

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-27>

УДК 330.16

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ВІЙНИ: ВПЛИВ ЕМОЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ ГРОМАДЯН

BEHAVIORAL ECONOMICS IN THE CONDITIONS OF WAR: THE INFLUENCE OF EMOTIONS ON THE ECONOMIC DECISIONS OF CITIZENS

Гудзь Марина Вікторівнадоктор економічних наук, професор,
Національний університет «Запорізька політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1454-4987>**Gudz Maryna**

National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

Стаття присвячена аналізу впливу емоцій, які породжує війна, на різні аспекти життя громадян та їх економічні рішення, зокрема на поведінку людей в умовах зростання ризиків і зниження безпеки, непередбачуваності змін у динаміці макроекономічних та соціально-економічних показників. Доведено, що зміни у поведінці суб'єктів економічної системи (фізичних і юридичних осіб) в умовах трансформації економіки є неминучими, проте їх джерелом не завжди можуть бути обґрунтовані мотиви та об'єктивні економічні фактори. В силу людської природи емоції можуть переважати у процесах вибору та в умовах війни досить часто є захисною реакцією особи на різного характеру фактори. Також доведено, що емоції, як основні прояви прагнень і страхів громадян, мають прямий вплив на економічні рішення, можуть змінювати не лише поведінку, а і цілі, орієнтири, інтереси людини. Враховуючи існування такої залежності, її вивчення є особливо важливим аспектом в умовах воєнної нестабільності. Дослідження проблематики здійснювалось завдяки застосуванню методів порівняння (для визначення основних змін у поведінці і економічних рішеннях громадян під час війни, змін у інтересах, зумовлених актуальними трансформаціями), абстракції, аналізу та узагальнення (для здійснення узагальнень про роль емоцій у процесах прийняття економічних рішень громадян в умовах нестабільності та висновків про вплив війни на поведінку людини). В науковій статті було узагальнено особливості процесів прийняття економічних рішень економічними агентами, основні трансформації в умовах війни, детерміновано роль емоційних і когнітивних факторів. Було проаналізовано як залежать економічні рішення громадян від їх поведінки, яка в умовах воєнної невизначеності у значній мірі формується на основі емоцій; зацентовано увагу на важливості контролю емоцій та формування рішень на основі об'єктивних економічних факторів і мотивів.

Ключові слова: емоції, поведінкова економіка, споживання, повномасштабна війна, економічні рішення громадян, нестабільність, споживча поведінка, поведінкові фактори.

The article is devoted to analyze of impact of emotions, caused by the war in Ukraine, on different aspects of daily life and economic decisions, first of all on citizens behavior in the context of increasing of risks and deteriorating security, unpredictability of macroeconomic and social and economic development indicators. It was defined that changes in economic actors behavior (individuals and legal entities) in the context of economic transformations are inevitable, but their source can be not only reasonable motives and objective economic factors. Due to human nature emotions can have priority in the selection processes and often enough under war conditions are a protective reaction to deferent factors. And was defined that emotions, like as majority manifestations of aspirations and fears of citizens, have direct impact on economic decisions, can change not only behavior, but also goals, orienteers, interests of human. In view of this interdependence, its study is importance under actual conditions of war. Comparison (for determined main changes in behavior and economic decisions of citizens during war, changes in interests caused by actual transformations), methods of abstraction, analysis and generalization (for finding of concludes about role of emotions in the process of economic decision making in the context of instability and concludes about impact of war on human behavior) are the research methods which were used in the article. In this science paper the features of processes of economic decisions making by economic agents, main transformations under war conditions, the role of emotional and cognitive factors, including hopelessness, pessimism and depression, confusion, anxiety, fears, hope and sociocultural influences, that develop under "crowd effect", were determined. Dependence

between economic decisions of citizens and their behavior, which under war conditions is formed, based on emotions and emotional reactions, were analyzed. Attention was also focused on importance of emotions control and formed economic decisions based on objective economic factors and motives.

Keywords: emotions, behavioral economics, consumption, full-scale war, economic decisions of citizens, instability, consumer behavior, behavioral factors.

Постановка проблеми. Досить часто умови війни спонукають громадян до прийняття емоційних економічних рішень, що не забезпеченні жодними об'єктивними факторами чи мотивами. Вивчення впливу таких рішень на якість споживання і рівень добробуту суспільства займається поведінкова економіка, роль якої актуалізується в умовах перманентної нестабільності і невизначеності. Враховуючи безпрецедентність подій, що розпочались із 24 лютого 2022 року, реакції громадян були панічними, необдуманими, що мало негативний вплив не лише на якість їх життя, а і на економічні процеси загалом, адже викликало зростання дефіцитів певних категорій товарів і послуг, структурні зрушення на ринку праці, значні трансформації у сферах соціальної та економічної діяльності. У сукупності емоції українців, викликані війною, змінили їх життєвий устрій.

Емоційна реакція перш за все була викликана шокним станом та втратою контролю над буденними процесами життєдіяльності, емоційний аспект у виборах споживачів під час воєнних подій досить часто переважає над раціональним мисленням; необхідним є відновлення контролю над реакціями, адже подальша відсутність планування та економічного обґрунтування у прийнятті рішень загострюватиме негативні тенденції, дисбаланси та може нашкодити економічним процесам загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти розвитку поведінкової економіки у більшій мірі висвітлені у працях зарубіжних науковців, зокрема таких, як Д. Аріелі, Дж. Аккерлоф, Дж. Айнсліє, М. Алле, Г. Лебон [1], Е. Лангер [2], Е. Ло, Г. Райффа [3], А. Тверські, Д. Канеман [4] та ін. «Теорія перспектив» та «Теорія кумулятивної перспективи» А. Тверські та Д. Канемана стали цікавими для вітчизняних науковців, аналіз аспектів сприйняття ймовірностей людьми на психологічному рівні здійснив М. Кужелєв [5]. Також науковець висвітлює у своїх працях вплив поведінкових факторів на різні аспекти управління фінансовими відносинами, зокрема на рівні окремих господарюючих суб'єктах [6]. Серед вітчизняних науковців важливий вне-

соку розвиток поведінкової економіки зробили П. Ілляшенко [7; 8], що вивчає різні сторони економічної поведінки фізичних і юридичних осіб, зокрема поведінкові слабкості населення і можливості компаній щодо їх використання у власних комерційних інтересах; С. Онишко [9], яка вивчає ірраціональність поведінки споживачів в результаті впливу різного характеру факторів, зокрема емоцій. Науковцем зазначається, що відсутність об'єктивності у економічних рішеннях громадян (економічних агентів) «може призводити до руйнівних наслідків у масштабах національної економіки; така ірраціональність зумовлюється як психологічно-емоційним станом економічного агента, так й особливостями його реагування на зміни в інформаційному просторі» [9, с. 113]. Також аспекти поведінкової економіки досліджують А. Тельнов, С. Решміділова [10], Н. Карпишин, Т. Кізіма, М. Ліпич та ін.

Повномасштабна війна є безпрецедентним явищем для українців, їх емоції досить часто породжували економічно нераціональні рішення, прийнятті в пошуках безпеки та захисту. Враховуючи малу кількість досліджень, спрямованих на пошуки дієвих методів впливу на підсвідомість і негативні емоції громадян в нестабільних умовах доцільним є вивчення поведінкових аспектів та управління ними саме в контексті воєнних подій; пошук методів повернення контролю над процесами прийняття економічних рішень важливий саме зараз задля запобігання додатковим дестабілізаціям економіки, з одного боку, та підтримки психо-емоційного здоров'я громадян, з іншого.

Метою статті є проведення оригінального дослідження впливу війни і емоцій, які вона породжує, на різні аспекти життя громадян та їх економічні рішення, зокрема на економічну поведінку в умовах зростання ризиків, зниження безпеки і глобальної невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поведінка особи в умовах війни є ірраціональною, хаотичною та не передбачає аналізу прогнозів і результатів, що можуть бути отримані в разі реалізації певних економічних рішень. З одного боку, це є небезпечним для самої особи, адже відсутність оцінки

потенційних наслідків від реалізації певних кроків може стати передумовою невиправданих фінансових втрат самої особи, що похитне і так нестабільне положення людини в умовах невизначеності. Проте, з іншого боку, певні кроки є вимушеними, адже війна є цілком руйнівним явищем, прогнозування розвитку подій в умовах високих ризиків є практично неможливим і тому більшість рішень громадян спираються на потребах у отриманні безпеки і захисту, роль даних складових життя значно переважає над фінансовою стороною.

Враховуючи різний менталітет і темперамент осіб, поведінка в умовах невизначеності є індивідуальною; можна виділити два типи людей – ті, що вміють контролювати емоції та приймають економічні рішення раціонально, із врахуванням об'єктивних економічних чинників, мотивів, минулого досвіду та аналітики, а також із взаємоузгодженням цілей із свідомими інтересами та ті, що діють ірраціонально, адже емоційна складова поведінки переважає над факторами когнітивного впливу, а основою для прийняття рішення є підсвідомі, інтуїтивні мотиви.

Прийняття економічного рішення людиною розпочинається із усвідомлення проблеми та мотивів, що підштовхують до певного кроку, аналізу цілей та засобів, які необхідно залучити для досягнення позитивного результату. В умовах війни на даний процес не завжди є достатньо часу; на думку сучасних науковців [11, с. 56], раціональна поведінка, яка має зумовлювати вибір раціонального рішення, не є притаманною економічним агентам, особливо в умовах зниження визначеності і безпеки. У більшості випадків економічне рішення буде спонтанним; споживач, приймаючи його, не може врахувати усіх факторів, які впливатимуть на подальші перспективи і наслідки реалізації обраного кроку. Проте, саме в умовах воєнної нестабільності, кожне економічне рішення громадянина може мати ефект не лише для конкретної особи, а і для економіки загалом, зумовлюючи додаткові дисбаланси і дефіцити у системі, що, за таких умов, робити ірраціональні кроки небезпечними. Додатковий вплив має ефект «натовпу», коли люди приймають економічне рішення інтуїтивно, керуючись подіями, що відбуваються у суспільстві і очікують на отримання такого ж результату, як у іншої людини, проте не враховують об'єктивну різницю між індивідуальними можливостями, цілями і засобами, унікальності економічних рішень окремих людей. На думку французького соці-

олога Г. Лебона, рішення людини у натовпі є підсвідомими, «в натовпі зникає свідомо особистість» [12, с. 226]. Науковець проаналізував вплив зовнішнього оточення на поведінку людини і довів, що особи, які перебувають у натовпі, починають поводитися не так, як вони звикли діяти на одинці [1]; в умовах війни даний ефект лише примножується під впливом негативних емоцій і страху, адже люди шукають правильне економічне рішення в обставинах, які скоріш за все є безпрецедентними для них, а тому у більшій мірі керуються «колективним розумом» та чужим досвідом.

Таким чином, відмінність між поведінкою людини в процесі прийняття економічного рішення є вплив різного характеру факторів – чинників когнітивного впливу і емоційного впливу. Різниця між раціональною і ірраціональною поведінкою може зумовити досягнення різних результатів; основні аспекти процесів прийняття економічного рішення в умовах емоційного та когнітивного ставлення до ситуації досліджено А. Тельновим та С. Решміділовою, які узагальнили свої результати у вигляді наступної схеми (рис. 1).

Модель відображає дуалістичний характер поведінки громадян в умовах невизначеності. Людина оцінює ситуацію, маючи обмежену кількість факторів, що характеризують перспективи та наслідки потенційно прийнятого рішення та обирає варіант, що відповідає саме її цілям, усвідомлюючи власну відповідальність за таке рішення. Але описана модель є умовною, адже війна – це не просто період нестабільності, це явище, події якого важко спрогнозувати. Втрати, які можуть мати місце в ході бойових дій, неможливо попередити та оцінити завчасно. Вплив емоцій на поведінку людини є обумовленим потребою у безпеці і захисті, зокрема захисті життя, сім'ї та економічних інтересів кожного із її членів; економічне рішення приймається не з огляду на його раціональність, послідовність і доцільність, а із врахування перспектив збереження життя, першочергово, і економічних здобутків, як важливого фактору якості життя і рівня добробуту людини.

Більшість економічних рішень українцями під час війни приймається на основі різних сприйнятів поточної політично-економічної ситуації та потенційних наслідків. Так, в ході опитування, проведеного Фондом «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучеріва спільно з Центром політичної соціології за підтримки John Fell Oxford University Press Research Fund, було визначено, за результатами



Рис. 1. Схема поведінки економічної людини в нестабільному середовищі (за розробкою А. Тельнова та С. Решміділової)

Джерело: складено автором за даними [11, с. 166]

2022 року значна частка респондентів оцінили політичну ситуацію в Україні як напружену – 46%, як критичну чи вибухову – оцінили 26,0% респондентів. Є невелика частка людей – 13,5% респондентів, до яких переважно належать особи молодшого віку, жителі сіл, а також ті, які не мають дітей, які оцінюють ситуацію як благополучну чи спокійну [13, с. 177].

Стан напруженості породжує негативні емоції, які навіть в умовах відносної стабільності, початок якої можна пов'язати із весною 2023 року (скорочення ризиків настання блекауту, часткова стабілізація процесів на ринку праці, у сферах фінансової діяльності, валютної грошово-кредитної політики тощо), можуть схилити людей до прийняття ірраціональних економічних рішень, не забезпечених жодними об'єктивними мотивами. В ході опитування було визначено, що основними емоціями, якими керуються українці при прийнятті економічних рішень в умовах війни, зокрема в першому півріччі, найбільш нестабільному та шокуючому для суспільства, є такі: надія, тривога, розгубленість, страх, оптимізм, упев-

неність, інтерес, безвихідь, радість, песимізм, задоволеність, байдужість (рис. 2).

Опитування проводилось у двох напрямках – емоції, які відчувають українці в контексті аналізу власного майбутнього та майбутнього України. Характерною особливістю опитування є наявність тенденції дещо більшої впевнені респондентів у перспективах держави, аніж свого власного майбутнього, що радше нетипово для соціальних досліджень. Такий аспект пояснює зростання ірраціональної поведінки громадян в контексті прийняття економічних рішень, адже існує значна розгубленість та невпорядкованість у власному житті. Отже, основні тенденції мають наступний зміст:

- більшістю респондентів у процесах прийняття економічних рішень, що можуть впливати на їх майбутнє, керує тривога (40,5%); 22% респондентів загалом відчувають надію, що робити їх економічну поведінку більш рішучою, а 17% – страх, що обмежує на певних кроках;

- емоція гніву поширена серед респондентів: 46% респондентів скоріше відчували

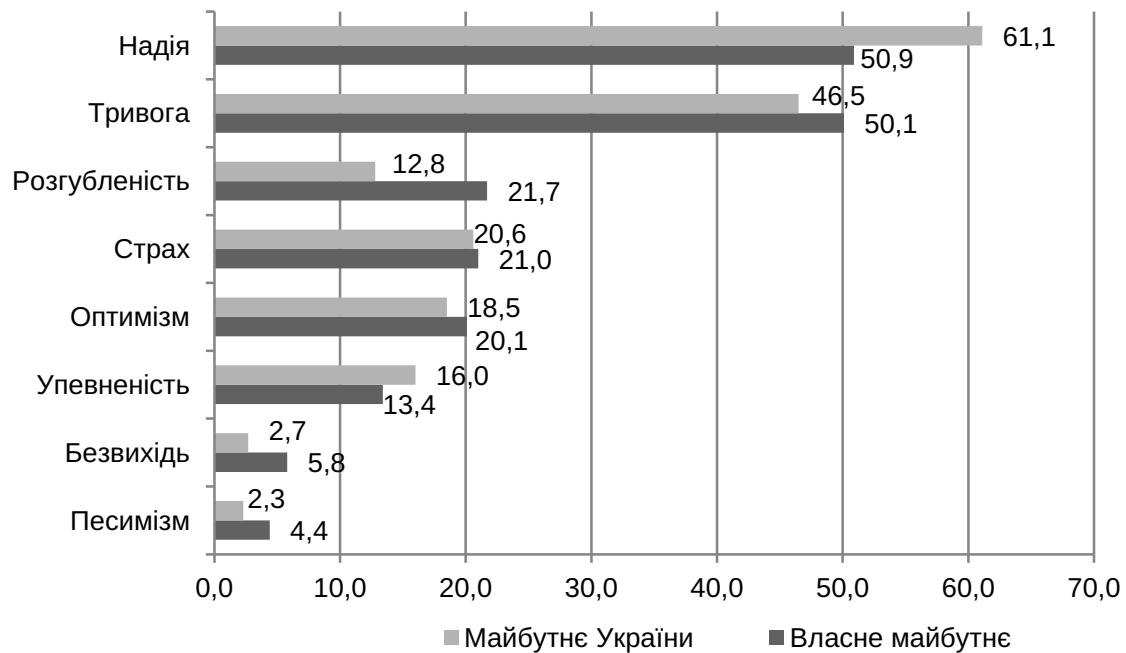


Рис. 2. Вплив емоцій на оцінку перспектив власного майбутнього та майбутнього України

Джерело: побудовано автором за даними [13, с. 178]

гнів станом на момент опитування і приблизно стільки ж – скоріше ні. Гнів є рушієм необдуманих, проте сміливих рішень;

– емоція безвиході властива значно меншому числу респондентів: скоріше безвихідь відчують 24,0% респондентів, скоріше не відчують – 67,5% респондентів. Відповідно, громадяни готові до дій, прийняття рішень і розподілу відповідальності, проте війна є непередбачуваною, а це означає, що економічне рішення, прийняте сьогодні, вже завтра може бути нераціональним і призвести до втрат;

– в умовах війни на прийняття економічних рішень також впливає розмір населеного пункту – чим більшим є населений пункт, де живуть респонденти, тим частіше вони відчують небезпеку та схильні до прийняття емоційних економічних рішень (їх частка зростає від 44,0% серед жителів сіл до 63,0% серед жителів обласних центрів). Така тенденція спричинена інтенсивністю обстрілів великих міст та більшою концентрацією об'єктів інфраструктури, що потенційно є воєнними цілями. Економічні рішення громадян із таких населених пунктів спрямовані на збереження заощаджень, аніж їх вкладення і примноження [13, с. 177–178].

Страх на початку війни змушував українців масово знімати гроші з рахунків, попит на готівку рекордно зріс, довіра до банківського

сектору стрімко знижувалась, характерними рішеннями було закриття депозитних рахунків, з боку громадян, та обмеження кредитування, з боку банків. Масова закупка продукції тривалого зберігання із одночасним порушенням ланцюгів постачання сприяли виникненню дефіцитів. Ажіотажний попит на продукти – спонтанне рішення, яке у більшості випадків було ірраціональним (зокрема на територіях, що не належать до прифронтових), адже спричинило додаткові дисбаланси у попиті і пропозиції, зміни на ринку. Ефект натовпу примножував проблеми.

Також, вивченням емоцій українців під час війни займається Київський міжнародний інститут соціології (далі – КМІС), за даними опитування якого (проведеного у травні 2022р.), війна росії проти України найчастіше викликає такі емоції:

- гнів/обурення/ненависть/відразу (53%);
- гордість за Україну/армію (52%);
- тривога/страх/жах (38%) [13, с. 181–182].

Спостерігається тенденція зростання із Заходу на Схід прояву негативних емоцій (тривоги/страху/жаху, а також шоку), що має відображення на економічних рішеннях громадян, зокрема обмеженості дій, відмови від інвестування, надання переваги заробітку та створенню заощаджень.

Основною передумовою та одночасно наслідком негативних емоцій є втрата дже-

рела доходу та місця праці. В пошуках безпеки певні громадяни прийняли рішення про звільнення чи зміну місця роботи/професію, певні – втратили роботу в результаті масових скорочень. Основні тенденції на ринку праці у перші місяці війни були такими:

- частка персоналу, що прийняла рішення працювати на умовах скорочення зарплати становила 27,0%;

- частка персоналу, що прийняла рішення про відкриття відпустки (в порівнянні із показниками 23.02.2022) становила 20%;

- частку персоналу, що була скорочена (в порівнянні із показниками 23.02.2022) становила 20% [14, с. 6].

Під тиском страху і невизначеності ринок праці зазнав значних трансформацій, люди приймали рішення про звільнення, міграцію та пошук роботи за кордоном, зміну місця проживання в середині держави та перехід на дистанційну форму зайнятості чи зміну місця працевлаштування. Значна частка громадян бачила доцільним розширити коло своїх компетентностей, отримати нові знання та змінити сферу діяльності. Масова міграція людського капіталу мала безпрецедентний вплив на український ринок праці, похитну стабільність, загострила проблему зниження зайнятості та зростання безробіття, рівень попиту і пропозиції праці досягнув безпрецедентного дисбалансу. В даному контексті при прийнятті економічних рішень переважають індивідуальні мотиви, які можуть суперечити колективним та державним. Власне, це підтверджує зниження контрольованості економічних систем в умовах масового прийняття ірраціональних, не обумовленими об'єктивними факторами рішень громадянами.

Індекс емоційної напруженості за перші місяці війни підвищився з 2,7 до 3,5 [12, с. 186]:

- навесні 2022 року майже 50% респондентів оцінювали свій емоційний стан як дуже напружений або напружений;

- у відповідному періоді лише 8% опитаних засвідчили, що їх емоційний стан можливо оцінити як спокійний, хоча довоєнний показник коливався на рівні 22–26%.

Отже, вплив негативних емоцій є неминучим, він змушує приймати необдумані, проте інколи життєво необхідні кроки. Узагальнюючи варто зазначити, що прийняття певного економічного рішення в умовах емоційної нестабільності ґрунтується на стратегії поведінки, яку людина формує підсвідомо і, реалізуючи свої рішення на перший погляд інтуїтивно, все одно керується нею. 50%

респондентів дотримуються стратегії активних дій, готові до ризиків в пошуках методів стабілізації життєвого устрою та професійної діяльності. Дана частка громадян активно вирішують свої проблеми – в умовах війни цей показник відображає хороший рівень адаптації українського суспільства до ситуації та готовність прийняття відповідальності за своє життя, зокрема його економічну складову, на себе. Дещо менша частка громадян, а це 35% респондентів, обрали стратегію очікування, не поспішали з економічними рішеннями і займали пасивну позицію по відношенню до перспектив власного життя і професійної діяльності. 13% респондентів визнали значний вплив розгубленості на сприйняття та адекватну оцінку реальності., їхньою стратегією став пошук підтримки серед інших людей (здатні спиратися на інших та залучати їх до рішень, розподіляючи відповідальність). Загалом, в рамках опитування було визначено, що конструктивні стратегії поведінки в умовах ризиків і нестабільності були притаманні 63,0% громадян [13, с. 188].

Таким чином, на сьогодні перед державою стоїть важливе завдання – створити безпечні умови для життєдіяльності задля збереження людського капіталу, психо-емоційного здоров'я громадян та економіки загалом, функціонування якої у значній мірі залежить власне від людей, їх економічних рішень і потенціалу. Важливим фактором є мобілізація людських ресурсів і направлення емоцій на досягнення важливих у загальнонаціональному масштабі цілей.

Висновки. В ході проведеного аналізу було визначено, що емоції громадян впливають на їх економічні рішення; більшість негативних емоцій спонукають людей до здійснення ірраціональних кроків, незабезпечених об'єктивними економічними факторами і мотивами, що може нашкодити як самій людині, так і соціально-економічним процесам на національному рівні. Досвід, що переживають українці в умовах війни, відображає, що хаотична, панічна поведінка громадян, заснована на емоціях страху, невизначеності і тривоги, на початку воєнних подій значно похитнула економічну систему; мали місце ажіотажне зростання попиту на готівку, невинуватана активізація руху ресурсів на валютному ринку, порушення організації фінансових відносин, необґрунтований попит на продукти, проблеми зайнятості і зростання безробіття, масова міграція та переміщення всередині держави, що також мало вплив на

створення дисбалансу між попитом і пропозицією праці та інші фактори, що у сукупності загострюють стан нестабільності економіки. Контроль емоцій є одним із методів впорядкування економічної поведінки громадян в умовах війни.

Подальші перспективи дослідження проблематики мають бути пов'язані із пошуком шляхів підвищення рівня безпеки для громадян, впорядкування поведінки суб'єктів еконо-

мічної системи. Раціональність економічних рішень, зокрема зниження впливу негативних емоцій на їх прийняття, є важливим фактором підтримки держави в умовах війни, адже існує взаємозалежність: добробут і емоційна стабільність людей – це результат роботи держави в особі органів, що відповідають за соціальну складову життя і реалізацію соціальної політики, а розквіт і благоустрій у державі – це наслідки діяльності та рішень її громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Лебон Г. Психология народов и масс. Київ : Видавничий союз «Андронум». 2020. 210 с.
2. Langer E. J., & Roth J. The effects of enhanced personal responsibility for the aged. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1976. №34. P. 191–198.
3. Raiffa H. *Decision analysis; introductory lectures on choices under uncertainty*. Mass.: Reading, 1968. 309 p.
4. Tversky A., Kahneman D. Rational choice and the framing of decisions. *The Journal of Business*. 1986. Vol. 59(4). Pt. 2. P. 251–278.
5. Кужелев М. О. Корпоративний контроль: методологія дослідження, фінансовий аспект та моделі формування. *Фінанси, учет, банки: збірник наукових трудов*. 2012. Вип. 1 (18). С. 24–34.
6. Кужелев М. О., Нечипоренко А. В. Вплив поведінкових факторів на управління фінансовою діяльністю корпорації: теоретичні аспекти. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. Електронне наукове видання*. 2018. № 2. С. 154–168.
7. Illiashenko P. Behavioral Finance: Household Investment and Borrowing Decisions. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*. 2017. № 242. P. 28–48. DOI: <https://doi.org/10.26531/vnbu2017.242.015>.
8. Illiashenko P. Behavioral Finance: History and Foundations. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*. 2017. № 239. P. 28–54. DOI: <https://doi.org/10.26531/vnbu2017.239.028>.
9. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів : монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. 452 с.
10. Тельнов А. С. Решміділова С. Л. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. *Економічний вісник. Серія: Фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 5. С. 160–170.
11. Базецька Г. І. Економічна поведінка в умовах невизначеності. *Економічна теорія та право*. 2021. № 4 (47). С. 53–68. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2021-47-4-53>.
12. Кваша О. В. Основні положення та гіпотези поведінкових фінансів. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 225–231. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.5.225>.
13. Пищуліна О., Юрчишин В., Маркевич К., Міщенко М., Добровольський Д. Соціально-економічні та гуманітарні наслідки російської агресії для українського суспільства. Київ : Центр Разумкова, 2022. 277 с.
14. Пищуліна О., Маркевич К. Ринок праці в умовах війни: основні тенденції та напрями стабілізації: аналітична записка. Київ : Razumkov centre, 2022. URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://razumkov.org.ua/images/2022/07/18/2022-ANALIT-ZAPIS-PISHULINA-2.pdf>.

REFERENCES:

1. Lebon, H. (2020). *Psychologyja narodov y mass* [Psychology of nations and masses]. Kyiv: Publishing Union "Andronum". [in Russian]
2. Langer, E. J. and Roth, J. (1976). The effects of enhanced personal responsibility for the aged. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 191–198.
3. Raiffa, H. (1968). *Decision analysis; introductory lectures on choices under uncertainty*. USA: Reading.
4. Tversky, A., Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *The Journal of Business*, vol. 59(4), pt. 2, pp. 251–278.
5. Kuzhelyev, M. O. (2012). Korporatyvnyj kontrol': metodologija doslidzhennja, finansovyj aspekt ta modeli formuvannja [Corporate control: research methodology, financial aspect and development models]. *Finansy, uchet, banki: sbornik nauchnyh trudov – Finances, accounting, banks: a collection of scientific works*, 1 (18), 24–34. [in Ukrainian]

6. Kuzheljev, M. O., Nechyporenko, A. V. (2018). Vplyv povedinkovyh faktoriv na upravlinnja finansovuju dijalnistju korporacii: teoretychni aspekty [The influence of behavioral factors on the management of financial activities of the corporation: theoretical aspects]. *Zbirnyk naukovykh prac Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. – Collection of scientific works of the State Fiscal Service University of Ukraine*, 2, 154–168 [in Ukrainian].
7. Illiashenko, P. (2017). Behavioral Finance: Household Investment and Borrowing Decisions. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, 242, 28–48. DOI: <https://doi.org/10.26531/vnbu2017.242.015>.
8. Illiashenko, P. (2017). Behavioral Finance: History and Foundations. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, 239, 28–54. DOI: <https://doi.org/10.26531/vnbu2017.239.028>.
9. Onyshko, S. V. (Ed.) (2016). *Rehuliatyvnyi potentsial finansovoho rynku v umovakh hlobalnykh vyklykiv* [The regulatory potential of the financial market in the face of global challenges]. Iripin: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy. [in Ukrainian]
10. Telnov, A. S. Reshmidilova, S. L. (2020). Rozvytok povedinkovoi ekonomiky u pryjnjatti ekonomichnyh rishen [Development of behavioral economics in making economic decisions]. *Ekonomichnyj visnyk. Serija: Finansy, oblik, opodatkovannja – Economic Herald. Series: Finances, accounting, taxation*, 5, 160–170. [in Ukrainian]
11. Bazetska, H. I. (2021). Ekonomichna povedinka v umovakh nevyznachenosti [Economic behavior under uncertainty]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4 (47), 53–68. DOI: <https://doi.org/10.31359/24115584-2021-47-4-53> [in Ukrainian]
12. Kvasha, O. (2020). Osnovni polozhennja ta gipotezy povedinkovyh finansiv [Basic assumptions and hypotheses of behavioral finance]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 5, 225–231. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.5.225> [in Ukrainian]
13. Pyshhulina, O., Jurchyshyn, V., Markevych, K., Mishhenko, M., Dobrovolskyj, D. (2022). *Socialno-ekonomichni ta humanitarni naslidky rosijskoi agresii dlja ukrainskogo suspilstva* [Socio-economic and humanitarian consequences of Russian aggression for Ukrainian society]. Kyiv: Centr Razumkova. [in Ukrainian]
14. Pyshhulina, O., Markevych, K. (2022). *Rynok praci v umovah vijny: osnovni tendencii ta naprjamy stabilizacii: analitychna zapyska* [The labor market in the conditions of war: main trends and directions of stabilization: analytical note]. Kyiv: Razumkov centre. Available at: <https://razumkov.org.ua/images/2022/07/18/2022-ANALIT-ZAPIS-PISHULINA-2.pdf> [in Ukrainian]