



DOI: 10.24412/1561-7785-2025-2-183-194
EDN: BXUULX

ПОЖИЛОЕ НАСЕЛЕНИЕ В РАКУРСЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Будякова Т. П.

Елецкий государственный университет имени И. А. Бунина
(399770, Россия, Елец, ул. Коммунаров, 28)

E-mail: budyakovaelez@mail.ru

Финансирование:

Исследование выполнено за счёт гранта РФФИ № 23–28–00306. – URL: <https://rscf.ru/project/23-28-00306/>.

Для цитирования:

Будякова Т. П. Пожилое население в ракурсе поведенческой экономики и экономической психологии // Народонаселение. – 2025. – Т. 28. – № 2. – С. 183–194. DOI: 10.24412/1561-7785-2025-2-183-194; EDN: BXUULX

Аннотация. В статье делается сравнительный анализ теорий и методологий поведенческой экономики и экономической психологии в аспекте особенностей экономической активности пожилого населения. Выделяются и сравниваются основные направления исследований в парадигме поведенческой экономики, доказывающие присутствие фактора ограниченной рациональности в поведении пожилых людей, и исследования, выполненные в рамках экономической психологии, выделяющие в качестве основного предмета изысканий экономические предпочтения, потребности и интересы, обусловленные серебряным возрастом. Акцентируется внимание на двух ключевых, но альтернативных особенностях современной поведенческой экономики: ориентацию на помощь потребителям и манипулирование потребителем выбором. Показывается, что когнитивные искажения информации при анализе экономических ситуаций, выявленные поведенческими экономистами, как непреднамеренно, так и в ряде случаев даже преднамеренно, становятся основой для обмана потребителей, в особенности пожилых граждан. Акцентируется внимание на том, что рациональность и иррациональность, их роль в экономических решениях по-разному понимаются в экономике и психологии. В психологии рациональным может признаваться выбор, даже если он противоречит экономической целесообразности, но отвечает неимущественным интересам личности. В силу этого утверждается, что формально считающееся нерациональным поведение пожилых людей в ряде случаев можно оценить как рациональное, отражающее их конкретную жизненную ситуацию. Освещается проблема более качественной и полноценной интеграции концептуальных и методологических основ экономической психологии и поведенческой экономики, а также расширения методологического инструментария для решения проблем защиты пожилого населения от экономического мошенничества. В качестве инструмента эмпирического исследования виктимного поведения как явно нерационального для пожилого возраста предлагается применять кейс-метод.

Ключевые слова: поведенческая экономика, экономическая психология, ограниченная рациональность, пожилое население, кейс-метод, виктимное поведение.

Старение населения уже давно стало угрозой для экономик многих стран. Неуклонно растет доля пожилых в общей массе населения: к 2050 году в мире прогнозируется увеличение числа людей в возрасте 60 лет и старше до 2,1 миллиарда [1]. По данным Росстата, в России в 2024 г. доля лиц в возрасте старше трудоспособного возраста достигла 23,7%, составляя почти четверть от всего населения страны. При этом даже в быстро стареющем Китае, второй экономике мира, этот показатель составляет 18,7%, но оценивается китайскими экономистами как критический [2]. В силу этих объективных условий поведенческая экономика и экономическая психология в настоящее время расширяют предмет своего исследования. В их ракурсе стали активно рассматриваться проблемы потребительского поведения пожилых людей и иные аспекты экономики, обусловленные пожилым возрастом участников экономических отношений.

Основные направления исследований поведения пожилых участников экономических отношений

В целом научные работы, ориентированные на пожилую возраст и выполняемые в русле поведенческой экономики, — это исследования, доказывающие присутствие фактора ограниченной рациональности в поведении пожилых людей. Учёные этого доминирующего направления современной экономики приводят доказательства иррациональности как ведущей черты потребительского выбора людей с пенсионным статусом, в основе которого лежат когнитивные искажения реальности. Так, J. Abaluck и J. Gruber [3] выявили, что представители старшего поколения нерационально увеличивают свои расходы более, чем на четверть из-за того, что большее значение придают рекламным характеристикам товара, чем его стоимости. Также H. Reisgies и соавторы [4] установили, что экономические стимулы для занятий физической культурой в виде лотерей и иных финансовых инструментов не всегда пользуются успехом у пожи-

лых людей, даже при очевидной финансовой выгоде для них.

Существенное число работ, направленных на изучение потребительского поведения пенсионеров, вполне предсказуемо сосредоточено вокруг проблем сохранения и поддержки здоровья. Они также, в духе основных идей поведенческой экономики, ориентированы на выявление доказательств нерациональности поведения пожилого человека. Так, было установлено, что такие виды нерационального поведения как несоблюдение режима приема лекарств, плохое питание и отсутствие привычки к физическим упражнениям способствуют ухудшению здоровья и росту расходов на здравоохранение [5].

Другой по значимости проблемой, ставшей в центре внимания поведенческой экономики, изучающей потребление в пожилом возрасте, является характер трат и сбережений пенсионеров, обременённых семейными обязанностями. Установлено, что семейный статус побуждает пенсионера выбирать «стратегию сбережений», отказываясь от «стратегии проедания», основанной на модели жизненного цикла Ф. Модильяни и соавторов, согласно которой пенсионеры, разумно планируя расходы, постепенно должны «проедать» (деаккумулировать) накопленное в течение жизни богатство. Рациональная стратегия жизненного цикла, таким образом, не подтверждается эмпирическими данными [6; 7]. Было выявлено, что и «стратегия завещания» также способствует меньшим расходам на личное потребление пенсионеров, если для них важны семейные ценности. Таким образом, часть исследователей делают вывод о том, что поведение пожилых людей не соответствует базовой модели жизненного цикла, ориентированной на сознательное рациональное распределение потребления в период позднего онтогенеза [6].

В то же время даже в рамках работ, выполненных в парадигме поведенческой экономики, есть альтернативные исследования, доказывающие правильность модели жизненного цикла. Эти изыскания указывают на тенденции, увеличивающие несбе-

регающее поведение и рост трат в пенсионном возрасте из-за объективных факторов: уменьшения социальных выплат, роста потребительских расходов и др. [8]. Это свидетельствует о том, что рациональные решения не являются нетипичными для пожилого возраста, просто данная модель имеет свои ограничения в силу индивидуальных условий функционирования конкретных групп пожилого населения.

Исследования пожилого населения в рамках экономической психологии ориентированы на изучение объективной психологической специфики пожилого возраста, в частности, потребительских мотивов и наклонностей, обусловленных возрастным фактором, чтобы затем прогнозировать и развивать рынок услуг для возрастной части населения. В частности, изучается влияние на потребительское поведение фактора одиночества в пожилом возрасте, особенностей социальных связей и др. [9]. В силу вышесказанного очевидно, что первоочередной задачей исследований пожилого возраста в русле поведенческой экономики является изучение когнитивных ошибок, ухудшающих экономические решения, а экономическая психология сосредоточена на изучении базовых возрастных потребностей пожилого человека, составляющих основу его экономического поведения. В силу этого с точки зрения экономической психологии, описанные выше стратегии «сбережений» и «завещания» и оценённые поведенческими экономистами как нерациональные, с позиции экономических психологов представляются разумными и рациональными, поскольку реализуют базовую потребность пожилого человека в семейной поддержке, которая, по сути, основана на взаимном добровольном жертвовании. Отказ от лотерейных выгод, описанных Н. Reisgies и соавторами [4], также может иметь рациональное объяснение, поскольку участие в спортивно-физкультурных мероприятиях имеет ряд психологических и физических ограничений для пожилого человека, о чем свидетельствуют исследования причин отказа пожилых людей от участия в популяризируемой бесплатной физкульту-

рно-оздоровительной программе «Долголетие» [10].

Таким образом, поведенческая экономика, сосредотачиваясь только на аспекте дефектов экономических решений, фактически ограничивает зону исследований пожилого населения этими проблемами. Данное обстоятельство, однако, порождает проблемы внутри самой поведенческой исследовательской программы.

Ориентация на помощь потребителям и манипуляция потребительским выбором как альтернативные аспекты поведенческой экономики

В концентрированном виде специфика традиционной экономики в отличие от поведенческой выражается в оценке поведения субъекта экономических отношений в таких формулах как: рациональность (расчётливость, бесстрастность); ориентация на максимально ожидаемую полезность; руководство эгоизмом, не учёт фактора полезности для других, способность оценивать вероятность гипотез, то есть максимально рационально мыслящего, на решения которого не влияют ни мораль, ни эмоции, ни возраст с его слабостями и предпочтениями [11]. Такие тезисы облегчали формализацию экономической теории, но делали ее далёкой от реальной жизни. С точки зрения М. Rabin [12] традиционная (неоклассическая) экономическая теория имплицитно включала предположения о том, что поведение идеального участника экономических отношений основано на 100% личном интересе, 100% рациональности, 100% самоконтроле, что не находило подтверждения в реальном экономическом поведении.

Поведенческая экономика выступила с тезисом об ограниченной рациональности экономического агента, отличающегося как когнитивными, так и иными, в том числе возрастными особенностями. Она же в лице Г. Саймона поставила в качестве основной цели — научить субъекта экономических отношений принимать наиболее рациональные решения в условиях когнитив-

ных, временных и информационных ограничений [13]. В частности, в финансовых руководствах, основанных на идеях поведенческой экономики, позиционировалось, что её целью является помощь как индивидуальным, так и профессиональным инвесторам эффективно использовать своё время и энергию, обучая их приёмам максимизации прибыли и минимизации убытков [14]. В некоторых случаях произошла даже гиперболизация значимости идей поведенческой экономики. Она рассматривается некоторыми экономистами в глобальном виде как универсальный инструмент, способный выполнять функцию морального компаса для решения фундаментальных проблем государства, таких как неравенство, справедливость, человеческие отношения, функционирование государственных и частных институтов, доверие и общие ценности [15], как ведущий вектор политики сокращения бедности [16], то есть как панацея от всех социальных проблем. Однако очевидно, что формально было высказано больше авансов и надежд на новую экономическую доктрину, чем дана объективная оценка возможностей поведенческой экономики.

Между тем, например, Р.И.Капелюшников справедливо обращает внимание на манипуляторные механизмы, раскрываемые и затем используемые поведенческой экономикой: «ограниченная рациональность обычных людей зачастую становится не столько предметом изучения, сколько предметом интеллектуальной эксплуатации со стороны поведенческих экономистов, не останавливающихся перед использованием всевозможных манипулятивных техник» [17, с. 374]. Очевидно, что, например, эффекты фрейминга¹, описанные А. Tversky и Д. Kahneman [18], являются основой для манипуляции поведением человека.

В настоящее время манипулирование личностью осознаётся как одна из актуальных проблем поведенческой экономики. Так, не предумышленные эффекты фрей-

минга (неумышленное манипулирование) фиксируются при реализации современной пенсионной политики в корпорациях США, ориентированной на создание профессиональных пенсионных накоплений [19]. Однако уже обращается внимание и на то, что фирмы начали умышленно эксплуатировать неэффективное поведение, в том числе пожилых людей, для получения прибыли. Это порождает озабоченность государства, вынужденного защищать права своих граждан от недобросовестных участников рынка, в частности, тратить ресурсы для контроля за маркетингом таких фирм [20].

Способности саморегуляции и контроля, развитие которых, по мнению поведенческих экономистов, должны привести к более рациональному выбору, в некоторых современных исследованиях рассматриваются как объект манипуляторного воздействия. В качестве примера можно привести исследование 2024 г. о влиянии музыки на стимулирование покупки. В нем авторы приходят к выводу, что что вполне правомерно использование определённых маркетинговых приёмов в розничной торговле, снижающих самоконтроль и саморегуляцию потенциальных покупателей. Например, мажорные тональности, высокий темп и высокая громкость музыки в супермаркете смягчают оценку негативных характеристик товаров [21].

Самым неожиданным эффектом при реализации идей поведенческой экономики на практике стало то, что нерациональные поведенческие модели начали умышленно эксплуатировать мошенники, и поведенческие экономисты даже были вынуждены обратиться к изучению детерминант нечестности среди участников рынка. Здесь также в духе традиционных идей поведенческой экономики было установлено, что нечестное поведение людей часто не объясняется рациональным выбором, например, выгода от преступления может быть не соразмерна мерам предусмотренной ответственности за противоправное деяние [22; 23]. Однако такого ракурса исследований явно недостаточно для защиты прав потребителей, особенно пожилых,

¹ Фрейминг — психологический эффект когнитивного искажения информации.

на которых оказывается манипуляторное воздействие.

Таким образом, в ходе исследований, выполненных в парадигме поведенческой экономики, было установлено, что как на правомерное экономическое поведение, так и на неправомерное оказывают влияние некие психологические факторы, искажающие рациональный расчёт. Неопределённость в вопросе понимания сущности и содержания этих факторов составляет, на наш взгляд, основную трудность современной поведенческой экономики и требует привлечения ресурсов экономической психологии.

Проблема различения рационального и иррационального поведения

Анализ базовых положений поведенческой экономики показывает, что в ней искусственно противопоставляется рациональность поведения, основанная на строгих экономических расчётах и иные психологические факторы поведения, под которыми понимаются в основном эмоции [24]. Между тем, с точки зрения психологии, как у рационального, так и у нерационального поведения один и тот же субъект — личность, а рациональность является только одним из психологических регуляторов поведения, который, как и нерациональность, не всегда приводит к нужному экономическому эффекту. На это обращает внимание Р.И.Капелюшников [17], когда показывает, что рациональное, разумное поведение в отдельных случаях менее прагматично, чем иррациональное. Речь идёт о нестандартных (эвристических), но выигрышных экономических решениях, которые приносят экономический успех вопреки формальной логике.

Однако, нельзя согласиться с Р.И.Капелюшниковым в том, что критерием оценки как рационального, так и иррационального решения личности должна быть исключительно экономическая успешность или выгода. С точки зрения современной психологии высший уровень развития личности наблюдается в ситуации человека, уме-

ющего жертвовать ради других [25]. В этом смысле заслуживает внимания позиция В.П.Грибанова о сущности интереса в гражданском (экономическом) обороте. Большинство исследователей до него определяли интерес в гражданском праве как экономическую выгоду. Однако В.П.Грибанов настаивал на том, что интерес субъекта в гражданском обороте может и противоречить материальной выгоде, поскольку интерес может быть и неимущественным. Интерес может правильно трактоваться только в связи с пониманием потребностей конкретного человека, отражающими условия его жизнедеятельности. Интерес в гражданском обороте, по В.П.Грибанову, — это осознанная потребность. Исходя из этого, сознательно принятое экономическое решение в соответствии со своими интересами как имущественными, так и неимущественными, является разумным (рациональным), даже если оно экономически не выгодно [26]. В качестве примера можно привести поступки отдельных предпринимателей и простых людей, которые непублично, без всякой выгоды жертвуют средства на благотворительность, уменьшая размер прибыли или дохода. Очевидно, что в таких случаях ведущую роль играют неимущественные ценности: честь, достоинство, человечность и др., а выбор, вне сомнения, рационально делается в пользу этих ценностей.

Как было выявлено в исследованиях пожилого возраста, смыслы жизни в этом периоде имеют вариативность, зависящую от индивидуальных особенностей человека, в частности, одной из смыслообразующих деятельности может быть благотворительность. В таких случаях разумным и рациональным воспринимается жертвенное поведение ради благородной цели [27]. В этом плане кажущиеся нерациональными для других возрастных групп поступки людей серебряного возраста объективно для них самих могут быть исключительно рациональными в плане сохранения основных неимущественных благ личности: здоровья, чести и достоинства, доброго имени, личной тайны, индивидуального облика и др. Рациональное поведение, как уже было от-

мечено, также является личностным, то есть зависит от потребностей личности, её интересов, мировоззрения и иных побудителей жизнедеятельности. В то же время существует явно нерациональное поведение, которое осуществляется однозначно в нарушение интересов личности. Речь идёт о виктимном² поведении. В этом аспекте и поведенческая экономика, и экономическая психология имеют общий научный интерес, требующий интеграции исследований.

**Виктимное поведение как
общий объект исследований
поведенческой экономики
и экономической психологии**

Виктимное поведение — это такое поведение, в результате которого человек неправомерно становится жертвой и претерпевает различного рода ущерб, как экономический, так и моральный [28]. В изучении пожилых жертв экономических преступлений методологические аппараты исследований поведенческой экономики и экономической психологии могут быть объединены. В традиционных экономических исследованиях, как правило, используются теоретические (логические) методы: анализ, синтез, сравнение, обобщение, метод аналогий и эмпирические, например, методы статистики.

Поведенческая экономика — это область исследований, которая, кроме традиционных экономических методов использует и психологические. Ещё в середине XX в. Г. Саймон говорил о необходимости внедрения в поведенческую экономику качественных эмпирических методов исследования, поскольку количественные методы не всегда выявляют механизмы и причины экономического поведения субъектов рынка [29]. При этом в настоящее время некоторые исследователи субъективно полагают, что из психологии в инструментарий поведенческой экономики может быть имплементирован только метод психологического эксперимента [30]. Однако в работах одного из ведущих поведенческих экономи-

стов Р. Талера [31], наиболее активно выступавшего за применение в экономических исследованиях психологических методов, кроме эксперимента, широко применялся один из самых востребованных в современной психологической науке кейс-метод обобщения и анализа реальных жизненных ситуаций (кейсов).

Полагаем, что для выявления виктимологических аспектов экономического поведения пожилого населения лучше всего подойдут кейсы, основанные на материалах судебной и оперативно-следственной практик, в которых жертвы экономических преступлений — люди пожилого возраста. Данные оперативно-следственной и судебной практик являются одним из индикаторов наличия значительных средств у пожилого населения. Эти средства, попадая мошенникам, используются в теневом обороте, что вредит официальной экономике. Государство тратит значительные средства не только на раскрытие преступлений и содержание исправительных учреждений, где отбывают наказание мошенники, но и на поддержку обманутых граждан.

Чтобы показать, что виктимное поведение в ситуациях мошенничества обусловлено спецификой пожилого возраста, а не особенностями национального менталитета, мы изучили информацию на сайтах официальных органов ряда стран (России, Германии, Японии, Китая и Италии), касающуюся жертв мошенничества. Практически везде в статистических отчётах фигурируют данные о том, что чаще всего (от 70% до 80% случаев) жертвами мошенников становятся именно пожилые люди³. Мало того, мы обнаружили практически идентичные фабулы уголовных дел, что свидетельствует о системных ошибках сознания в пожилом возрасте, вне зависимости от истории и культуры страны.

Например, кейсы «Звонок внука»; «Ошибка перевода средств на карточку»;

² Victim — жертва.

³ К примеру, в Японии пожилые жертвы мошенничества составляют 86,6% от общего числа зарегистрированных случаев, не считая корпоративного мошенничества, объектом которого являются компании и организации. — URL: <https://www.minnanokaigo.com/news/kaigo-text/home-care/no464/> (дата обращения: 06.04.2025).

«Возмещение медицинских расходов, налогов, страховых взносов»; «Выставление липовых счетов» и даже экономическое мошенничество с имитацией романтических отношений были обнаружены на всех информационных площадках как в Европе, так и в азиатских странах.

Как оказалось, кейс-метод в сравнительном варианте, когда выявляются идентичные кейсы вне зависимости от страны проживания, позволяет выявить универсальные механизмы психологического воздействия на пожилых жертв экономического мошенничества и сформировать психологические меры профилактики экономической преступности в отношении пожилых людей, сберечь средства граждан, не допустить их вывода в теневой рынок. Этот метод в настоящее время уже фрагментарно используется в психологических работах по изучению экономического поведения жертв мошенничества, но без учёта возрастного фактора [32].

В рамках исследования проанализированы рекомендации по борьбе с мошенничеством в отношении пожилых граждан, разработанные правоохранительными органами разных стран. Поразительно, но вне зависимости от национальных особенностей государств, данные рекомендации являются почти идентичными. Они различаются только в некоторых деталях, отражающих специфику правового и экономического регулирования, специфичную для конкретных правовых систем, что ещё раз доказывает универсальный характер когнитивных ошибок пожилых людей, обусловленных именно возрастом. В свою очередь, это открывает возможности для обмена информационными ресурсами по предупреждению экономического мошенничества между странами и защите пожилого населения от финансовых потерь.

В целом можно сказать, что виктимологические проблемы пожилого населения можно решать, объединяя усилия двух наук: поведенческой экономики и экономической психологии. Поведенческая экономика может описывать экономически ошибочные решения пожилых людей, принятые

в результате неправомерного воздействия на их сознание, приводя статистические данные об объёме и характере финансовых и материальных потерь от мошеннических действий. Она же может описывать технологии воздействия на экономическое сознание пожилого человека, чтобы они были идентифицированы потенциальными пожилыми жертвами в случае их применения мошенниками. Экономическая психология, в свою очередь, должна анализировать экономические кейсы с виктимологической составляющей для нахождения психологических механизмов виктимного поведения и обоснования психологических методов профилактики экономического мошенничества с учётом пожилого возраста.

В качестве дополнительного аргумента актуальности виктимологического подхода для поведенческой экономики и экономической психологии можно привести результаты российской криминологической статистики. Так, по данным МВД РФ, только за январь-февраль 2025 г. доля хищений чужого имущества путём мошенничества составила 22,4% от общего числа зарегистрированных преступлений⁴. По информации Следственного комитета РФ в 2024 г. четверть потерпевших от кибермошенников являлись пожилыми людьми⁵. Статистические подсчёты, выполненные в рамках научных виктимологических исследований, также показывают, что именно люди пенсионного (26%) и предпенсионного возрастов (20%) преимущественно оказываются жертвами мошенников [33]. При этом важно отметить, что в настоящее время пожилое население является не только объектом заботы государства, но и трудовым и финансовым резервом общества, отсюда дополнительная значимость его виктимологической защиты.

* * *

Сложность экономических процессов, провалы в их регулировании традицион-

⁴ МВД РФ. – URL: <https://мвд.рф/reports> (дата обращения: 05.04.2025).

⁵ Следственный комитет РФ. – URL: <https://www.1tv.ru/news/2024-09-25/> (дата обращения: 07.04.2025).

ными методами породили новое явление в экономической научной мысли, названное «поведенческая экономика». Однако в теоретических установках поведенческой экономики вскрыты механизмы, которые могут быть использованы для манипулирования потребительским поведением, в том числе пожилых людей. Поведенческая экономика, ориентированная на пожилое население, в настоящее время должна рассма-

тривать виктимологические проблемы принятия экономических решений в пожилом возрасте, чтобы обеспечить как финансовое, так и психологическое благополучие поздневозрастных граждан. Однако только в интеграции с экономической психологией могут быть вскрыты психологические механизмы манипуляторного воздействия и выработаны меры профилактики экономического мошенничества.

Литература и Интернет-источники

1. **Keating, N.** A research framework for the United Nations decade of healthy ageing (2021–2030) / N. Keating // *European Journal of Ageing*. — 2022. — Vol. 19. — P. 775–787. DOI: 10.1007/s10433-021-00679-7
2. **Gu, H.** Health service disparity, push-pull effect, and elderly migration in ageing China / H. Gu, Y. Jie, X. Lao // *Habitat International*. — 2022. — Vol. 125. — July. — 102581. DOI: 10.1016/j.habitatint.2022.102581
3. **Abaluck, J.** Choice Inconsistencies Among the Elderly: Evidence from Plan Choice in the Medicare Part D Program / J. Abaluck, J. Gruber // *American Economic Review*. — 2011. — Vol. 101. — No. 4. — P. 1180–1210. DOI: 10.1257/aer.101.4.1180
4. **Reisgies, H.** Effectiveness of behavioural economics-informed interventions to promote physical activity: A systematic review and meta-analysis / H. Reisgies, A. Shukri, B. Scheckel, O. Karasch., D. Wiesen, S. Stock, D. Müller // *Social Science & Medicine*. — 2023. — Vol. 338. — December. — 116341. DOI: 10.1016/j.socscimed.2023.116341
5. **McConnell, M.** Behavioral economics and aging / M. McConnell // *The Journal of the Economics of Ageing*. — 2013. — Vol. 1–2. — P. 83–89. DOI: 10.1016/j.jeoa.2013.09.001
6. **Niimi, Y.** The wealth decumulation behavior of the retired elderly in Japan: The relative importance of precautionary saving and bequest motives / Y. Niimi, C. Y. Horioka // *Journal of the Japanese and International Economies*. — 2019. — Vol. 51. — March. — P. 52–63. DOI: 10.1016/j.jjie.2018.10.002
7. **Striani, F.** Life-cycle consumption and life insurance: Empirical evidence from Italian Survey / F. Striani // *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*. — 2023. — Vol. 619. — June. — 128719. DOI: 10.1016/j.physa.2023.128719
8. **Horioka, C. Y.** The (dis)saving behavior of the aged in Japan / C. Y. Horioka // *Japan and the World Economy*. — 2010. — Vol. 22. — No. 3. — August. — P. 151–158. DOI: 10.1016/j.japwor.2010.02.001
9. **Huang, Y.** Capital or burden? The impact of social networks on elderly care services consumption: Evidence from China / Y. Huang, Y. Ma, J. Ou, J. Ma // *International Review of Economics & Finance*. — 2024. — Vol. 94. — July. — 103416. DOI: 10.1016/j.iref.2024.103416
10. **Будякова, Т. П.** Виктимологические барьеры у пожилых людей к занятиям физической культурой в публичном пространстве / Т. П. Будякова, Г. В. Батуркина // *Теория и практика физической культуры*. — 2023. — № 5. — С. 42–44. EDN: GBAWQC
11. **Wilkinson, N.** An Introduction to Behavioral Economics / N. Wilkinson, M. Klaes. — New York: Palgrave Macmillan, 2012. — 616 p.
12. **Rabin, M.** A perspective on psychology and economics / M. Rabin // *European Economic Review*. — 2002. — Vol. 46. — No. 4–5. — P. 657–685. DOI: 10.1016/S0014-2921(01)00207-0
13. **Simon, H. A.** A Behavioral Model of Rational Choice / H. A. Simon // *Quarterly Journal of Economics*. — 1955. — February. — Vol. 69. — P. 99–118.
14. **Harder, D.** Mind, Money & Markets / D. Harder, J. Dorn. — Victoria, Canada: Friesen Press, 2014. — 432 p.

15. **Ruggeri, G.** Work and Leisure in America / G. Ruggeri. — Altona : Friesen Press Publ., 2022. — 294 p. DOI: 10.5281 / zenodo.7068355294p
16. **Anand, P.** The psychology and behavioural economics of poverty / P. Anand, S. Lea // Journal of Economic Psychology. — 2011. — Vol. 32. — Is. 2. — March. — P. 284–293. — DOI: 10.1016 / j.joe.2010.11.004
17. **Капелюшников, Р. И.** Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности / Р. И. Капелюшников // Журнал экономической теории. — 2018. — Т. 15. — № 3. — С. 359–376. DOI: 10.31063 / 2073-6517 / 2018.15-3.1; EDN: YGLGIP
18. **Tversky, A.** The Framing of decisions and the psychology of choice / A. Tversky, D. Kahneman // Science. — 1981. — Vol. 211. — No. 4481. — P. 453–458.
19. **Maloney, M.** Understanding pension communications at the organizational level: Insights from bounded rationality theory & implications for HRM / M. Maloney, A. McCarthy // Human Resource Management Review. — 2017. — Vol. 27. — No. 2. — P. 338–352. DOI: 10.1016 / j.hrmr.2016.08.001
20. **Gabaix, X.** Shrouded attributes, consumer myopia, and information suppression in competitive markets / X. Gabaix, D. I. Laibson // The Quarterly Journal of Economics. — 2006. — Vol. 121. — No. 2. — P. 505–540. DOI: 10.1162 / qjec.2006.121.2.505
21. **Raja, W.** Musical retail therapy: toward a conceptual framework on the impact of musical elements on consumer mood, attention, and decision-making / W. Raja, D. Allan, C. Bandyopadhyay // Marketing Intelligence & Planning. — 2024. — Vol. 42. — No. 4. — P. 618–646. DOI: 10.1108 / MIP-11-2023-0624
22. **Houdek, P.** Detecting fraud beyond cooked books: Forensic economics, psychology and accounting to olkit / P. Houdek // Organizational Dynamics. — 2020. — Vol. 49. — Is. 4. — October-December. — 100734. DOI: 10.1016 / j.orgdyn.2019.100734
23. **Irlenbusch, B.** Behavioral ethics: how psychology influenced economics and how economics might inform psychology? / B. Irlenbusch, M. C. Villeval // Current Opinion in Psychology. — 2015. — Vol. 6. — December. — P. 87–92. DOI: 10.1016 / j.copsyc.2015.04.004
24. **Садирова, Д. А.** Поведенческая экономика в современной России. Особенности развития / Д. А. Садирова, К. А. Корнилова // Тенденции развития науки и образования. — 2023. — № 98–6. — С. 77–80. EDN: SRTIVW
25. **Иванников, В. А.** Понятие личности в психологии / В. А. Иванников // Вопросы психологии. — 2012. — № 5. — С. 125–131. EDN: PYHLHF
26. **Грибанов, В. П.** Осуществление и защита гражданских прав / В. П. Грибанов. — Москва : Статут, 2000. — 411 с. EDN: QXHLUH
27. **Будякова, Т. П.** Стратегии жизни в пожилом возрасте / Т. П. Будякова, А. Н. Пронина, Е. А. Анטיפина // Психология и психотехника. — 2024. — № 2. — С. 98–113. DOI: 10.7256 / 2454-0722.2024.2.70478; EDN: HERSZX
28. **Будякова, Т. П.** Виктимологические аспекты правового института компенсации морального вреда / Т. П. Будякова. — 2016. — Москва : Юрлитинформ. — 222 с. EDN: UIKWGN
29. **Simon, H. A.** Rationality as Process and as Product of Thought / H. A. Simon // American Economic Review. — 1978. — Vol. 68. — No. 2. — P. 1–16.
30. **Lisciandra, C.** The role of psychology in behavioral economics: The case of social preferences / C. Lisciandra // Studies in History and Philosophy of Science Part A. — 2018. — Vol. 72. — December. — P. 11–21. — DOI: 10.1016 / j.shpsa.2018.01.010
31. **Талер, Р.** Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер. — Москва : Эксмо, 2022. — 542 с.
32. **Latif, L. A.** The Persuasive Strategies of Scammers in Facebook Bitcoin Investment Posts: An Examination through the Elaboration Likelihood Model (ELM) Perspective / L. A. Latif, M. I. Azman // International Journal of Latest Research in Humanities and Social Science. — 2024. — Vol. 7. — Iss. 7. — P. 147–151.
33. **Грязина, А. С.** Мошенничество в отношении пенсионеров / А. С. Грязина, В. С. Тимохина // Вестник Пензенского государственного университета. — 2022. — № 3. — С. 81–84. EDN: FDKCRG

Сведения об авторе:

Будякова Татьяна Петровна, к.психол.н., проф. Елецкого государственного университета имени И. А. Бунина, Елец, Россия.

Контактная информация: e-mail: budyakovaelez@mail.ru; ORCID: 0000-0003-1739-837X; РИНЦ SPIN-код: 4495-2285.

DOI: 10.24412/1561-7785-2025-2-183-194

ELDERLY POPULATION IN TERMS OF BEHAVIORAL ECONOMICS AND ECONOMIC PSYCHOLOGY

Tatyana P. Budyakova

Bunin Yelets State University

(28 kor.1 Kommunarov str., Yelets, Russia, 399770)

E-mail: budyakovaelez@mail.ru

Funding:

The research was funded by the Russian Science Foundation, grant No. 23-28-00306 «Conceptual foundations of functioning and development of an anti-victim personality in old age». URL: <https://rscf.ru/project/23-28-00306/>.

For citation:

Budyakova T.P. Elderly population in terms of behavioral economics and economic psychology. *Narodonaselenie. [Population]*. 2025. Vol. 28. No. 2. P. 183-194. DOI: 10.24412/1561-7785-2025-2-183-194 (in Russ.)

Abstract. *The article provides a comparative analysis of theories and methodologies of behavioral economics and economic psychology in terms of the specific features of economic activity of the elderly population. There are identified and compared the main areas of research in the paradigm of behavioral economics, proving the presence of the factor of limited rationality in the behavior of elderly people, and the studies carried out within the framework of economic psychology, which highlight economic preferences, needs and interests caused by the silver age as the main subject of research,. Attention is focused on two key, but alternative features of modern behavioral economics: orientation towards helping consumers and manipulation of consumer choice. It is shown that cognitive distortions of information in the analysis of economic situations, identified by behavioral economists, both unintentionally and in some cases even intentionally, become the basis for deceiving consumers, especially elderly people. Attention is focused on the fact that rationality and irrationality and their role in economic decisions are understood differently in economics and psychology. In psychology, a choice can be considered rational even if it contradicts economic feasibility, but meets the non-property interests of the individual. Due to this, it is argued that behavior of older people, formally considered irrational, can in some cases be assessed as rational, reflecting their specific life situation. The problem of a more qualitative and complete integration of the conceptual and methodological foundations of economic psychology and behavioral economics, as well as expansion of the methodological tools for solving the problems of protecting the elderly population from economic fraud is covered. As a tool for empirical study of victim behavior as a clearly irrational for the elderly, it is proposed to use the case method.*

Keywords: *behavioral economics, economic psychology, limited rationality, elderly population, case method, victim behavior.*

References and Internet sources

1. Keating N. A research framework for the United Nations decade of healthy ageing (2021–2030). *European Journal of Ageing*. 2022. Vol. 19. P. 775–787. DOI: 10.1007/s10433-021-00679-7
2. Gu H., Jie Y., Lao X. Health service disparity, push-pull effect, and elderly migration in ageing China. *Habitat International*. 2022. Vol. 125. May. 102581. DOI: 10.1016/j.habitatint.2022.102581
3. Abaluck J., Gruber J. Choice inconsistencies among the elderly: Evidence from plan choice in the Medicare Part D Program. *American Economic Review*. 2011. Vol. 101. No. 4. P. 1180–1210. DOI: 10.1257/aer.101.4.1180.
4. Reisgies H., Shukri A., Scheckel B., et al. Effectiveness of behavioural economics-informed interventions to promote physical activity: A systematic review and meta-analysis. *Social Science & Medicine*. 2023. Vol. 338. December. 116341. DOI: 10.1016/j.socscimed.2023.116341
5. McConnell M. Behavioral economics and aging. *The Journal of the Economics of Ageing*. 2013. Vol. 1–2. P. 83–89. DOI: 10.1016/j.jeo.2013.09.001
6. Niimi Y., Horioka C. Y. The wealth decumulation behavior of the retired elderly in Japan: The relative importance of precautionary saving and bequest motives. *Journal of the Japanese and International Economies*. 2019. Vol. 51. March. P. 52–63. DOI: 10.1016/j.jjie.2018.10.002
7. Striani F. Life-cycle consumption and life insurance: Empirical evidence from Italian Survey. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*. 2023. Vol. 619. June. 128719. DOI: 10.1016/j.physa.2023.128719
8. Horioka C. Y. The (dis)saving behavior of the aged in Japan. *Japan and the World Economy*. 2010. Vol. 22. No. 3. August. P. 151–158. DOI: 10.1016/j.japwor.2010.02.001
9. Huang Y., Ma Y., Ou J., Ma J. Capital or burden? The impact of social networks on elderly care services consumption: Evidence from China. *International Review of Economics & Finance*. 2024. Vol. 94. July. 103416. DOI: 10.1016/j.iref.2024.103416
10. Budyakova T. P., Baturkina G. V. Viktimologicheskiye bar'yery u pozhilykh lyudey k zanyatiyam fizicheskoy kul'turoy v publichnom prostranstve [Victimological barriers in older people to physical education in public space]. *Teoriya i praktika fizicheskoy kul'tury [Theory and Practice of Physical Culture]*. 2023. No. 5. P. 42–44. (in Russ.)
11. Wilkinson N., Klaes M. *An Introduction to Behavioral Economics*. New York. Palgrave Macmillan. 2012. 616 p.
12. Rabin M. A perspective on psychology and economics. *European Economic Review*. 2002. Vol. 46. No. 4–5. P. 657–685. DOI: 10.1016/S0014-2921(01)00207-0
13. Simon H. A. A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*. 1955. Vol. 69. February. P. 99–118.
14. Harder D., Dorn J. *Mind, Money & Markets*. Victoria. Canada. Friesen Press. 2014. 432 p.
15. Ruggeri G. *Work and Leisure in America*. Altona. Friesen Press. 2022. 294 p. DOI: 10.5281/zenodo.7068355294 p.
16. Anand P., Lea S. The psychology and behavioural economics of poverty. *Journal of Economic Psychology*. 2011. Vol. 32. Iss. 2. March. P. 284–293. DOI: 10.1016/j.joep.2010.11.004
17. Kapelyushnikov R. I. Povedencheskaya ekonomika: neskol'ko kommentariyev o ratsional'nosti i irratsional'nosti [Behavioral economics: some comments on rationality and irrationality]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii [Journal of Economic Theory]*. 2018. Vol. 15. No. 3. P. 359–376. DOI: 10.31063/2073-6517/2018.15-3.1 (in Russ.)
18. Tversky A., Kahneman D. The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*. 1981. Vol. 211. No. 4481. P. 453–458.
19. Maloney M., McCarthy A. Understanding pension communications at the organizational level: Insights from bounded rationality theory & implications for HRM. *Human Resource Management Review*. 2017. Vol. 27. No. 2. P. 338–352. DOI: 10.1016/j.hrmr.2016.08.001
20. Gabaix X., Laibson D. I. Shrouded attributes, consumer myopia, and information suppression in competitive markets. *The Quarterly Journal of Economics*. 2006. Vol. 121. No. 2. P. 505–540.

DOI: 10.1162/qjec.2006.121.2.505

21. Raja W., Allan D., Bandyopadhyay C. Musical retail therapy: toward a conceptual framework on the impact of musical elements on consumer mood, attention, and decision-making. *Marketing Intelligence & Planning*. 2024. Vol. 42. No. 4. P. 618–646. DOI: 10.1108/MIP-11-2023-0624
22. Houdek P. Detecting fraud beyond cooked books: Forensic economics, psychology and accounting toolkit. *Organizational Dynamics*. 2020. Vol. 49. Iss. 4. October–December. 100734. DOI: 10.1016/j.orgdyn.2019.100734
23. Irlenbusch B., Villeval M. C. Behavioral ethics: how psychology influenced economics and how economics might inform psychology? *Current Opinion in Psychology*. 2015. Vol. 6. December. P. 87–92. DOI: 10.1016/j.copsyc.2015.04.004
24. Sadirowa D. A., Kornilova K. A. Povedencheskaya ekonomika v sovremennoy Rossii. Osobennosti razvitiya [Behavioral economics in modern Russia. Features of development. Trends in the development of science and education]. *Tendentsii razvitiya nauki i obrazovaniya [Trends in the Development of Science and Education]*. 2022. No. 98. Part 6. P. 77–80. (in Russ.)
25. Ivannikov V. A. Ponyatiye lichnosti v psikhologii [The notion of personality in psychology]. *Voprosy psikhologii [Issues of Psychology]*. 2012. No. 5. P. 125–131. (in Russ.)
26. Griбанov V. P. Osushchestvleniye i zashchita grazhdanskikh prav [Implementation and Protection of Civil Rights]. Moscow. 2000. 411 p. (in Russ.)
27. Budyakova T. P., Pronina A. N., Antipina E. A. Strategii zhizni v pozhilom vozraste [Strategies for living in old age]. *Psikhologiya i psikhotekhnika [Psychology and Psychotechnics]*. 2024. No. 2. P. 98–113. DOI: 10.7256/2454-0722.2024.2.70478 (in Russ.)
28. Budyakova T. P. Viktimologicheskiye aspekty pravovogo instituta kompensatsii moral'nogo vreda [Victimological Aspects of the Legal Institution of Compensation for Moral Damage]. Moscow. 2016. 222 p. (in Russ.)
29. Simon H. A. Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review*. 1978. Vol. 68. No. 2. P. 1–16.
30. Lisciandra C. The role of psychology in behavioral economics: The case of social preferences. *Studies in History and Philosophy of Science. Part A*. 2018. Vol. 72. December. P. 11–21.
31. Thaler R. Novaya povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi narushayut pravila traditsionnoy ekonomiki i kak na etom zarabotat' [New Behavioral Economics. Why People Violate the Rules of Traditional Economics and How to Make Money on It]. Moscow. Eksmo. 2022. 542 p. (in Russ.)
32. Latif L. A., Azman M. I. The persuasive strategies of scammers in facebook Bitcoin investment posts: An examination through the elaboration likelihood model (ELM) perspective. *International Journal of Latest Research in Humanities and Social Science*. 2024. Vol. 7. Iss. 7. P. 147–151.
33. Gryazina A. S., Timokhina V. S. Moshennichestvo v otnoshenii pensionerov [Fraud against pensioners]. *Vestnik Penzenskogo gosudarstvennogo universiteta [Vestnik of Penza State University]*. 2022. No. 3. P. 81–84. (in Russ.)

Information about the authors:

Budyakova Tatyana Petrovna, Candidate of Psychology, Professor, Bunin Yelets State University, Yelets, Russia.

Contact information: e-mail: budyakovaelez@mail.ru; ORCID: 0000-0003-1739-837X; Elibrary SPIN-code: 4495–2285.

Статья поступила в редакцию 25.08.2024, утверждена 28.04.2025, опубликована 30.06.2025.