

БІХЕВІОРИСТИЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ

©2021 МАТВЄЄВ В. В., МАТВЄЄВА О. М., ЩЕПІНА Т. Г.

УДК 330.16
JEL: D03; D23; M12; M19

Матвєєв В. В., Матвєєва О. М., Щепіна Т. Г. Біхевіористичний підхід в управлінні

Метою статті є дослідження біхевіористичного підходу в управлінні, вивчення психологічних закономірностей управлінської діяльності. У статті доведено, що біхевіористичний підхід в управлінні направлений на спільну взаємодію економічних процесів і економічного мислення суб'єкта, що приймає управлінські рішення, або групи суб'єктів, з урахуванням факторів впливу на управлінські рішення як економічного, так і психологічного характеру. Представлено дослідження економічного мислення суб'єкта, що приймає управлінські рішення, або групи суб'єктів як структурного компонента економічної свідомості. Проаналізовано сутність економічної свідомості як вищого рівня відображення суб'єктом економічних відносин економічних феноменів. Виявлено, що економічна свідомість тісно пов'язана з економічною поведінкою, виступаючи як раціональна основа суб'єктивних механізмів такої поведінки. Відокремлено перцептивну сферу економічної поведінки суб'єкта, що приймає управлінські рішення, або групи суб'єктів, яка ґрунтується на його або їх професійному досвіді, отриманому в апостеріорному періоді та є підставою для забезпечення більш високого рівня ефективності управлінських рішень, нової форми економічного мислення, неусвідомлюваної перцепції в економіці. Встановлено, що правильне економічне мислення забезпечує раціональне управління господарською діяльністю в масштабі національної економіки. Доведено, що біхевіористичний підхід у менеджменті спонукає відмовитися від принципового абстрагування від будь-яких факторів економічних відносин неекономічного характеру і тим самим приписування всього ефекту, що досягається економічною системою, тільки економічним відносинам.

Ключові слова: управління, менеджмент, біхевіоризм, поведінкова економіка, управлінські рішення, біхевіористичний підхід.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-4-257-261>

Бібл.: 8.

Матвєєв Вячеслав Васильович – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Національний авіаційний університет (просп. Любомира Гузара, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: 0972610011@ukr.net

Матвєєва Ольга Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту, Національний авіаційний університет (просп. Любомира Гузара, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: 0970607292@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7648-6065>

Researcher ID: U-1074-2018

Щепіна Тетяна Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Національний авіаційний університет (просп. Любомира Гузара, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: supertanuta@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8538-1145>

Researcher ID: <https://publons.com/researcher/1842404/tetiana-g-shchepina/>

UDC 330.16
JEL: D03; D23; M12; M19

Matvieiev V. V., Matvieieva O. M., Shchepina T. H. Behavioral Approach in Management

The article is aimed at researching the behavioral approach in management, studying the psychological regularities of management activities. The article proves that the behavioral approach in management is aimed at the joint interaction of economic processes and economic thinking of the subject who makes managerial decisions, or groups of subjects, taking into account the factors influencing managerial decisions of both economic and psychological nature. A study of economic thinking of the subject making managerial decisions, or groups of subjects as a structural component of economic consciousness, is presented. The essence of economic consciousness as a higher level of reflection by the subject of economic relations of economic phenomena is analyzed. It is identified that economic consciousness is closely related to economic behavior, acting as a rational basis for subjective mechanisms of such behavior. The perceptive sphere of economic behavior of the decision-making entity or groups of subjects, which is based on his or their professional experience obtained in the a posterior period, is distinguished, which becomes the basis for ensuring a higher level of efficiency of managerial decisions, a new form of economic thinking, unconscious perception in the economy. It is determined that the correct economic thinking ensures rational management of economic activity on the scale of the national economy. It is proved that the behavioral approach in management encourages to abandon the fundamental abstraction of any factors of economic relations of a non-economic nature and thereby attributing all the effect achieved by the economic system to economic relations only.

Keywords: management, behaviorism, behavioral economics, managerial decisions, behavioral approach.

Bibl.: 8.

Matvieiev Viacheslav V. – PhD (Economics), Professor, Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, National Aviation University (1 Liubomyra Husara Ave., Kyiv, 03058, Ukraine)

E-mail: 0972610011@ukr.net

Matvieieva Olga M. – PhD (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Accounting and Auditing, National Aviation University (1 Liubomyra Husara Ave., Kyiv, 03058, Ukraine)

E-mail: 0970607292@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7648-6065>

Researcher ID: <https://publons.com/researcher/1841615/olga-n-gaydarzhyskaya/>

Shchepina Tetiana H. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, National Aviation University (1 Liubomyra Husara Ave., Kyiv, 03058, Ukraine)

E-mail: supertanuta@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8538-1145>

Researcher ID: <https://publons.com/researcher/1842404/tetiana-g-shchepina/>

Дослідження біхевіористичного підходу в управлінні є на даний час одними з найперспективніших. Вони спрямовані на вивчення психологічних закономірностей управлінської діяльності та стосуються двох найважливіших напрямків менеджменту в економіці: такого, що пов'язаний з процесом максимізації прибутку, та такого, що пов'язаний з державно-адміністративним управлінням економікою. Одним із найбільших недоліків менеджменту без урахування біхевіоризму є той факт, що він забезпечує проникнення мотиву максимізації прибутку в усі сфери діяльності, навіть туди, де йому, по суті, немає місця і, таким чином, характеризує ринковий механізм як нелогічний. Навіть якщо не зважати взагалі на соціальні, моральні, етичні фактори, що впливають на процес управління господарською діяльністю, і сконцентруватися на економічних проблемах, теорія менеджменту без урахування біхевіоризму і тут виявиться помилковою.

Основа вивчення економічної поведінки була закладена економістом Оскаром Моргенштерном і математиком Джоном фон Нейманом. Особливий внесок у дослідження теорії прийняття рішень було здійснено американським науковцем Музафером Шерифом при розробці концепції досягнення екстраординарних цілей. Економічне мислення й економічну поведінку вивчали: В. Ушкальов, Д. Канеман, Д. Аріелі, В. Сміт. Проблема економічної психології та психології управління присвячені роботи таких вчених, як: Г. Ложкін, В. Спасенников, В. Комаровська, Є. Ходаківський, Ю. Богоявленська, Т. Грабар., М. Проданчук, О. Захарко, які досліджували психологічні феномени у процесі прийняття управлінських рішень.

Менеджмент, навіть у чисто економічних і фінансових питаннях, без урахування біхевіоризму може призвести до економічної кризи. Це пояснюється тим, що сама економічна система не демонструє тенденції до рівноваги, власники капіталу прагнуть максимізації прибутку, і, таким чином, вони продовжуватимуть акумулювати капітал до тих пір, поки ситуація не втрапить рівноваги. Біхевіористичний підхід у менеджменті спонукає відмовитися від принципового абстрагування від будь-яких факторів економічних відносин неекономічного характеру і, тим самим, приписування всього ефекту, що досягається економічною системою, тільки економічним відносинам.

Біхевіористичний підхід в управлінні спрямований на спільну взаємодію економічних процесів і економічного мислення суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, з урахуванням факторів впливу на управлінські рішення як економічного, так і психологічного характеру [1, с. 92].

Економічне мислення суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, є структурною компонентою як індивідуальної, так і групової економічної свідомості та нерозривно пов'язане із економічними емоціями і відчуттями, економічним

уявленням і перцептивною сферою економічної поведінки суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення.

Економічна свідомість – це системна складова свідомості, вищий рівень відображення суб'єктом економічних відносин економічних феноменів.

Економічна свідомість суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, як соціально-психологічний феномен є результатом взаємодії, з одного боку, особистості з її численними індивідуально-психологічними характеристиками, а, з іншого боку, – соціально-економічного середовища з не менш численними його особливостями. Економічна свідомість суб'єкта, що приймає управлінські рішення, розглядається як особлива якість окремої особистості, яка на основі свого професіоналізму, теоретичних знань і практичних навичок, з урахуванням психологічних особливостей, певним чином сприймає економічну ситуацію, більш-менш точно її оцінює, аналізує та відносно цілеспрямовано діє. Економічна свідомість групи суб'єктів розглядається як сукупність економічних уявлень, які визначають основне значення та напрям економічної активності цієї групи. Економічна свідомість є однією з центральних категорій сучасної економічної науки. Економічна свідомість означає результати сприйняття суб'єктом (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, тієї частини дійсності, яка пов'язана з економікою, а також свідомі дії та стани суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, пов'язані з економікою. Економічна свідомість направлена на забезпечення економічної діяльності та передбачає планування діяльності та прогнозування її наслідків, контроль економічної поведінки й управління нею, здатність особистості орієнтуватися в сучасних реаліях розвитку економіки. Таким чином, економічна свідомість являє собою особливу форму психічної діяльності суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, яка орієнтована на відображення та перетворення економічної дійсності [2, с. 21].

Більшість наукових досліджень економічної свідомості й економічного мислення доводять, що економічну свідомість слід розглядати як внутрішньо-суперечливе, багаторівневе утворення, яке в узагальненому вигляді відображає ступінь або рівень економічних знань суб'єкта та раціональне ставлення до процесу прийняття економічних рішень [3, с. 91]. Також вона відображає економічні реалії, макро- і мікросередовище, визначає та регулює формально-динамічні та змістовні характеристики соціальної поведінки суб'єктів у різних сферах економічного простору, пов'язана з економічною системою, будучи її суб'єктивним фундаментом, так би мовити її «особистісною основою», формує економічні моделі прийняття управлінських рішень, детермінується свідомими імпульсами й у міру розвитку суспільства оновлюється.

Компонентами економічної свідомості суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, є економічні норми, економічний інтерес, економічний вчинок та економічна діяльність [4, с. 36].

У дослідженнях науковців до недавнього часу економічні норми не виділялися в самостійний вид соціальних норм – стандартів поведінки, що регламентують відносини між суб'єктами. Проте в цьому виникла необхідність, тому що вони можуть і стимулювати, і гальмувати активну економічну поведінку суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення. Економічні норми, як правило, закріплюються юридично, таким чином набуваючи статусу правових норм, і наділяються відповідними засобами контролю в разі їх недотримання.

Економічний інтерес суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, розвивається на основі економічних цілей будь-якого порядку, але під регулярним впливом економічних норм. Якщо розглядати власність як певну форму влади економічних благ над суб'єктом (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, то економічний інтерес – це форма дії влади власника на суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, і джерело господарської діяльності.

Економічні інтереси визначаються місцем суб'єкта економічних відносин в економічній системі. Економічні інтереси є формою прояву відповідних видів потреб, усвідомлення їх суб'єктом економічних відносин або суспільством. Кожен суб'єкт економічних відносин виступає носієм конкретного економічного інтересу, отже, скільки суб'єктів економічних відносин, стільки й економічних інтересів.

Найчастіше виділяють індивідуальний, груповий і суспільний економічний інтерес. *Індивідуальний економічний інтерес* виражає необхідність забезпечення задоволення інтересів окремого суб'єкта економічних відносин. *Груповий економічний інтерес* – це економічний інтерес двох або більше економічних суб'єктів. *Суспільний економічний інтерес* характеризує сукупні потреби суспільства.

Кожен суб'єкт економічних відносин є носієм різних економічних інтересів, оскільки він може виступати в різних іпостасях: як суб'єкт економічних відносин; як представник певної частини суспільства; як складова певної групи інтересів. Реалізація економічних інтересів здійснюється через досягнення суб'єктами економічних відносин конкретних економічних цілей. Так, реалізація індивідуальних економічних інтересів забезпечується шляхом зростання індивідуальних доходів окремого суб'єкта економічних відносин. Засобом реалізації групових економічних інтересів виступає максимізація прибутку. І, нарешті, засіб реалізації суспільного економічного інтересу – максимізація національного доходу та мі-

німізація фонду відшкодування створеного суспільного продукту.

Також економічні інтереси можна класифікувати за допомогою таких критеріїв:

- ✦ за ознакою важливості – головні та другорядні;
- ✦ за виміром в часі – поточні та потенційні;
- ✦ за об'єктом інтересів – майнові, фінансові, інтелектуальні;
- ✦ за ступенем усвідомлення – реальні та помилкові.

Економічний вчинок – це особистісна форма економічної поведінки. Економічний вчинок включає вибір цілей і засобів економічної поведінки.

Економічна діяльність – це активна взаємодія суб'єкта економічних відносин з економічною системою, у ході якої суб'єкт, що приймає управлінське рішення, виступає як суб'єкт, який цілеспрямовано впливає на об'єкт і, таким чином, сприяє забезпеченню максимізації прибутку. Крім того, економічна діяльність є сукупністю соціально-економічних і організаційно-виробничих зв'язків між економічними суб'єктами.

Основним механізмом функціонування економічної свідомості є активне відображення сучасних економічних реалій, що забезпечує не тільки пасивне відображення, але й гарантує відображення, що перетворює економічні реалії відповідно до потреб та інтересів економічного суб'єкта. Відображення є основою процесу прийняття управлінських рішень, результати якого забезпечують подальше відображення реальності, що змінилася. Реальність, яка відображається, забезпечує її активне перетворення, яке знову відображається для подальшого перетворення [5, с. 133].

Економічна свідомість функціонує в системі прямих і зворотних зв'язків із сучасною економічною реальністю. Прямі зв'язки забезпечують отримання достовірної економічної інформації. Зворотні дають можливість діяти, спираючись на отриману економічну інформацію.

Економічна свідомість тісно пов'язана з економічною поведінкою, виступаючи як раціональна основа суб'єктивних механізмів такої поведінки. Економічною поведінкою зазвичай називають діяльність суб'єктів економічних відносин у різних галузях економіки [5, с. 83]. Найбільша увага в полеміці економістів про раціональність економічної поведінки була сконцентрована на проблемі прийняття управлінських рішень. Будь-якому рішенню зазвичай передує сприйняття, осмислення, розуміння, тобто когнітивні компоненти, а також суб'єктивне ставлення, забарвлене відчуттями, тобто афективні компоненти, і, нарешті, дія або, навпаки, її стримування, тобто конативні компоненти. Досліджуючи економічну поведінку, вчені, як правило, виділяють для її аналізу й оцінки ці три дуже тісно взаємопов'язані складові та

стверджують, що вона визначається багатьма чинниками та не може бути аксіоматично описаною й однозначно передбаченою [6, с. 205].

Перцептивна сфера економічної поведінки суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, ґрунтується на його або їх професійному досвіді, отриманому в апостеріорному періоді. Вона є підставою для забезпечення більш високого рівня ефективності управлінських рішень, нової форми економічного мислення, неусвідомлюваної перцепції в економіці.

Таким чином, відображаючи соціально-економічне середовище, економічна свідомість, перш за все, регулює економічну поведінку суб'єкта (або групи суб'єктів) у цьому середовищі в усьому різноманітті форм, тобто від спрощеного пристосування до радикальної зміни економічної діяльності суб'єкта або групи суб'єктів.

Як раніше зазначалося, економічне мислення суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, як структурна одиниця економічної свідомості нерозривно пов'язане із економічними емоціями та відчуттями, які, своєю чергою, можна підрозділити на:

- ✦ *практичні емоції*, характерною рисою яких є задоволення процесом прийняття управлінського рішення та його результатом;
- ✦ *акизитивні емоції*, для яких характерне задоволення від накопичення;
- ✦ *гностичні емоції*, що пов'язані з формуванням, аналізом, дослідженням інформації, необхідної в процесі прийняття управлінського рішення;
- ✦ *глоричні емоції*, характерною рисою яких є прагнення визнання ефективності прийнятого управлінського рішення;
- ✦ *пугнічні емоції*, що пов'язані з прийняттям ризику або прийняттям управлінського рішення з урахуванням імовірності виникнення ризику;
- ✦ *альтруїстичні емоції*, характерною рисою яких є задоволення від прийняття такого управлінського рішення, що має за мету не власне збагачення, а інші цілі, такі, наприклад, як благодійність;
- ✦ *естетичні емоції*, які не є основними в процесі прийняття управлінських рішень, але можуть супроводжувати зазначений процес;
- ✦ *гедоністичні емоції*, що виражають потребу в «душевному комфорті» у процесі прийняття управлінського рішення;
- ✦ *комунікативні емоції* та відчуття, характерною рисою яких є задоволення від будь-якого виду спілкування в процесі прийняття управлінського рішення [7, с. 45].

Також економічне мислення тісно пов'язане з економічним уявленням. Економічне уявлення – це

уявлення суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, про те, як функціонує економіка, як створюється суб'єктивний економічний образ: здатність суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, відображати, розуміти економічні явища, пізнавати їх суть, засвоювати та зіставляти економічні поняття, категорії, теорії з вимогами економічних законів, з урахуванням сучасного розвитку економіки та на основі цього організувати таку економічну діяльність, яка забезпечить максимізацію прибутку, а також приймати управлінські рішення з максимальним рівнем ефективності. Іншими словами, економічні уявлення є відрефлексованими у свідомості суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, особистісними формами знань про економічні об'єкти, формами індивідуального досвіду економічної поведінки в апостеріорному періоді, які здійснюють вплив на економічну поведінку в сучасних реаліях [8, с. 51]. Фактично економічні уявлення суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, є таким соціально-психологічним утворенням, у якому інтегруються результати рефлексії соціально-економічного середовища економічної діяльності суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, опосередковані індивідуально-психологічними його/їх характеристиками.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи вищесказане, можна зробити такі висновки:

- ✦ економічне мислення – це система поглядів суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, на закономірності розвитку економіки, сутність економічних явищ, причини їх виникнення та фактори впливу;
- ✦ визначальним чинником змісту економічного мислення в процесі прийняття управлінського рішення є характер існуючих економічних відносин і рівень кваліфікації та професіоналізму суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення;
- ✦ найважливішим елементом економічного мислення є вміння суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, знаходити оптимальні рішення задля збільшення економічної ефективності господарської діяльності;
- ✦ економічне мислення можна підрозділити на апостеріорне (коли рішення ухвалюється за допомогою досвіду апостеріорного періоду) та творче, яке характеризується знаходженням істотно нових управлінських рішень, направлених на забезпечення досягнення цілей будь-якого порядку;
- ✦ економічне мислення має бути актуалізованим, основними функціональними формами якого можна вважати теоретичні знання,

практичні навички, економічні переконання, вміння аналізувати, оцінювати інформацію з урахуванням досвіду апостеріорного періоду. *Теоретичні знання та практичні навички* – це суто когнітивний продукт економічної свідомості (засвоєна суб'єктом (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, інформація ззовні або самостійно вироблена економічна інформація. Економічні теоретичні знання та практичні навички передбачають збереження в пам'яті засвоєного матеріалу для того, щоб застосовувати його на практиці в сучасних економічних реаліях, а також для набуття нових економічних знань.

Економічні переконання – це стійка система поглядів, яка виступає як економічний світогляд суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення. Формування таких переконань спирається на глибокі знання й оцінку економічних явищ, але вони не переходять в переконання автоматично, а виробляються на основі економічного досвіду суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, в результаті економічної діяльності. Економічні переконання, що стали мотивом економічної поведінки суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення, визначають його/їх ставлення до економічної сфери діяльності. *Економічний аналіз й оцінка* – це результат співвідношення поточної економічної інформації з інформацією апостеріорного періоду, розширений відповідно до значущості для суб'єкта (або групи суб'єктів), що приймає управлінські рішення;

- ✦ правильне економічне мислення забезпечує раціональне управління господарською діяльністю в масштабі національної економіки.

Таким чином, всупереч традиційному підходу в менеджменті, біхевіористичний підхід дозволяє розглядати менеджмент у нероздільній єдності з управлінням як єдину та всепроникаючу форму вибору альтернатив у процесі прийняття управлінських рішень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андреева К. П. Основы менеджмента: практическое обозрение терминологии. Киев : Менеджмент и Управление, 2014. 234 с.
2. Алюшина Н. О., Новаченко Т. В. Психологічні механізми ефективного управлінського впливу : навч.-метод. матеріали. Київ : НАДУ, 2013. 48 с.
3. Смит В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / пер. с англ., под науч. ред. Р. М. Нуреева. М. : ИРИСЭН; Мысль, 2008. 808 с.

4. Дейнека О. С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании. *Психологический журнал*. 2002. Т. 23. № 2. С. 36–46.
5. Ложкін Г. В., Спасенніков В. В., Комаровська В. Л. Економічна психологія : навч. посіб. Київ : ВД «Професіонал», 2004. 304 с.
6. Корніяка О. М. Лабіринти розуміння. Київ : Знання, 2012. 365 с.
7. Ходаківський Є. І., Богоявленська Ю. В., Грабар Т. П. Психологія управління : підручник. 5-те вид., перероб. і допов. Київ : ЦУЛ, 2016. 492 с.
8. Лагутін В. Д. Людина і економіка: Соціоекономіка : навч. посіб. Київ : Просвіта, 1996. 335 с.

REFERENCES

- Aliushyna, N. O., and Novachenko, T. V. *Psyhholohichni mekhanizmy efektyvnoho upravlinskoho vplyvu* [Psychological Mechanisms of Effective Managerial Influence]. Kyiv: NADU, 2013.
- Andreyeva, K. P. *Osnovy menedzhmenta: prakticheskoye obozreniye terminologii* [Fundamentals of Management: A Practical Review of Terminology]. Kyiv: Menedzhment i Upravleniye, 2014.
- Deyneka, O. S. "Dinamika makroekonomicheskikh komponentov obraza deneg v obydennom soznanii" [Dynamics of the Macroeconomic Components of the Image of Money in Everyday Consciousness]. *Psikhologicheskyy zhurnal*, vol. 23, no. 2 (2002): 36-46.
- Khodakivskyy, Ye. I., Bohoiavlenska, Yu. V., and Hrabar, T. P. *Psyhholohiia upravlinnia* [Management Psychology]. Kyiv: TsUL, 2016.
- Korniaka, O. M. *Labirynty rozuminnia* [Labyrinths of Understanding]. Kyiv: Znannia, 2012.
- Lahutin, V. D. *Liudyna i ekonomika: Sotsioekonomika* [Man and the Economy: Socioeconomics]. Kyiv: Prosvita, 1996.
- Lozhkin, H. V., Spasiennikov, V. V., and Komarovska, V. L. *Ekonomichna psyhholohiia* [Economic Psychology]. Kyiv: VD «Profesional», 2004.
- Smit, V. *Eksperimentalnaya ekonomika (kompleks issledovaniy, po sovokupnosti kotorykh avtoru prisuzhdena Nobelevskaya premiya)* [Experimental Economics (A Set of Studies, on the Aggregate of which the Author Was Awarded the Nobel Prize)]. Moscow: IRISSEN; Mysl, 2008.