитуваннях, не вповні відображають реальну ситуацію на ринку і можуть застосовуватися лише до одиничних вирішень проблем, запропонованих учасникам експериментів і опитувань [4, с. 9]. При визначенні економічних показників економісти зазвичай роблять акцент на виявлених, а не заявлених в опитуваннях перевагах. Експериментальні методи дослідження та опитування схильні до системних помилок упередженості, стратегічної поведінки і нестачі спонукальної сполучуваності.

Прихильники ж поведінкової економіки стверджують, що достовірні результати здатні дати якісне теоретичне розуміння процесу лише при перевірці в різних ситуаціях і місцевостях. Одним з перших, хто сформулював концепцію «економічної людини», був А. Сміт, який зазначав, що, з одного боку, в економічному просторі людина функціонально діє як споживач, виробник і власник благ, а з другого – «особистий інтерес кожної людини змушує її шукати вигідного і уникати невикладного заняття» [5, с. 52]. Основні етапи становлення та методологічний інструментарій поведінкової економіки як перспективного концептуально-теоретичного напрямку проаналізовано в табл. 1.

Таблиця 1

Основні етапи становлення поведінкової економіки

Етапи	Пояснення
I	Виникнення економічної психології (початок ХХ ст.). «Поведінка: введення в порівняльну психологію» (1914 р.) – Джон Бродес Вотсон. «Психологія бажань, інтересів і переваг» (1935 р.) – Едвард Лі Торндайк. «Теорія ігор і економічна поведінка» (1944 р.) – Дж. фон Нейман та О. Моргенштерн
II	«Моделі людини» 1957 р. Концепція обмеженої раціональності (Герберт Саймон, Нобелівський лауреат 1978 р.). «Поведінкова теорія фірми» (1963 р.) – Р. Сайерт і Дж. Марча
III	«Проникнення» когнітивної психології (від лат. <i>Cognitio</i> – «знання, пізнання») та евристики (від. грец. <i>eurisko</i> (<i>heuristiko</i>) – знаходжу, відшукую, відкриваю) в економічну теорію і математичну психологію. «Теорія перспективи: аналіз прийняття рішень в умовах ризику» (1979 р.) – Д. Канеман і А. Тверські
IV	Застосування математичного апарату теорії ігор в економічній теорії, зокрема в розділах, що пояснюють поведінку в стратегічних ситуаціях, в яких успіх суб'єкта, що робить вибір, залежить від вибору інших учасників, а також їх бажання знайти найкраще вирішення конфлікту. «Експериментальний аналіз торгу ультиматумом» (1982 р.) – Вернер Гют, Рольф Шмітбергер, Бернд Шварц. «Квазіраціональна економіка» (1994 р.) – Річард Талер. «Поведінкова теорія ігор: експерименти у сфері стратегічної взаємодії» (2003 р.) – Колін Камерер. «Розвиток теорії ігор: проблемно-орієнтоване введення в моделювання стратегічної взаємодії» (2009 р.) – Герберт Гінтіс
V	Розвиток нейроекономіки (симбіоз економічної теорії, психології та нейробиології). «Фішинг. Хто і як маніпулює вашим вибором» (2015 р.) – Джордж Акерлоф, Роберт Шилер [6]. «Погана поведінка: створення поведінкової економіки» (2015 р.) – Річард Талер
VI	Наративна економіка (популярні наративи, якщо стають вірусними та перетворюються на епідемії, можуть впливати як на індивідуальну, так і на колективну економічну поведінку. Розуміння цих механізмів може кардинально покращити нашу здатність передбачати фінансові кризи, економічний спад та депресії). «Наративна економіка: Як історії стають вірусними та ведуть до основних економічних подій» (2019 р.) – Роберт Шиллер [7]

Джерело: авторська розробка

У результаті експериментальних досліджень економісти-біхевіористи довели, що реальна поведінка людей має не надто багато спільного з тим, як поводить ся головна дійова особа неокласичної теорії – гіперраціональний «homo oeconomicus», що володіє чітко визначеними та впорядкованими перевагами, актуальною інформацією і наділений безмежними здібностями в розрахунках. У багатьох найрізноманітніших ситуаціях поведінка реальних економічних агентів виявляється в кращому випадку обмежено раціональною, а в гіршому – очевидно ірраціональною. Основоположником концепції обмеженої раціональності є Нобелівський лауреат (1978 р.) Герберт Саймон. Ця концепція вперше з'явилася в його книзі «Моделі людини» (1957 р.). З того моменту вона є однією з найважливіших для економічної теорії і практики. Концепція обмеженої раціональності базується на таких положеннях: рішення, які ухвалюють у бізнесі, можуть мати тільки обмежену раціональність, тому економічні агенти не мають достатніх когнітивних ресурсів для повного оброблення наявної інформації й розрахунку всіх можливих варіантів вибору; економічні суб'єкти насправді прагнуть не максимізувати прибуток, а намагаються досягнути певного варіанту рішення, який забезпечить прийнятний для них результат; оскільки індивідам найчастіше доводиться шукати відповіді відразу на кілька питань, об'єктивно скорочується увага, яку приділяють окремим з них. Тому багато рішень ухвалюють або на підставі інтуїтивних висновків, або на основі шаблонів, раніше закладених у поведінку індивіда [8, с. 19].

2017 р. за дослідження у сфері поведінкової економіки, а точніше за «збудований міст між економікою та психологічним аналізом процесу прийняття рішень індивідом» Нобелівську премію отримав американський економіст Річард Талер [9]. Його емпіричні результати та теоретичні ідеї мали важливе значення для створення та швидкого розвитку нового напрямку в поведінковій економіці. Наразі поведінкову економіку вважають однією з найбільш цікавих і визначних подій у розвитку економічної науки останніх десятиліть, відповідаючи на питання «Чому класичні економічні моделі не працюють?» і «Що потрібно зробити, щоб спонукати людину вести себе певним чином?».

Поведінкова економіка впевнено займає своє чільне місце в сучасних наукових дослідженнях, вивчаючи вплив соціальних, когнітивних і емоційних чинників на поведінку у сфері економіки, ухвалення економічних рішень окремими особами і установами, і наслідки цього впливу на ринкові змінні. У світовій практиці все більше спостерігається використання поведінкових стимулів для покращення людського життя на практиці (Поведінкова лабораторія при уряді Британії, застосування

поведінкових стимулів на практиці США). Отже, досліджуючи поведінкову економіку, варто розуміти, що рішення в економіці ухвалюють звичайні люди – з емоціями, вадами й недоліками. А отже, поведінкою будь-якого «*homo economicus*» можна управляти або навіть маніпулювати, використовуючи елементи різних когнітивних стилів, які відображають індивідуальні особливості людини. Поведінкова економіка – це психологічна наука, яка може допомогти краще зрозуміти процеси ухвалення економічних рішень окремими особами та установами щодо сталого розвитку та інших питань, актуальних для сучасного людства.

Практична значущість використання такого уявлення про зміст і джерела формування раціональності під час прийняття рішень чи оцінювання поведінки економічних суб'єктів полягає в тому, що модель чинників, які зумовлюють економічну поведінку суб'єкта, набуває динамічних характеристик і дозволяє не тільки зробити відповідним реальності миттєве її відображення у свідомості, а й урахувати способи створення цього відображення у свідомості економічного суб'єкта [10, с. 12].

Критикуючи усталену модель економічної людини, поведінкова економіка допомагає розібратися, чому люди ухвалюють нераціональні рішення, що призводить до збоїв ринкової системи [11]. Насамперед піддається сумніву цільова функція максимізації корисності економічних агентів. Людина в епоху цифрової трансформації зазнає колосальних навантажень, стає мультифункціональною.

Поєднуючись з методами інституціонального аналізу, методи поведінкової економічної теорії розкривають нові, нетипові, ірраціональні характеристики поведінки суб'єктів соціально-трудових відносин. Їх необхідно врахувати як на макрорівні під час вирішення проблеми державного патерналізму, формування відносин «держава-найманий працівник», а також і на мікрорівні – під час аналізу взаємин між працедавцем і найманим працівником [12, с. 56].

У традиційній економіці протягом понад трьох століть панувала модель *Homo economicus* (ECON), що раціоналізує максимізатора, має повну інформацію, що має незвичайні здібності з її перероблення, вміє бездоганно кількісно оцінити всілякі альтернативи, готового ухвалити єдино правильне рішення. Ірраціональний початок (лат. *Spiritus Animalis* – духовна енергія і життєва сила) – керівництво неекономічними мотивами, нераціональна поведінка, спонтанна рішучість діяти, невпорядкованість, нелогічність. Нераціональність як явище тимчасове, неврівноважений стан суб'єкта, що відображає аномалії в поведінці індивіда та відхилення від раціональності, має систематичні закономірності, які можна виміряти.

Ірраціональність економічної поведінки багато в чому обумовлена когнітивним (пізнавальні здібності), емоційним (афективні стани), генетичним (спадковість) потенціалом людини. В обґрунтування своїх ідей поведінкові економісти використовують відкриття в галузі фізіології І. Павлова (учення про вроджені та умовні рефлекси) та психоаналізу З. Фрейда (важливість підсвідомого та інстинктів). Важливий аспект поведінкової теорії пов'язаний з процесом ухвалення рішень в умовах невизначеності та ризику. Невизначеність – перманентна, домінантна основа життєдіяльності людини. Здійснюючи вибір в умовах багатоальтернативності, людина заощаджує розумову енергію, вдається до евристиків (спрощення складних завдань оцінювання ймовірності до більш простих операцій судження) і схильна до когнітивних спотворень (помилка репрезентативності, евристика доступності, фреймінг). На сприйняття інформації може впливати спосіб її подачі. Це відбувається під час фреймінгу – представлення однієї й тієї ж ситуації під різним кутом зору завдяки відмінностям у формулюванні та акценті на різних її сторонах. Найпоширеніший тип фреймінгу – це наголошення або на вигоді, або на втраті. Наприклад, у низці джерел основною причиною ефекту глобального потепління називають інтенсивне тваринництво, насамперед скотарство [13, с. 52]. Це спосіб підіграти виробникам альтернативної молочної продукції – рослинного молока, яке з кожним роком набуває усе більшої популярності. Зокрема, у звіті Climate Watch за 2022 р. зазначається, що основним генератором викидів парникових газів (73,2%) є світовий сектор енергетики і транспорту. Водночас здебільшого це – карбонові викиди. За підрахунками Climate Watch, на тваринництво припадає менше ніж 6% у структурі всіх викидів, водночас існує велика різниця між викидами карбонових сполук важкої промисловості та метану від корів (95% всіх викидів тваринництва). Якщо в період розпаду перших понад 100 років вони накопичуються у верхніх шарах атмосфери та сприяють глобальному потеплінню, то другі – швидкокорозпадні, і беруть участь у вуглецевому обміні в природі.

Висновки. Отже, поведінкова економіка – новий перспективний напрям досліджень, який додав новизни сучасній економічній науці. Зокрема, завдяки поведінковій економіці в економічних дослідженнях почали застосовувати експериментальні методи аналізу. Хоча більшість формальних моделей, що використовують економісти, продовжують будуватися виходячи з принципу досконалої раціональності, поведінкова економіка представила численні емпіричні свідчення того, як сильно відрізняється поведінка людей у реальному житті. Саме поведінкова економіка виявила та описала багато поведінкових і когнітивних аномалій,

до яких схильні обмежено раціональні індивіди. Люди довірливі і неуважні, діють імпульсивно, лімітовані часом, не вміють зважити на власні можливості, схильні до інформаційних перевантажень, і це призводить до нелогічних дій і системних помилок. Обмеженість людського знання та розумових можливостей у процесі вибору є причинами інтуїтивного підходу, що базується на особистому досвіді, звичках, емоціях. Обмеженість людського знання та розумових можливостей у процесі вибору є причинами інтуїтивного підходу, що базується на особистому досвіді, звичках, емоціях. Нові дослідження в галузі нейронауки, когнітивної психології, геноекономіки дозволяють повному поглянути на процес ухвалення економічних рішень під впливом психологічних особливостей індивіда, різних форм людського капіталу. Дослідники наголошують, що почуття справедливості і верховенство права – одні з найважливіших факторів функціонування ринкової економіки, коли це відчуття пропадає, змінюється характер ірраціонального початку. У процесі недовгої еволюції поведінкова економіка орієнтувалася на такі методологічні основи: по-перше, міждисциплінарність як принцип наукового дослідження; по-друге, орієнтація на людину реальну, розвиток її людського капіталу як предмета дослідження; по-третє, обґрунтування ірраціональності економічної поведінки та неринкової мотивації економічної діяльності людини.

Список використаних джерел.

1. Пилипенко Н. М., Беляєва В. В.. Можливості застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики в Україні. Економіка та держава № 5/2019. С.95-100. URL: DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.95
2. Бутко М. П., Неживенко А. П., Пепа Т. В.. Економічна психологія : навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2016. 232 с.
3. Яковенко Р. В., Бобочка Т. В., Линченко М. Д. «Людина економічна» та її еволюція. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2015. Вип. 27. С. 129-137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2015_27_18. (дата звернення: 1.04.2024).
4. Антощенкова В.В. Поведінкова економіка – історія становлення. Міжнародна науково-практична конференція «Реформування економіки та фінансової системи країни: глобальні та локальні аспекти». Запоріжжя, 2021. С. 7-11.
5. Предко О. І., Предко М.Є. Вчення про «економічну людину»: зміна парадигм / Економіка та держава. 2015. № 6. С. 50-53. URL:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2015_6_12. (дата звернення:29.03.2024).

6. Акерлоф Джордж, Шилер Роберт. Фішинг. Хто і як маніпулює вашим вибором / пер. Олександр Герасимчук. Київ: Наш Формат, 2017. 278 с.

7. Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events, Robert J. Shiller, Princeton University Press (2019) URL: <https://press.princeton.edu/books/hardcover/9780691182292/narrative-economics> (дата звернення: 29.03.2024)

8. Бартіш М. Я., Роман Л. Л. Теорія ігор. Львів: Видавничий центр ЛНУ, 2005. 120 с.

9. Річард Талер. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. з англ. Світлана Крикуненко. Київ: Наш Формат, 2018. 464с.

10. Безгін К. С., Ушкальов В. В. Поведінкова економіка: епістемічний поворот у трактуванні раціональності. Економіка України/Economy of Ukraine. №78. 2019. С.3-14

11. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. Вісник Національного банку України. 2017. № 239. С. 30-57.

12. Колядич О.І. Поведінкова економічна теорія в поясненні соціально-трудових відносин. *Вчені записки Університету «КРОК»*. Випуск 48. 2017. С.47-58.

13. Антощенкова В.В., Богданович О.А. Інноваційний маркетинг, як особливий вид інноваційної діяльності. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. Харків: ХНТУСГ, 2017. Вип. 185. С.50-55.

References.

1. Pylypenko N. M. & Bieliaieva V. V.. (2019) *Mozhlyvosti zastosuvannia instrumentariiu povedinkovoi ekonomiky pry provedenni ekonomichnoi polityky v Ukraini* [Possibilities of using the tools of behavioral economics in the implementation of economic policy in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*. No. 5/2019. S.95-100. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.95.

2. Butko M. P., Nezhyvenko A. P. & Pepa T. V. (2016). *Ekonomichna psykholohiia* [Economic psychology]: navch. posib. Kyiv : «Tsentr uchbovoi literatury», 232.

3. Yakovenko R. V., Bobochka T. V. & Lynchenko M. D. (2015). «Liudyna ekonomichna» ta yii evoliutsiia [«Economic man» and its evolution.]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. Vol. 27. pp. 129-137. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2015_27_18.

4. Antoshchenkova V.V. (2021). *Povedinkova ekonomika – istoriia stanovlennia* [Behavioral economics – history of formation.]. *Mizhnarodna*

naukovo-praktychna konferentsiia «Reformuvannia ekonomiky ta finansovoi systemy krainy: hlobalni ta lokalni aspekty». Zaporizhzhia, pp. 7-11.

5. Predko O. I. & Predko M.Ie. (2015). Vchennia pro «ekonomichnu liudynu»: zmina paradyhm [The doctrine of "economic man": changing paradigms]. Ekonomika ta derzhava. No. 6. pp. 50-53. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2015_6_12.

6. Akerlof Dzhordzh & Shyler Robert (2017). Fishynh. Khto i yak manipuluie vashym vyborom [Phishing. Who and how manipulates your choice] / per. Oleksandr Herasymchuk. Kyiv: Nash Format. 278.

7. Robert J. Shiller (2019). Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events, Princeton University Press <https://press.princeton.edu/books/hardcover/9780691182292/narrative-economics>.

8. Bartish M. Ya. & Roman L. L. (2015). Teoriia ihor [Game theory]. Lviv: Vydavnychiy tsentr LNU, 2005. 120.

9. Richard Taler (2018). Povedinkova ekonomika. Yak emotsii vplyvaiut na ekonomichni rishennia [Behavioral economics. How emotions affect economic decisions] / per. z anhl. Svitlana Krykunenko. Kyiv: Nash Format, 464.

10. Bezghin K. S. & Ushkalov V. V. (2019). Povedinkova ekonomika: epistemichni povorot u traktuvanni ratsionalnosti [Behavioral economics: an epistemic turn in the interpretation of rationality]. Ekonomika Ukrainy/Economy of Ukraine. No. 78, pp. 3-14.

11. Illiashenko P. (2017). Povedinkovi finansy: istorychnyi ohliad i osnovni zasady [Behavioral Finance: Historical Overview and Basic Principles]. Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. No. 239. pp. 30-57.

12. Koliadych O.I. (2017). Povedinkova ekonomichna teoriia v poiasnenni sotsialno-trudovykh vidnosyn [Behavioral economic theory in explaining social and labor relations]. Vcheni zapysky Universytetu «KROK». Vol. 48, pp. 47-58.

13. Antoshchenkova V.V. & Bohdanovych O.A. (2017). Innovatsiinyi marketynh, yak osoblyvyi vyd innovatsiinoi diialnosti [Innovative marketing as a special type of innovative activity]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva. Kharkiv: KhNTUSH, Vol. 185. pp.50-55.

Antoshchenkova V., Deineha M. Methodological toolkit behavioral economics. Subject of study. Theoretical analysis of methodological toolkit behavioral economics. One of the most notable events in recent economic science decades, the emergence of a new branch of scientific research is rightly considered research, which is called behavioral

*(behaviourist) economics (behavioral economics). This analytical direction was formed in the 1970 at the intersection of economic and psychological research. **The aim of the study.** The purpose of the article is to justify the methodological tools, features of the formation and development of behavioral economics, as well as to reveal its specifics as a new direction of economic thought. **Research methods.** The main methodological difference between this direction and the traditional (neoclassical) economic theory has become actively used experimental methods, mainly in laboratory and field conditions. The content of the research is based on the rejection of the generally accepted model **Results of work.** The methodological toolkit of behavioral economics was analyzed and it was established that behavioral economics confidently occupies its prominent place in modern scientific research, studying the influence of social, cognitive and emotional factors on behavior in the field of economics, economic decision-making by individuals and institutions, and the consequences of this influence on market variables. The changing reality requires a change in the methodology of knowledge with a clear strengthening of interdisciplinarity and the applied use of empirical research to adjust the models of economic behavior of market agents, bringing them closer to real reality. Criticizing the established model of economic man, behavioral economics comes from other reasons, helps to understand why people make irrational decisions, which leads to failures of the market system. The main stages of the formation of behavioral economics as a promising conceptual and theoretical direction are summarized. Based on the system approach, four levels of enterprise development are described, where the scientific-theoretical base forms the basis for methodology, methodical development and practical implementation of development strategies. New research in the field of neuroscience, cognitive psychology, and genetic economics has been identified, which allow a new look at the process of economic decision-making under the influence of individual psychological characteristics and various forms of human capital. It has been established that the behavioral economic theory studies a person in the diversity of his manifestations, from his dual nature.*

Key words: *behavioral economics, irrationality, psychology of behavior, traditional economics, methodology, market, empirical research, stages of formation of behavioral economics.*

Стаття надійшла до редакції: 02.03.2024р.