

Бихевиоральные и когнитивные предпосылки психологического реализма в экономике

Иванова С.В., Мензул Е.В., Василевская Е.А.

Психологический реализм в экономике обусловлен иррациональной природой действий экономического агента, а иррациональность действий и решений, в свою очередь, является следствием когнитивных искажений и поведенческих паттернов, свойственных каждому индивиду. Фактически десятки лет не утихает дискуссия на тему того, является человек, как экономический агент, рациональным в своих действиях и решениях или иррациональным. Актуальность исследования определяется необходимостью построения экономической методологии и методов научного познания экономической реальности на объективных основаниях, ключевым из которых является ответ на вопрос: рационален или иррационален экономический агент? Объект исследования – экономика, как вид знания и проекция человеческой активности. Предмет исследования – экономический агент и его действия, обусловленные рациональностью или иррациональностью. Цель исследования – аргументировать необходимость психологического реализма в экономике, как концепции, учитывающей когнитивные и бихевиоральные предпосылки на объективной основе. В исследовании раскрыто содержание психологического реализма на экономических основаниях, рассмотрена бихевиоральная экономика и существующие когнитивные искажения индивида, как ключевые факторы, определяющие иррациональную природу человека. Результаты исследования: 1. На основании теоретического анализа различных источников, собственных эмпирических исследований выделен перечень когнитивных искажений, который определяют процент соответствия экономического поведения и экономических моделей объективной реальности; 2. Представлены основные бихевиоральные предпосылки, обуславливающие иррациональность поведения экономического агента.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Иванова С.В., Мензул Е.В., Василевская Е.А. Бихевиоральные и когнитивные предпосылки психологического реализма в экономике // Дискуссия. – 2023. – Вып. 117. – С. 6–13.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Научный реализм, поведенческая экономика, бихевиоральная экономика, экономический агент, рациональный человек, иррациональность, когнитивное искажение.

JEL: D010, D030, D110

DOI 10.46320/2077-7639-2023-2-117-6-13

Behavioral and cognitive background of psychological realism in economics

Ivanova S.V., Menzul E.V., Vasilevskaya E.A.

Psychological realism in economics is conditioned by the irrational nature of the actions of an economic agent, and the irrationality of actions and decisions, in turn, is a consequence of cognitive distortions and behavioral patterns inherent in each individual. In fact, for decades there has been a debate on whether a person, as an economic agent, is rational in his actions and decisions or irrational. The relevance of the research is determined by the need to build economic methodology and methods of scientific cognition of economic reality for good reasons, the key of which is the answer to the question: is an economic agent rational or irrational? The object of research is economics as a kind of knowledge and a projection of human activity. The subject of the study is an economic agent and its actions conditioned by rationality or irrationality. The purpose of the study is to prove the need for psychological realism in economics as a concept that takes into account cognitive and behavioral prerequisites on an objective basis. The study reveals the content of psychological realism on economic grounds, considers behavioral economics and the existing cognitive distortions of an individual as key factors determining the irrational nature of a person. The results of the study: 1. The authors carried out theoretical analysis of various sources, conducted empirical research and identified a list of cognitive distortions, which determines the percentage of compliance of economic behavior and economic models with objective reality; 2. The main behavioral prerequisites that cause the irrationality of the behavior of an economic agent are presented.

FOR CITATION

Ivanova S.V., Menzul E.V., Vasilevskaya E.A. Behavioral and cognitive background of psychological realism in economics. *Diskussiya [Discussion]*, 117, 6–13.

APA

KEYWORDS

Scientific realism, behavioral economics, economic agent, rational person, irrationality, cognitive distortion.

JEL: D010, D030, D110

ВВЕДЕНИЕ

Психологический реализм в экономической теории, которая утверждает, предполагает, что люди принимают решения на основе своих представлений о реальности, а не на основе идеальных моделей или абстрактных правил. Эта кон-

цепция основывается на предположении, что люди не являются рациональными агентами и не всегда принимают оптимальные решения, как это предполагается в традиционной экономической теории. Психологический реализм в экономике в своём основании аргументирует

тот факт, что люди имеют ограниченные познавательные возможности и не всегда могут принимать рациональные решения, основанные на полной информации и количественном объективном анализе экономических данных. Вместо этого, люди используют эвристические способы решения и представления о реальности, чтобы принимать решения.

Например, психологический реализм может объяснить, почему люди иногда принимают рискованные решения, несмотря на то, что они могут потерять больше, чем выиграть. Это может быть связано с тем, что люди имеют склонность к избеганию потерь и более чувствительны к потерям, чем к выигрышам. Психологический реализм как проявление субъективной природы суждений и решений экономического агента объясняет почему люди иногда принимают решения, которые не соответствуют их долгосрочным целям, например, когда они выбирают немедленное получение выгоды в ущерб будущим выгодам. Это может быть связано с тем, что люди имеют ограниченную способность к самоконтролю и не всегда могут принимать решения, которые наилучшим образом соответствуют их долгосрочным

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Психологический реализм представляет собой междисциплинарную концепцию в общественных и гуманитарных науках, которая обосновывает тот факт, что проекции человеческих отношений (экономических, социальных, политических и т.д.) должны быть представлены таким образом, чтобы они соответствовали реальности действительных психологических процессов и мотиваций. С позиции экономической системы, это означает, что экономические агенты должны быть представлены как реальные люди со своими уникальными характеристиками, мыслями, чувствами и мотивациями, а не как простые абстрактные символы или математические обозначения: *«На протяжении многих лет некоторые видные исследователи как в области экономики, так и психологии критиковали некоторые постулаты господствующей экономической теории как психологически нереалистичные и предлагали альтернативные предположения, которые, по их мнению, улучшат экономический анализ. Эта агитация за больший психологический реализм теперь дает результаты»* [1, с. 657]. Это означает, что рассматриваемые экономические отношения субъектов хозяйствования, экономических агентов при построении экономических моделей должны выглядеть логичными, последовательными и соответствующими окру-

жающей действительности, а не случайными или несвязанными, которые соответствуют реальным отношениям и действительности: *«...повышение психологического реализма экономической науки при сохранении ее традиционных методов и целей»* [2, с. 618]. Подобный подход в научном познании тесно связан с «научным реализмом» [3], [4], [5], [6].

Научный реализм – это философская концепция, согласно которой научные теории, используемые для объяснения фактов и явлений в мире, отражают реальные свойства и закономерности этого мира [7], [8]. Таким образом, научные теории существуют независимо от нашего восприятия и мнения об их правильности: *«Научный реализм – это положительное эпистемическое отношение к содержанию наших лучших теорий и моделей, recommending верить как в наблюдаемые, так и в ненаблюдаемые аспекты мира, описываемого наукой»* [9]. Научный реализм основывается на убеждении о том, что наука достигла определенных успехов в познании мира благодаря использованию объективных методов и проверяемой на практике информации. Поэтому научные теории являются достаточно точными и их можно использовать для построения моделей и прогнозирования событий в мире. Перспективы научного реализма включают не только совершенствование методов научного исследования, но и расширение его предметной области. Например, научный реализм позволяет считать, что законы теоретической физики или биологии применимы не только на земном уровне, но и во вселенной или на других планетах.

Психологический реализм также связан с идеей, что экономическая наука должна отражать реальность и общественные проблемы. Он подчеркивает важность понимания и изучения человеческой психологии и поведения, а также социальных, культурных и исторических контекстов, в которых они происходят при построении эконометрических моделей.

«Бихевиоральная экономика» [10, с. 1577] – подход к изучению экономического поведения людей, который учитывает психологические, социальные и культурные факторы, влияющие на принятие экономических решений. В рамках данного подхода предполагается, что люди не всегда действуют рационально и эгоистично, как это предполагается в классической экономической теории, а могут быть подвержены различным когнитивным и эмоциональным искажениям. Бихевиоральная экономика основана на идеях психологии, социологии и нейронауки и в данном направлении делается допущение о том, что

люди могут быть подвержены таким когнитивным искажениям, как эффект подтверждения, эффект доступности, эффект статус-кво и другие [11]. Эти искажения могут приводить к нерациональным решениям и поведению, которые не соответствуют предполагаемой экономической выгоде. В рамках поведенческой концепции учитываются социальные и культурные факторы, влияющие на экономическое поведение людей, предполагается, что люди могут быть подвержены социальному давлению, конформизму, стереотипам и другим социальным и культурным факторам, которые могут влиять на их экономические решения. Бихевиоральные предпосылки экономического поведения имеют широкий спектр прикладного приложения, включая финансовые рынки, потребительское поведение, принятие решений в бизнесе и государственном управлении, что может быть использовано для создания более эффективных экономических политик, улучшения процессов принятия решений в бизнесе и управлении, а также для разработки новых продуктов и услуг, учитывающих психологические и социальные потребности потребителей.

Одним из примеров наличия бихевиоральных предпосылок в поведении экономических агентов является использование надлежащей формулировки вариантов выбора, чтобы помочь людям принимать более осознанные решения. Например, вместо того, чтобы предоставлять людям выбор между двумя продуктами, которые имеют одинаковую цену, но различные характеристики, можно предоставить им выбор между двумя продуктами, которые имеют различные цены, но сравнимые характеристики. Это может помочь людям принимать более осознанные решения, основанные на реальной стоимости продукта.

Когнитивные аспекты поведения индивида экономика, это подход к изучению экономического поведения людей, в основе которого находятся когнитивные процессы, в механизмах принятия решений. Предполагается, что экономические агенты изначально иррациональны и могут быть негостичны, как это предполагается в классической экономической теории, а могут быть подвержены различным когнитивным искажениям. Поведенческие и когнитивные искажения особенно свойственны при проведении аукционов: *«Решение участвовать или не участвовать в аукционах с самой низкой уникальной ставкой представляет собой парадокс для потенциальных участников торгов. Если количество агентов, участвующих в аукционе, не слишком велико, то аукцион*

принесет положительную экономическую отдачу агентам, но не аукционистам» [12].

Когнитивные искажения – это ошибки в принятии решений, которые могут возникать из-за ограничений в когнитивных процессах человека. Эти искажения могут приводить к нерациональным решениям, которые не соответствуют реальной ситуации. Иррациональность свойственна поведению человека: *«...агент рационален независимо от того, насколько слабы стимулы, полярный «поведенческий» агент иррационален...»* [13, с. 200]

Существует ряд когнитивных искажений, наличие которых эмпирически доказано в различных научных исследованиях [14], [15], [16] также следует отметить, что когнитивные искажения выступают причиной экономических преступлений: *«Незрелые моральные суждения, когнитивные искажения и низкий уровень эмпатии могут способствовать совершению уголовных преступлений...»* [17].

Одним из примеров когнитивных искажений является «эффект потери». Этот эффект заключается в том, что люди часто принимают более рискованные решения, когда они сталкиваются с потерями, чем когда они сталкиваются с выигрышами, например, если человек потерял деньги в процессе инвестирования, он может принять более рискованные решения, чтобы попытаться восстановить свои потери.

Другим примером когнитивного искажения является «эффект подтверждения». Данный эффект заключается в том, что люди склонны искать и интерпретировать информацию таким образом, чтобы она подтверждала их существующие убеждения. Например, если человек верит, что инвестирование в определенную компанию является экономически оправданной идеей, он может искать информацию, которая подтверждает его убеждения, и игнорировать информацию, которая этому противоречит.

Также примером когнитивного искажения является «эффект доступности». Возникновение данного эффекта объясняется тем, что люди склонны оценивать вероятность события на основе того, насколько быстро оно приходит им на ум. Например, если человеку быстро приходят на ум случаи, когда люди теряли деньги после неудачных инвестиций, он может считать, что вероятность потери денег в инвестиционной деятельности выше, чем реальная величина риска на самом деле.

Кроме того, когнитивные искажения могут приводить к проблемам в принятии решений в экономике. Например, инвесторы могут прини-

мать решения на основе эмоций, а не на основе объективных фактов и инструментов количественного и качественного анализа, что может привести к потере денег. Когнитивные искажения также могут приводить к проблемам в макроэкономике, например, когда правительства принимают решения на основе политических соображений, а не на основании экономических факторов.

Когнитивные искажения представляют серьезную проблему в экономике, они являются наиболее частой причиной нерациональных решений и потери денег. Однако, с помощью различных методов и инструментов можно бороться с когнитивными искажениями и компенсировать негативные последствия.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Когнитивные искажения, которые имеют объективную основу, объясняемую физиологией работы мозга и биологическими предпосылками определяют отсутствие тождественности и аналогичного значения в коммуникации, что приводит к искажению экономических связей и «*асимметрии информации*» [18, с. 75] – рисунок 1.

На основании теоретического анализа различных источников литературы, собственных эмпирических исследований мы выделяем следу-

ющий перечень когнитивных искажений, который включает в себя следующие элементы и определяют процент соответствия экономического поведения и экономических моделей объективной реальности:

1. Эффект подтверждения – склонность людей искать и интерпретировать информацию таким образом, чтобы она подтверждала их существующие убеждения.

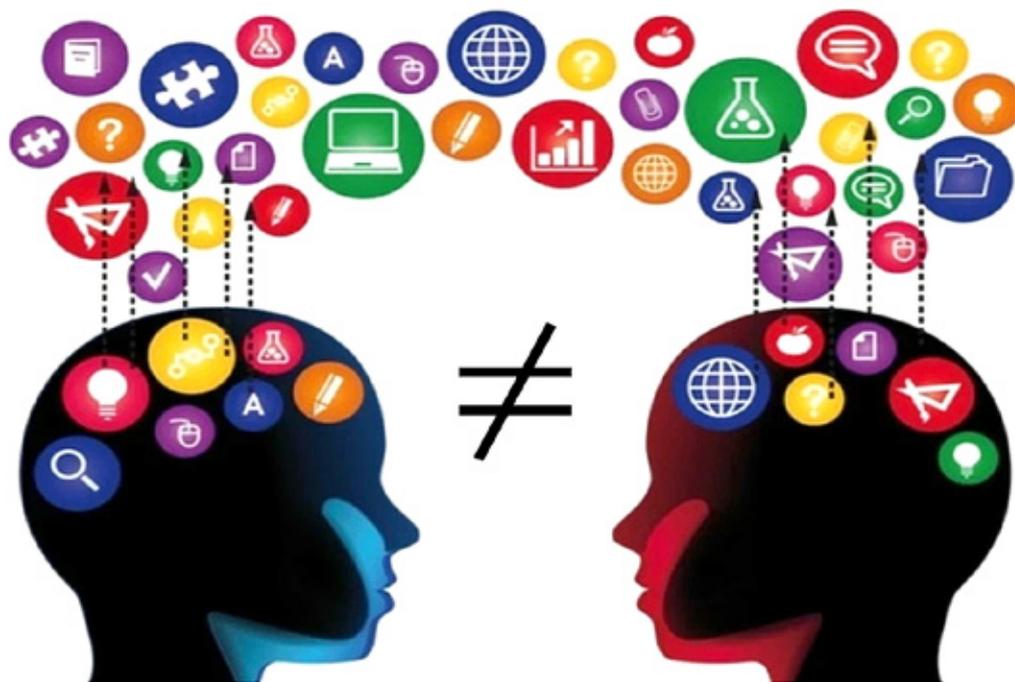
2. Эффект доступности – склонность людей оценивать вероятность события на основе того, насколько легко оно приходит им на ум.

3. Эффект потери – склонность людей принимать более рискованные решения, когда они сталкиваются с потерями, чем когда они сталкиваются с выигрышами.

4. Эффект иллюзорной правильности – склонность людей переоценивать свои знания и уверенность в своих экономических решениях, которые могут не совпадать с объективной действительностью.

5. Эффект привязки к статус-кво – склонность людей оставаться при своих старых решениях, даже если они неэффективны или не соответствуют новым условиям.

6. Эффект групповой мысли – склонность людей принимать решения, основанные на мн-



Источник: составлен автором

Рисунок 1. Отсутствие тождественности и аналогичного значения в коммуникации экономических агентов

нии группы, вместо того, чтобы принимать решения на основе собственного анализа и оценки.

7. Эффект фокусировки на потерях – склонность людей принимать экономические и инвестиционные решения на основе потерь, а не на основе выгод.

8. Эффект сильной стороны – склонность людей оценивать свои возможности и риски на основе выделения своих сильных сторон, игнорируя свои слабые стороны.

9. Эффект влияния фреймов – склонность людей принимать решения на основе того, как информация представлена, а не на основе ее содержания.

10. Эффект избегания риска – склонность людей избегать рисков и рискованных решений, даже если это может привести к упущенным возможностям.

11. Эффект субъективной оценки вероятности – склонность людей оценивать вероятность событий на основе своих субъективных ощущений, а не на основе фактов и анализа.

12. Эффект избирательного восприятия – склонность людей воспринимать информацию таким образом, чтобы она соответствовала их убеждениям и предпочтениям.

13. Эффект недостатка самоконтроля – склонность людей принимать решения, которые не соответствуют их долгосрочным целям, из-за отсутствия самоконтроля.

14. Эффект экспертной надежности – склонность людей доверять экспертам и авторитетам, даже если их мнение не соответствует фактам и анализу.

15. Эффект рассеянности – склонность людей принимать решения на основе недостаточной информации или неполного анализа.

Основные бихевиоральные предпосылки, обуславливающие иррациональность поведения экономического агента можно выделить следующие:

1. Поведение является результатом взаимодействия между организмом и окружающей средой, большинство аспектов поведения человека может быть объяснено только на основе наблюдаемых фактов, таких как стимулы и реакции на них.

2. Условный рефлекс, это основной механизм, который объясняет, как человек реагирует, особенно в момент стресса. Условный рефлекс – это реакция на стимул, которая развивается благодаря повторению определенных условий и в критической ситуации он безусловен в смысле реакции.

3. Обучение представляет собой процесс формирования новых связей между стимулами и реакциями, любое поведение может быть повторено, если предоставить достаточное количество стимулов и подходящую обратную связь, но в тоже время недостаточность стимулов обедняет реакции и обучение экономических агентов выступает важнейшим фактором соответствия экономической реальности действительности.

4. Подкрепление – это ключевой фактор, который влияет на поведение человека. Подкрепление – это любое событие, которое увеличивает вероятность повторения определенного поведения в будущем, один из ключевых факторов ответственных за когнитивные искажения.

ОБСУЖДЕНИЕ

Однако, некоторые исследователи указывают на то, что экономический агент, это, прежде всего «рациональный человек» [19], [20], и необходимо разрабатывать инструменты и методы для нейтрализации иррациональности в поведении экономического агента: «*Экономистам необходимо использовать истинную концепцию рациональности, которая включает не только инструментальную рациональность, но и рациональность целей*» [21, с. 1704] отсюда следует отметить, что концепция психологического реализма также имеет свои ограничения. Тем не менее некоторые критики указывают на то, что использование подхода, в котором все действия экономического агента подчинены рациональности может привести к ограничению свободы выбора и автономии людей, а также к возможности злоупотребления со стороны правительства или крупных руководителей бизнеса. Иррациональность, как характерный признак человека негативно воспринимается сторонниками классической экономической теории, но как верно отмечают исследователи: «...*иррациональность вряд ли может считаться социальной проблемой, и высказывается предположение, что наибольшие надежды на уменьшение социального вреда, причиняемого человеческой иррациональностью, возлагаются на систему образования*» [22, с.].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение бихевиоральных основ и когнитивных предпосылок в поведении и деятельности экономических агентов является важным инструментом изучения экономического поведения людей и моделирования экономической реальности, который учитывает психологические, социальные и культурные факторы, влияющие на принятие экономических решений. Психологический реа-

лизм, как концепция обусловлена когнитивными искажениями и бихевиоральными предпосылками развития личности и может быть использована для создания более эффективных экономических политик, улучшения процессов принятия решений

в бизнесе и управлении, а также для улучшения потребительского поведения и создания новых продуктов и услуг, учитывающих психологические и социальные потребности экономических агентов.

Список литературы

1. *Rabin M.* A perspective on psychology and economics // *European economic review*. 2002. Т. 46. № 4-5. С. 657-685. DOI 10.1016/S0014-2921(01)00207-0/.
2. *Rabin M.* An approach to incorporating psychology into economics // *American Economic Review*. 2013. Т. 103. № 3. С. 617-622. DOI 10.1257/aer.103.3.617.
3. *Hausman D.M.* Problems with realism in economics // *Economics & Philosophy*. 1998. Т. 14. № 2. С. 185-213. DOI 10.1017/S0266267100003837.
4. *Bhaskar R.* A realist theory of science. Routledge, 2013. 304 с. ISBN 1134050860, 9781134050864.
5. *Leplin J.* (ed.). *Scientific realism*. Univ of California Press, 1984. Т. 323. 266 с. ISBN 0520051556, 9780520051553.
6. *Churchland P.M., Hooker C.A.* Images of science: Essays on realism and empiricism. 1985. ISBN(s) 0226106535.
7. *Bhaskar R.* Philosophy and scientific realism // *Critical realism*. Routledge, 2013. С. 16-47. ISBN 9781315008592.
8. *Psillos S.* Scientific realism: How science tracks truth. Psychology Press, 1999. 341 с. ISBN 0415208181, 9780415208185.
9. *Chakravarty, Anjann D.* (2013). *Scientific Realism*. The Stanford Encyclopedia of Philosophy.
10. *Thaler R.H.* Behavioral economics: Past, present, and future // *American economic review*. 2016. Т. 106. № 7. С. 1577-1600. DOI 10.1257/aer.106.7.1577.
11. *Hursh S.R.* Behavioral economics // *Journal of the experimental analysis of behavior*. 1984. Т. 42. № 3. С. 435-452. DOI 10.1901/jeab.1984.42-435.
12. *Radicchi F., Baronchelli A., Amaral L.A.N.* Rationality, irrationality and escalating behavior in lowest unique bid auctions // *PloS one*. 2012. Т. 7. № 1. С. e29910.- DOI 10.1371/journal.pone.0029910.
13. *Caplan B.* Rational irrationality: a framework for the neoclassical-behavioral debate // *Eastern Economic Journal*. 2000. Т. 26. № 2. С. 191-211.
14. *Fehr E., Tyran J.R.* Individual irrationality and aggregate outcomes // *Journal of Economic Perspectives*. 2005. Т. 19. № 4. С. 43-66. DOI 10.1257/089533005775196651.
15. *Tirole J.* Rational irrationality: Some economics of self-management // *European Economic Review*. 2002. Т. 46. № 4-5. С. 633-655. DOI 10.1016/S0014-2921(01)00206-9.
16. *Miglietta N., Remondino M.* Modeling cognitive distortions of behavioural finance // 2009 International Conference on Computational Intelligence, Modelling and Simulation. IEEE, 2009. С. 204-209. DOI 10.1109/CSSim.2009.17.
17. *Lardén M.* et al. Moral judgement, cognitive distortions and empathy in incarcerated delinquent and community control adolescents // *Psychology, Crime & Law*. 2006. Т. 12. № 5. С. 453-462. DOI 10.1080/10683160500036855.
18. *Panda B., Leepsa N.M.* Agency theory: Review of theory and evidence on problems and perspectives // *Indian journal of corporate governance*. 2017. Т. 10. № 1. С. 74-95. DOI 10.1177/0974686217701467.
19. *Hammond P.J.* Rationality in economics // *Rivista internazionale di scienze sociali*. 1997. Т. 105. № 3. С. 247-288.
20. *Simon H.A.* Rationality in psychology and economics // *Journal of Business*. – 1986. – С. S209-S224.
21. *Tomer J.* Beyond the rationality of economic man, toward the true rationality of human man // *The Journal of Socio-Economics*. 2008. Т. 37. № 5. С. 1703-1712. DOI 10.1016/j.socec.2008.05.001.
22. *Eigenauer J.D.* The problem with the problem of human irrationality // *International Journal of Educational Reform*. 2018. Т. 27. № 4. С. 341-358. DOI 10.1177/105678791802700402.

References

1. *Rabin M.* A perspective on psychology and economics // *European economic review*. 2002. Т. 46. № 4-5. P. 657-685. DOI 10.1016/S0014-2921(01)00207-0/.
2. *Rabin M.* An approach to incorporating psychology into economics // *American Economic Review*. 2013. Т. 103. № 3. P. 617-622. DOI 10.1257/aer.103.3.617.
3. *Hausman D.M.* Problems with realism in economics // *Economics & Philosophy*. 1998. Т. 14. № 2. P. 185-213. DOI 10.1017/S0266267100003837.
4. *Bhaskar R.* A realist theory of science. Routledge, 2013. 304 p. ISBN 1134050860, 9781134050864.
5. *Leplin J.* (ed.). *Scientific realism*. Univ of California Press, 1984. Т. 323. 266 p. ISBN 0520051556, 9780520051553.
6. *Churchland P.M., Hooker C.A.* Images of science: Essays on realism and empiricism. 1985. ISBN(s) 0226106535.
7. *Bhaskar R.* Philosophy and scientific realism // *Critical realism*. Routledge, 2013. P. 16-47. ISBN 9781315008592.
8. *Psillos S.* Scientific realism: How science tracks truth. Psychology Press, 1999. 341p. ISBN 0415208181, 9780415208185.
9. *Chakravarty, Anjann D.* (2013). *Scientific Realism*. The Stanford Encyclopedia of Philosophy.
10. *Thaler R.H.* Behavioral economics: Past, present, and future // *American economic review*. 2016. Т. 106. № 7. P. 1577-1600. DOI 10.1257/aer.106.7.1577.
11. *Hursh S.R.* Behavioral economics // *Journal of the experimental analysis of behavior*. 1984. Т. 42. № 3. P. 435-452. DOI 10.1901/jeab.1984.42-435.
12. *Radicchi F., Baronchelli A., Amaral L.A.N.* Rationality, irrationality and escalating behavior in lowest unique bid auctions // *PloS one*. 2012. Т. 7. № 1. P. e29910.- DOI 10.1371/journal.pone.0029910.
13. *Caplan B.* Rational irrationality: a framework for the neoclassical-behavioral debate // *Eastern Economic Journal*. 2000. Т. 26. № 2. P. 191-211.
14. *Fehr E., Tyran J.R.* Individual irrationality and aggregate outcomes // *Journal of Economic Perspectives*. 2005. Т. 19. № 4. P. 43-66. DOI 10.1257/089533005775196651.
15. *Tirole J.* Rational irrationality: Some economics of self-man-

- agement // *European Economic Review*. 2002. Т. 46. № 4-5. P. 633-655. DOI 10.1016/S0014-2921(01)00206-9.
16. *Miglietta N., Remondino M.* Modeling cognitive distortions of behavioural finance // 2009 International Conference on Computational Intelligence, Modelling and Simulation. IEEE, 2009. P. 204-209. DOI 10.1109/CSSim.2009.17.
17. *Lardén M. et al.* Moral judgement, cognitive distortions and empathy in incarcerated delinquent and community control adolescents // *Psychology, Crime & Law*. 2006. Т. 12. № 5. P. 453-462. DOI 10.1080/10683160500036855.
18. *Panda B., Leepsa N.M.* Agency theory: Review of theory and evidence on problems and perspectives // *Indian journal of corporate governance*. 2017. Т. 10. № 1. P. 74-95. DOI 10.1177/0974686217701467.
19. *Hammond P.J.* Rationality in economics // *Rivista internazionale di scienze sociali*. 1997. Т. 105. № 3. P. 247-288.
20. *Simon H.A.* Rationality in psychology and economics // *Journal of Business*. – 1986. – P. S209-S224.
21. *Tomer J.* Beyond the rationality of economic man, toward the true rationality of human man // *The Journal of Socio-Economics*. 2008. Т. 37. № 5. P. 1703-1712. DOI 10.1016/j.socec.2008.05.001.
22. *Eigenauer J.D.* The problem with the problem of human irrationality // *International Journal of Educational Reform*. 2018. Т. 27. № 4. P. 341-358. DOI 10.1177/105678791802700402

Информация об авторах

Иванова С.В., кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры педагогики и цифровой дидактики ФГБОУ ВО «Самарский государственный медицинский университет» (г. Самара, Российская Федерация). Почта для связи с автором: karb-svetlana@yandex.ru

Мензул Е.В., кандидат психологических наук, доцент, заведующий кафедрой педагогики и цифровой дидактики ФГБОУ ВО «Самарский государственный медицинский университет» (г. Самара, Российская Федерация).

Василевская Е.А., кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры педагогики и цифровой дидактики ФГБОУ ВО «Самарский государственный медицинский университет» (г. Самара, Российская Федерация).

Information about the authors

Ivanova S.V., Ph.D in Psychology, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Pedagogy and Digital Didactics of the Samara State Medical University (Samara, Russian Federation). Corresponding author: karb-svetlana@yandex.ru

Menzul E.V., Ph.D in Psychology, Associate Professor, Head of the Department of Pedagogy and Digital Didactics of the Samara State Medical University (Samara, Russian Federation).

Vasilevskaya E.A., Ph.D in Psychology, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Pedagogy and Digital Didactics of the Samara State Medical University (Samara, Russian Federation).

Информация о статье

Дата получения статьи: 23.03.2023
Дата принятия к публикации: 26.04.2023

Article Info

Received for publication: 23.03.2023
Accepted for publication: 26.04.2023

© Иванова С.В., Мензул Е.В., Василевская Е.А., 2023.

© Ivanova S.V., Menzul E.V., Vasilevskaya E.A., 2023.