

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Факультет економічних наук
Кафедра економічної теорії

Кваліфікаційна робота

освітній ступінь – бакалавр

на тему:

«Застосування теорії «підштовхування»

в державній політиці: світовий досвід та перспективи для України»

Студентки 4-го курсу
за спеціальністю 051 «Економіка»
Мовчан Марини Віталіївни

/підпис/

Науковий керівник:
Біла Ірина Сергіївна

/підпис/

Кваліфікаційна робота захищена з оцінкою

Київ – 2026

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРІЇ «ПІДШТОВХУВАННЯ» В ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ	7
1.1. Витоки та еволюція поведінкової економіки	7
1.2. Сутність теорії «підштовхування»	12
1.3. Когнітивні упередження як об'єкт впливу в державній політиці	16
РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ «ПІДШТОВХУВАННЯ» В СВІТОВІЙ ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ	19
2.1. Досвід використання інструментів «підштовхування» в державній політиці США та ЄС	19
2.2. Оцінка ефективності та етичні аспекти застосування теорії «підштовхування» в державній політиці країн світу	24
РОЗДІЛ 3. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕОРІЇ «ПІДШТОВХУВАННЯ» У ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ	28
3.1. Передумови запровадження та аналіз вітчизняної державної політики в контексті використання інструментарію теорії «підштовхування»	29
3.2. Основні перешкоди на шляху імплементації інструментарію теорії «підштовхування» в державній політиці в Україні	37
3.3. Розробка рекомендацій розвитку державної політики «підштовхування» у воєнний та повоєнний періоди в Україні.....	42
ВИСНОВКИ.....	48
ДОДАТКИ.....	51
Список використаних джерел.....	56

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасних умовах державне управління дедалі частіше стикається з необхідністю пошуку інструментів, які дозволяють підвищувати ефективність державної політики без суттєвого збільшення фінансових та адміністративних витрат. Традиційні підходи державного регулювання, що базуються на заборонах, контролі та економічних стимулах, не завжди забезпечують очікуваний результат, оскільки часто ґрунтуються на припущенні про повну раціональність поведінки людини. Однак реальні рішення громадян формуються під впливом когнітивних упереджень, емоцій, соціального середовища та особливостей представлення інформації.

У зв'язку з цим значного поширення набула теорія «підштовхування», яка виникла на стику поведінкової економіки, психології та державного управління. Її основна ідея полягає у формуванні такої архітектури вибору, за якої суспільно бажана поведінка стає більш імовірною без обмеження свободи вибору людини. Практика застосування поведінкових інструментів у США, країнах Європейського Союзу, Австралії та інших державах свідчить про їх ефективність у сферах оподаткування, охорони здоров'я, пенсійної політики, екології, зайнятості та державних послуг.

Для України питання впровадження поведінкових інструментів набуває особливої актуальності в умовах повномасштабної війни та майбутнього повоєнного відновлення. Високий рівень невизначеності, необхідність відновлення людського капіталу, реінтеграції ветеранів, підтримки бізнесу та стимулювання повернення населення потребують пошуку нових підходів до реалізації державної політики. За таких умов інструментарій теорії «підштовхування» може стати додатковим механізмом підвищення результативності державних рішень.

Проблема дослідження полягає у необхідності визначення можливостей адаптації та впровадження інструментарію теорії «підштовхування» у систему державної політики України з урахуванням міжнародного досвіду та сучасних

соціально-економічних викликів. Означена проблематика дослідження знайшла своє відображення у працях як зарубіжних науковців, серед яких Д. Канеман, Р. Талер, К. Санстейн, так і українських дослідників, зокрема Т. Демкура, І. Маркович, С. Хаджирадієва та інші. Водночас, питання застосування інструментів теорії «підштовхування» у воєнний, повоєнний та післявоєнний періоди в Україні потребують подальших досліджень, зокрема в частині їх адаптації до умов високої невизначеності, соціального стресу та інституційних обмежень, а також оцінювання ефективності їх впровадження у сфері державної політики та цифрових сервісів.

Об'єктом нашого дослідження є процеси формування та реалізації державної політики із використанням поведінкових механізмів впливу, тоді як **предметом** дослідження виступають теоретичні та прикладні засади, інструменти, механізми теорії «підштовхування» у державній політиці та перспективи її використання в Україні.

Актуальність теми, недостатній рівень практичного використання поведінкових інструментів у державному управлінні України та необхідність адаптації міжнародного досвіду визначили **мету кваліфікаційної роботи** – дослідити теоретичні засади теорії «підштовхування», проаналізувати міжнародний досвід її застосування та визначити перспективи використання поведінкових інструментів у державній політиці України.

Для досягнення поставленої мети були визначені такі **завдання**:

- дослідити витоки та еволюцію поведінкової економіки;
- розкрити сутність теорії «підштовхування» та визначити її основні характеристики;
- проаналізувати когнітивні упередження як об'єкт впливу в державній політиці;
- дослідити міжнародний досвід використання інструментів «підштовхування» у державній політиці США та країн ЄС;
- оцінити ефективність та етичні аспекти застосування теорії «підштовхування»;

- проаналізувати передумови та можливості використання поведінкового інструментарію в державній політиці України;
- визначити основні перешкоди впровадження інструментів «підштовхування» у державному управлінні України.
- розробити рекомендації щодо розвитку державної політики «підштовхування» у воєнний та повоєнний періоди.

При з'ясуванні теоретичних і практичних основ було використано різні методи, способи та підходи до наукового пізнання соціально-економічних явищ і процесів. **Методологічну основу дослідження** становлять загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: *історичний метод* використано при дослідженні еволюції поведінкової економіки та формування теорії «підштовхування»; *методи аналізу, синтезу, узагальнення та систематизації* застосовано для визначення сутності поведінкових механізмів та їх ролі у державній політиці; *порівняльний аналіз* використано для дослідження міжнародного досвіду впровадження поведінкових інструментів, *системний підхід* дозволив оцінити взаємозв'язки між поведінковими факторами та державними механізмами регулювання.

Теоретичною та інформаційною основою дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних науковців у сфері поведінкової економіки, звіти міжнародних організацій OECD, UNDP, UNICEF, Behavioural Insights Team, нормативно-правові акти, статистичні матеріали та результати наукових досліджень.

Наукова новизна дослідження полягає у систематизації напрямів використання інструментів теорії «підштовхування» у державній політиці та розробці рекомендацій щодо їх адаптації до умов воєнного та повоєнного розвитку України.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання сформульованих рекомендацій під час розроблення державних програм підтримки бізнесу, реінтеграції ветеранів, стимулювання повернення населення та вдосконалення цифрових державних сервісів.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження були висвітлені на Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених «Актуальні соціально-економічні проблеми в умовах невизначеності», м. Київ, 17 квітня 2026 р (тема «Архітектура вибору в умовах системної невизначеності: поведінкові інструменти державної політики України») та на VII Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Імперативи економічного зростання в контексті реалізації Глобальних цілей сталого розвитку», м. Київ, 30 квітня 2026 р. (тема «Алгоритмічне та поведінкове регулювання фінансових технологій у контексті сталого розвитку України»).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРІЇ «ПІДШТОВХУВАННЯ» В ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ

1.1. Витоки та еволюція поведінкової економіки

Традиційна економічна теорія базується на неокласичній моделі поведінки, де ключовим суб'єктом виступає раціональна «людина економічна». У сучасній науковій літературі для реалістичнішого опису цього концепту часто використовується акронім REMM (resourceful, evaluative, maximizing man – винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина). У межах цієї парадигми вважається, що в питаннях отримання власної вигоди індивід діє повністю раціонально, що передбачає такі положення:

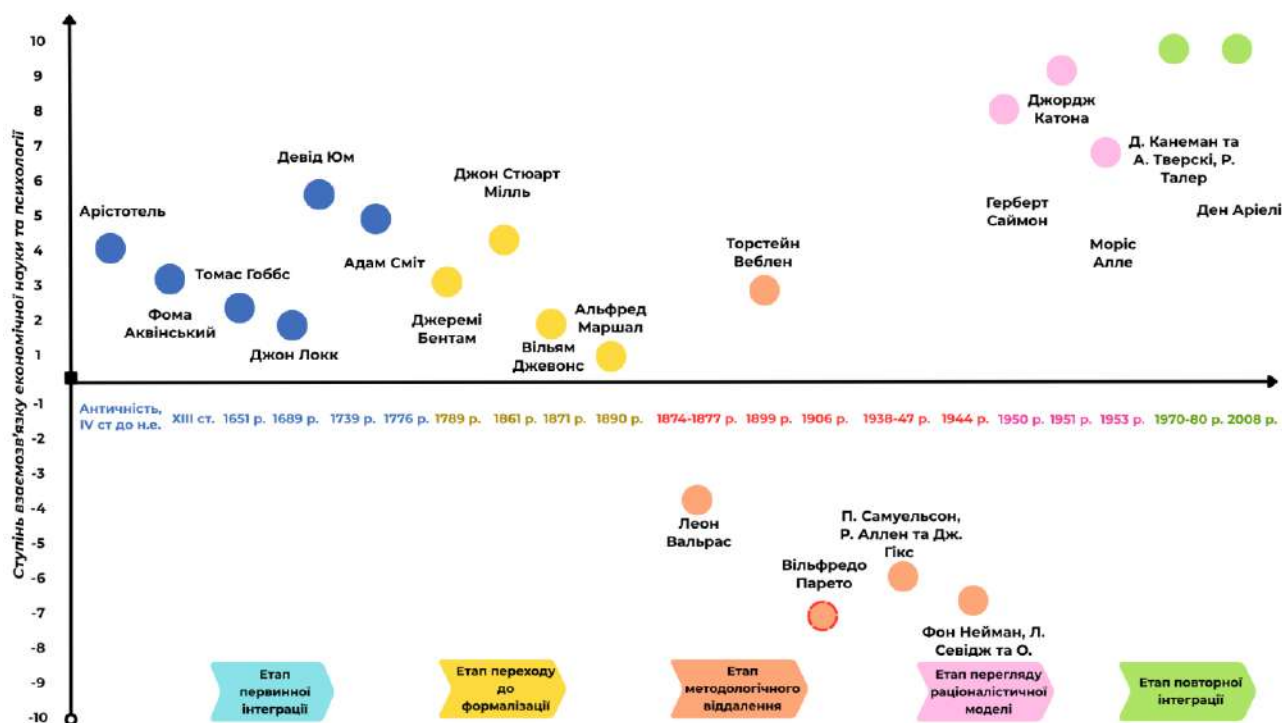
1. людина володіє повним обсягом інформації, необхідним для прийняття рішень;
2. в економічних питаннях індивід керується насамперед власними інтересами та прагненням до максимізації корисності;
3. ринковий обмін розглядається як добровільний механізм підвищення індивідуального добробуту;
4. економічні рішення приймаються в умовах відсутності суттєвих зовнішніх обмежень [2].

Після Другої світової війни економічна наука зазнала значного впливу науково-технічної революції, яка продемонструвала широкі можливості кібернетики, інформатики, математики та теоретичної фізики [1]. У цей період у межах економічної теорії посилилися тенденції до раціоналізації, формалізації та математичного моделювання соціально-економічних процесів. Економічна поведінка почала розглядатися як система, що піддається прогнозуванню, оптимізації та управлінню на основі універсальних раціональних принципів. Саме тому неокласичний підхід поступово утвердився як домінуюча методологія економічного аналізу.

Водночас спроби економічної науки, яка вже набула високого академічного статусу та значного авторитету, поширити методологію раціонального егоїзму на інші суспільні науки викликали суттєвий спротив. Представники психології, соціології, політології та інших дисциплін, спираючись на власну експериментальну й аналітичну базу, дедалі активніше критикували надмірну абстрактність моделі *homo economicus* та її відірваність від реальної людської поведінки. Вони наголошували, що поведінка людини визначається не лише прагненням до максимізації корисності, а й емоціями, когнітивними обмеженнями, соціальними нормами, культурними чинниками та контекстом прийняття рішень.

У результаті поступового накопичення емпіричних розбіжностей між дедуктивними моделями неокласики та реальною поведінкою економічних агентів сформувалася криза традиційного підходу. Це стало передумовою виникнення поведінкової економіки – міждисциплінарного напрямку, який поєднав економічний аналіз із досягненнями психології та інших поведінкових наук для більш реалістичного пояснення процесу прийняття рішень.

Взаємозв'язок економіки та психології історично мав циклічний характер і проявлявся через періоди зближення та віддалення, у межах яких психологічні чинники то інтегрувалися в економічний аналіз, то поступалися тенденції до математизації та формалізації економічної теорії [2]. Узагальнена історична динаміка взаємодії психології та економіки відображена на рисунку 1.1, де показано зміну ступеня залучення психологічних чинників у пояснення економічної поведінки: від їх домінування до поступового відокремлення та подальшого повторного включення в сучасну поведінкову парадигму.



Складено автором на основі джерел [2, 3]

Рис. 1.1. Трансформація ступеня взаємозв'язку економічної науки та психології в історії економічної думки (від античності до сучасної поведінкової економіки)

Отже, як показано на Рис. 1.1, розвиток економічної думки від античних і класичних концепцій, у яких економічна поведінка розглядалася у зв'язку з моральними та психологічними чинниками, поступово перейшов до домінування раціоналістичної неокласичної моделі *homo economicus*. Водночас праці Герберта Саймона, Деніела Канемана, Амоса Тверські та Річарда Талера стали основою формування поведінкової економіки, яка повернула психологічний компонент у пояснення процесу прийняття економічних рішень. Узагальнений історичний розвиток формування поведінкової економіки представлено в Додатку А.

Перехід до сучасного етапу розвитку поведінкової економіки зумовлює необхідність виокремлення її ключових концептуальних положень, які формують теоретичне підґрунтя аналізу економічної поведінки. У межах цього підходу доцільно розрізняти три взаємопов'язані рівні: теоретичні концепції, поведінкові механізми та практичні принципи.

До теоретичних концепцій поведінкової економіки належать положення про обмежену раціональність економічних агентів, евристичний характер прийняття рішень, теорію перспектив, асиметрію сприйняття втрат і вигащів, ментальний облік, проблеми самоконтролю, а також вплив емоційних, когнітивних і соціальних чинників на економічну поведінку індивідів. Узагальнення ключових поведінкових концепцій та їхніх основних представників наведено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2.

Основні поведінкові концепції

Теоретична концепція	Сутність
Обмежена раціональність (Герберт Саймон)	Людина приймає рішення в умовах дефіциту інформації та когнітивних ресурсів
Евристики та когнітивні упередження (Деніел Канеман, Амос Тверскі)	Люди використовують спрощені правила мислення, що призводять до систематичних помилок
Теорія перспектив (Д. Канеман, А. Тверскі)	Втрати сприймаються гостріше за еквівалентні вигащів
Неприйняття втрат (Д. Канеман, А. Тверскі)	Схильність уникати втрат навіть ціною відмови від вигоди
Ментальний облік (Річард Талер)	Люди по-різному оцінюють гроші залежно від контексту їх отримання чи витрат
Часова непослідовність поведінки (Джордж Ейнслі, Річард Талер)	Конфлікт між короткостроковими й довгостроковими цілями
Проблеми самоконтролю (Р. Талер, Херш Шефрін)	Індивіди порушують власні раціональні наміри
Соціальне наслідування (Гюстав Ле Бон, Роберт Шиллер)	Поведінка людей залежить від групових очікувань та колективних реакцій
Ірраціональна передбачуваність (Ден Аріелі)	Ірраціональна поведінка має системний і прогнозований характер
Теорія підштовхування (Річард Талер, Касс Санстейн)	Поведінку можна змінювати через архітектуру вибору без примусу

Складено автором на основі джерел [1, 3, 4]

Наведені концепції стали основою формування сучасної поведінкової парадигми та суттєво розширили традиційне розуміння процесу прийняття економічних рішень. Зазначені концепції реалізуються через поведінкові механізми, під якими слід розуміти стійкі способи трансформації інформації та

прийняття рішень в умовах обмеженої раціональності, зокрема використання евристик, схильність до когнітивних спотворень, емоційне оцінювання альтернатив, а також вплив соціальних норм і групових очікувань на індивідуальний вибір.

Практичним відображенням зазначених теоретичних положень і поведінкових механізмів є основні принципи поведінкової економіки, до яких належать:

- асиметричне сприйняття втрат і вигравів, згідно з яким втрати сприймаються індивідами значно інтенсивніше, ніж еквівалентні виграти, що зумовлює схильність до уникнення ризику;
- адаптивний характер поведінки, за якого економічні агенти коригують власні рішення відповідно до попереднього досвіду, змін середовища та очікуваних результатів;
- дотримання усталених моделей поведінки, що проявляється у впливі стійких когнітивних схем, евристик і шаблонів інтерпретації ситуацій;
- обмеженість самоконтролю, яка полягає у відхиленні індивідів від власних раціональних намірів під впливом короткострокових імпульсів;
- наслідування поведінки натовпу, коли економічні рішення формуються під впливом соціального середовища і значна частина індивідів схильна до підсвідомого копіювання поведінки інших навіть за наявності альтернативних варіантів дій [3].

Значний внесок у формування поведінкової економіки здійснили Герберт Саймон, Деніел Канеман, Амос Тверські, Річард Талер, Роберт Шиллер та Ден Аріелі. Їхні дослідження заклали теоретичне підґрунтя сучасної поведінкової парадигми та стали основою подальшого розвитку поведінкових підходів у державній політиці.

Практична значущість поведінкової економіки полягає в тому, що вона дозволила по-новому оцінити можливості державного впливу на процес прийняття рішень. Усвідомлення систематичності когнітивних упереджень та поведінкових відхилень стало підґрунтям для формування нових інструментів

державної політики, орієнтованих не лише на економічні стимули чи нормативний примус, а й на особливості людського мислення та поведінки.

1.2. Сутність теорії «підштовхування»

У 2008 році Річард Талер та Касс Санстейн популяризували термін «підштовхування» у своїй однойменній книзі «Підштовхування: як покращити рішення щодо здоров'я, добробуту та щастя». На їхню думку, підштовхування – це «будь-який елемент організації вибору, який передбачувано змінює поведінку людей, не забороняючи жодного з варіантів і суттєво не змінюючи їхніх економічних стимулів» [5]. Простими словами, підштовхування змінює спосіб, у який людям подаються варіанти вибору.

Витоки концепції «підштовхування» можна простежити у дослідницькому напрямі «евристик і когнітивних упереджень» у психології. Цей підхід, який насамперед пов'язують із роботами Даніеля Канемана та Амоса Тверські, стверджує, що в умовах невизначеності люди часто покладаються на «евристики», тобто спрощені правила або ментальні скорочення, замість використання складних алгоритмів ухвалення рішень. Хоча такі евристики допомагають зменшити когнітивне навантаження, вони також можуть призводити до систематичних помилок, які зрештою здатні погіршувати добробут людей [6].

Концепція «підштовхування» покликана долати систематичні помилки мислення, які виникають через використання евристик. Підштовхування «змінює поведінку людей у передбачуваний спосіб» [5], оскільки використовує наявні когнітивні схильності людей і по-іншому організовує ситуацію вибору. Завдяки цьому люди продовжують користуватися звичними евристиками, але їхня поведінка спрямовується до більш бажаних результатів, бо змінюється саме середовище ухвалення рішень.

Важлива, загальноприйнята категоризація «підштовхувань» відповідає теоріям подвійних систем [7]. У цьому контексті підштовхування можуть бути орієнтовані на процеси «Системи 1», якщо воно спрямоване на автоматичні, інтуїтивні, часто несвідомі процеси та пасивне прийняття рішень, або орієнтовані на процеси «Система 2», якщо воно спрямоване на навмисне, продумане, засноване на правилах оцінювання та схвалення [8]. Яскравими прикладами підштовхувань Системи 1 є графічні попередження на коробках від сигарет та правила за замовчуванням. Статистична інформація та фактичні розкриття, такі як етикетки калорій та інформаційні кампанії, є підштовхуваннями Системи 2 [9].

Райш і Санстейн запропонували класифікацію підштовхувань за ступенем інтенсивності втручання: від м'яких освітніх інтервенцій до більш структурних змін архітектури вибору, включаючи дефолтні опції та інформаційні регуляторні інструменти [10].

Центральним елементом теорії «підштовхування» виступає поняття архітектури вибору, яке означає спосіб організації середовища, в якому індивід приймає рішення. Часто рішення ухвалюються на основі різних пропонованих варіантів. Те, як будуть представлені варіанти, визначає вибір. Стиль, форма та послідовність, у якій представлені різні варіанти, впливають поведінку. Це означає, що можна допомогти зробити більш оптимальний або бажаний з точки зору політики вибір, створивши середовище, в якому вони приймають рішення. У свою чергу варіанти подаються таким чином, щоб люди з більшою ймовірністю обрали більш оптимальний варіант [11].

У межах архітектури вибору виділяють різні типи інструментів підштовхування, які відрізняються за механізмом впливу на поведінку індивідів. У науковій літературі запропоновано кілька класифікацій таких інструментів, що дозволяє систематизувати їх за функціональним призначенням та рівнем впливу на процес ухвалення рішень, вони наведені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3.

Основні типи підштовхувань

Тип підштовхування	Як працює?	Приклади
Параметри за замовчуванням	Змінює стандартний (базовий) варіант вибору на той, який є бажаним з точки зору цілей політики або регулятора	Автоматичне включення до програм заощаджень, система донорства органів
Комунікаційні кампанії	Використовує стратегії морального переконання та соціального впливу для стимулювання «правильного» вибору	Кампанії щодо використання ременів безпеки, кампанії з популяризації миття рук, просування низьковуглецевого способу життя
Самозобов'язання	Передбачає фіксацію конкретних цілей та формування відповідальності за їх досягнення	Контракти-зобов'язання щодо фізичних вправ, екологічні зобов'язання
Інформаційні механізми	Підвищує помітність та доступність інформації; включає також розкриття важливої інформації	Інформаційні підштовхування для покращення самоконтролю, стимулювання здорового харчового вибору
Транзакційні спрощення прийняття рішень	Зменшує когнітивне навантаження шляхом надання спрощених механізмів прийняття рішень	Прості евристики для швидкого вибору (наприклад, правила харчування), навігаційні підказки, такі як GPS
Стратегії покращеного дизайну	Зменшує бар'єри та ускладнення під час прийняття рішень.	Спрощення процесу скасування підписок чи сервісів, зменшення обсягу інформації на початковому етапі
Попередження та нагадування	Підвищує ймовірність виконання бажаних дій через попередження та регулярні нагадування.	Нагадування для зменшення пропусків медичних прийомів, підвищення рівня, збільшення податкової дисципліни

Складено автором на основі джерел [12]

Наведена класифікація демонструє, що підштовхування може реалізовуватися через різні механізми впливу: від зміни стандартних опцій до інформаційних та поведінкових інтервенцій.

Талер і Санстейн визначили низку умов, за яких певне втручання може вважатися «підштовхуванням». Передусім, підштовхування має передбачувано змінювати поведінку людей. Тобто воно може спрямовувати вибір індивідів для досягнення певних цілей, визначених політиками чи розробниками політики, спираючись на результати психологічних та економічних досліджень, які

демонструють, що люди систематично ухвалюють рішення, які не завжди є оптимальними.

Другою важливою характеристикою є те, що підштовхування не повинно обмежувати свободу вибору. Саме тому воно відрізняється від традиційних регуляторних механізмів, заснованих на адміністративному контролі, таких як заборони чи обов'язкові приписи.

Третя умова полягає в тому, що підштовхування не повинно змінювати економічні стимули, які впливають на прийняття рішень. У цьому аспекті воно відрізняється від класичних інструментів економічного регулювання податків, штрафів або субсидій, які змінюють відносну вартість товарів чи альтернатив і таким чином впливають на поведінку.

Нарешті, підштовхування має бути «простим і легким для уникнення», тобто людина повинна мати можливість добровільно відмовитися від запропонованого варіанта поведінки без значних витрат або перешкод. Це забезпечує збереження індивідуальної автономії та права на самостійний вибір.

Такий підхід став основою концепції лібертаріанського патерналізму, яка передбачає поєднання свободи вибору з м'яким поведінковим впливом на процес прийняття рішень [12].

Концепція лібертаріанського патерналізму поєднує два підходи: з одного боку, збереження свободи вибору індивіда, а з іншого – м'яке структурне втручання у процес прийняття рішень з метою підвищення добробуту. У цьому підході держава або інший регулятор не обмежує альтернативи, але формує таку архітектуру вибору, яка спрямовує індивідів до рішень, що вважаються більш раціональними або суспільно бажаними, при збереженні можливості вільного відхилення від запропонованого варіанту.

Таким чином, поведінкові інтервенції можуть реалізовуватися через різні інструменти: від зміни стандартних опцій і спрощення вибору до інформаційних кампаній та механізмів нагадування. Незважаючи на різноманітність форм, усі вони мають спільну рису: вплив здійснюється не через примус або зміну матеріальних стимулів, а через модифікацію контексту прийняття рішень. Ця

особливість підводить до питання про те, яким чином саме формується людський вибір у таких умовах. Іншими словами, ефективність «підштовхувань» визначається не лише дизайном інтервенції, а й особливостями когнітивної обробки інформації та типовими помилками мислення, які виникають у процесі прийняття рішень.

1.3. Когнітивні упередження як об'єкт впливу в державній політиці

Головною метою державної політики є забезпечення ефективної ринкової структури для окремих осіб та фірм. Тому, коли виникає ринковий провал, такий як суспільні блага, зовнішні ефекти, інформаційна асиметрія, політики повинні його усунути. Державне регулювання може усувати такі провали через механізми оподаткування, субсидування або адміністративного регулювання ринку. Дослідження у сфері поведінкової економіки демонструють, що джерелом ринкової неефективності можуть бути не лише структурні недоліки ринку, а й когнітивні обмеження та поведінкові особливості індивідів. Тому пропонується, щоб цю неефективність також виправляли уряди [13]. Тим не менш, навіть у випадку ідеальної ринкової структури, урядові втручання, засновані на когнітивних упередженнях та евристиці, можуть бути ефективними, оскільки ці втручання можуть покращити становище деяких осіб, не погіршуючи становище нікого [14]. Для державної політики це означає, що навіть за наявності формально раціональних механізмів регулювання громадяни не завжди ухвалюють рішення, які відповідають їхнім довгостроковим інтересам або цілям політики.

Під час формування державної політики необхідно враховувати поведінкові особливості громадян, оскільки вони впливають на сприйняття інформації, оцінку ризиків та готовність до прийняття рішень. Поведінковий підхід не заперечує традиційні економічні інструменти, а доповнює їх у сферах, де раціональні стимули виявляються недостатньо ефективними.

Поведінкові інструменти мають особливе значення у сферах, де рішення громадян залежать від самоконтролю, часових упереджень або складності вибору. Це проявляється у недостатніх заощадженнях, нехтуванні профілактикою здоров'я, шкідливих звичках або нераціональному споживанні ресурсів. У таких ситуаціях навіть за наявності раціональних намірів громадяни можуть відкладати ухвалення рішень, уникати складних процедур або діяти всупереч власним довгостроковим інтересам [13]. Найпоширеніші когнітивні упередження, що впливають на процес формування та реалізації державної політики, узагальнено в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4.

Когнітивні упередження та їхній вплив на політичні рішення

Когнітивне упередження	Характеристика
Упередження автоматизації	Схильність більше довіряти автоматизованим системам і алгоритмам, ніж власним або ручним оцінкам. У державній політиці це може проявлятися як надмірна довіра до алгоритмів чи цифрових систем, через що люди беззастережно приймають їхні рекомендації та не помічають можливих помилок або викривлень.
Упередження доступності	Схильність спиратися переважно на інформацію, яка є найбільш доступною в пам'яті або легко пригадується, наприклад нещодавні чи емоційно яскраві події. Це може призводити до ігнорування інших важливих даних, обмежувати інноваційне мислення та спричиняти помилкові висновки щодо ефективності політичних рішень у довгостроковій перспективі.
Упередження підтвердження	Схильність надавати перевагу інформації, яка підтверджує вже наявні переконання, і нехтувати суперечливими фактами. У сфері державної політики це може призвести до ухвалення рішень, заснованих на особистих переконаннях посадовців, а не на повному аналізі доказів.
Ефект фреймінгу та ефект якоря	Ефект фреймінгу виникає тоді, коли рішення залежить від способу подання інформації. Одні й ті самі дані можуть викликати різні реакції залежно від формулювання. Наприклад, акцент на ризиках замість переваг може схилити політиків до більш обережних рішень. Пов'язаним явищем є ефект якоря – схильність надавати перевагу першому запропонованому варіанту або спиратися на початкову інформацію під час прийняття рішення.
Надмірна впевненість	Схильність переоцінювати власні знання, здібності або достовірність інформації. У процесі формування державної політики це може проявлятися в ігноруванні альтернативних думок чи суперечливих доказів, що підвищує ризик ухвалення надто амбітних, але нереалістичних рішень.
Упередження статус-кво	Схильність віддавати перевагу збереженню наявного стану речей та уникати змін навіть тоді, коли існують вагомі підстави для їх

	здійснення. У державній політиці це може спричиняти опір оновленню або реформуванню політики, навіть за наявності доказів її неефективності.
--	--

Складено автором на основі джерел [15]

Наведені когнітивні упередження демонструють, що процес прийняття рішень у сфері державної політики залежить не лише від обсягу доступної інформації, а й від способу її сприйняття та інтерпретації. Це створює передумови для використання поведінкових інтервенцій, які коригують не зміст рішень, а їхній контекст. Урахування поведінкових факторів дозволяє підвищити ефективність державного управління шляхом адаптації механізмів комунікації та регуляторного впливу до реальних моделей поведінки громадян.

Вплив когнітивних упереджень на процес формування державної політики проявляється не лише на рівні індивідуальної поведінки громадян, а й у діяльності самих суб'єктів публічного управління. Посадовці та розробники політики також можуть бути схильними до викривленого сприйняття інформації, переоцінки власних рішень або вибіркового використання даних. Це підвищує ризик формування неефективних або політично упереджених управлінських рішень.

Урахування когнітивних упереджень дозволяє перейти від універсальних регуляторних механізмів до більш адаптивних моделей державного управління, орієнтованих на реальну поведінку громадян. У цьому контексті поведінкові інтервенції спрямовані не на примусову зміну поведінки, а на коригування середовища прийняття рішень шляхом спрощення вибору, зміни способу подання інформації або використання соціальних норм.

Таким чином, когнітивні упередження виступають важливим чинником, що впливає на результативність державної політики та ефективність управлінських рішень. Їх урахування дозволяє підвищити ефективність державного регулювання шляхом адаптації механізмів комунікації, стимулювання та організації вибору до реальних моделей поведінки громадян.

Це створює підґрунтя для переходу до більш поведінково орієнтованої моделі державного управління.

РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ «ПІДШТОВХУВАННЯ» В СВІТОВІЙ ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ

2.1. Досвід використання інструментів «підштовхування» в державній політиці США та ЄС

У 2010 році уряд Великої Британії створив Команду з поведінкових інсайтів (Behavioural Insights Team, BIT), яку часто називають «підрозділом підштовхування» (англ.: nudge unit). Її діяльність була спрямована на впровадження «підштовхувань» у державну політику шляхом демонстрації їхньої ефективності в межах рандомізованих контрольованих досліджень. Рандомізоване контрольоване дослідження (RCT) передбачає випадковий розподіл учасників на групу, що отримує втручання, та контрольну групу, яка отримує стандартні послуги, що дозволяє об'єктивно оцінити ефект «підштовхування» порівняно зі звичайною практикою [16, 17]. У так званих «багаторуких» випробуваннях (випробуваннях із кількома альтернативними варіантами втручання) можна одночасно тестувати декілька «підштовхувань» за принципом своєрідного «змагання», щоб визначити найбільш ефективний варіант. Після проведення таких експериментів політики могли впроваджувати ті підштовхування, які продемонстрували найкращі результати, спираючись на емпірично обґрунтовані дані. Завдяки доказам, отриманим у таких дослідженнях, підрозділи на кшталт BIT стали прикладом успішного застосування поведінкових інсайтів у державному управлінні, що сприяло поширенню поведінкової державної політики в різних країнах світу [18; 19; 20]. Не кожна країна створила підрозділ підштовхувань, деякі з них впроваджують його в усіх урядах. Поведінкові висновки або підштовхування використовувалися органами

влади субцентрального рівня та пропагувалися міжнародними організаціями, такими як ОЕСР та Світовий банк. Сьогодні у світі існує понад 200 установ, які використовують поведінкові висновки для розробки державної політики [21; 22]. Поширення програм поведінкової науки у всьому світі представлено в Додатку Б.

Поширення поведінкових підходів у державному управлінні після успіху британської Команди з поведінкових інсайтів (BIT) сприяло активному впровадженню інструментів «підштовхування» у практику державної політики інших країн. Поступово поведінкові підрозділи були створені у США, Австралії, Данії, Нідерландах, Франції, Німеччині, Канаді та інших державах. На відміну від класичних адміністративних методів регулювання, новий підхід передбачав використання особливостей людської поведінки та архітектури вибору для досягнення суспільно значущих цілей. Практика міжнародного застосування свідчить, що найбільш поширеними інструментами стали параметри за замовчуванням, комунікаційні кампанії, інформаційні механізми, транзакційні спрощення прийняття рішень, стратегії покращеного дизайну, а також попередження та нагадування.

Одним із перших масштабних прикладів використання параметрів за замовчуванням стало реформування пенсійної системи США через ухвалення Pension Protection Act у 2006 році. У межах цієї реформи працівники автоматично включалися до пенсійних програм із можливістю добровільної відмови. Такий механізм ґрунтувався на використанні стандартного варіанта вибору, коли попередньо встановлене рішення зберігалось, якщо людина не здійснювала активних дій щодо його зміни. Підхід був спрямований на захист громадян, які через складність вибору або недостатню обізнаність відкладали рішення щодо пенсійних накопичень [26]. Цей кейс демонструє ключовий принцип «підштовхування», зокрема «інерцію вибору», коли люди схильні залишати запропоновану опцію за замовчуванням, навіть якщо альтернативи є доступними.

Важливим інструментом підштовхування стали комунікаційні кампанії, які використовують механізми соціального впливу та морального переконання. Одним із таких механізмів є соціальні норми, що базуються на схильності людей орієнтуватися на поведінку інших осіб. Прикладом є діяльність австралійської урядової команди Behavioural Economics Team of the Australian Government (BETA), яка у співпраці з Міністерством охорони здоров'я реалізувала проєкт зі скорочення надмірного призначення антибіотиків. Лікарям надсилали інформаційні листи із зазначенням того, що частота їхніх призначень перевищує показники інших колег. Використання такого механізму дозволило скоротити кількість призначень антибіотиків на 12,3 %, що протягом шести місяців еквівалентно приблизно 126 тис. непризначених рецептів [27]. Цей приклад демонструє, що поведінковий вплив є особливо ефективним у професійних спільнотах, де існує сильна залежність від порівняння соціального статусу та репутації.

Аналогічний механізм комунікаційного впливу із використанням соціальних норм застосовувався і в податковій політиці Австралії. У співпраці з Австралійським податковим управлінням BETA застосувала поведінкові повідомлення для стимулювання своєчасної сплати податків. У результаті таких втручань державні надходження збільшилися приблизно на 23 млн дол. США [28]. Це свідчить про високу ефективність «підштовхування» у сфері комплаєнсу, особливо там, де контроль держави є обмеженим або дорогим.

Окрему групу інструментів становлять інформаційні механізми, транзакційні спрощення прийняття рішень та стратегії покращеного дизайну, спрямовані на зменшення когнітивного навантаження. Так, BETA у співпраці з Міністерством навколишнього середовища та енергетики Австралії реалізувала проєкт щодо стимулювання громадян до зміни постачальників електроенергії. Для цього було змінено структуру рахунків за електроенергію: ключова інформація стала більш помітною, було змінено дизайн представлення інформації та спрощено процес порівняння альтернативних тарифних планів. Експеримент охопив 4200 осіб і показав зростання впевненості громадян у

прийнятті рішень на 13 %, хоча суттєвого збільшення кількості змін постачальника зафіксовано не було [29]. Результати показують, що навіть без зміни матеріальних стимулів поведінка може змінюватися через зменшення когнітивного навантаження. Однак ефекти можуть бути обмеженими, якщо відсутні додаткові стимули до дії.

Ще одним широко застосовуваним інструментом стали нагадування та попередження, які використовуються для подолання забудькуватості та відкладання рішень. Зокрема, ВЕТА застосувала SMS-повідомлення для інформування громадян про заборгованість за кредитними картками з метою прискорення її погашення та уникнення додаткових фінансових витрат. Результати показали, що учасники, які отримували повідомлення, підтримували нижчий рівень заборгованості протягом 12 місяців [30]. Це підтверджує, що «підштовхування» особливо ефективний у випадках «відкладеної поведінки», коли проблема полягає не у відсутності наміру, а у недостатній дисципліні виконання рішень.

У країнах Європейського Союзу одним із результативних інструментів стало використання механізму уникнення втрат. У Данії Міністерство оподаткування за підтримки організації iNudgeyou змінило зміст повідомлень для бізнесу щодо сплати податків, акцентуючи увагу на можливих негативних наслідках невиконання зобов'язань. Таке втручання, засноване на поведінкових особливостях сприйняття втрат, дозволило підвищити рівень податкової дисципліни підприємств приблизно на 10 % [31]. Цей ефект підтверджує, що негативне фреймування (втрати) є більш впливовим, ніж позитивне, що відповідає базовим положенням поведінкової економіки.

Таким чином, міжнародний досвід засвідчує, що інструменти «підштовхування» активно застосовуються у різних сферах державної політики та демонструють високу ефективність у зміні поведінки громадян без використання жорстких адміністративних методів впливу. З метою систематизації основних прикладів застосування інструментів

«підштовхування» у світовій державній політиці доцільно узагальнити їх у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Практика використання інструментів «підштовхування» у державній політиці різних країн

Країна + сфера застосування	Організації / співпраця	Інструмент «підштовхування»	Суть втручання	Результат
США (Пенсійна політика)	Уряд США в межах реалізації Pension Protection Act	Параметри за замовчуванням	Автоматичне включення працівників до пенсійних програм із правом добровільної відмови	Зростання участі громадян у пенсійних програмах; підтвердження ефекту інерції вибору
Австралія (Охорона здоров'я)	Behavioural Economics Team of the Australian Government (BETA) + Міністерство охорони здоров'я	Соціальні норми	Лікарям надсилали інформацію про перевищення рівня призначення антибіотиків порівняно з колегами	Скорочення кількості призначень антибіотиків на 12,3 % (~126 тис. рецептів за 6 місяців)
Австралія (Податкова політика)	BETA + Австралійське податкове управління	Поведінкові повідомлення, соціальні норми	Використання повідомлень із поведінковими підказками щодо сплати податків	Зростання державних надходжень приблизно на 23 млн дол. США
Австралія (Енергетика)	BETA + Міністерство навколишнього середовища та енергетики	Інформаційне спрощення, покращений дизайн	Спрощення структури рахунків та способу подання інформації	Зростання впевненості громадян у прийнятті рішень на 13 %
Австралія (Фінансова поведінка)	BETA + фінансові установи	Нагадування (SMS-повідомлення)	Інформування громадян про заборгованість за кредитними картками	Нижчий рівень заборгованості протягом 12 місяців
Данія (Податкова політика)	Міністерство оподаткування Данії + iNudgeyou	Уникнення втрат	Повідомлення акцентували увагу на можливих негативних наслідках невиконання податкових зобов'язань	Зростання рівня податкової дисципліни приблизно на 10 %

Складено автором на основі джерел [26 - 31]

Узагальнюючи міжнародний досвід, можна зробити висновок, що найбільш ефективними є ті поведінкові інструменти, які: не обмежують свободу вибору, мінімізують когнітивні витрати та використовують природні поведінкові

упередження людини. Саме ці характеристики забезпечують високу результативність «підштовхування» у різних секторах державної політики.

2.2. Оцінка ефективності та етичні аспекти застосування теорії «підштовхування» в державній політиці країн світу

Дослідження демонструють, що «підштовхування» може бути ефективним у різних сферах, зокрема у стимулюванні здорової поведінки, формуванні пенсійних заощаджень, заохоченні екологічно відповідальної поведінки та підвищенні податкової дисципліни. Протягом останніх десятиліть інструменти поведінкової економіки активно застосовувалися у сфері охорони здоров'я, соціальної політики, фінансового регулювання та державного управління, демонструючи потенціал для зміни поведінки населення без застосування жорстких регуляторних механізмів.

Попри численні приклади успішного застосування, існують ситуації, коли підштовхування не дає очікуваного результату [32]. Навіть один і той самий тип підштовхування може бути ефективним в одних умовах і не працювати в інших. Як приклад можна розглянути використання параметрів за замовчуванням – одного з найбільш результативних та стійких інструментів підштовхування. Першими дослідженнями, що підтвердили його ефективність, стали роботи Джонсон і Гольдштейн, у яких за допомогою онлайн-експериментів та міжкраїнного аналізу було показано, що у країнах, де донорство органів встановлюється як варіант за замовчуванням, рівень донорства є значно вищим порівняно з країнами, де діє протилежний механізм вибору. Надалі ефективність цього інструменту підтверджувалася численними дослідженнями в різних сферах застосування [33; 34; 35].

Однак навіть такі відносно стійкі інструменти, як параметри за замовчуванням, інколи можуть виявитися неефективними. Наприклад, у польовому експерименті Брончетті платникам податків із низьким рівнем доходу

пропонували або самостійно обрати спрямування частини податкового відшкодування на придбання ощадних облігацій США (контрольна група), або автоматично включали їх до програми такого перерахування з можливістю відмови (експериментальна група). Результати показали відсутність істотних відмінностей у фінансовій поведінці між групами. Автори припустили, що причиною могла стати наявність у цієї категорії населення чітких намірів використати отримані кошти для поточних витрат, а не для накопичення заощаджень [36].

Таким чином, результати досліджень свідчать, що ефективність поведінкових інтервенцій значною мірою залежить від контексту, особливостей цільової групи та умов застосування. Це зумовлює необхідність системного оцінювання не лише безпосереднього ефекту підштовхувань, а й їхньої стійкості, масштабованості та можливих побічних наслідків.

Узагальнення основних підходів до оцінки поведінкових інтервенцій (зокрема інструментарію теорії «підштовхування») відповідно до A Manifesto for Applying Behavioral Science подано в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

**Підходи до оцінювання ефективності поведінкових інтервенцій
відповідно до A Manifesto for Applying Behavioral Science**

Напрямок оцінювання	Сутність оцінювання	Методи оцінювання
Експериментальна оцінка впливу	Визначення причинно-наслідкового ефекту «підштовхування» на поведінку	Рандомізовані контрольовані експерименти (RCT), польові експерименти
Оцінка реальної ефективності	Перевірка результатів інтервенцій у реальних умовах державної політики	Польові дослідження, пілотні програми
Масштабування політики	Аналіз можливості застосування інтервенції на рівні всієї популяції	Пілотне впровадження, поетапне розширення програм
Перевірка стійкості результатів	Оцінка того, чи зберігається ефект у довгостроковій перспективі	Повторні вимірювання, довгострокові спостереження
Перевірка відтворюваності	Аналіз стабільності результатів при повторних дослідженнях	Реплікаційні дослідження, повторні експерименти
Аналіз системних ефектів	Дослідження непрямих наслідків для суспільства та політичних систем	Системний аналіз, моделювання складних процесів
Адаптивність інтервенцій	Оцінка здатності змінювати дизайн політики залежно від результатів	Адаптивні експерименти, поетапне тестування
Врахування контексту	Аналіз впливу соціального та культурного середовища на результат	Порівняльні дослідження між країнами та групами

Оцінка доказової бази	Перевірка надійності та повноти наукових даних	Узагальнення результатів, метааналіз
Аналіз ризиків впровадження	Виявлення обмежень і можливих негативних наслідків	Оцінка помилок політики, аналіз побічних ефектів

Складено автором на основі джерел [37]

Дані таблиці 2.2 свідчать, що сучасні підходи до оцінки поведінкових інтервенцій (зокрема інструментарію теорії «підштовхування») виходять за межі традиційного вимірювання короткострокового ефекту. Відповідно до положень A Manifesto for Applying Behavioral Science, оцінка результативності поведінкової політики має враховувати складність соціальних систем, можливість адаптації інтервенцій та перевірку стійкості отриманих результатів. Особлива увага приділяється необхідності реплікації досліджень, аналізу варіативності результатів та врахуванню контексту застосування, оскільки однакові поведінкові механізми можуть демонструвати різну ефективність залежно від умов використання. Крім того, рандомізовані контрольовані експерименти не розглядаються як єдиний інструмент оцінки, оскільки вони не завжди здатні враховувати системні ефекти та довгострокові наслідки втручання.

Однак оцінка результативності поведінкових інтервенцій (зокрема інструментарію теорії «підштовхування») не є єдиним критерієм їх застосування. Поряд із питаннями ефективності важливого значення набувають етичні аспекти поведінкового впливу, які визначають межі допустимого втручання держави у процес прийняття рішень громадянами.

Одним із найбільш дискусійних питань є співвідношення між поведінковим впливом та автономією людини. Попри те, що концепція лібертаріанського патерналізму передбачає збереження свободи вибору, критики зазначають, що «підштовхування» нерідко впливає на автоматичні когнітивні процеси людини, через що громадяни можуть не усвідомлювати сам факт поведінкового втручання. У таких умовах виникає питання: чи залишається вибір справді вільним, якщо архітектура рішення була попередньо сформована державою.

У відповідь на такі зауваження дослідники почали розробляти підходи до етичного оцінювання поведінкової політики. Зокрема, дослідники University College Dublin запропонували етичну модель FORGOOD, яка включає систему критеріїв для оцінювання допустимості застосування поведінкових інтервенцій у державній політиці. Основні складові цієї моделі наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Підсумок етичного фреймворку FORGOOD

Компонент	Питання
Справедливість (Fairness)	Чи спричиняє поведінкова політика небажані перерозподільчі наслідки?
Відкритість (Openness)	Чи є поведінкова політика відкритою та прозорою, чи навпаки — прихованою та маніпулятивною?
Повага (Respect)	Чи поважає політика автономію людей, їхню гідність, свободу вибору та право на приватність?
Цілі (Goals)	Чи переслідує поведінкова політика корисні та суспільно легітимні цілі?
Погляди (Opinions)	Чи схвалюють люди засоби та кінцеві цілі поведінкової політики?
Варіанти вибору (Options)	Чи існують альтернативні політичні заходи і чи є їх застосування обґрунтованим?
Делегування повноважень (Delegation)	Чи мають політики та органи влади право й достатні повноваження застосовувати підштовхування, використовуючи делеговану їм владу?

Складено автором на основі джерел [38]

Дані таблиці 2.3 демонструють, що етичне оцінювання поведінкових інтервенцій не зводиться виключно до аналізу їхньої ефективності. Запропонована модель акцентує увагу на необхідності забезпечення прозорості механізмів впливу, дотримання принципу справедливості та збереження автономії особистості. Особливе значення має врахування суспільного схвалення та наявності альтернативних інструментів державної політики, що дозволяє оцінювати не лише результативність заходів, а й допустимість їх використання з позиції суспільних цінностей.

Запропонований підхід демонструє, що оцінка поведінкових інтервенцій має комплексний характер і повинно враховувати як емпірично підтверджену ефективність заходів, так і відповідність етичним принципам державної

політики. Практична результативність інтервенцій потребує перевірки їхньої стійкості, можливості масштабування та відтворюваності результатів у різних соціальних контекстах.

Таким чином, узагальнення підходів до оцінки ефективності та етичних аспектів застосування теорії «підштовхування» дозволяє окреслити її як інструмент, результати якого залежать від сукупності умов його використання та не є автоматично гарантованими. Це зумовлює необхідність розгляду не лише теоретичних і методологічних засад поведінкових інтервенцій, а й особливостей їх практичного впровадження в конкретному управлінському середовищі. У цьому контексті подальший аналіз зосереджується на стані та перспективах впровадження теорії «підштовхування» у державній політиці України.

Таким чином, застосування теорії «підштовхування» потребує комплексного підходу до оцінювання її ефективності, який охоплює визначення безпосередніх поведінкових ефектів, перевірку довгострокової стійкості результатів, аналіз можливостей масштабування та врахування потенційних системних наслідків. Окремого значення набуває оцінювання етичних аспектів поведінкових інтервенцій, що пов'язане із забезпеченням балансу між досягненням суспільно значущих цілей та збереженням свободи вибору громадян. Це зумовлює необхідність розгляду не лише теоретичних і методологічних засад поведінкових інтервенцій, а й особливостей їх практичного впровадження в конкретному управлінському середовищі. У цьому контексті подальший аналіз зосереджується на стані та перспективах впровадження теорії «підштовхування» у державній політиці України.

РОЗДІЛ 3. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕОРІЇ «ПІДШТОВХУВАННЯ» У ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

3.1. Передумови запровадження та аналіз вітчизняної державної політики в контексті використання інструментарію теорії «підштовхування»

Аналіз передумов запровадження теорії «підштовхування» у державній політиці України потребує врахування як інституційних характеристик системи публічного управління, так і соціально-поведінкових особливостей суспільства. Поведінкові інструменти не можуть розглядатися ізольовано від контексту довіри до держави, рівня цифровізації та історично сформованих установок щодо державного регулювання. У цьому зв'язку доцільним є узагальнення ключових передумов, які визначають потенціал застосування політики «підштовхування» в українських реаліях. Узагальнення таких передумов подано в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

Передумови запровадження політики підштовхування

Група факторів	Зміст
1. Інституційно-інструментальні передумови	Оцінка ефективності традиційних регуляторних механізмів є необхідною умовою впровадження «підштовхування». Якщо класичне регулювання не забезпечує довгострокової результативності, доцільним є комбінування регуляторних інструментів із формуванням архітектури вибору для підвищення ефективності державної політики.
2. Демократико-ціннісні обмеження	Обов'язковим є збереження свободи вибору громадян. Надмірне звуження альтернатив (аж до безальтернативності) суперечить принципам демократичного врядування та може знижувати суспільну прийнятність політики.
3. Економіко-ринкові обмеження	При розробці політики необхідно враховувати реакцію ринкового середовища. Поведінкові інтервенції можуть бути ефективними на рівні індивідуального вибору, але одночасно створювати конфлікти з бізнес-інтересами, що потребує балансу між соціальними та ринковими стимулами.
4. Системні	Важливо оцінювати прямі та непрямі наслідки політики. Інтервенції в одній сфері можуть породжувати ефекти перенесення (наприклад, заміщення одного ресурсу іншим), що змінює загальну результативність політики.

Складено автором на основі джерел [39]

Наведені передумови відображають багаторівневий характер обмежень і можливостей впровадження поведінкових інструментів. Водночас для аналізу українського контексту доцільним є їх подальше структурування відповідно до ключових сфер впливу на процес формування та реалізації державної політики. Узагальнення наявних чинників дозволяє систематизувати передумови впровадження теорії «підштовхування» в Україні за чотирма взаємопов'язаними групами: інституційно-інструментальними, демократико-ціннісними, соціально-поведінковими та системно-управлінськими.

Інституційно-інструментальні передумови пов'язані з трансформацією механізмів державного управління та пошуком нових підходів до підвищення ефективності державної політики. Важливим чинником є усвідомлення обмеженої результативності окремих традиційних регуляторних механізмів, що стимулює пошук більш гнучких способів впливу на поведінку громадян. На відміну від Великої Британії, США чи Австралії, в Україні не сформовано окремого централізованого підрозділу поведінкових інсайтів (BIT), який би системно інтегрував принципи «підштовхування» у процес формування державної політики. Упровадження поведінкового підходу перебуває на ранньому етапі розвитку та має переважно фрагментарний характер. Поведінкові механізми використовуються не як самостійний інструмент державної політики, а інтегруються у ширші процеси цифровізації, реформування системи державного управління та адаптації інституцій до кризових умов.

Одним із найбільш помітних напрямів стала цифрова трансформація державних послуг. За результатами досліджень Київського міжнародного інституту соціології, у 2025 році 59 % громадян України користувалися електронними державними послугами, причому майже половина з них віддає перевагу платформі «Дія». Водночас частка громадян, які не користуються цифровими сервісами, скоротилася до 38 %, що свідчить про поступову цифрову інклюзію населення. Рівень задоволеності електронними державними послугами досяг 84 %, що є високим показником суспільної прийнятності цифрового врядування [45]. Найбільш затребуваними залишаються адміністративні та

фінансові послуги, що демонструє потенціал використання поведінкових інструментів у сфері щоденних рішень громадян. Розвиток цифрових сервісів також супроводжується спрощенням процедур, зменшенням адміністративних бар'єрів та оптимізацією процесів отримання державних послуг.

Демократико-ціннісні передумови визначаються трансформацією суспільних цінностей та зміною характеру взаємодії держави й громадянина. Важливим чинником є збереження свободи вибору як базового принципу використання поведінкових інструментів. Надмірне звуження альтернатив суперечить демократичним принципам врядування та може знижувати суспільну прийнятність політики.

У сучасній Україні простежується стійка тенденція до посилення суспільного запиту на індивідуальну автономію та демократичні механізми прийняття рішень. Соціологічні дані Центру Разумкова та Української правди демонструють переважання підтримки європейського вектора розвитку (приблизно 60-70 % респондентів), а також домінування підтримки демократичних свобод як базової ціннісної рамки [41 - 43]. Натомість позитивна оцінка радянського минулого залишається позицією меншості та характеризується довгостроковою тенденцією до зниження.

Соціально-поведінкові передумови визначаються особливостями суспільного сприйняття державного втручання, рівнем довіри до інституцій та готовністю громадян до нових форматів взаємодії з державою. Важливим чинником у цьому контексті є історично сформована спадщина радянського періоду, яка в сучасних умовах проявляється не стільки у формі прямої ностальгії за авторитарними практиками, скільки як інституційна пам'ять про домінування держави у процесах прийняття рішень та звичку до директивних моделей регулювання. У поведінковому вимірі це може інтерпретуватися як форма інституційної інерції, коли частина суспільства історично адаптувалася до середовища з високим рівнем державного патерналізму.

Разом із тим результати дослідження «Behavioral Insights in Public Policy: Ukrainian Case, 2019» свідчать про загалом позитивне ставлення громадян до

використання поведінкових інструментів у сферах охорони здоров'я, безпеки, соціальної відповідальності та підвищення ефективності державних сервісів [40]. Водночас ці результати відображають насамперед рівень суспільної підтримки та готовності громадян до сприйняття поведінкових механізмів, а не ступінь їх фактичної інституціоналізації.

Додатковим індикатором трансформації суспільних цінностей є підтримка декомунізаційних процесів, яка опосередковано відображає дистанціювання від авторитарних моделей державного управління. Водночас рівень довіри до політичних інституцій залишається середнім або нижчим за середній (приблизно 20 - 40 % залежно від інституції), тоді як інституції, що демонструють практичну ефективність (зокрема безпекові та волонтерські інституції), отримують суттєво вищий рівень довіри [44]. Це свідчить про поступове зміщення суспільної довіри від формального авторитету держави до оцінки результативності діяльності конкретних інституцій.

Системно-управлінські передумови пов'язані з тим, що сучасна державна політика дедалі більше залежить від здатності держави швидко координувати дії громадян у кризових умовах. Після 2022 року в Україні помітно зросла роль поведінкових механізмів у сфері публічного управління та стратегічних комунікацій. Держава почала активніше використовувати цифрові сповіщення, інформаційні кампанії та спрощені алгоритми взаємодії громадян із державними сервісами для стимулювання суспільно значущої поведінки. Це проявлялося, зокрема, у комунікаціях щодо дотримання безпекових рекомендацій під час повітряних тривог, закликах до зменшення споживання електроенергії в періоди пікового навантаження на енергосистему, а також у розширенні використання цифрових державних сервісів через платформу «Дія». У цих випадках зміна поведінки забезпечувалася переважно через оперативність і регулярність інформування, зменшення когнітивних та часових витрат для прийняття рішень, а також спрощення доступу до необхідних дій. Це свідчить про поступову інтеграцію окремих елементів поведінкового підходу у практику державного управління України.

Таким чином, передумови впровадження теорії «підштовхування» в Україні формуються під впливом взаємодії інституційно-інструментальних, демократико-ціннісних, соціально-поведінкових та системно-управлінських чинників. Їх сукупність створює середовище для поступової інтеграції поведінкового інструментарію у систему державної політики України. На рисунку 3.2 узагальнено ключові передумови впровадження теорії «підштовхування» у державній політиці України.



Рис. 3.2 Передумови впровадження теорії «підштовхування» у державній політиці України

Складено автором на основі джерел [40 - 45]

Представлені фактори мають комплексний характер та охоплюють інституційні, ціннісні, соціально-поведінкові й системно-функціональні аспекти. Їх взаємодія формує середовище, у межах якого можливе застосування поведінкових інструментів у процесі формування та реалізації державної політики.

Наявність зазначених передумов створює підґрунтя для практичного використання інструментів теорії «підштовхування» у державній політиці України. Водночас оцінка реального стану їх застосування потребує не лише аналізу окремих прикладів, а й систематизації механізмів, через які поведінкові

підходи інтегруються у практику державного управління. У зв'язку з цим, доцільним є аналіз еволюції та сучасних форм використання інструментарію теорії «підштовхування» в Україні.

Еволюція використання інструментів підштовхування в Україні у 2016-2025 роках характеризується поступовим переходом від переважно інформаційних механізмів державного впливу до більш інтегрованих цифрових рішень у сфері державного управління. У межах цього процесу поведінкові підходи дедалі частіше вбудовуються у цифрові сервіси, державні реєстри та адміністративні процедури. Після 2014 року ключовими передумовами стали розвиток антикорупційної інфраструктури, масштабна цифровізація державних послуг і впровадження міжвідомчих реєстрів, що створило основу для застосування поведінково орієнтованих політик.

Разом із тим, використання інструментів підштовхування в Україні має переважно фрагментарний характер та не передбачає існування окремого інституційного центру, відповідального за системне впровадження поведінкового підходу. У зв'язку з цим аналіз сучасного стану доцільно здійснювати відповідно до типології інструментів теорії «підштовхування», визначеної у попередньому розділі дослідження.

Інформаційні механізми реалізуються через підвищення доступності та прозорості даних, зокрема шляхом розкриття інформації. У цьому контексті система публічних закупівель Prozorro забезпечує високий рівень відкритості тендерних процедур, зменшуючи інформаційну асиметрію та посилюючи суспільний контроль. Аналогічно система електронного декларування, що адмініструється НАЗК, забезпечує публічний доступ до інформації про доходи та активи посадових осіб. У поведінковому вимірі такі механізми впливають на поведінку через підвищення помітності інформації та створення репутаційних стимулів.

Параметри за замовчуванням поступово змінюють стандартні сценарії взаємодії громадян із державними сервісами, формуючи спрощені механізми отримання послуг. У сфері охорони здоров'я система eHealth забезпечує

цифрову реєстрацію декларації про вибір сімейного лікаря, що формалізує доступ до первинної медичної допомоги. У програмі «Доступні ліки», яку адмініструє НСЗУ, запроваджено механізм електронного рецепта, що спрощує отримання відшкодування вартості лікарських засобів. У соціальній сфері застосовуються окремі елементи автоматизації та проактивного призначення виплат на основі даних державних реєстрів. Хоча ці практики ще не формують повноцінну систему параметрів за замовчуванням, вони свідчать про поступовий розвиток проактивних державних сервісів.

Транзакційні спрощення прийняття рішень спрямовані на зменшення когнітивного та адміністративного навантаження шляхом оптимізації доступу до державних послуг. Центральним інструментом є застосунок «Дія», який забезпечує доступ до цифрових документів і низки адміністративних сервісів у спрощеному форматі взаємодії. У межах поведінкового підходу зменшення кількості процедур та часових витрат сприяє підвищенню ймовірності використання державних сервісів громадянами.

Стратегії покращеного дизайну спрямовані на зменшення бар'єрів під час взаємодії громадян із державними сервісами через оптимізацію користувацького досвіду. Прикладом є сервіс «єМалятко», який інтегрує низку адміністративних послуг, пов'язаних із народженням дитини, у межах єдиного процесу подання. Такий підхід зменшує кількість окремих адміністративних дій та відповідає принципу спрощення процесу прийняття рішень.

Попередження та нагадування використовуються для підвищення ймовірності своєчасного виконання громадянами необхідних дій через цифрові канали взаємодії. Вони реалізуються через державні сервіси, зокрема Дія, а також системи Державної податкової служби України та Пенсійного фонду України, які інформують про строки, статуси послуг та необхідність оновлення даних.

Комунікаційні кампанії використовуються як інструмент поведінкового впливу через механізми соціального переконання та формування суспільно бажаних моделей поведінки. Зокрема, у сфері енергоспоживання застосовуються

інформаційні кампанії щодо зменшення навантаження на енергосистему під час пікових годин. Важливим доповненням цифрової трансформації є розвиток інструментів фінансової та цифрової грамотності, спрямованих на зменшення поведінкових бар'єрів взаємодії громадян із цифровими сервісами. Національний банк України активно реалізує освітні ініціативи у сфері фінансової просвіти, зокрема через платформу «Гаразд» та освітні серіали на платформі «Дія.Освіта». Такі інструменти охоплюють навчання використанню безготівкових розрахунків, основам кібербезпеки, цифровим фінансовим інструментам та практикам фінансового планування. Додатково Стратегія розвитку фінансової грамотності до 2030 року спрямована на підвищення рівня фінансових компетентностей населення. У поведінковому контексті подібні заходи можуть розглядатися як механізм зниження психологічних та когнітивних бар'єрів, пов'язаних із недовірою, невизначеністю та страхом використання цифрових інструментів, що підвищує готовність громадян до взаємодії з новими форматами державних сервісів. Водночас сам факт необхідності таких освітніх ініціатив свідчить про збереження певних поведінкових бар'єрів цифрової адаптації, які можуть обмежувати ефективність поведінкових інтервенцій та потребують окремого аналізу.

Таблиця 3.3.

Використання інструментів теорії «підштовхування» у державній політиці України (2016–2025 рр.)

Тип інструменту підштовхування	Сутність механізму	Приклади реалізації в Україні (2016-2025 рр.)	Поведінковий ефект
Інформаційні механізми	Підвищення прозорості, помітності та доступності інформації	Prozorro; система електронного декларування НАЗК	Зменшення інформаційної асиметрії, посилення суспільного контролю, формування репутаційних стимулів
Параметри за замовчуванням	Формування спрощених та автоматизованих сценаріїв отримання державних послуг	eHealth; програма НСЗУ «Доступні ліки»; електронний рецепт; проактивне призначення окремих соціальних виплат	Зниження бар'єрів доступу до послуг, підвищення ймовірності використання державних сервісів
Транзакційні спрощення прийняття рішень	Зменшення адміністративного та когнітивного навантаження шляхом оптимізації процесу взаємодії	Дія	Скорочення часових витрат і кількості процедур, підвищення зручності взаємодії громадян із державою

Стратегії покращеного дизайну	Оптимізація користувацького досвіду та інтеграція пов'язаних послуг	сервіс «єМалятко»	Зменшення кількості окремих дій та спрощення процесу прийняття рішень
Попередження та нагадування	Використання цифрових повідомлень для стимулювання своєчасного виконання необхідних дій	сповіщення у Дія; повідомлення Державної податкової служби України та Пенсійного фонду України	Підвищення своєчасності виконання обов'язкових дій та оновлення інформації
Комунікаційні кампанії	Формування суспільно бажаної поведінки, підвищення цифрової та фінансової грамотності, зниження психологічних бар'єрів і стимулювання використання цифрових сервісів	Кампанії щодо економії електроенергії; освітні ініціативи НБУ («Гаразд», серіали «Дія.Освіта»)	Формування суспільно бажаної поведінки, підвищення цифрової та фінансової грамотності, зниження психологічних бар'єрів і стимулювання використання цифрових сервісів

Складено автором

Таким чином, сучасний стан використання інструментів підштовхування в Україні характеризується частковою інтеграцією поведінкових механізмів у процес цифровізації та реформування державного управління. Однак їх використання має переважно фрагментарний характер і здійснюється без функціонування спеціалізованої інституційної інфраструктури, що дозволяє розглядати сучасний етап як початкову стадію інституціоналізації поведінкового підходу в системі державної політики України.

3.2. Основні перешкоди на шляху імплементації інструментарію теорії «підштовхування» в державній політиці в Україні

Поведінкові інтервенції як інструмент державної політики значною мірою залежать від інституційного та соціального контексту їх застосування. Їхня ефективність визначається не лише дизайном самої інтервенції, але й характеристиками середовища, у якому вона впроваджується, зокрема рівнем довіри до держави, структурою інформаційного простору та особливостями взаємодії громадян із державними інституціями. Попри наявність сформованих передумов для впровадження теорії «підштовхування» в Україні, її практична

імплементация залишається обмеженою та фрагментарною. Це свідчить про існування системних перешкод, які формуються в межах тих самих інституційних, демократико-ціннісних, соціально-поведінкових і системно-управлінських сфер, що раніше були визначені як передумови впровадження поведінкового підходу.

Попри наявність інституційно-інструментальних передумов, пов'язаних із цифровізацією державного управління, спрощенням процедур та пошуком більш гнучких механізмів регулювання, практична імплементация поведінкового підходу в Україні стримується недостатнім рівнем його інституціоналізації. У міжнародній практиці, як зазначається в аналітичних матеріалах Світового банку щодо моделей функціонування таких підрозділів у державному секторі, вони можуть набувати різних організаційних форм залежно від ступеня їх інституційної інтеграції. Зокрема, виокремлюються щонайменше три базові моделі: централізована модель у межах уряду (підрозділ при Кабінеті Міністрів або офісі голови уряду), децентралізована модель у межах окремих міністерств або агентств, а також гібридна мережева модель, яка поєднує центральну координацію з галузевими командами поведінкових інсайтів у різних сферах державної політики.

Ключовою функціональною характеристикою таких структур є не лише розробка поведінкових інтервенцій, а формування повного циклу політики, що ґрунтується на доказах: виявлення поведінкової проблеми, проєктування інтервенції, проведення експериментальної перевірки, зокрема рандомізованих контрольованих досліджень, оцінювання результатів та масштабування ефективних рішень. У країнах, де такі підрозділи інституціоналізовані, вони виконують роль постійного механізму поведінкового аналізу державної політики та забезпечують системне впровадження підходів підштовхування в різні сфери управління.

На відміну від зазначених моделей, в Україні відсутні як централізовані, так і мережеві підрозділи поведінкових інсайтів, а наявні практики використання поведінкових підходів не інтегровані в єдину інституційну систему. Це означає,

що поведінкові інтервенції реалізуються без усталеної організаційної моделі їх розроблення та оцінювання, що обмежує можливості їх системного застосування та масштабування в державній політиці. Ефективне функціонування такої інституційної структури потребує формування міждисциплінарної команди фахівців, яка забезпечує повний цикл розроблення та впровадження поведінкових інтервенцій. До її складу мають входити фахівці з поведінкової економіки або поведінкових наук, публічного управління, аналізу даних та експериментального проектування політик. Поєднання цих компетентностей є необхідним для коректного виявлення поведінкових проблем, розроблення обґрунтованих рішень, їх емпіричної перевірки та подальшого масштабування ефективних практик у системі державного управління.

Незважаючи на демократико-ціннісні передумови, зокрема підтримку свободи вибору, демократичних свобод та європейської ціннісної орієнтації, ефективність поведінкових інтервенцій в Україні обмежується фрагментованим характером інституційної довіри та її нерівномірністю щодо різних органів влади. У теоретичному вимірі довіра є ключовим модератором ефективності «підштовхувань», оскільки визначає рівень їх прийняття громадянами. Як підкреслює Санстейн, у середовищах із низькою легітимністю держави формується стійкий скепсис до урядових ініціатив, коли може домінувати установка на кшталт «якщо це пропонує уряд, це, ймовірно, погана ідея» [46]. В українських умовах це підтверджується низькими показниками сприйняття якості державного управління: у 2025 році Україна отримала 36 балів зі 100 у Corruption Perceptions Index та посіла 104 місце серед 180 країн [47]. Додатково дослідження VoxUkraine та соціологічних центрів фіксують асиметрію довіри: найвищі показники характерні для безпекових і волонтерських структур, тоді як політичні інституції мають переважно негативний баланс довіри [48]. Це означає, що ефективність поведінкових інтервенцій залежить не лише від їх змісту, але й від інституції, через яку вони реалізуються.

Попри наявність соціально-поведінкових передумов, пов'язаних із загалом позитивним ставленням громадян до поведінкових механізмів та готовністю до

нових форматів взаємодії з державою, ефективність «підштовхувань» суттєво знижується внаслідок інформаційного перевантаження та зменшення когнітивної доступності державних повідомлень. Ефективність «підштовхувань» прямо залежить від їх здатності привертати увагу в момент прийняття рішення, однак сучасне інформаційне середовище характеризується надлишковістю сигналів і конкуренцією за увагу. За даними Інституту масової інформації, 46-47 % українців свідомо уникають новин про війну, 34,6 % пояснюють це інформаційним перевантаженням, а 54 % респондентів зазначають, що отримують більше інформації, ніж здатні опрацювати [49]. У результаті формується стан інформаційної втоми, який знижує чутливість до нових повідомлень і зменшує ефективність навіть добре спроектованих поведінкових інтервенцій.

Незважаючи на формування системно-управлінських передумов, зокрема розвиток стратегічних комунікацій, цифрових каналів взаємодії та практик кризової координації, реалізація поведінкових інтервенцій ускладнюється високою динамічністю та нестабільністю соціально-управлінського середовища. Умови повномасштабної війни призводять до суттєвих змін у структурі державних пріоритетів, механізмах взаємодії інституцій та швидкості прийняття управлінських рішень, що знижує стабільність функціонування єдиної поведінкової політики. За даними UNICEF та програми «Ти як?», у 2025 році 47 % українців повідомляли про високий рівень стресу, а 20 % характеризувалися одночасно високим рівнем стресу та низькою психологічною стійкістю [51]. У системному вимірі це означає зростання варіативності поведінкових реакцій, що ускладнює використання уніфікованих моделей поведінкового дизайну в державній політиці.

Додатковим аспектом виступає неоднорідність цифрової взаємодії громадян із державою, що обмежує можливості масштабування поведінкових інтервенцій у межах єдиної цифрово-управлінської архітектури. За результатами загальнонаціонального соціологічного дослідження щодо ставлення населення України до державних електронних послуг, проведеного Київським

міжнародним інститутом соціології у вересні-жовтні 2025 року (опубліковано у 2026 році за підтримки UNDP Україна), частина населення не користується електронними сервісами через нестачу цифрових навичок (22 %), недовіру до сервісів (15,5 %), відсутність технічних засобів (15 %) та недостатню поінформованість (11 %) [50]. Це формує нерівномірність охоплення державних інтервенцій, що ускладнює реалізацію системно узгоджених поведінкових політик та знижує ефективність їх масштабування.

Таким чином, основні перешкоди впровадження теорії «підштовхування» в Україні мають не лише технологічний чи організаційний характер, а формуються на перетині інституційної довіри, інформаційного перевантаження, цифрової нерівності, соціальної нестабільності та управлінських особливостей. Їх сукупний вплив визначає специфіку застосування поведінкового інструментарію та пояснює, чому ефективність «підштовхування» залежить не лише від дизайну інтервенції, але й від умов її реалізації.

Для системного узагальнення основні перешкоди імплементації теорії «підштовхування» у державній політиці України доцільно систематизувати відповідно до ключових напрямів їхнього впливу на рисунку 3.3.



Рис. 3.3 Основні перешкоди імплементації теорії «підштовхування» у державній політиці України

Складено автором на основі джерел [47 - 51]

Таким чином, основні перешкоди впровадження теорії «підштовхування» в Україні формуються у межах чотирьох взаємопов'язаних площин: інституційно-інструментальної (недостатня інституціоналізація поведінкових підходів), демократико-ціннісної (фрагментований характер інституційної довіри), соціально-поведінкової (інформаційне перевантаження та зниження когнітивної сприйнятливості) та системно-управлінської (нестабільність і динамічність соціально-управлінського середовища). Слід підкреслити, що нині спостерігається недостатній рівень розвитку та інституціоналізації поведінкових інструментів у системі державної політики України, що обмежує їх системне застосування та масштабування. Це зумовлює необхідність адаптації поведінкових інструментів до специфіки українського суспільства та переходу від фрагментарного використання «підштовхування» до системного доказово-орієнтованого підходу у сфері державної політики, а також формує потребу у розробленні відповідних практичних рекомендацій щодо їх впровадження.

3.3. Розробка рекомендацій розвитку державної політики «підштовхування» у воєнний та повоєнний періоди в Україні

В умовах воєнного стану та майбутнього повоєнного відновлення України зростає потреба у використанні інструментів державної політики, здатних забезпечувати результативність за умов обмежених ресурсів, високого рівня невизначеності та значного суспільного навантаження. Традиційні регуляторні механізми часто потребують значних фінансових та адміністративних витрат, тоді як поведінкові інтервенції дозволяють впливати на процес ухвалення рішень шляхом зміни архітектури вибору без застосування жорстких адміністративних обмежень. Проведений аналіз свідчить, що в Україні вже сформовано окремі передумови для використання поведінкового підходу: розвиток цифрових сервісів, зростання цифрової взаємодії громадян із державою та поступова інтеграція поведінкових механізмів у систему державного управління. Водночас

виявлені перешкоди – недостатній рівень інституціоналізації поведінкового підходу, фрагментованість довіри до інституцій, інформаційне перевантаження та нестабільність соціально-управлінського середовища – обмежують можливості системного застосування таких інструментів. Це зумовлює необхідність розроблення рекомендацій щодо розвитку державної політики «підштовхування» у воєнний та повоєнний періоди.

Одним із перспективних напрямів є удосконалення механізмів взаємодії держави з бізнесом та стимулювання участі підприємств у програмах підтримки, цифрової модернізації та економічного відновлення. У повоєнний період бізнес одночасно взаємодіятиме з великою кількістю грантових програм, механізмів підтримки, інструментів кредитування та програм модернізації. За таких умов надлишок альтернатив може формувати ефект перевантаження вибором, коли збільшення кількості варіантів не стимулює активність, а навпаки ускладнює прийняття рішень. У зв'язку з цим доцільним є запровадження персоналізованої системи відображення державних програм підтримки на цифрових платформах. Наприклад, у межах сервісів «Дія» або «єРобота» після авторизації користувача система може демонструвати не повний перелік доступних програм, а лише ті можливості, які відповідають профілю підприємства, сфері діяльності, регіону та попередньому досвіду участі у державних програмах. Такий підхід використовує механізми транзакційного спрощення прийняття рішень та інформаційного підштовхування, знижуючи когнітивне навантаження та підвищуючи ймовірність участі бізнесу у державних ініціативах [52]. Оцінювання результативності таких механізмів доцільно здійснювати шляхом проведення пілотних програм та рандомізованих контрольованих експериментів, що дозволить порівняти рівень участі користувачів у стандартному та персоналізованому форматах взаємодії.

Важливого значення у повоєнний період набуватиме політика реінтеграції та працевлаштування ветеранів. Масове повернення військовослужбовців до цивільного життя супроводжуватиметься необхідністю одночасного прийняття великої кількості рішень: проходження перекваліфікації, оформлення

документів, отримання соціальних послуг та пошуку роботи. За таких умов може виникати когнітивне перевантаження, що ускладнює проходження програм підтримки. Показовим є досвід Міністерства праці Сінгапуру, де використання механізмів самозобов'язання, структурування складних завдань на окремі етапи та системи зворотного зв'язку дозволило підвищити рівень працевлаштування учасників експериментальної групи з 32 % до 49 % [53]. З огляду на це доцільним є впровадження поетапної системи поведінкового супроводу програм адаптації ветеранів, коли після реєстрації особа отримує не повний перелік дій, а конкретне завдання на кожному етапі: пройти оцінювання навичок, обрати програму перекваліфікації, подати заявку чи отримати консультацію. У межах такого підходу можуть використовуватися механізми самозобов'язання, попередження та нагадування. Оцінювання результативності доцільно здійснювати через польові експерименти, аналіз частки завершення програм та довгострокове спостереження за результатами працевлаштування.

Окремим напрямом державної політики у повоєнний період має стати стимулювання повернення українських громадян з-за кордону. Після завершення війни Україна зіткнеться не лише із завданням фізичної відбудови територій, але й із необхідністю відновлення людського капіталу як одного з ключових ресурсів економічного розвитку. За оцінками OECD, рішення про повернення формується під впливом комплексу факторів, серед яких важливу роль відіграють безпека, житлові умови, перспективи працевлаштування та якість державних сервісів [54]. Водночас в умовах невизначеності люди часто орієнтуються на поведінку інших осіб. З огляду на це доцільним є створення поведінково орієнтованих інформаційних сервісів, що використовуватимуть механізми соціального доказу. Наприклад, державні цифрові платформи можуть демонструвати приклади успішної адаптації та повернення осіб зі схожими характеристиками: професією, регіоном або складом сім'ї. Використання комунікаційних кампаній та інформаційних механізмів здатне знижувати рівень невизначеності та підвищувати готовність громадян до повернення. Ефективність таких

інтервенцій може оцінюватися шляхом порівняльного тестування різних форматів повідомлень та аналізу поведінкових намірів користувачів.

Ще одним напрямом розвитку державної політики у воєнний та повоєнний періоди може стати використання поведінкових механізмів для стимулювання інноваційної активності та залучення суб'єктів до програм розвитку й модернізації. У працях Ю. Бажала інноваційний розвиток розглядається як результат функціонування інноваційної екосистеми, де важливу роль відіграє якість взаємодії між учасниками інноваційного процесу. Водночас навіть за наявності інституційної підтримки потенційні учасники інноваційних програм можуть стикатися з поведінковими бар'єрами: інформаційною асиметрією, ефектом відкладання рішень та надлишком альтернатив. У зв'язку з цим, доцільним є запровадження поведінкових механізмів стимулювання інноваційної активності через персоналізований підбір програм підтримки, грантів та можливостей співпраці між державою, бізнесом і науковим середовищем. Такий підхід може використовувати інформаційні механізми, транзакційні спрощення прийняття рішень та комунікаційні кампанії, спрямовані на популяризацію успішних практик інноваційної взаємодії. Результативність запропонованих заходів може оцінюватися через адаптивні експерименти, повторні вимірювання та аналіз рівня участі суб'єктів у програмах підтримки.

Водночас системне використання поведінкового підходу потребує не лише впровадження окремих інтервенцій, але й формування інституційного механізму їх розроблення, тестування та оцінювання. У зв'язку з цим доцільним є створення спеціалізованого підрозділу поведінкових досліджень за аналогією з міжнародними Behavioural Insights Units. Його діяльність може бути спрямована на проведення поведінкових експериментів, тестування інтервенцій та масштабування ефективних рішень у різних сферах державної політики. Оцінка діяльності такого підрозділу доцільно здійснювати через аналіз системних ефектів, перевірку відтворюваності результатів та оцінку масштабованості запропонованих рішень.

Для систематизації запропонованих рекомендацій, механізмів їх реалізації та можливих підходів до оцінки результативності доцільно узагальнити їх у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4.

**Систематизація рекомендацій щодо впровадження політики
«підштовхування» в Україні**

Рекомендація	Механізм підштовхування	Механізм реалізації	Очікуваний результат	Підхід до оцінки ефективності
Запровадити персоналізовану систему відображення державних програм підтримки бізнесу на цифрових платформах	Транзакційні спрощення прийняття рішень; інформаційні механізми	Відображення у сервісах «Дія» або «ЄРобота» лише тих програм підтримки, які відповідають сфері діяльності, регіону та характеристикам підприємства	Підвищення участі підприємств у державних програмах, зниження когнітивного навантаження	Рандомізовані контрольовані експерименти (RCT); пілотні програми; порівняння рівня участі користувачів
Впровадити поетапну систему поведінкового супроводу програм адаптації та працевлаштування ветеранів	Самозобов'язання; попередження та нагадування; транзакційні спрощення прийняття рішень	Надання послідовних завдань із нагадуваннями та механізмами зворотного зв'язку під час проходження програм перекваліфікації та працевлаштування	Підвищення частки завершення програм адаптації та рівня працевлаштування ветеранів	Польові експерименти; оцінка реальної ефективності; довгострокові спостереження
Створити поведінково орієнтовані інформаційні сервіси підтримки повернення громадян з-за кордону	Комунікаційні кампанії; інформаційні механізми	Використання прикладів успішної адаптації та повернення осіб зі схожими характеристиками	Зниження невизначеності та підвищення готовності громадян до повернення	Порівняльні дослідження між групами; тестування форматів повідомлень
Запровадити поведінкові механізми стимулювання інноваційної активності та участі у програмах розвитку	Інформаційні механізми; транзакційні спрощення прийняття рішень; комунікаційні кампанії	Персоналізований підбір грантових програм, програм модернізації та можливостей взаємодії між державою, бізнесом і науковим середовищем	Підвищення інноваційної активності та залучення суб'єктів до програм розвитку	Адаптивні експерименти; повторні вимірювання; аналіз участі у програмах
Створити спеціалізований підрозділ поведінкових досліджень у системі державного управління	Інституційний механізм підтримки поведінкової політики	Проведення поведінкових експериментів, тестування інтервенцій та масштабування ефективних рішень	Формування системного та доказово-орієнтованого підходу до використання поведінкових інструментів	Аналіз системних ефектів; перевірка відтворюваності; оцінка масштабованості

Складено автором на основі джерел [52 - 54]

Як впливає з систематизації запропонованих інструментів поведінкової політики, їх застосування в умовах воєнного та повоєнного відновлення України доцільно розглядати як взаємопов'язану систему впливу, спрямовану на підтримку ключових процесів державного розвитку – від стимулювання економічної активності та зайнятості до реінтеграції ветеранів і повернення мігрантів. Спільною основою цих підходів є зменшення когнітивних та адміністративних бар'єрів, спрощення архітектури вибору та використання поведінкових закономірностей прийняття рішень в умовах невизначеності.

У цих умовах ефективність державної політики визначатиметься не окремими поведінковими інтервенціями, а їх інтеграцією в єдину цифрово-управлінську екосистему. Поєднання персоналізованих цифрових сервісів, механізмів соціального впливу, поетапного дизайну взаємодії та експериментального підходу до впровадження політик формує основу для переходу до доказово-орієнтованої моделі державного управління. Така модель є більш адаптивною до умов високої невизначеності та дозволяє одночасно підвищувати результативність державних інтервенцій і підтримувати відновлення людського капіталу та економічний розвиток України.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило сформулювати такі висновки:

1. Встановлено, що теорія «підштовхування» сформувалася на перетині поведінкової економіки, психології та теорії державного управління як альтернатива традиційним підходам, що базувалися на припущенні про повну раціональність економічних суб'єктів. Доведено, що розвиток теорії «підштовхування» став закономірним результатом еволюції поведінкової економіки та переходу від моделі «раціонального агента» до поведінково орієнтованого підходу в державному управлінні. Теоретичну основу цього підходу становлять концепції обмеженої раціональності, когнітивних упереджень та архітектури вибору.

2. Дослідження сутності теорії «підштовхування» показало, що її ключовою особливістю є вплив на поведінку громадян через зміну умов прийняття рішень без застосування примусу чи обмеження свободи вибору. Визначено, що основними інструментами поведінкового впливу виступають параметри за замовчуванням, інформаційні механізми, комунікаційні кампанії, нагадування, транзакційні спрощення та механізми соціального впливу. Доведено, що ефективність таких інструментів значною мірою ґрунтується на використанні когнітивних особливостей людини, зокрема ефекту статус-кво, уникнення втрат, соціального наслідування та ефекту фреймінгу.

3. Встановлено, що когнітивні упередження можуть суттєво впливати на ефективність державної політики, оскільки громадяни не завжди приймають рішення раціонально та послідовно. З'ясовано, що поведінковий підхід не замінює традиційні інструменти державного регулювання, а доповнює їх у сферах, де класичні економічні стимули виявляються недостатньо ефективними. Урахування поведінкових особливостей населення дозволяє підвищити результативність державних рішень шляхом адаптації механізмів комунікації та організації вибору до реальних моделей поведінки громадян.

4. Аналіз міжнародного досвіду США, країн Європейського Союзу та інших держав продемонстрував високу ефективність поведінкових інструментів у сферах оподаткування, пенсійної політики, охорони здоров'я, енергетики, фінансової поведінки населення та державних послуг. Визначено, що найбільш результативними є інструменти, які мінімізують когнітивні витрати громадян, використовують соціальні норми та не обмежують свободу вибору. Водночас встановлено, що ефективність поведінкових механізмів значною мірою залежить від соціального, культурного та інституційного контексту їх застосування.

5. Доведено, що оцінювання ефективності поведінкових інтервенцій потребує комплексного підходу, який включає не лише аналіз короткострокового ефекту, а й перевірку стійкості результатів, можливостей масштабування, відтворюваності та системних наслідків державної політики. Обґрунтовано важливість використання рандомізованих контрольованих експериментів, польових досліджень та адаптивного тестування як інструментів доказового підходу до формування державної політики.

6. Встановлено, що поряд із позитивними результатами використання поведінкових інструментів існують і певні обмеження, пов'язані з етичними аспектами впливу на поведінку людини, ризиками маніпулятивного використання та проблемами перенесення успішних практик між країнами. З'ясовано, що важливого значення набуває забезпечення прозорості поведінкових інтервенцій, дотримання принципів автономії особи, відкритості державного впливу та суспільної легітимності цілей поведінкової політики.

7. Дослідження сучасного стану використання поведінкового інструментарію в Україні дозволило встановити, що попри розвиток цифровізації державних сервісів та окремих елементів архітектури вибору, системне впровадження поведінкових підходів залишається обмеженим. Встановлено, що основні перешкоди імплементації теорії «підштовхування» у державній політиці України формуються в межах чотирьох взаємопов'язаних площин:

- інституційно-інструментальної, що проявляється у недостатньому рівні інституціоналізації поведінкових підходів та відсутності спеціалізованої інституційної інфраструктури;
- демократико-ціннісної, пов'язаної з фрагментованим характером інституційної довіри та необхідністю дотримання принципів свободи вибору й суспільної легітимності поведінкових інтервенцій;
- соціально-поведінкової, що характеризується інформаційним перевантаженням, зниженням когнітивної сприйнятливості населення та наявністю поведінкових бар'єрів цифрової адаптації;
- системно-управлінської, що проявляється у нестабільності соціально-управлінського середовища в умовах воєнного стану, високому психологічному навантаженні населення, нерівномірності цифрового доступу та залежності ефективності поведінкових інтервенцій від соціального контексту, особливостей цільових груп і умов реалізації державної політики.

8. Обґрунтовано використання інструментів теорії «підштовхування» в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення та доцільність таких рекомендацій в державній політиці України, зокрема:

- запровадження персоналізованої системи відображення державних програм підтримки бізнесу на цифрових платформах із використанням транзакційних спрощень прийняття рішень та інформаційних механізмів, що дозволить знизити когнітивне навантаження та підвищити участь підприємств у державних програмах;
- впровадження поетапної системи поведінкового супроводу програм адаптації та працевлаштування ветеранів із використанням механізмів самозобов'язання, нагадувань та транзакційних спрощень прийняття рішень для підвищення рівня завершення програм адаптації та працевлаштування ветеранів;
- створення поведінково орієнтованих інформаційних сервісів підтримки повернення громадян з-за кордону шляхом використання

комунікаційних кампаній та інформаційних механізмів, заснованих на прикладах успішної адаптації й повернення осіб зі схожими характеристиками;

- запровадження поведінкових механізмів стимулювання інноваційної активності та участі у програмах розвитку через використання персоналізованого підбору грантових програм, програм модернізації та можливостей взаємодії між державою, бізнесом і науковим середовищем;
- створення спеціалізованого підрозділу поведінкових досліджень у системі державного управління для проведення поведінкових експериментів, тестування інтервенцій та масштабування ефективних рішень, що сприятиме формуванню системного та доказово-орієнтованого підходу до використання поведінкових інструментів у державній політиці України.

ДОДАТКИ

Додаток А

Історична еволюція економічної думки

Представник	Період	Основний внесок у розвиток економічної думки	Значення для поведінкової економіки
Арістотель	IV ст. до н.е.	Розглядав вибір через блага, чесноти та «доброго життя». Рішення формуються через раціональне судження і моральні мотиви; корисність є суб'єктивною	Підкреслив залежність вибору від внутрішніх мотивів і сприйняття вигоди
Фома Аквінський	XIII ст.	Концепція «справедливої ціни», де обмін має відповідати ринку і моральним нормам	Зафіксував роль етичних обмежень економічного вибору
Томас Гоббс	XVII ст.	Поведінка визначається самозбереженням, страхом і уникненням втрат; рішення приймаються в умовах конфлікту	Показав роль страху, ризику та негативної мотивації
Джон Локк	XVII ст.	Індивідуальний інтерес і власність як основа поведінки; значення інститутів і довіри	Підкреслив вплив інституцій на економічні рішення
Девід Юм	XVIII ст.	Поведінка визначається звичками, емоціями та соціальними очікуваннями; довіра як стабілізуючий фактор	Ввів психологічні механізми у пояснення економічної поведінки
Адам Сміт	XVIII ст.	Окрім «невидимої руки», у «Теорії моральних почуттів» аналізував симпатію, емпатію та соціальне визнання як мотиви вибору	Показав, що економічна поведінка включає моральні та соціальні стимули, а не лише інтерес
Джеремі Бентам	XVIII–XIX ст.	Утилітаризм: вибір спрямований на максимізацію задоволення і мінімізацію страждання. Вводить ідею «гедоністичного розрахунку» — оцінки інтенсивності, тривалості та ймовірності задоволення	Сформував ідею корисності як вимірюваної основи вибору
Джон Стюарт Мілль	XIX ст.	Розвинув утилітаризм, розділивши задоволення за якістю; визнав роль звичок, виховання і соціального середовища	Показав, що вибір залежить від соціальних і поведінкових факторів, а не лише кількості вигоди
Вільям Джевонс	XIX ст.	Пов'язав корисність із математичним аналізом, намагаючись формалізувати	Початок математизації індивідуального вибору

		психологічне задоволення	поняття
Леон Вальрас	XIX ст.	Побудував модель загальної рівноваги, де ринок описується системою рівнянь попиту і пропозиції, що взаємно врівноважуються	Закріпив перехід до формальних моделей без психологічних змінних
Альфред Маршалл	XIX–XX ст.	Поеднав математичний аналіз із реалістичними припущеннями про поведінку (час, звички, інерція рішень)	Залишив обмежений поведінковий компонент у неокласичній економіці
Вільфредо Парето	кінець XIX – поч. XX ст.	Сформулював критерій Парето-ефективності та ввів поняття оптимальності розподілу ресурсів без необхідності міжособистісних порівнянь корисності	Заклав основу «паретіанського повороту» в економічній теорії, де аналіз вибору відокремлюється від психології та зосереджується на формальній ефективності розподілу ресурсів
Джон Хікс, Рой Аллен, Пол Самуельсон	XX ст.	Розвинули ординалістську теорію корисності (корисність як порядок, а не кількість) та теорію виявлених переваг (реальний вибір як джерело інформації про вподобання)	Перенесли аналіз з психології на спостережувану поведінку
Тростейн Веблен	кінець XIX – поч. XX ст.	Засновник інституціональної економіки; аналізував споживання як соціально зумовлене явище (теорія демонстративного споживання), критикував ідею суто раціонального індивіда	Підкреслив роль соціальних норм, статусу та інституцій у формуванні економічної поведінки, що стало важливим кроком до інституційного та поведінкового підходів
Джон фон Нейман, Оскар Моргенштерн, Леонард Севідж	XX ст.	Створили аксіоматичну модель очікуваної корисності для вибору в умовах ризику та невизначеності	Формалізували раціональність як систему логічних аксіом
Герберт Саймон	XX ст.	Обмежена раціональність: індивіди не оптимізують, а обирають «достатньо хороші» рішення через обмежену інформацію і когнітивні ресурси	Поставив під сумнів модель повної раціональності
Моріс Алле	XX ст.	Парадокс Алле: експериментально показав, що люди систематично порушують аксіоми теорії очікуваної корисності (особливо у ставленні до ризику)	Один із перших сильних емпіричних доказів неадекватності класичної моделі раціонального вибору

Джордж Катона	XX ст.	Використовував психологічні опитування для вимірювання економічних очікувань і поведінкових намірів споживачів	Повернув емпіричну психологію в економічний аналіз
Деніел Канеман, Амос Тверскі	XX ст.	Теорія перспектив: люди оцінюють виграші і втрати асиметрично; рішення визначаються евристиками та когнітивними упередженнями	Сформували ядро сучасної поведінкової економіки як альтернативи моделі раціональності

Складено автором на основі джерел [2, 3]

Поширення програм поведінкової науки по всьому світу

Рік	Країна / організація	Розвиток програм поведінкової науки
2013 рік	Австралія (Новий Південний Уельс)	Створено підрозділ поведінкових досліджень у Департаменті прем'єра та кабінету міністрів
	Сінгапур	Розпочато проведення рандомізованих поведінкових експериментів у державному секторі
	США	Створено Групу соціальних і поведінкових наук при Білому Домі
	Велика Британія	Поведінкові підходи інтегруються у реформу державної служби
2014 рік	Німеччина	Оголошено про створення невеликої групи поведінкових досліджень при федеральній канцелярії з прямим доступом до канцлера Ангели Меркель
	Італія	Офіс прем'єр-міністра Маттео Рензі публікує документ щодо сучасного державного управління, у якому підкреслюється значення політики «підштовхування»
	Європейська Комісія	Створено поведінковий підрозділ у Спільний дослідницький центр
	Нідерланди	Сформовано мережу міжвідомчих поведінкових груп
2015 рік	Австралія (федеральний уряд)	У Департаменті прем'єр-міністра і кабінету міністрів створено урядову поведінкову групу під керівництвом Майкла Гіскокса
2016 рік	Австралія (штат Вікторія)	Створено підрозділ поведінкових досліджень у Департаменті прем'єра та кабінету міністрів
2017-2019 роки	Країни ОЕСР	Поведінкові підрозділи активно поширюються у сферах охорони здоров'я, податкової політики, цифрового врядування та екологічної політики. ОЕСР створює міжнародну мережу співпраці у сфері поведінкової політики
2020-2021	Велика Британія, Канада, Австралія, Сінгапур, Франція	Під час пандемії COVID-19 поведінкові підходи широко використовуються для інформаційних кампаній, вакцинації та підвищення дотримання карантинних обмежень
2022	ОЕСР	Опубліковано принципи етичного використання поведінкової науки у державній політиці: прозорість, підзвітність та захист автономії громадян
2023	Європейський Союз та ОЕСР	Поведінкові підходи інтегруються у кліматичну політику, енергозбереження та стимулювання екологічно відповідальної поведінки

2024	ОЕСР	Зафіксовано понад 300 урядових поведінкових підрозділів у світі; поширюється практика виявлення бюрократичних бар'єрів у державних послугах
2025	ОЕСР та уряди держав	Поведінкове врядування поєднується з цифровим державним управлінням, штучним інтелектом та політикою протидії дезінформації
2026	Австралія	Урядова команда поведінкової економіки Австралії відзначає 10 років діяльності: понад 150 державних проєктів та більше 15 тисяч підготовлених державних службовців
	ОЕСР	Поведінкова наука офіційно визнається одним із ключових інструментів сучасного державного управління, заснованого на доказах

Складено автором на основі джерел [23-25]

Список використаних джерел

1. Татомир І. Л., Квасній Л. Г. (за наук. ред.). Поведінкова економіка : навчальний посібник. 2022. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/11/PovedinkovaEKONOMIKA-2022-1.pdf> (дата звернення: 18.05.2026).
2. Stavros A. Drakopoulos, Ioannis Katselidis. *The Relationship between Psychology and Economics: Insights from the History of Economic Thought*. ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/332607408_The_Relationship_between_Psychology_and_Economics_Insights_from_the_History_of_Economic_Thought (дата звернення: 18.05.2026).
3. Захарченко В. І. Economic reforms in Ukraine from the standpoint of behavioral economy. Economic Reforms in Ukraine. URL: <http://efm.vsau.org/en/particles/economic-reforms-in-ukraine-from-the-standpoint-of-behavioral-economy> (дата звернення: 18.05.2026).
4. Кваша О. В. Основні положення та гіпотези поведінкових фінансів. Економіка та держава. 2020. № 5. С. 225–231. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.5.225>
5. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. Ольга Захарченко. Київ : Наш формат, 2017. 312 с.
6. Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (eds.). *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. URL: <https://philpapers.org/rec/KAHJUU> (дата звернення: 18.05.2026).
7. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. URL: <https://dn790002.ca.archive.org/0/items/DanielKahnemanThinkingFastAndSlow/Daniel%20Kahneman-Thinking%2C%20Fast%20and%20Slow%20%20.pdf> (дата звернення: 18.05.2026).

8. David Marchiori, Marieke A. Adriaanse, Denise T. D. de Ridder. *Unresolved Questions in Nudging Research: Putting the Psychology Back in Nudging*. Social and Personality Psychology Compass. URL: https://www.researchgate.net/publication/312353669_Unresolved_questions_in_nudging_research_Putting_the_psychology_back_in_nudging_UNRESOLVED_QUESTIONS_IN_NUDGING (дата звернення: 18.05.2026).
9. Sunstein Cass R. People Prefer System 2 Nudges (Kind of). *Duke Law Journal*. 2016. Vol. 66. P. 121–168. URL: <https://scholarship.law.duke.edu/dlj/vol66/iss1/3/> (дата звернення: 18.05.2026).
10. Lucia A. Reisch, Cass R. Sunstein. *Do Europeans Like Nudges?* Cambridge Core. URL: <https://www.cambridge.org/core/journals/judgment-and-decision-making/article/do-europeans-like-nudges/12257E62119108BFD36C0E67C9979AF5> (дата звернення: 18.05.2026).
11. Choice Architecture. *HatRabbits*. URL: <https://hatrabbits.com/en/choice-architecture/> (дата звернення: 18.05.2026).
12. Sanchayan Banerjee, Peter Charles John. *Nudge and Nudging in Public Policy*. ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/366871003_Nudge_and_Nudging_in_Public_Policy/links/63e8a69ce2e1515b6b8e891e/Nudge-and-Nudging-in-Public-Policy.pdf (дата звернення: 18.05.2026).
13. Brigitte C. Madrian. *Applying Insights from Behavioral Economics to Policy Design*. National Bureau of Economic Research. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20318/w20318.pdf (дата звернення: 18.05.2026).
14. Hanming Fang, Dan Silverman. *Distinguishing Between Cognitive Biases: Beliefs vs Time Discounting in Welfare Program Participation*. ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/245952474_Distinguishing_Between_Cognitive_Biases_Beliefs_vs_Time_Discounting_in_Welfare_Program_Participation (дата звернення: 18.05.2026).

15. Dirk Van Rooy. *A Cognitive Science Framework Could Prevent Harmful Public Policy Decisions Involving AI*. SAGE Journals. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/23794607251336099> (дата звернення: 18.05.2026).

16. Peter Charles John. *Field Experiments in Political Science and Public Policy: Practical Lessons in Design and Delivery*. ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/317776923_Field_Experiments_in_Political_Science_and_Public_Policy_Practical_Lessons_in_Design_and_Delivery (дата звернення: 18.05.2026).

17. Laura Haynes, Owain Service, Ben Goldacre, David Torgerson. *Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials*. ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/256031307_Test_Learn_Adapt_Developing_Public_Policy_with_Randomised_Controlled_Trials (дата звернення: 18.05.2026).

18. Peter Charles John. *Policy Entrepreneurship in UK Central Government: The Behavioural Insights Team and the Use of Randomized Controlled Trials*. ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/317389948_Policy_entrepreneurship_in_UK_central_government_The_behavioural_insights_team_and_the_use_of_randomized_controlled_trials (дата звернення: 18.05.2026).

19. Sarah Ball, Brian Head. *Behavioural Insights Teams in Practice: Nudge Missions and Methods on Trial*. ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/340668992_Behavioural_insights_teams_in_practice_nudge_missions_and_methods_on_trial

20. Joram N. P. Feitsma. *Brokering Behaviour Change: The Work of Behavioural Insights Experts in Government*. ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/323518424_Brokering_behaviour_change_The_work_of_behavioural_insights_experts_in_government (дата звернення: 18.05.2026).

21. Sanchayan Banerjee, Peter John. *Nudge and Nudging in Public Policy*. Springer (Encyclopedia of Public Policy). URL: https://link.springer.com/rwe/10.1007/978-3-030-90434-0_52-1 (дата звернення: 18.05.2026).
22. OECD. Behavioural insights. *OECD*. 2022. URL: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights.htm> (дата звернення: 27.12.2022).
23. David Halpern, Michael Sanders. *Nudging by Government: Progress, Impact, & Lessons Learned. Behavioral Science & Policy*. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/237946151600200206> (дата звернення: 18.05.2026).
24. OECD. Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World. Paris: OECD Publishing, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264270480-en> Delivering better policies through behavioural insights.
25. *OECD Report*. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2019/04/delivering-better-policies-through-behavioural-insights_2b08bbea/6c9291e2-en.pdf (дата звернення: 18.05.2026).
26. Default investment alternatives under participant directed individual account plans. *DOL EBSA Fact Sheet*. URL: <https://www.dol.gov/agencies/ebsa/about-ebsa/our-activities/resource-center/fact-sheets/default-investment-alternatives-under-participant-directed-individual-account-plans> (дата звернення: 18.05.2026).
27. Report: Nudge vs Superbugs. *PMC Australia*. URL: <https://www.pmc.gov.au/sites/default/files/2025-06/report-nudge-vs-superbugs.pdf> (дата звернення: 18.05.2026).
28. Improving tax compliance report. *PMC Australia*. URL: <https://www.pmc.gov.au/sites/default/files/2025-06/improving-tax-compliance-report.pdf> (дата звернення: 18.05.2026).

29. Better bills impact report. *PMC Australia*. URL: <https://www.pmc.gov.au/sites/default/files/2025-08/better-bills-impact-report.pdf> (дата звернення: 18.05.2026).
30. Credit cards final report. *PMC Australia*. URL: <https://www.pmc.gov.au/sites/default/files/2025-06/credit-cards-final-report> (дата звернення: 18.05.2026).
31. We nudged Danish companies to report their tax returns on time in 2016. *iNudgeyou*. URL: <https://inudgeyou.com/en/we-nudged-danish-companies-to-report-their-tax-returns-on-time-in-2016/> (дата звернення: 18.05.2026).
32. Sunstein C. R. Nudges that fail. *Behavioural Public Policy*. 2017. Vol. 1, no. 1. P. 4–25.
33. Can nudges be transparent and yet effective? / H. Bruns, E. Kantorowicz-Reznichenko, K. Klement, M. L. Jonsson, B. Rahali. *Journal of Economic Psychology*. 2018. Vol. 65. P. 41–59.
34. Cronqvist H., Thaler R. H., Yu F. When nudges are forever: Inertia in the swedish premium pension plan. *AEA Papers and Proceedings*. 2018. Vol. 108. P. 153–158.
35. When and why defaults influence decisions: A meta-analysis of default effects / J. M. Jachimowicz, S. Duncan, E. U. Weber, E. Journal. *Behavioural Public Policy*. 2019. Vol. 3, no. 2. P. 159–186.
36. When a nudge isn't enough: Defaults and saving among low-income tax filers / E. T. Bronchetti, T. S. Dee, D. B. Huffman, E. Magenheim. *National Tax Journal*. 2013. Vol. 66, no. 3. P. 609–634.
37. Bronchetti E. T., Dee T. S., Huffman D. B., Magenheim E. When a nudge isn't enough: Defaults and saving among low-income tax filers. *National Tax Journal*. 2013. Vol. 66, no. 3. P. 609–634. URL: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.17310/ntj.2013.3.06>
38. Behavioural Insights Team Manifesto. URL: https://www.bi.team/wp-content/uploads/2023/04/BIT_Manifesto.pdf (дата звернення: 18.05.2026).

39. Leonhard K. Lades, Liam Delaney. *Nudge FORGOOD. Behavioural Public Policy*. URL: <https://www.cambridge.org/core/journals/behavioural-public-policy/article/abs/nudge-forgood/06BC9E9032521954E8325798390A998A> (дата звернення: 18.05.2026).
40. Khadzhyradieva S., Hrechko T., Savkov A. Behavioral Insights in Public Policy: Ukrainian Case. *Public Policy and Administration*. 2019. Vol. 18, No. 1. P. 85–99. URL: <https://www.vpa.ktu.lt/index.php/PPA/article/view/23130> (дата звернення: 18.05.2026).
41. Соціологічна служба Центру Разумкова. Результати соціологічного опитування, проведеного з 12 по 17 вересня 2025 року. URL: <https://razumkov.org.ua/anons/rezultaty-sotsiologichnogo-opytuvannia-shcho-provodylosia-sotsiologichnoiu-sluzhboiu-tsentru-razumkova-z-12-po-17-veresnia-2025-roku> (дата звернення: 18.05.2026).
42. Державна служба України з етнополітики та свободи совісті. Результати дослідження Центру Разумкова. URL: <https://dess.gov.ua/rezultaty-doslidzhennia-tsentru-razumkova/> (дата звернення: 18.05.2026).
43. Романюк Р. Як війна впливає на психіку українців. *Українська правда*. URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2022/05/04/248516/> (дата звернення: 18.05.2026).
44. Razumkov Centre. Assessment of the Situation in the Country, Trust in Social Institutes, Assessment of Problems Faced by the Ukrainian Society (November 2025). URL: <https://razumkov.org.ua/en/research-areas/surveys/assessment-of-the-situation-in-the-country-trust-in-social-institutes-assessment-of-problems-faced-by-the-ukrainian-society-november-2025> (дата звернення: 18.05.2026).
45. UNDP Ukraine. E-services use in Ukraine 2024. URL: <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2025-01/undp-ua-e-services-use-2024.pdf> (дата звернення: 18.05.2026).
46. Tony Hockley. *Nudge acceptance in Developing Countries: Ethical (or Unnecessary) Litmus Test?* Behavioural Public Policy Blog (LSE). URL:

<https://bppblog.com/2020/09/08/nudge-acceptance-in-developing-countries-ethical-or-unnecessary-litmus-test/> (дата звернення: 18.05.2026).

47. Transparency International Ukraine. Україна додала 1 бал в Індексі сприйняття корупції-2025: обмежене зростання на тлі викликів для антикорупційних реформ. URL: <https://ti-ukraine.org/news/ukrayina-dodala-1-bal-v-indeksi-spryjnyattya-koruptsiyi-2025-obmezhene-zrostannya-na-tli-vyklykiv-dlya-antykoriupciijnyh-reform/> (дата звернення: 18.05.2026).

48. VoxUkraine. Аналіз довіри громадян України до суспільних інституцій 2015–2025: кому українці довіряють найбільше і найменше. URL: <https://voxukraine.org/analiz-doviry-gromadyan-ukrayiny-do-suspilnyh-instytutsij-2015-2025-komu-ukrayintsi-doviryayut-najbilshe-i-najmenshe> (дата звернення: 18.05.2026).

49. Інститут масової інформації. Дослідження: українці уникають воєнного контенту через тривогу та інформаційне перевантаження. URL: <https://imi.org.ua/news/doslidzhennya-ukrayintsi-unykayut-voyennogo-kontentu-cherez-tryvogu-ta-informatsiyne-perevantazhennya> (дата звернення: 18.05.2026).

50. UNDP Ukraine. E-services use in Ukraine 2024. URL: <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2025-01/undp-ua-e-services-use-2024.pdf> (дата звернення: 18.05.2026).

51. UNICEF Ukraine. 47 per cent of Ukrainians report high stress levels. URL: <https://www.unicef.org/ukraine/press-releases/47-per-cent-of-ukrainians-report-high-stress-levels> (дата звернення: 18.05.2026).

52. Біла І. С. Поведінкова економіка в державному регулюванні бізнесу. ResearchGate. URL: https://www.researchgate.net/publication/402218675_POVEDINKOVA_EKONOMIKA_V_DERZAVNOMU_REGULUVANNI_BIZNESU (дата звернення: 18.05.2026).

53. Behavioural insights and public policy. OECD Report. URL: <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2017/03/behavioural->

[insights-and-public-policy_g1g7590e/9789264270480-en.pdf](#) (дата звернення: 18.05.2026).

54. Ukraine's strategic response to the displacement crisis. OECD Report. URL:[https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2026/01/ukraine-s-strategic-response-to-the-displacement-crisis_81982bcb/9b773da4-en.pdf](#) (дата звернення: 18.05.2026).