

Соціальний вплив у поведінковій економіці: аналіз шахрайства через психологічні, культурні та діджитальні призми

Зайченко Андрій Володимирович

аспірант кафедри економіки та маркетингу Харківського національного університету міського господарства ім. О.М.Бекетова, 61002, Україна, м. Харків, вул. Чорноглазівська, 17, ORCID <https://orcid.org/0009-0008-9266-7465>

Прийнято: 19.01.2025 | Опубліковано: 29.01.2025

***Анотація.** Метою статті є дослідження соціального впливу на ухвалення шахрайських рішень через призму поведінкової економіки, з урахуванням психологічних, культурних та цифрових аспектів. У роботі аналізуються механізми впливу соціального середовища, когнітивних упереджень та емоційних факторів, які формують схильність до шахрайських дій. Дослідження базується на опитуванні осіб, засуджених за статтею 190 КК України, що дозволило визначити ключові фактори, які впливають на їхню поведінку та прийняття рішень.*

Методи дослідження включають анкетування та статистичний аналіз отриманих даних, що дозволило оцінити вплив соціальних зв'язків, довіри, ставлення до ризику та рівня контролю емоцій на схильність до шахрайських дій. Використано кількісні методи аналізу для ідентифікації закономірностей у відповідях респондентів за демографічними показниками, що дало змогу встановити кореляції між соціальним впливом та ймовірністю залучення до шахрайських схем.



Результати дослідження виявили, що значна частина респондентів демонструє високу залежність від соціального схвалення, схильність до ризику та недостатній рівень контролю емоцій, що є ключовими детермінантами їхньої поведінки. Аналіз показав, що соціальні фактори, такі як груповий тиск, вплив авторитетів та когнітивні упередження, відіграють вирішальну роль у формуванні шахрайської поведінки. Також встановлено, що рівень цифрової обізнаності та частота використання соціальних мереж впливають на сприйнятливість до шахрайських схем.

Висновки свідчать про необхідність розробки комплексних заходів щодо попередження шахрайства шляхом підвищення рівня фінансової та цифрової грамотності населення, з урахуванням соціальних, психологічних та культурних особливостей. Отримані результати можуть бути використані для створення ефективних превентивних стратегій та освітніх програм, спрямованих на зниження впливу шахрайських схем у суспільстві.

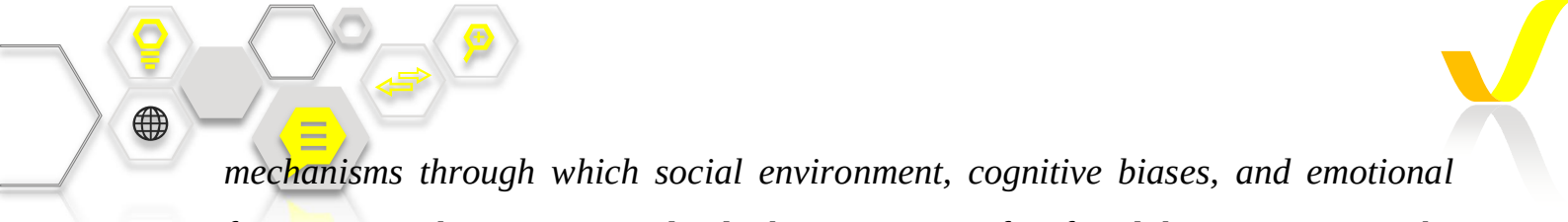
Ключові слова: *когнітивні упередження, соціальні фактори, економічна поведінка, цифрова безпека, соціальний тиск, фінансова грамотність, емоційний контроль, цифрове середовище, групова динаміка.*

Social Influence in Behavioral Economics: An Analysis of Fraud through Psychological, Cultural, and Digital Lenses

Andrii Zaichenko

PhD Student, Department of Economics and Marketing, O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, 61002, Ukraine, Kharkiv, Chornoglazivska St., 17, ORCID <https://orcid.org/0009-0008-9266-7465>

Abstract. *The aim of this article is to examine the impact of social influence on fraudulent decision-making through the lens of behavioral economics, considering psychological, cultural, and digital aspects. The study analyzes the*



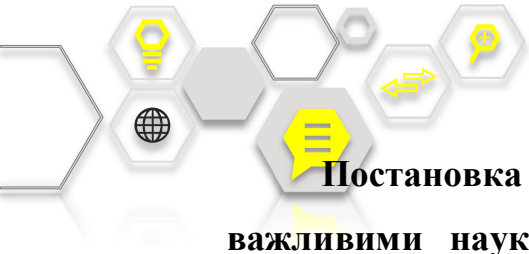
mechanisms through which social environment, cognitive biases, and emotional factors contribute to an individual's propensity for fraudulent activities. The research is based on a survey of individuals convicted under Article 190 of the Criminal Code of Ukraine, which enabled the identification of key factors influencing their behavior and decision-making processes.

The research methodology includes surveys and statistical analysis of the collected data, allowing an assessment of the impact of social connections, trust, risk-taking attitudes, and emotional control on the tendency toward fraudulent activities. Quantitative analytical methods were employed to identify patterns in respondents' answers based on demographic indicators, which helped establish correlations between social influence and the likelihood of engaging in fraudulent schemes.

The findings indicate that a significant proportion of respondents exhibit a high dependence on social approval, a predisposition to risk, and insufficient emotional control, which are key determinants of their behavior. The analysis revealed that social factors such as peer pressure, authority influence, and cognitive biases play a crucial role in shaping fraudulent behavior. Furthermore, it was found that the level of digital literacy and the frequency of social media use impact individuals' susceptibility to fraudulent schemes.

The conclusions highlight the necessity of developing comprehensive measures to prevent fraud by enhancing financial and digital literacy among the population while considering social, psychological, and cultural factors. The obtained results can be utilized to create effective preventive strategies and educational programs aimed at reducing the impact of fraudulent schemes within society.

Keywords: *cognitive biases, social factors, economic behavior, digital security, social pressure, financial literacy, emotional control, digital environment, group dynamics.*



Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Шахрайство в сучасному світі є складним і багатофакторним явищем, яке охоплює різні аспекти поведінки людини, суспільні процеси та цифрові технології. З розвитком цифрової економіки та глобалізацією взаємодії між людьми, можливості для шахраїв значно розширилися, а методи, які вони використовують, стали дедалі складнішими та витонченішими. Це зумовлює необхідність глибшого дослідження цього явища, особливо з огляду на соціальний вплив, який відіграє ключову роль у маніпуляціях, що використовуються для обману людей.

Поведінкова економіка, яка поєднує економічні та психологічні підходи до аналізу прийняття рішень, дозволяє краще зрозуміти, як саме шахраї використовують соціальні, психологічні та культурні аспекти для впливу на жертв. Зокрема, шахрайські схеми часто базуються на когнітивних спотвореннях, таких як ефект прив'язки, групове мислення, соціальне підтвердження та ефект дефіциту. Ці фактори спонукають людей ухвалювати ірраціональні економічні рішення, які можуть призвести до значних фінансових втрат або навіть краху особистих бізнесів.

Соціальний вплив у контексті шахрайства проявляється через різні механізми, включаючи маніпуляції довірою, використання авторитетів, соціальний тиск і створення ілюзії легітимності. Шахраї часто використовують соціальні докази, створюючи фальшиві відгуки або демонструючи уявну популярність продукту чи послуги, щоб змусити потенційну жертву повірити у правдивість своїх намірів. Особливу роль відіграють соціальні мережі, які створюють нові можливості для шахрайства завдяки легкості масового поширення інформації та доступу до особистих даних користувачів.

Культурний контекст також є важливим фактором у шахрайських схемах. У різних країнах шахраї адаптують свої методи, враховуючи місцеві традиції, соціальні норми та рівень довіри до фінансових установ. Наприклад,

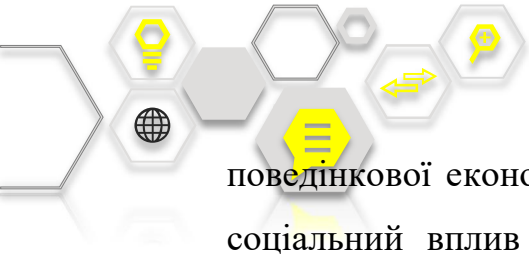


у країнах із колективістськими цінностями шахрайські схеми можуть апелювати до почуття обов'язку перед громадою або сім'єю, тоді як у суспільствах з індивідуалістичними цінностями — наголошувати на особистій вигоді та можливостях швидкого збагачення. Це створює додаткові виклики для боротьби з шахрайством на глобальному рівні, оскільки ефективні стратегії превенції та протидії мають враховувати культурні відмінності.

Діджитальні аспекти шахрайства є особливо актуальними у сучасних умовах. Цифрові платформи дозволяють шахраям діяти анонімно, створювати складні багаторівневі схеми та використовувати автоматизовані інструменти, такі як фішингові атаки, підроблені веб-сайти та соціальну інженерію. Важливим питанням є використання штучного інтелекту та алгоритмів машинного навчання для виявлення шахрайських схем і попередження злочинних дій. Однак, незважаючи на існуючі технологічні рішення, шахраї також швидко адаптуються до нових умов, створюючи нові форми шахрайства, які важко виявити традиційними методами.

Таким чином, проблема шахрайства через соціальний вплив є вкрай актуальною як з наукової, так і з практичної точки зору. Недостатність досліджень у цій галузі ускладнює розробку ефективних інструментів боротьби із шахрайством, що є значним викликом для економіки, права та суспільства в цілому. Подальше вивчення соціальних, психологічних, культурних та цифрових аспектів шахрайства дозволить не лише глибше зрозуміти механізми впливу, які використовуються шахраями, а й запропонувати ефективні стратегії попередження та протидії цьому явищу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових дослідженнях значна увага приділяється аналізу поведінкових аспектів шахрайства та соціального впливу на економічні рішення. Баранов В.В. [1] розглядає роль поведінкової економіки в розумінні механізмів прийняття економічних рішень, акцентуючи увагу на впливі соціальних факторів, які можуть бути використані шахраями для маніпуляцій. Передало Х.С., Огерчук Ю.В. і Лібенко Ю.С. [2] досліджують можливості застосування технік



поведінкової економіки у сучасних організаціях, що дозволяє зрозуміти, як соціальний вплив використовується в корпоративному середовищі та на індивідуальному рівні.

Стецюк О. та Чубай В. [3] аналізують основні види шахрайства на підприємствах, виділяючи критерії ідентифікації та причини виникнення цього явища. Дослідники підкреслюють значення соціального тиску та когнітивних упереджень у процесі ухвалення економічних рішень. Прудка Л.М. [4] детально розглядає психологічні особливості шахрайства в мережі Інтернет, зокрема аналізуючи поведінкові моделі жертв та фактори, які сприяють їх вразливості до маніпуляцій.

У дослідженні Брисковської О.М. та Гелемей М.О. [5] наголошується на особливостях шахрайства в умовах воєнного стану, де соціальна дезорієнтація та нестабільність створюють додаткові ризики для громадян. Калюга Т.О. [6] зосереджується на криміналістичному аналізі шахрайства у сфері туристичних послуг, демонструючи, як шахраї використовують соціальний вплив для введення жертв в оману.

Гудзь М. [7] вивчає вплив емоцій на економічну поведінку громадян у період війни, підкреслюючи важливість соціального середовища у процесі прийняття рішень. Тельнов А.С. і Решміділова С.Л. [8] досліджують розвиток поведінкової економіки у прийнятті рішень, аналізуючи, як когнітивні викривлення можуть впливати на ефективність економічної діяльності.

Базецька Г.І. [9] розглядає економічну поведінку в умовах невизначеності, роблячи акцент на соціально-психологічних факторах, які визначають ступінь ризику, що приймається суб'єктами господарювання. Брисковська О.М. [10] досліджує соціально-психологічну характеристику осіб, які вчиняють шахрайство в мережі Інтернет, зосереджуючи увагу на впливі соціального середовища та діджитальних технологій на поведінкові моделі шахраїв.

На міжнародному рівні дослідження Norris G., Brookes A. та Dowell D. [11] представляє систематичний огляд психологічних аспектів інтернет-



шахрайства, включаючи соціальні механізми впливу на жертв. Martin D.A., Shapiro J.N. та Nedashkovskaya M. [12] досліджують тенденції онлайн-впливу, вказуючи на стратегічні методи маніпуляцій у цифровому середовищі.

Данилюк М.О., Данилюк-Черних І.М. і Мацук З.А. [13] аналізують фінансові шахрайства в реальному секторі економіки, акцентуючи увагу на соціальному впливі у фінансових рішеннях підприємств. Всесвітнє дослідження економічних злочинів РwС [14] пропонує глобальний огляд шахрайства, виділяючи основні соціальні тренди та стратегії протидії шахрайським діям.

Чекмарьова І.М. [15] висвітлює Інтернет-шахрайство як особливий вид економічних злочинів, підкреслюючи важливість підвищення фінансової грамотності для попередження шахрайських схем. Солодухін С.В. та Шайтанова Є.С. [16] аналізують управління поведінкою економічних агентів у цифровому просторі, демонструючи, як соціальні платформи впливають на прийняття рішень.

Нарешті, дослідження Aktas M.E., Akbas E. і Hahn A. [17] доводить, що обман у соціальних мережах може мати тривалий вплив на прийняття економічних рішень користувачами, підкреслюючи необхідність удосконалення методів боротьби з шахрайством у цифровому середовищі.

Таким чином, аналіз наукової літератури свідчить про значний інтерес до проблеми шахрайства в контексті соціального впливу та поведінкової економіки, але все ще існує потреба у подальших дослідженнях для розробки ефективних стратегій протидії шахрайству.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Шахрайство у сфері поведінкової економіки залишається складним і багатограним явищем, що потребує глибшого дослідження з огляду на стрімкий розвиток цифрових технологій та зміну соціально-економічних умов. Хоча численні дослідження висвітлюють основні психологічні та культурні механізми шахрайства, низка аспектів залишається недостатньо вивченою.



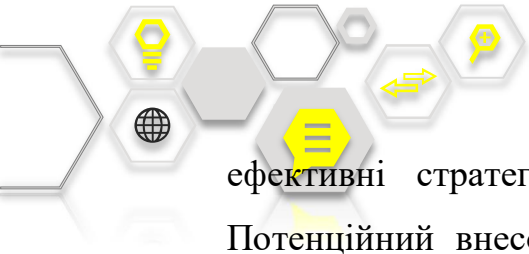
По-перше, одним із невирішених питань є комплексний аналіз впливу когнітивних упереджень та соціального тиску на прийняття рішень жертвами шахрайства. Більшість існуючих досліджень зосереджені на окремих аспектах цих факторів, проте бракує інтегрованого підходу, що поєднує поведінкові моделі та нейропсихологічні механізми. Визначення ключових взаємозв'язків між соціальною довірою, емоційними маніпуляціями та когнітивними помилками може стати важливим кроком у розробці ефективних превентивних стратегій.

По-друге, культурний контекст шахрайства все ще залишається недослідженим у достатній мірі. Існуючі праці аналізують культурні відмінності у ставленні до ризиків і довіри, однак недостатньо уваги приділено тому, як культурні особливості впливають на сприйняття шахрайства в різних соціальних групах. Подальші дослідження можуть допомогти розробити адаптовані методи запобігання шахрайським схемам з урахуванням національних та соціально-економічних особливостей.

По-третє, потребує глибшого дослідження вплив цифрового середовища на поширення шахрайства, зокрема роль соціальних мереж, алгоритмів персоналізації контенту та новітніх технологій штучного інтелекту. Сучасні шахрайські схеми все частіше використовують дані користувачів для створення персоналізованих атак, що вимагає розробки нових методів виявлення та профілактики таких загроз.

Крім того, залишається відкритим питання ефективності превентивних заходів, спрямованих на підвищення обізнаності та навчання користувачів цифрових платформ. Більшість наявних програм запобігання шахрайству фокусуються на базових знаннях з кібербезпеки, проте не враховують індивідуальні особливості прийняття рішень та рівень сприйняття ризику окремими групами населення.

Отже, подальші дослідження повинні зосередитися на розробці мультидисциплінарних підходів, які поєднуюватимуть економічні, психологічні, соціальні та технологічні аспекти шахрайства, забезпечуючи



ефективні стратегії виявлення, профілактики та реагування на нього. Потенційний внесок цього дослідження полягає у створенні комплексної концептуальної моделі шахрайства, яка охоплюватиме ключові детермінанти поведінки жертв та інструменти маніпуляції, що використовуються шахраями.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є комплексний аналіз соціального впливу, когнітивних упереджень та емоційних факторів, які формують схильність до шахрайських дій серед осіб, засуджених за ст. 190 КК України, з урахуванням сучасних цифрових технологій. Дослідження спрямоване на виявлення ключових поведінкових характеристик засуджених та їх взаємозв'язку із соціальним оточенням, що дозволить сформулювати ефективні стратегії профілактики та ресоціалізації осіб, схильних до шахрайства.

Основними завданнями дослідження є:

1. Проаналізувати вплив соціального середовища на схильність до шахрайства серед засуджених осіб, зокрема дослідити їхню взаємодію з оточенням, участь у групових заходах та вплив групової динаміки на прийняття рішень.
2. Визначити роль когнітивних упереджень у процесі ухвалення шахрайських рішень, дослідити, як ефект надмірної самовпевненості, евристики доступності та ефект соціального схвалення впливають на поведінку засуджених.
3. Дослідити емоційні фактори, що впливають на шахрайську поведінку, проаналізувати рівень самоконтролю, здатність до управління емоціями у стресових ситуаціях та їхній вплив на імпульсивність прийняття рішень.
4. Оцінити значення цифрових технологій та соціальних мереж у сприянні шахрайству, дослідити, як використання цифрових платформ впливає на встановлення довіри, створення маніпулятивних сценаріїв та реалізацію шахрайських схем.



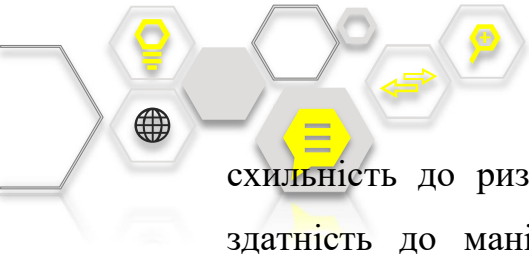
5. Провести порівняльний аналіз поведінкових характеристик засуджених з різним рівнем освіти, віку та соціального статусу до ув'язнення, щоб визначити основні демографічні фактори ризику.

6. Розробити рекомендації щодо підвищення ефективності профілактики шахрайства, враховуючи виявлені поведінкові моделі та фактори ризику, що дозволить знизити рівень рецидивів та покращити програми ресоціалізації.

Таким чином, проведене дослідження дозволить отримати нові емпіричні дані щодо поведінкових аспектів шахрайства та сприятиме формуванню дієвих механізмів протидії шахрайським діям у сучасних умовах цифрової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Шахрайство є одним із найбільш поширених злочинів у сучасному суспільстві, що завдає значних економічних і соціальних збитків. У контексті поведінкової економіки шахрайство розглядається як результат взаємодії психологічних механізмів, соціального впливу та економічних мотивацій, які спонукають індивідів до прийняття ризикованих рішень. У сучасних умовах цифрової трансформації та глобалізації, методи шахрайства постійно змінюються, адаптуючись до нових технологій та особливостей поведінки споживачів. Тому дослідження цього явища з урахуванням поведінкових факторів має важливе практичне значення для розробки ефективних заходів запобігання шахрайству та мінімізації його наслідків.

Аналіз шахрайства через призму соціальних, психологічних та економічних факторів дозволяє зрозуміти основні мотиви злочинної поведінки та визначити ключові вразливості, які використовуються злочинцями. Соціальні фактори, такі як підтримка з боку оточення, вплив авторитетних осіб і прагнення відповідати соціальним нормам, відіграють значну роль у прийнятті рішень особами, схильними до шахрайських дій. Психологічні аспекти, включаючи рівень самоконтролю, емоційну стійкість і



схильність до ризику, формують внутрішню мотивацію шахраїв та їхню здатність до маніпуляцій. Економічні фактори, зокрема рівень доходу, фінансова грамотність та умови працевлаштування до засудження, можуть визначати ймовірність ухвалення рішень на користь шахрайських схем.

Дослідження поведінкових аспектів осіб, засуджених за статтею 190 Кримінального кодексу України, є надзвичайно важливим для розуміння характерних рис злочинців, їхніх поведінкових установок та прийняття ними економічних рішень. У цьому контексті особливу увагу слід приділити фактору соціального впливу, який може відігравати вирішальну роль у формуванні шахрайських намірів. Аналізуючи поведінкові та соціальні характеристики таких осіб, можна розробити ефективні заходи ресоціалізації та превенції повторних злочинів.

Гіпотези дослідження передбачають, що:

1. Соціальний вплив є ключовим чинником у процесі прийняття шахрайських рішень, особливо в середовищі групового тиску, де особи прагнуть відповідати очікуванням оточуючих.

2. Особи, схильні до шахрайства, демонструють вищу готовність до ризику, що проявляється у відсутності консультацій перед прийняттям фінансових рішень та частому ухваленні інтуїтивних рішень.

3. Рівень емоційного самоконтролю та здатність розпізнавати емоції інших людей значно впливають на їхню схильність до шахрайства, оскільки злочинці часто використовують маніпулятивні тактики для впливу на жертву.

4. Низький рівень фінансової грамотності та негативний досвід попереднього працевлаштування підвищують ризик рецидиву шахрайських злочинів.

5. Шахраї частіше діють під впливом соціального схвалення та прагнення відповідати очікуванням інших, що змушує їх вдаватися до порушення норм заради досягнення матеріальної вигоди.

Таким чином, дослідження поведінкових факторів, що впливають на ухвалення шахрайських рішень, дозволяє глибше зрозуміти природу

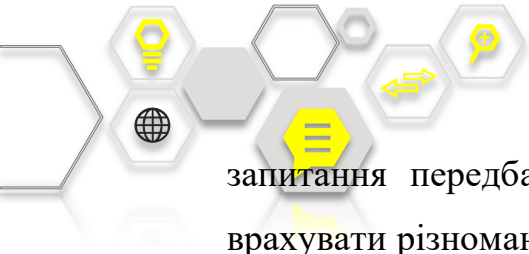


злочинної діяльності та розробити комплексні заходи для її попередження та мінімізації негативних наслідків для суспільства.

Дослідження проводилось з метою вивчення поведінкових особливостей осіб, засуджених за шахрайство, та виявлення ключових факторів, що впливають на їхнє рішення вчиняти злочини. Вибірка дослідження складалася з 20 респондентів, які відбувають покарання за статтею 190 Кримінального кодексу України. Вік респондентів коливався від 24 до 54 років, що дозволило врахувати особливості поведінки різних вікових груп. За рівнем освіти переважна більшість опитаних мали середню або середню спеціальну освіту, лише декілька респондентів володіли вищою освітою. Соціальне положення до ув'язнення розподілялося таким чином: більшість опитаних раніше працювали в приватному секторі або займалися самозайнятістю, деякі були працевлаштовані в державних установах, а частина респондентів на момент засудження були безробітними. Також було зафіксовано рівень доходу до засудження, де переважали особи із середнім та низьким рівнем доходу. Сімейний стан респондентів варіювався: значна частина були неодруженими або розлученими, тоді як одружені складали меншість вибірки.

Процедура збору даних передбачала використання анкетування як основного методу отримання інформації. Анкетування проводилося в умовах пенітенціарних установ, з урахуванням конфіденційності отриманих даних та добровільної участі респондентів. Учасникам дослідження було запропоновано анонімно відповісти на низку питань, які дозволяли отримати інформацію про їхні соціальні зв'язки, особистісні характеристики, рівень довіри до інших людей та ставлення до ризику.

Опитувальник складався з двох основних блоків. Перший блок охоплював 20 запитань, які були спрямовані на виявлення особистісних якостей респондентів, їхніх соціальних зв'язків, рівня довіри та схильності до ризику. Зокрема, питання стосувалися участі у групових заходах, здатності швидко налагоджувати контакти, рівня відповідальності, ставлення до правил і норм, схильності до ризику та залежності від думки інших. Відповіді на

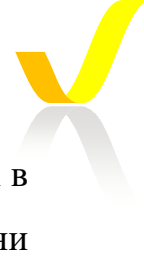
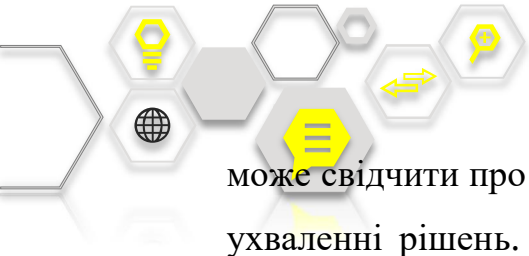


запитання передбачали використання п'ятибальної шкали, що дозволило врахувати різноманітність поведінкових реакцій. Другий блок опитувальника містив питання, які дозволяли отримати соціально-демографічні характеристики респондентів, включаючи їхній вік, рівень освіти, соціальне положення до ув'язнення, сімейний стан, досвід роботи та кількість попередніх судимостей.

Для обробки отриманих даних були використані кількісні та якісні методи аналізу. Статистична обробка даних здійснювалася за допомогою методу кореляційного аналізу, що дозволило встановити взаємозв'язки між соціальними факторами та поведінковими характеристиками респондентів. Крім того, було застосовано кластерний аналіз для визначення типових поведінкових профілів серед засуджених, що дозволило виокремити певні закономірності та групи ризику. Отримані дані були використані для подальшого аналізу факторів, які впливають на схильність до шахрайства, з урахуванням соціального впливу та індивідуальних особливостей особистості.

Результати проведеного опитування дозволили виявити низку закономірностей у відповідях респондентів щодо соціальної взаємодії, емоційного сприйняття та рівня довіри, а також визначити ключові фактори, що впливали на прийняття шахрайських рішень. Аналіз анкет показав, що більшість засуджених за шахрайство осіб демонструють високий рівень соціальної активності навіть у пенітенціарних установах. Наприклад, значна частина респондентів (понад 60%) регулярно беруть участь у групових заходах, що свідчить про їхню схильність до формування соціальних зв'язків і активної взаємодії з оточенням. Водночас, спостерігається досить високий рівень комунікабельності серед опитаних – більше 70% зазначили, що вони легко знаходять спільну мову з новими людьми, що є важливим чинником у контексті шахрайства, де успішність шахрайських дій часто залежить від здатності встановлювати довірливі відносини з потенційними жертвами.

Оцінюючи рівень емоційного сприйняття, було зафіксовано, що 45% респондентів часто відчують емоції, які їм важко зрозуміти або описати. Це



може свідчити про певні емоційні дисбаланси, що сприяють імпульсивності в ухваленні рішень. При цьому понад 50% засуджених відзначили, що вони часто контролюють свої емоції в стресових ситуаціях, що вказує на певний рівень самоконтролю, необхідний для здійснення шахрайських операцій. Водночас лише 35% респондентів виявили здатність ефективно розпізнавати емоції інших людей за їхньою мімікою, що може свідчити про необхідність використання інших засобів маніпуляції.

Рівень довіри серед опитаних є відносно низьким, оскільки близько 60% респондентів відповіли, що вони скоріше не довіряють порадам інших людей у фінансових питаннях, і лише 15% повністю довіряють. Це може вказувати на попередній негативний досвід та обережність у прийнятті рішень. У той же час, 40% респондентів визнали, що для них важливо отримувати схвалення від інших людей, що свідчить про певну соціальну залежність і потребу в зовнішньому визнанні.

Аналіз ключових факторів, що впливали на прийняття шахрайських рішень респондентами, показав, що важливу роль відіграє їхній досвід прийняття рішень в умовах невизначеності. Близько 55% респондентів зазначили, що вони іноді діють на інтуїцію, тоді як 30% роблять це часто або дуже часто. Це свідчить про схильність до спонтанних та імпульсивних рішень, які часто є основою шахрайських дій. Важливим чинником є також ставлення до правил і норм: 40% респондентів визнали, що вони іноді порушують правила, а 20% зізналися у частому порушенні. Це свідчить про гнучке ставлення до соціальних норм, що може бути використано як стратегія для досягнення власних цілей.

При порівнянні результатів за основними демографічними показниками було встановлено, що респонденти молодшого віку (24-35 років) демонструють більшу схильність до ризику та менш критичне ставлення до правил, ніж особи старшого віку (від 45 років), які частіше вказували на дотримання норм та ухвалення обережних рішень. Рівень освіти також мав значний вплив на відповіді: респонденти з вищою освітою частіше проявляли



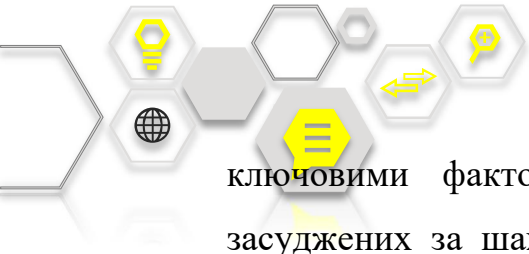
обережність у фінансових питаннях і схильність до планування, тоді як особи з середньою освітою були більш схильні до ризикованих рішень.

Сімейний стан також відіграє важливу роль: одружені респонденти частіше демонстрували відповідальнішу поведінку і менш схильні до ризику, тоді як неодружені особи або розлучені частіше демонстрували схильність до імпульсивних рішень. Соціальне становище до засудження також мало значення: безробітні та особи, які працювали у приватному секторі, частіше демонстрували схильність до ризику, тоді як державні службовці та підприємці виявилися більш обережними та консервативними у своїх відповідях.

Кореляційний аналіз показав, що існує сильний взаємозв'язок між ставленням до правил і норм та рівнем довіри до інших людей. Особи, які схильні до порушення правил, водночас проявляли низький рівень довіри до порад інших людей. Також було виявлено зв'язок між рівнем контролю емоцій та схильністю до ризику: особи з високим рівнем самоконтролю частіше ухвалювали обдумані рішення, тоді як ті, хто визнав проблеми з емоційною регуляцією, частіше діяли імпульсивно та ризикували.

Інтерпретація отриманих даних із точки зору поведінкової економіки дозволяє зробити висновок, що рішення осіб, засуджених за шахрайство, значною мірою базуються на когнітивних упередженнях, зокрема ефекті надмірної самовпевненості та схильності до ризику. Соціальна психологія підтверджує, що значний вплив на поведінку таких осіб має груповий тиск, адже більшість респондентів визнають, що часто відчують очікування з боку оточення та намагаються відповідати їм. Водночас залежність від соціального схвалення та потреба в належності до групи робить таких осіб більш вразливими до маніпуляцій та соціального впливу.

Таким чином, результати дослідження демонструють, що шахрайство є багатофакторним явищем, що формується під впливом як особистісних характеристик, так і соціально-економічного контексту. Підвищена соціальна активність, схильність до ризику та залежність від соціального схвалення є

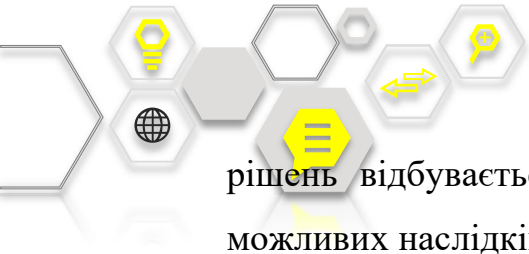


ключовими факторами, що визначають поведінкові особливості осіб, засуджених за шахрайство. Використання отриманих результатів дозволяє розробити ефективні заходи превенції та ресоціалізації, спрямовані на зміну поведінкових моделей таких осіб та підвищення їхньої соціальної відповідальності.

Результати проведеного дослідження дозволяють глибше зрозуміти механізми, через які соціальний вплив, когнітивні упередження та емоційні фактори формують схильність осіб до шахрайських дій. Поведінкова економіка пропонує багатопланове пояснення шахрайства, розглядаючи його не лише як результат раціонального вибору, але й як наслідок психологічних та соціальних чинників, що впливають на ухвалення рішень.

Однією з ключових тенденцій, виявлених у дослідженні, є значний вплив соціального середовища на схильність до шахрайських дій. Особи, які часто беруть участь у групових заходах і демонструють високу соціальну активність, частіше виявляють готовність до маніпулювання соціальними нормами. У цьому контексті соціальний вплив може проявлятися через груповий тиск, потребу відповідати очікуванням оточення та формування специфічних соціальних установок, які сприяють ухиленню від чесної поведінки. Наприклад, респонденти, які визнали важливість отримання схвалення від інших, виявили підвищену схильність до шахрайських схем, оскільки прагнули відповідати очікуванням соціального середовища, нехтуючи правовими та етичними нормами.

Когнітивні упередження відіграють не менш важливу роль у формуванні шахрайських рішень. Одним із найбільш поширених когнітивних упереджень серед опитаних є ефект надмірної самовпевненості, який проявляється в переконаності респондентів у правильності своїх рішень, навіть якщо вони ґрунтуються на неповній або хибній інформації. Багато респондентів зазначали, що часто діють на основі інтуїції, що свідчить про вплив когнітивних упереджень, таких як евристика доступності, коли ухвалення



рішень відбувається на основі наявної інформації без глибокого аналізу можливих наслідків.

Ще одним важливим когнітивним аспектом є схильність до прийняття ризику, яка спостерігалася серед осіб із низьким рівнем довіри до інших людей. Дослідження показало, що респонденти, які рідко консультувалися з іншими перед ухваленням важливих рішень, частіше проявляли ризиковану поведінку, що вказує на їхню схильність покладатися лише на власний досвід і інтуїцію. Це явище можна пояснити ефектом контролю, коли індивіди вважають, що вони мають значний вплив на ситуацію та можуть передбачити наслідки своїх дій.

Емоційні фактори також відіграють важливу роль у схильності до шахрайства. Дослідження показало, що значна частина респондентів часто відчуває складнощі у визначенні та вираженні своїх емоцій, що може призводити до імпульсивної поведінки. Зокрема, неспроможність контролювати власні емоції у стресових ситуаціях часто призводить до ухвалення неправильних рішень і залучення до шахрайських схем. Крім того, високий рівень емоційної лабільності, притаманний частині респондентів, може використовуватися для маніпуляції іншими людьми, що є важливою складовою шахрайства.

Особливої уваги потребує аналіз впливу цифрових технологій на формування шахрайської поведінки. Соціальні мережі та цифрове середовище значною мірою змінюють характер соціальної взаємодії, створюючи нові можливості для шахраїв. Виявлені тенденції свідчать, що респонденти, які активно використовували соціальні мережі до ув'язнення, виявили підвищену схильність до маніпуляцій та використання довіри інших для отримання особистої вигоди. Це пояснюється особливостями цифрового середовища, де встановлення довіри відбувається значно швидше, ніж у реальному житті, і шахраї можуть легко створювати фальшиві особистості та використовувати їх для маніпуляції.

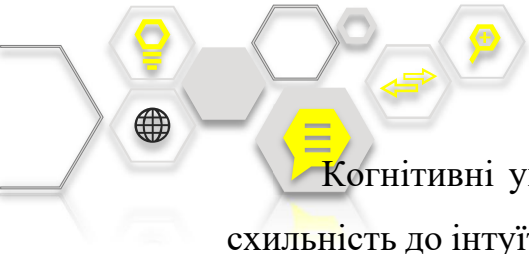


Аналізуючи взаємозв'язок між соціальним впливом і цифровими технологіями, можна зробити висновок, що шахраї використовують ті ж самі психологічні механізми, що й у реальному житті, але на новому технологічному рівні. Вони експлуатують довіру жертв, маніпулюють їхніми емоціями та використовують когнітивні упередження, такі як ефект знайомості, коли люди схильні довіряти тим, кого вони бачать у своєму цифровому просторі.

Отримані результати дозволяють визначити основні фактори ризику, пов'язані із соціальним впливом, когнітивними особливостями та емоційними аспектами. Насамперед, це низький рівень самоконтролю, схильність до групового впливу та маніпулятивність, що проявляється у здатності переконувати інших та використовувати їхню довіру у власних цілях. Ці фактори потребують подальшого дослідження для розробки ефективних методів профілактики шахрайства та програм ресоціалізації засуджених.

Таким чином, результати дослідження підкреслюють, що шахрайство є складним соціально-психологічним явищем, яке формується під впливом широкого спектра факторів. Соціальне середовище, когнітивні особливості та емоційний стан грають вирішальну роль у схильності до шахрайства, а цифрові технології відкривають нові можливості для реалізації шахрайських схем. Дослідження цих аспектів у рамках поведінкової економіки є важливим кроком для розробки ефективних стратегій боротьби з шахрайством та запобігання повторним правопорушенням.

Висновки. У ході дослідження було встановлено, що соціальне середовище, когнітивні упередження та емоційні фактори відіграють ключову роль у формуванні шахрайської поведінки серед осіб, засуджених за ст. 190 КК України. Виявлено, що високий рівень соціальної активності та прагнення до отримання соціального схвалення можуть сприяти залученню до шахрайських схем. Низький рівень довіри до інших у фінансових питаннях, водночас, не перешкоджає формуванню тісних соціальних зв'язків, які можуть використовуватись для досягнення власних цілей.



Когнітивні упередження, зокрема ефект надмірної самовпевненості та схильність до інтуїтивного ухвалення рішень, підвищують ризик шахрайських дій. Результати показали, що засуджені часто покладаються на власний досвід, не враховуючи потенційні наслідки своїх дій. Емоційні чинники також відіграють значну роль – недостатній контроль над емоціями та схильність до імпульсивних рішень сприяють ухиленню від соціальних норм.

Цифрове середовище є додатковим фактором, що впливає на шахрайську поведінку. Використання соціальних мереж до ув'язнення демонструє, що цифрові платформи створюють нові можливості для маніпуляції довірою та здійснення шахрайських схем.

Аналіз демографічних характеристик показав, що молодші респонденти більш схильні до ризику, тоді як особи старшого віку демонструють обережніший підхід до прийняття рішень. Рівень освіти також є важливим чинником, що впливає на схильність до шахрайства: особи з вищою освітою частіше приймають зважені рішення.

Дослідження досягло поставленої мети – визначено поведінкові особливості осіб, схильних до шахрайства, та запропоновано напрями подальшого дослідження. Зокрема, рекомендується подальший аналіз впливу цифрових технологій та розробка ефективних превентивних заходів, спрямованих на зниження рівня шахрайства та ресоціалізацію засуджених.

Список використаних джерел

1. Баранов В.В. Роль поведінкової економіки в розумінні прийняття економічних рішень. *Академічні візії*. 2024. Випуск 28.
2. Передало Х.С., Огерчук Ю.В., Лібенко Ю.С. Поведінкова економіка та можливості застосування технік її впливу в сучасних організаціях. *Ефективна економіка*. 2019. № 12.
3. Стецюк О., Чубай В.. Шахрайство на підприємствах: види, критерії ідентифікації та причини виникнення. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47.



4. Прудка Л.М. Психологічні особливості шахрайства в мережі інтернет. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2018. № 2.
5. Брисковська О.М., Гелемей М.О. Особливості вчинення шахрайства в мережі інтернет в умовах воєнного стану. *Київський часопис права*. 2023. № 3.
6. Калюга Т.О. Криміналістичний аналіз шахрайства у сфері надання туристичних послуг. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*. 2018. № 3. С. 145 - 150.
7. Гудзь М. Поведінкова економіка в умовах війни: вплив емоцій на економічні рішення громадян. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 50.
8. Тельнов А.С. Решміділова С. Л. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. *Економічний вісник. Серія: Фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 5. С. 160 - 170.
9. Базецька Г.І. Економічна поведінка в умовах невизначеності. *Економічна теорія та право*. 2021. № 4 (47). С. 53 - 68.
10. Брисковська О.М. Соціально-психологічна характеристика особи, яка вчиняє шахрайство в мережі Інтернет. *Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ*. 2020. № 1 (114). С. 70 – 78.
11. Norris G., Brookes A., Dowell D. The Psychology of Internet Fraud Victimization: a Systematic Review. *Journal of Police and Criminal Psychology* 2019 Vol. 34 P. 231–245.
12. Martin D.A., Shapiro J.N., Nedashkovskaya M. Recent Trends in Online Foreign Influence Efforts. *Journal of Information Warfare* 2019 Vol. 18 No. 3 (Special Edition, Winter) P. 15 - 48. Published by: ArmisteadTEC LLC.
13. Данилюк М.О., Данилюк-Черних І.М., Мацук З.А. Протиріччя та фінансові шахрайства в реальному секторі економіки. *Бізнес Інформ*. 2022. №1. С. 274–279.
14. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2020. PwC. 2020.



15. Чекмарьова І.М. Шахрайство в Інтернеті як один із видів шахрайства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право.* 2022. Вип. 73. С. 123 - 127.

16. Солодухін С.В., Шайтанова Є.С. Концептуальні положення управління поведінкою економічних агентів у цифровому просторі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка.* 2020. Вип. 2(50). С. 45–49.

17. Aktas M.E., Akbas E., Hahn A. Liars are more influential: Effect of Deception in Influence Maximization on Social Networks. *arXiv preprint arXiv:2203.11275.* 2022.