

## ТЕОРИИ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Амриева Шахзода Шухратовна,  
СИЭС, ассистент кафедры Цифровой экономики  
[amriyevashaxzoda250@gmail.com](mailto:amriyevashaxzoda250@gmail.com)*

*Абдухакимов Диёр,  
Студент Самаркандского института экономики и сервиса*

***Аннотация.** В статье рассматриваются основные теории поведенческой экономики, в частности, такие понятия как «ограниченная рациональность», «избежание потерь» и «эффект доступности». Описывается, как эти теории влияют на процесс принятия экономических решений и каким образом через них можно управлять государственной политикой, финансовыми рынками и потребительским выбором. Статья освещает научное и практическое значение поведенческой экономики, а также раскрывает её вклад в государственную политику, маркетинговые стратегии и экономическое развитие общества. Это направление является актуальной темой для экономистов, психологов и менеджеров.*

***Ключевые слова:** поведенческая экономика, рациональность, психологические факторы, экономические решения, человеческое поведение, избежание потерь, ограниченная рациональность, эффект доступности, маркетинговая стратегия, государственная политика.*

***Abstract.** The article discusses the main theories of behavioral economics, in particular such concepts as "bounded rationality", "loss aversion" and "availability effect". It describes how these theories influence the process of economic decision-making and how they can be used to manage public policy, financial markets and consumer choice. The article highlights the scientific and practical significance of behavioral economics, and also reveals its contribution to public policy, marketing strategies and economic development of society. This area is a relevant topic for economists, psychologists and managers.*

***Keywords:** behavioral economics, rationality, psychological factors, economic decisions, human behavior, loss aversion, bounded rationality, availability effect, marketing strategy, public policy.*

### Введение

На сегодняшний день многие исследования подчеркивают, что традиционные экономические теории недостаточно гибки для объяснения человеческого поведения и процесса принятия экономических решений. В этих теориях люди рассматриваются в основном как рациональные и выгодные

субъекты. Однако в реальной жизни процесс принятия экономических решений во многом зависит от эмоциональных влияний, психологических факторов и социальной среды.

Поведенческая экономика направлена на анализ этих сложностей, выявляя иррациональные аспекты экономического поведения людей. Эта область является новой теоретической концепцией, развивающейся на пересечении экономики, психологии и других социальных наук, и играет важную роль в эффективном управлении государственной политикой, финансовыми решениями, маркетинговыми стратегиями и социальными проектами.

Данная статья рассматривает основные концепции теорий поведенческой экономики, механизмы воздействия на экономические процессы через эти теории и практическое применение данного направления. Также подчеркивается роль психологических факторов и эмоциональных воздействий для более глубокого понимания влияния человеческого поведения на экономику.

**Поведенческая экономика:** Поведенческая экономика расширяет ограничения традиционной экономики для лучшего понимания процесса принятия экономических решений людьми. Традиционные экономические теории рассматривают человека как рационального и выгодного субъекта, объясняя его решения только с помощью математических моделей и логики. Однако в повседневной жизни решения человека часто формируются под воздействием эмоций, привычек и различных психологических факторов. Без учета этих факторов трудно полноценно понять экономические процессы.

Поведенческая экономика обогатила традиционные экономические теории своими основными концепциями. Например, согласно принципу «ограниченной рациональности», люди принимают решения не в идеальных условиях, а в рамках ограничений по времени и информации. Это особенно проявляется при принятии сложных финансовых решений или построении долгосрочных планов. Также концепция «избежания потерь» показывает, что люди придают чрезмерное значение вероятности потери, а не возможному выигрышу. Например, люди готовы потратить больше ресурсов и времени, чтобы предотвратить потерю, чем для получения выгоды.

Эта теория находит практическое применение в маркетинге, финансовых рынках и государственной политике. Например, изучая потребительские решения, компании могут лучше планировать, как представить свои продукты. В государственной политике с помощью подхода «nudging» (подталкивание) можно формировать положительное поведение граждан. Например, этот метод успешно применяется для пропаганды здорового питания или для стимулирования уплаты налогов.

Таким образом, поведенческая экономика представляет собой инновационный подход к пониманию человеческого поведения. Она служит для устранения разрыва между экономическими теориями и реальной жизнью. Эта область открывает большие возможности для повышения благосостояния людей не только в научных исследованиях, но и в повседневной практике. Глубокое понимание сложности человеческих решений помогает более эффективно решать экономические и социальные проблемы.

### **Методология**

Изучение теории поведенческой экономики требует мультидисциплинарного подхода, поскольку эта область объединяет экономику, психологию, социологию и неврологию. Основной методологический подход в поведенческой экономике основан на эмпирических и экспериментальных исследованиях, так как эта дисциплина направлена на изучение реальных экономических решений, принимаемых людьми.

Эмпирические исследования являются основным методологическим инструментом в области поведенческой экономики. Такие исследования, как правило, проводятся на основе статистических данных и результатов экспериментов. Например, с помощью экспериментов можно изучить, какие решения принимают люди в различных экономических ситуациях. Эти исследования помогают выявить влияние психологических и эмоциональных факторов на процесс принятия решений. Эксперименты в поведенческой экономике часто проводятся в лабораторных условиях или в виде полевых исследований. В таких экспериментах участникам предоставляются различные экономические ситуации, и наблюдается, какие решения они принимают. Например, можно исследовать, какие ошибки совершают люди при выборе инвестиционных вариантов или как они оценивают риски. Этот метод имеет важное значение для развития основных идей поведенческой экономики.

Кроме того, теорию поведенческой экономики также можно моделировать с помощью математических методов. В этом случае для анализа человеческого поведения и описания процесса принятия решений используются математические формулы и модели. Однако в этом подходе есть ограничения, так как часто трудно учесть неопределенность и психологические факторы при рационализации человеческих решений или их математическом моделировании.

Методология поведенческой экономики включает не только количественные, но и качественные исследования. Эти исследования, как правило, проводятся через интервью и опросы, что позволяет изучить мотивы и психологическое состояние людей при принятии экономических решений. Такой подход помогает глубже понять, какую роль в процессе принятия решений играют личные и социальные факторы.

Еще одной важной особенностью методологии поведенческой экономики является *интердисциплинарный* подход. Эта дисциплина интегрирует психологию, социологию и неврологию. Например, для учета неврологических факторов при принятии экономических решений необходимо исследовать деятельность мозга. В этом случае *нейроэкономические* исследования помогают выявить биологические основы человеческих решений.

Таким образом, методология поведенческой экономики включает эмпирические исследования, эксперименты, математическое моделирование и *интердисциплинарные* подходы. Эти методологии позволяют более глубоко понять сложную природу экономических решений и влияние человеческого поведения на экономические процессы. Учет психологических, социологических и неврологических факторов, а также интеграция различных наук имеет большое значение для более полного понимания этого феномена.

Поведенческая экономика стремится устранить ограничения традиционных теорий, объясняющих процесс принятия экономических решений исключительно с позиции рациональности. Эта область помогает более глубоко понять сложность человеческого поведения и его роль в экономической деятельности, принимая во внимание психологические, социальные и эмоциональные факторы. Методики, такие как эмпирические исследования, эксперименты и математическое моделирование, предоставляют возможность более точно и полно объяснить экономические решения в реальной жизни.

Эта теория открывает возможности для практического применения в области экономических решений, финансовых рынков, государственной политики, маркетинговых стратегий и других сфер. Поведенческая экономика, принимая во внимание сложность человеческого поведения, играет важную роль в разработке эффективной политики и стратегий. Таким образом, поведенческая экономика имеет огромное значение как в научной сфере, так и в практической жизни для улучшения социального благополучия, повышения экономической эффективности и решения социальных проблем.

### **Заключение**

Поведенческая экономика стремится преодолеть ограничения традиционных экономических теорий, предлагая новый подход к пониманию человеческих решений. Эта область помогает глубже понять сложность человеческого поведения и его роль в экономической деятельности, принимая во внимание психологические, социальные и эмоциональные факторы. Поведенческая экономика, используя эмпирические исследования, эксперименты и математическое моделирование, позволяет точнее и совершеннее объяснить экономические решения в реальной жизни.

Эта теория находит практическое применение в экономических решениях, финансовых рынках, государственной политике, маркетинговых стратегиях и других сферах. Поведенческая экономика играет ключевую роль в разработке эффективных политик и стратегий, учитывая сложность человеческого поведения. Более того, эта область имеет большое значение не только в научных исследованиях, но и в практической жизни для повышения социального благосостояния, обеспечения экономической эффективности и решения социальных проблем.

Таким образом, поведенческая экономика открывает новые горизонты для понимания экономических процессов, помогая более глубоко изучать психологические и социальные факторы, влияющие на процесс принятия решений. Это, в свою очередь, играет важную роль в обеспечении экономической стабильности и стимулировании социального развития.

### **Использованные литературы**

1. Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science.
2. Thaler, R. H. (2015). Misbehaving: The making of behavioral economics.
3. Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2010). Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism.
4. Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (2004). Advances in behavioral economics. Princeton University Press.
5. Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux.
6. Engel, C. (2010). Behavioral economics: An overview. Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations