УДК 339.133.017

М.В. Рыжкова**ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ
КАК ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

Выявлены и обобщены подходы к источникам иррационального поведения в гуманитарных науках и на бытовом уровне, определено понятие иррационального поведения в экономической сфере, выявлены направления наступления на иррациональность с теоретической и эмпирической точек зрения. Сделан вывод о том, что иррациональное отсутствует в мейнстриме экономической науки в силу неоклассического обволакивания. Предлагается взять в качестве объекта изучения экономической теории эволюционно выработанные механизмы принятия решений.

Ключевые слова: *иррациональность, рациональность, экономический выбор, потребительское поведение.*

Концепция рациональности является краеугольным камнем познания, одним из ключевых моментов, роняющих философские позиции и системы. Трактовка понятия рациональности задает границы и критерии познания. В современном философском дискурсе сложилось представление о том, что единой концепции рациональности не может быть вообще, или в более жестком варианте: рациональность есть неразрешимая проблема.

Иррациональное поведение в гуманитарных науках

Несмотря на то, что к экономическому исследованию вопросы рациональности в философском смысле непосредственного отношения не имеют, однако это происходит до тех пор, пока не становятся проблемой базовые предпосылки моделей. Экономическая теория как гуманитарная дисциплина базовой своей концепцией полагает человеческое поведение, а следовательно, имеет дело с концепцией человека (*homo economicus*), впервые упомянутой еще в конце XIX в. в работах Дж.К. Инграма и Дж.Ст. Милля (у этих исследователей термин звучал как экономический человек – *economic man*. – *М.Р.*) [1]. Практически со времен своего возникновения и выделения в обособленное понятие и базис для трактовки поведения человека, *homo economicus* выступала как объект жесткой критики, и развитие экономической теории строилось на совершенствовании этой идеи. Указанные два процесса имели два направления: способность теории к адекватному постижению природы человеческого поведения и общественной координации (рациональность знания) и способность теории предложить обоснованные непротиворечивые рецепты переустройства мира с заданной целью (рациональность действия). Но не стоит забывать, что оба типа рациональности ведут к постижению закономерностей реальности с точки зрения всеобщего и необходимого, где научный разум как логичное и дискурсивное знание – не единственное и далеко не совершенное средство постижения действительности.

Альтернативными путями познания являются иррациональные способы, к которым относят волю, жизнь, инстинкт, бессознательное, чувство, интуицию и т.п. [2. С. 7]

По мнению Н.С. Автономовой [2. С. 34], в философии концепция иррационального прошла ряд этапов:

1. Классический рационализм XVII–XIX вв. характеризовался периферийным положением иррационального, которое воспринималось как субъективно всеобщее (трансцендентальный субъект или корреляция субъект–объект), рефлексивное сознание при тождестве мысли и языка и системной упорядоченности в организации знания.

2. Иррационализм рубежа веков и I половины XX в., когда произошла иррационалистическая реакция, иррациональное начало стало занимать независимые позиции. Субъективное индивидуальное (очищение субъекта от объекта) наделялось дорефлексивным сознанием при распадении тождества мысли и языка и принципиальной невыразимости индивидуального опыта и обладало свободой индивидуального действия во внепознавательных сферах.

3. Новые тенденции II половины XX в., когда происходила рационализация иррационального. На бессознательном уровне происходит очищение объекта от субъекта, язык является антитезой сознанию при системной упорядоченности знания.

В философии XX в., а вслед за ней и в экономической науке происходит сближение рационализма и иррационализма, что приводит к попыткам построить общую систему рациональности. Иррациональное в таком случае оказывается не вне мыслительного и исследовательского процесса. Оно не только входит в предметную область наук, а зачастую и становится целью и мэйнстрима научного поиска, когда в иррациональном ищется рациональный смысл.

Цель – проанализировать, каким образом ситуации, изначально не подпадающие под категорию рациональности, обволакиваются традиционной экономической наукой, определить область иррационального в потребительском поведении с точки зрения экономической науки.

Для начала проанализируем понимание иррационального и, соответственно, границы рациональности в социологическом, психологическом, бытовом и экономическом подходах.

1) **Социологический подход.** Категория иррационального в социологии понимается по отношению индивидуального действия к результату функционирования социальных структур. Социологический взгляд на проблему иррациональности сочетает несколько подходов. В «понимающей» социологии М. Вебера социальные реалии и социальные действия анализируются с точки зрения степени их рациональности. Соотношение количеств целерациональных действий и действий, содержащих компоненты нерациональности, является индикатором уровня развития общества. Демократичность общества, функциональность его институтов, рациональная его организация являются производными от степени целерациональности индивидов, его составляющих. Рациональность социального действия предполагает, что индивиды совершают целенаправленные, осмысленные и предсказуемые действия. Преобладание же эмоционально обусловленных действий, основанных на ценно-

стях, религии, традициях, личных или групповых симпатиях и антипатиях, личной преданности вождям и ксенофобии, ведет к неспособности общества породить рационально функционирующие институты [3. С. 500–501]. Иррациональным в таком случае будут те действия, которые **противодействуют развитию социальных институтов**.

Кроме веберовского понимания категории иррационального существует ряд схожих идей, дающих нам другие ее примеры. Концепция нелогического действия В. Парето [4. С. 159–165] делит все действия на логичные и нелогичные, если первые основаны на научном методе и рациональном мышлении, то вторые – на чувствах, когда люди не устанавливают объективные связи между явлениями и поэтому **не в состоянии логически соединить цель действий и средства ее достижения** (нерационально мифологическое мышление, когда целью является, например, дождь, а средством – жертвоприношения). Социология изучает нелогичные действия и призвана убедить людей в их нерациональности.

Причины увеличения проявления нерационального, импульсивного поведения раскрывает в своей работе Э. Тоффлер [5. С. 277], выдвигая концепцию футурошоков. Футурошоки – это ситуации информационной перегрузки, шока в результате потока информации, ежедневно меняющей картину мира человека и требующей принятия все новых и новых решений, которые ведут к психофизиологическим заболеваниям, замыканию на себе, **нерациональным асоциальным действиям** – наркомании, мистицизму, вандализму, нигилизму, апатии.

И, наконец, еще одной причиной социальной нерациональности является **психология толпы**, начало изучения которой было положено Г. Лебоном [6], когда разумное критическое начало личности подавляется иррациональным массовым сознанием. Основой иррационального потребительского поведения здесь являются **биологические механизмы, характерные для социальных животных**, такие как заражение, подражание, внушение. Подражание помогает в стандартных ситуациях, не сильно задумываясь, вести себя так же, как ведут окружающие. Поэтому в одной и той же ситуации люди из разных культур ведут себя по-разному. Подражание является одним из основных механизмов процесса социализации и основано на экономии издержек на обучении. Потому можно сказать, что подражающий человек рационален по крайней мере в этом. Заражение связано с восприятием индивидом настроения группы и обусловленных им форм поведения. На потребительском рынке это проявляется в том, что потребители (и это выявляет индекс потребительских настроений) массово меняют свои настроения относительно покупок разных групп товаров, что может быть связано со слухами, ожиданиями доходов и цен, просто сменой настроения групп по непонятным для исследователя причинам. Внушение как источник нерациональности связано со склонностью потребителей некритически воспринимать внешнюю информацию, доверяя мнению авторитетного лица.

Если индивид попадает в толпу как группу людей, захваченную одинаковыми эмоциями, его рациональное мышление и способность к осознанным действиям подавляются. При появлении шокирующего стимула у толпы начинается паника. У индивида возникает ощущение ситуации как кризисной,

что переходит в состояние замешательства, т.е. индивидуальные и неупорядоченные попытки интерпретировать событие в рамках личного опыта или путем припоминания аналогичных ситуаций из косвенного опыта. Необходимость интерпретации стимула в условиях ограниченности времени на принятие решения ведет часто к невозможности найти лучшее решение и появлению страха. Страх одних заражает страхом других и наоборот, что ведет к неуверенности в способности коллектива разрешить проблему, эгоистичному желанию каждого спастись индивидуально любой ценой. В процессе паники индивиды часто действуют однотипно, например, все бросаются в одни двери, что является результатом цепной реакции, внушения, заражения и подражания. Действие одного, как правило, не самого рассудительного, передаются другим. Поэтому паника – это одновременно и групповое поведение. Оно имеет целью индивидуальное спасение, однако в реальности ведет к тому, что спасающиеся таким образом индивиды нейтрализуют усилия каждого. Так, паника на потребительском рынке ведет к тому, что товары, имеющиеся в изобилии, резко пропадают с прилавков магазинов, банковская паника ведет к тому, что преуспевающий банк может разориться.

Для создания паники совершенно необходимо субъектам быть нерациональными. В работе С. Синха [7] рассматривается возможность создания пузырей на рынке (нерациональное рыночное поведение) в ситуации, когда индивиды на нем действуют вполне рационально. Рациональность агентов состоит в данном случае в том, что их прогнозы относительно будущей динамики цен строятся на основе адаптивных ожиданий и сравнении своего поведения с поведением остальных участников, которые приобрели товар по более низкой цене, чем ожидается в будущем. В ситуации быстрого роста цен при отсутствии на то фундаментальных причин активизируются ожидания продолжения этой тенденции в долгосрочном периоде, а быстрота приспособления всех игроков к новой информации влияет на величину надувания и схлопывания пузыря. Такие процессы наблюдаются в основном на финансовых рынках, где проявляется повышенная волатильность и склонность к спекуляциям, но изредка такие вещи происходят и на потребительских рынках: недвижимость, продукты питания длительного хранения.

2) **Психологический подход.** В учебном контексте психологической науки под иррациональностью понимается установка сознания, направленная на **непосредственное восприятие происходящего**, что подразумевает живое впечатление от происходящего и **отсутствие сомнений и критической оценки**. При этом следует различать разово иррациональное поведение, происходящее случайно или в некотором контексте, и систематическую иррациональность, когда такое поведение переходит в разряд личностных особенностей и черты характера. В принципе рациональность необходима индивиду для того, чтобы организовать логически процесс вынесения суждений [8].

Не претендуя на полный анализ всех направлений иррационального в психологии, что обусловлено прежде всего разнородностью подходов в психологических исследованиях, рассмотрим далее основные идеи, лежащие в основе дихотомии «рациональное-иррациональное» в психологии.

Поведение человека в теории инстинктов **З. Фрейда** и **У. Макдугалла** детерминировано бессознательным, неосознаваемым и поэтому иррацио-

нальным. Иррациональное берет свое начало во **врожденных инстинктах**, подавленных желаниях в результате общественных ограничений. В теории Фрейда действует три инстинкта: инстинкт жизни, инстинкт смерти и инстинкт агрессивности. У. Макдугалл [9] предложил набор из двенадцати инстинктов: инстинкт стадности, отвращения, изобретательства, строительства, любопытства и др. Под вопросом в этом классе теорий остается дедукция форм поведения из инстинктов и разграничения в поведении врожденных и воспитанных форм поведения [10. С. 519]. В данном случае поведение всецело детерминировано инстинктами, иррациональность поведения есть норма. «Только вследствие нашей завышенной самооценки мы отказываемся признать возможность того, что мы можем и не быть непререкаемыми хозяевами во владениях своего разума» [11. Р. 118].

Близко к теории инстинктов примыкает **бихевиористское направление** психологии. Основой поведения является не размышление, не рефлекс, а внешние условия, ставящие человека в проблемную ситуацию. Готовой формулы для ее разрешения организм не имеет и вынужден сам искать выход, используя метод проб, ошибок и случайного успеха. Поведение объясняется исходя из схемы: «стимул–реакция», где стимул – непосредственно наблюдаемые физические раздражители, реакция – непосредственно наблюдаемые чаще физиологические отклики (изначально схема представлена в [12]). Данная схема является всеобщей при изучении поведения человека и животного. В попытке объективизации знания бихевиористы отказывали в достоверности наблюдениям за состояниями сознания. Поскольку объективные мышечные процессы формируют психические, то мышление есть не что иное, как неслышная вокализация речи как мышечного движения, поэтому наше сознание и психика формируются в результате целенаправленного и стихийного действия типа «стимул–реакция», тем самым **человек является исходной субстанцией, по сути своей иррациональной и пассивной в отношении сопротивления внешним воздействиям**. Итогом становятся схемы поведения как результаты научения (которые, впрочем, могут после формирования в устойчивые реакции оказывать сопротивление внешним воздействиям). Разум, рациональные рассуждения при этом участия в их формировании не принимают.

Как реакция на столь упрощенное понимание человеческой сущности зародилась **когнитивная психология** [13], целью которой – процессы, происходящие в сознании человека. Так как исторически потребность в таком подходе возникла со стороны информационной теории, то познавательные процессы у человека стали уподобляться переработке информации в вычислительном устройстве, были выделены структурные элементы познавательных процессов, определены пределы способностей к переработке сигналов, принципы кодирования информации в психике. Понятие «рациональное» в этом контексте может быть сведено к понятию «осознаваемое»: **если человек осознает мотивы своего поведения, то он действует рационально**. По-прежнему чувства, неосознанные реакции, процессы формирования абстрактных понятий и причинно-следственных связей остаются (по крайней мере, пока) за границами возможностей когнитивной психологии. По мере развития медицинской техники когнитивная психология на современном этапе

своего развития приобретает возможность заглянуть «за занавес»: описать не только осознанную мозговую активность, но и объяснить те процессы, которые происходят автоматически и не всегда попадают в сознание человека. Именно исследования на пределе между подсознательной переработкой информации и ее поступлением в сознание составляют золотой фонд мировых психологических достижений последнего десятилетия.

3) **Бытовой уровень.** Прежде чем приступить непосредственно к предмету иррационального в экономической науке, следует упомянуть об обыденном, повседневном смысле нерационального поведения. Нерационально предъявлять спрос на продукты, **вредные для здоровья или порицаемые со стороны общества** (наркотики, порнография, сигареты) [14. С. 9]. Или, если точнее, делать это без существенных, перевешивающих опасность причин. «Иррациональным является намеренное действие человека, достаточно информированного и разумного, чтобы понимать его предвидимые последствия, включая возможность значительного возрастания риска смерти, страдания, увечья, потери свободы или наслаждения (что подразумевает и подавление тех рациональных желаний, которые он трезво рассматривает в качестве наиболее важных для себя), и при этом не имеющего адекватных оснований для совершения этого действия. Отнюдь не обязательно, чтобы сам человек был убежден, что его действие в самом деле может привести к такого рода последствиям; речь идет о том, что подавляющее число людей, имеющих такие же знания и интеллект, были бы уверены, что такое действие ведет к такого рода последствиям» [15. С. 277].

Подытоживая все вышеизложенное, можно свести перечень ситуаций иррациональности к следующим источникам:

1) когнитивная несостоятельность: неспособность применить осознанные методики выбора, ограниченность способностей к обработке сигналов и явные пробелы в принципах кодирования информации;

2) наличие механизмов некритического принятия решений: врожденные инстинкты и приобретенные рефлексы, эмоции;

3) социальная природа человека: биологические механизмы социальных животных, необходимость поддерживать социальные институты.

Проведенный анализ взглядов на границы рационального поведения позволяет нам теперь сопоставить расширенное понимание и экономический подход.

Экономическая концепция иррациональности

В экономической теории поведение характеризуется как рациональное, если:

1) в определенной ситуации потребители максимизируют полезность при заданных ограничениях. Или менее строго: каждый потребитель стремится к достижению поставленной цели, рассчитывая сравнительные издержки средств ее достижения. Это означает, что потребности должны быть определены, ранжированы, соизмерены с предполагаемыми расходами и выбран лучший вариант (лучшее из того, что потребитель может себе позволить);

2) в неопределенной ситуации потребители проявляют рациональные ожидания, т.е. приписывают вероятности событиям в соответствии с допу-

щениями теории рациональных ожиданий [16], основным из которых является то, что потребители знакомы с рыночным механизмом, а потому могут спрогнозировать его состояние. Участники рынков не ошибаются систематически, что позволяет применять к ситуации инструментарий теории вероятности.

Тем самым определим экономическую иррациональность как противоположность выделенным категориям: **экономически иррациональный индивидум не максимизирует собственную полезность (не выбирает лучшее из имеющегося) и демонстрирует систематическое отклонение в субъективной ожидаемой полезности.**

Наступление на экономическую рациональность происходит по нескольким фронтам. С теоретической стороны:

1) выявляются новые феномены, позволяющие поставить под сомнение способности человека в (осознанном или интуитивном) определении вероятностей событий. Например, парадокс Алле, который показал, что индивид, ведущий себя рационально, предпочитает не получение максимальной ожидаемой полезности, а достижение абсолютной надежности;

2) представители кейнсианского направления обращают внимание на противоречие: микроэкономическая возможность агентов к формированию рациональных ожиданий и макроэкономические проблемы нестабильности (невозможности планирования, существование безработицы, финансовых пузырей, дефицитов на товарном рынке) [17];

3) интерес представляют проблемы агрегированного поведения. В ситуации макроэкономической индукции теорема Зонненшайна–Мантела–Дебрю [18] утверждает, что макроэкономические агрегаты не обязательно предполагают максимизирующее поведение индивидов и сама по себе максимизирующая предпосылка не имеет макроэкономического аналога. В ситуации микроэкономической дедукции не обязательно, чтобы при формировании репрезентативного агента из полностью рациональных индивидов мы получали действительно рационального агента;

4) при множественности равновесий, особенно в ситуации, когда эти равновесные решения лежат в близких областях, возможности применения теории рациональных ожиданий ограничены [16].

С эмпирической стороны:

1) проводятся тесты самой теории максимизации в виде ее базовых аксиом и тесты теории рациональных ожиданий [17]. Результаты представляются весьма неоднозначными: иногда происходит подтверждение лишь некоторых из положений, в большинстве же случаев – нет, что вызвано, по нашему мнению, зависимостью от ситуации теста, неспециализированным сбором макроэкономических данных, небольшими и непредставительными выборками специальных исследований, а также, что самое главное, нереалистичностью исходных посылок;

2) экспериментальные проверки указывают на смещение выбора от рационального идеала в сторону неэффективного поведения по психологическим причинам (или эффектам – effects) в поведении [19, 20]: зависимость от контекста, неспособность мыслить логично, перерабатывать информацию корректным образом, чрезмерная самоуверенность и многое другое приводят

к тому, что рациональные модели подтверждаются в экспериментах скорее как исключения. Безусловна ограниченность эксперимента как метода проверки теории в силу чаще всего малых выборок, искусственной для потребителя ситуации (как правило, потребитель даже если получает выбранные товары, то употребляет их не в результате свободного выбора в общем контексте), отсутствия стимулов должной для проявления рациональности силы, чрезмерной упрощенности тестируемых гипотез [21, 22, 23]. Однако доказано, что в экспериментах с изменением финансовых стимулов уровень рациональности агентов существенно не увеличивался. Приведенный сокращенный вариант дискуссии показывает, что дело, похоже, в принципиальной неспособности модели отражать ряд явлений, вносящих систематическую составляющую в данные, по которым оценивается сама модель.

Даже вводя кроме понятия «рациональное поведение» дополнительно понятие «иррациональное поведение», не удастся целиком описать происходящие в реальности процессы. Например, в работе Дж. Файгенбаума [24, 25] иррациональным (*irrational consumption/saving rule*) по отношению к рациональному поведению объявляется социально скоординированное поведение в рамках теории жизненного цикла. Если рациональное накопление в условиях конкурентного рынка капиталов без социальной координации и в случае одного поколения – это прямая с отрицательным наклоном (в силу межвременного дисконтирования), иррациональное накопление, предсказанное теорией жизненного цикла в ситуации социальной координации, конкурентного рынка и нескольких поколений, – перевернутый U-образный тренд, то реальные данные свидетельствуют о том, что сбережения следуют за доходами, что демонстрирует U-образный тренд. В данном случае, на наш взгляд, модель отражает реальность в самом общем виде, не учитывая факторы неопределенности в длительном периоде, незнания потребителей относительно опций сбережения, близорукость поведения, психологические эффекты (в частности, нежелание думать о старости), отсутствие привычки к сбережениям, отсутствие норм берегательного поведения. Все это и многое другое подтверждает лишь тот факт, что модель жизненного цикла ничего не говорит ни об индивидуальном поведении, ни об агрегате «сбережения». В стабильных условиях развитых стран с развитыми нормами берегательного поведения в отсутствие опоры на семью или другие институты в старости она дает хороший рецепт поведения, который при некоторых обстоятельствах может в среднем проявиться в статданных. Таким образом, первична некая норма, проявляемая позже в статистически значимых тенденциях на макроданных.

Рациональная предпосылка о максимизирующем поведении является еще более сложной в плане верификации. Дело в том, что в любой ситуации несоответствия можно всегда списать на ненаблюдаемые мотивы выбора (как это происходит с парадоксом Алле), субъективные измерения выгод и издержек (как это происходит с аддиктивным поведением), особую форму предпочтений (в ситуациях с противоречивым выбором).

Вывод

Таким образом, иррациональность в экономике – результат действия более общих причин, а именно социальной нерациональности. То есть невоз-

можно подтвердить гипотезы в экономике, базирующиеся на рациональности, статистически. Подтверждение – всегда результат случайного стечения факторов. Возможно, дело в том, что более базовые, эволюционно выработанные механизмы руководят нашим поведением. А в ситуации отсутствия времени и иных ресурсов на принятие решения когнитивная несостоятельность, механизмы некритического принятия решений, социальная природа человека ведут к таким действиям, которые стороннему наблюдателю могут показаться индивидуально нерациональными. Все же эволюция привела к тому, что механизмы выбора вели к ресурсоэффективности, что позволяет и экономистам с не меньшим, чем ученым других наук, энтузиазмом приняться за их исследование.

Литература

1. *Persky J.* Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus // *The Journal of Economic Perspectives*. 1995. Vol. 9, № 2 (Spring). P. 221–231.
2. *Автономова Н.С.* Рассудок, разум, рациональность. М.: Наука, 1988. 287 с.
3. *Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
4. *Парето В.* Трансформация демократии // *Тексты по истории социологии XIX–XX веков: Хрестоматия / Сост. В.И. Добренков, Л.П. Беленкова*. М.: Наука, 1994. 383 с.
5. *Тоффлер Э.* Шок будущего. М.: ООО «Издательство «АСТ», 2002. 557 с.
6. *Лебон Г.* Психология народов и масс. СПб.: Макет, 1995. 311 с.
7. *Sinha S.* The Apparent Madness of Crowds: Irrational collective behavior emerging from interactions among rational agents // *New Economic Windows*. 2006. Part II. P. 159–162.
8. *López Alonso Alfredo O.* Science rationality and inference: An insight from cognitive psychology // *Interdisciplinaria*. 2004. Iss. 99. P. 129–142.
9. *McDougall W.* An Introduction to Social Psychology. London: Methuen & Co, 1908. 353 p.
10. *Маклаков А.Г.* Общая психология. СПб.: Питер, 2001. 592 с.
11. *Kohut H., Seitz P.F.D.* Concepts and theories of psychoanalysis // *Concepts of Personality / Ed. J.M. Wepman, R.W. Heine*. Chicago: Aldine pub, 1963.
12. *Watson J.B.* Psychology as the Behaviorist Views It // *Psychological Review*. 1913. Vol. 20, № 2 (Mar.). P. 158–177.
13. *Найссер У.* Познание и реальность. М.: Прогресс, 1981. 232 с.
14. *Голубков Е.П.* Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. М.: Финпресс, 1998. 416 с.
15. *Герп Б.* Рациональное и иррациональное в поведении человека // *Мораль и рациональность / Отв. ред. Р.Г. Апресян*. М.: ИФРАН, 1995. С. 258–291.
16. *Sheffrin S.M.* Rational expectations. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
17. *Lovell M.C.* Tests of the Rational Expectations Hypothesis // *The American Economic Review*. 1986. Vol. 76, № 1 (Mar.). P. 110–124.
18. *Rizvi S.A.T.* The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after Thirty Years // *History of Political Economy (Duke University Press)*. 2006. Vol. 38. P. 228–245.
19. *Kahneman D., Slovic P., Tversky A.* Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. 555 p.
20. *Babcock L., Loewenstein G., Issacharoff S., Camerer C.* Biased Judgments of Fairness in Bargaining // *The American Economic Review*. 1995. Vol. 85, № 5 (Dec.). P. 1337–1343.
21. *Harrison G.* Theory and Misbehavior of First-Price Auctions // *American Economic Review*. 1989. Vol. 79, № 4 (Sep.). P. 749–762.
22. *Friedman D.* Monty Hall's Three Doors: Construction and Deconstruction of a Choice Anomaly // *American Economic Review*. 1998. Vol. 88, № 4 (Sep.). P. 933–946.
23. *Smith V., Walker J.* Monetary Rewards and Decision Cost in Experimental Economics // *Economic Inquiry*. 1993. Vol. 31, iss. 2 (April). P. 245–261.
24. *Feigenbaum J., Caliendo F., Gahramanov E.* Optimal irrational behavior // *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2011. Vol. 77, iss. 3 (March). P. 285–303.
25. *Feigenbaum J., Caliendo F.* Optimal irrational behavior in continuous time // *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2010. Vol. 34, iss. 10 (Oct.). P. 1907–1922.