

Научная статья  
 УДК 338

Статья поступила в редакцию 08.01.2026;  
 одобрена после рецензирования 09.02.2026;  
 принята к публикации 20.02.2026.

# Рациональное поведение в условиях цифровой финансовой среды: профилактика рисков мошенничества через когнитивные ограничения

Юлия Валерьевна Злоказова

Санкт-Петербургский университет МВД России, Санкт-Петербург, Россия

**Аннотация:**

**Введение.** Необходимость обеспечения экономической безопасности населения формирует потребность познания различных видов угроз финансовым ресурсам граждан. В период активной цифровизации общественных отношений наблюдается масштабный рост мошеннических действий, использующих метод социальной инженерии, актуализируя научное познание рационального поведения потребителей. Его составляющие – когнитивные особенности экономического агента, его способность к критическому мышлению и обладание им специальными (финансовыми) знаниями – оцениваются в качестве факторов противодействия манипуляциям и вовлечению в мошеннические схемы. **Методы.** В работе используются общенаучные методы – анализ и синтез информации о современных теориях и концепциях рационального поведения, а также обобщение, применяемое в целях систематизации научных знаний о рациональном поведении экономического агента. **Результаты.** Описаны три фактора, влияющие на снижение уровня критического мышления у экономического агента и повышающие вероятность принятия им иррациональных решений (фундаментальные когнитивные ограничения, дефицит специальных знаний, качества цифровой среды). Раскрыты механизмы эксплуатации указанных факторов в цифровых мошенничествах, что позволило уточнить уязвимости и риски в разных возрастных группах, а также сформулировать направления профилактики.

**Ключевые слова:**

иррациональное поведение, финансовое мошенничество, когнитивная уязвимость, финансовая грамотность, цифровые преступления

**Для цитирования:**

Злоказова Ю. В. Рациональное поведение в условиях цифровой финансовой среды: профилактика рисков мошенничества через когнитивные ограничения // *Экономическая политика и национальная безопасность*. 2026. № 1 (3). С. 43–52.

**Информация об авторе:**

Злоказова Ю. В. – кандидат юридических наук, доцент Санкт-Петербургский университет МВД России (Российская Федерация, 198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пилютова, д.1) доцент кафедры экономической безопасности [yuliazlokazova@yandex.ru](mailto:yuliazlokazova@yandex.ru)

Original article

The article was submitted January 8, 2026;  
 approved after reviewing February 9, 2026;  
 accepted for publication February 20, 2026.

## Rational behaviour in a digital financial environment: preventing fraud risks through cognitive constraints

Yulia V. Zlokazova

Saint Petersburg University of the MIA of Russia, Saint Petersburg, Russia

**Abstract:**

**Introduction.** Ensuring the economic security of the population highlights the need of understanding various types of threats to citizens' financial resources. During the period of active digitalisation of social relations, there has been a significant increase in fraudulent activities using social engineering methods, raising the importance of scientific knowledge of rational consumer behaviour. Its components – the cognitive characteristics of an economic agent, their critical thinking skills and possession of specialised (financial) knowledge – are assessed as factors in counteracting manipulation and involvement in fraudulent schemes. **Methods.** The research was based on general scientific methods,



© Злоказова Ю. В., 2026



including analysis and synthesis of information on contemporary theories and concepts of rational behaviour, as well as generalisation applied for the purpose of systematising scientific knowledge on the rational behaviour of an economic agent. **Results.** The author describes three factors reducing the level of critical thinking among economic agents and increasing the likelihood of them making irrational decisions (fundamental cognitive limitations, lack of specialised knowledge, and the quality of the digital environment). The mechanisms behind the manipulation of these factors in digital fraud are revealed. These findings made it possible to identify vulnerabilities and risks in different age groups and to formulate prevention strategies.

**Keywords:**

irrational behaviour,  
financial fraud,  
cognitive vulnerability,  
financial literacy,  
digital crime

**For citation:**

Zlokazova, Yulia V. 2026. "Ratsional'noye povedeniye v usloviyakh tsifrovoy finansovoy sredy: profilaktika riskov moshennichstva cherez kognitivnyye ogranicheniya" ["Rational behaviour in a digital financial environment: preventing fraud risks through cognitive constraints"] (In Russ.). *Ekonomicheskaya politika i natsional'naya bezopasnost' [Economic policy and national security]* 3, no. 1 (February):43–52.

**Information about the author:**

Zlokazova Yu.V. – Cand. Sci. (Jurid.), Docent  
Saint Petersburg University of the MIA of Russia  
(1, Letchika Pilyutova str., Saint Petersburg, 198206, Russian Federation)  
Associate Professor of the Department of Economic Security  
yuliazlokazova@yandex.ru



**ВВЕДЕНИЕ** Проблема финансового мошенничества в цифровую эпоху приобрела в России масштабы национальной угрозы. Согласно данным Центрального банка Российской Федерации, в 2025 году ежеквартально совершалось более 300 тысяч подобных операций на сумму 7,9 млрд рублей, тогда как объем предотвращенных хищений не превысил 4,5 млрд рублей<sup>1</sup>. Несмотря на принимаемые меры, социальная инженерия остается основным методом атаки, поскольку больше всего средств похищено через систему банковских переводов (3,09 млрд рублей), а физические лица – основная по численности категория жертв. При этом МВД России отмечает, что количество зарегистрированных преступлений, совершенных с использованием информационно-телекоммуникационных технологий или в сфере компьютерной информации, по сравнению с январем-ноябром 2024 года на 10,8 % меньше: в части дистанционных краж – на 23,6 %, мошенничеств в информационной сфере – на 8,3 %<sup>2</sup>. Из приведенной статистики ясно, что применяемые правоохранительные и просветительские меры не обеспечивают должной эффективности. Объяснение этому видится в том, что профилактика финансовых угроз в цифровой среде должна основываться на информационно-психологических особенностях экономического агента, а не на описании моделей мошенничества. Противодействие не может быть эффективным в условиях, когда принцип манипуляции смещается от обмана экономического агента к использованию уязвимостей психологического механизма рационального потребления (Злоказова 2019). В противном случае профилактика наталкивается на готовность к иррациональным экономическим действиям добровольно заблуждающегося потребителя («Ах, обмануть меня не трудно!.. Я сам обманываться рад»<sup>3</sup>).

Теоретическое объяснение неэффективности профилактики поведения экономического агента может быть осуществлено на базе концепции ограниченной рациональности (Simon 1955), согласно которой решения экономического агента постоянно отклоняются от идеала рациональности. Можно допустить также, что отклонения от рациональности вызваны взаимодействием трех факторов: комплекса устойчивых когнитивных искажений

<sup>1</sup> Обзор отчетности об инцидентах информационной безопасности при переводе денежных средств : [статистический обзор] / Банк России : [официальный сайт]. URL: [https://cbr.ru/statistics/ib/review\\_3q\\_2025/](https://cbr.ru/statistics/ib/review_3q_2025/) (дата обращения: 25.01.2026).

<sup>2</sup> Состояние преступности в России за январь – ноябрь 2025 года : статистический обзор / Министерство внутренних дел Российской Федерации : [официальный сайт]. URL: [https://мвд.рф/upload/site1/document\\_file/Polozhenie\\_2025\\_11.pdf](https://мвд.рф/upload/site1/document_file/Polozhenie_2025_11.pdf) (дата обращения: 25.01.2026).

<sup>3</sup> Пушкин А. С. Признание // Полное собрание сочинений : в 10 т. Ленинград : Наука, 1977. Т. 3: Стихотворения, 1827–1836. С. 80.

(Tversky and Kahneman 1974), финансовой безграмотности (Mitchel and Lusardi 2011) и институциональных особенностей цифровой экономической среды (Hart 1995). Несмотря на наличие теоретического фундамента для объяснения недостаточности принимаемых мер, он все же не позволяет осуществлять профилактику финансовых мошенничеств в цифровой среде, а нуждается в осмыслении и уточнении значения каждого фактора.

Целью исследования является разработка теоретических рекомендаций по совершенствованию системы профилактики финансового мошенничества.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

1. Проанализировать взаимосвязь когнитивных искажений, дефицита финансовой грамотности и характеристик мошенничества в цифровой среде как совокупности факторов, обуславливающих уязвимость к мошенничеству.

2. Выявить специфические риски для уязвимых групп населения (несовершеннолетние, пожилые люди) и разработать модели поведения для нейтрализации манипулятивных техник.

3. Сформулировать предложения по изменению институциональной (мезо- и макро-) среды, направленные на минимизацию эксплуатации когнитивных уязвимостей со стороны как мошенников, так и недобросовестных легальных сервисов.

Решение задач осуществляется последовательно, путем обсуждения теоретических оснований и раскрытия основных моделей поведения разновозрастных групп.

## МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Проблема иррациональности экономических решений не может быть сведена к простому дефициту знаний, воздействию эмоций или недостатку интеллектуальных усилий. Она является системным следствием взаимодействия трех взаимосвязанных факторов: фундаментальных когнитивных ограничений человека, объективного дефицита специальных знаний и качеств цифровой среды, которые зачастую не смягчают, а эксплуатируют первые два.

Указанные нарушения экономической рациональности человеческого поведения активно используются мошенниками. Таким образом, финансовые мошенничества в цифровой среде представляют собой не просто обман, а целенаправленное воздействие, эксплуатирующее когнитивные закономерности принятия решения экономическим агентом.

Первым и наиболее сложным фактором являются когнитивные искажения, отклоняющие суждения и решения экономического агента от критериев рациональности. Эти искажения, подробно изученные в рамках поведенческой экономики, действуют автоматически и часто неосознанно, проявляясь в необоснованности экономического поведения.

Фундаментом для анализа данных когнитивных искажений служит концепция ограниченной рациональности, разработанная Г. Саймоном. Исследователь утверждал, что экономические агенты в реальности не являются «гиперрациональными» и не принимают оптимальные решения, как предполагается в неоклассической экономической теории, а действуют в условиях когнитивных, информационных и временных ограничений. Они стремятся не к максимизации полезности, а к приемлемому для них в настоящий момент варианту – поиску удовлетворительного, а не оптимального решения (Simon 1955). Описанные им эвристики (доступности, доверия) являются адаптивными инструментами для принятия решений в условиях ограниченности. Таким образом, иррациональное экономическое поведение – это не патология, а часто закономерный результат работы стандартного человеческого мышления в искусственно усложненной финансовой среде, требования которой превосходят наши сформированные когнитивные способности.

Особую опасность в цифровой среде представляет эвристика доверия к репликации. Исследования С. Т. Фиск с коллегами показывают, что люди склонны доверять информации, которая (а) представлена профессионально и эстетически красиво; (б) повторяется в разных, но связанных источниках (например, несколько отзывов в одной социальной сети); (в) исходит от лица, воспринимаемого в качестве «своего» – идентифицируемого как похожего на экономического агента (Fiske, Cuddy and Glick 2007). Мошенники, создавая фейковую новостную рассылку, клонируя страницы банков или представляясь сотрудниками технической поддержки, напрямую эксплуатируют этот механизм.

В принятии иррационального решения ключевую роль играют несколько взаимосвязанных феноменов, снижающих рациональность экономического поведения. В их числе описанная Д. Канеманом и А. Тверски эвристика доступности, которая способствует переоценке вероятности событий, связанных с успехом, положительно эмоциональных и легко представляющихся потребителем (легко приходящих на ум) (Tversky and Kahneman 1974). Примером влияния эвристики доступности выступают истории о быстрой прибыли от криптовалют или агрессивная реклама «гарантированной доходности», которые формируют в сознании искаженную картину реальных рисков, делая экзотические активы субъективно более привлекательными, чем привычные надежные инструменты. Следует отметить влияние на рациональность эффекта «ореола», благодаря которому авторитет одного атрибута (например, сложная профессиональная терминология в рекламе, имитация интерфейса крупного банка) переносится экономическим агентом на общую оценку надежности всего предложения, тем самым исключая критическую проверку содержания его сути (Nisbett and Wilson 1977).

В ряде мошенничеств эксплуатируется феномен гиперболического дисконтирования, моделируемый Д. Лайбсоном (Laibson 1997). Он описывает тенденцию людей предпочитать меньшие, но немедленные вознаграждения более крупным, но отложенным. Это делает экономических агентов крайне уязвимыми к предложениям «быстрых денег здесь и сейчас» в ущерб долгосрочному благополучию и заставляет недооценивать серьезные последствия высоких процентов в микрораймах, которые кажутся приемлемой платой за сиюминутное решение проблемы.

Резюмируя обзор когнитивных искажений, можно отметить, что они эксплуатируют закономерности когнитивной сферы экономического агента, стремящегося к максимизации прибыли и минимизации затрат, однако подменяющего рациональную оценку экономического предложения иррациональной, приводящей к просчетам и ошибкам.

Второй фактор – дефицит специальных знаний – усугубляет действие когнитивных искажений. Как показали исследования финансовой грамотности, проведенные А. Лусарди и О. С. Митчелл, низкий уровень понимания базовых финансовых концепций является повсеместным явлением даже в развитых странах (Mitchel and Lusardi 2011). Следствием финансовой безграмотности населения являются очевидные ошибки при принятии экономических решений, в числе которых неспособность оценить риски финансовых продуктов и рассчитать экономическую целесообразность действия. Неспособность населения корректно рассчитать простые проценты и понять влияние инфляции на сбережения препятствует принятию адекватных экономических решений. Следует подчеркнуть, что дефицит знаний заполняется не рациональным расчетом, а действием упомянутых эвристик. Потребитель, не понимающий, как работает капитализация процентов, не способен критически оценить долгосрочные последствия кредита, полагаясь лишь на эмоциональное ощущение «небольшого ежемесячного платежа». Дефицит специальных знаний усиливает когнитивные искажения экономического агента поскольку отсутствие понимания финансового продукта заполняется представлениями, убеждениями и суждениями потребителя. Кроме того, когнитивные искажения способствуют более рискованному и зачастую иррациональному поведению, т. к. снижают осведомленность о рисках и не позволяют точно рассчитать выгоду от экономического решения. Можно заключить, что дефицит специальных знаний усиливает целенаправленное использование мошенниками когнитивных искажений, приводя к иррациональным решениям.

Третий фактор – институциональный контекст цифровой финансовой среды. Он характеризуется двумя ключевыми чертами: асимметрией информации и манипуляцией ею для реализации финансовых продуктов.

Асимметрия информации возникает в случае, когда продавец (или мошенник) обладает существенно большей информацией, чем покупатель. Однако в цифровую эпоху она достигла новых масштабов, поскольку расширился диапазон финансовых инструментов и повысилась скорость экономических операций. В этих условиях сохраняется трудность получения агентом необходимой и полной информации, наблюдается навязывание дополнительных условий (продуктов и услуг), эксплуатирующие ограниченность внимания и когнитивную перегрузку пользователя. Исследование Дж. Люгара и Л. Страхилевича, к примеру, демонстрирует,

что дизайн интерфейсов может манипулятивно направлять пользователя к невыгодному для него выбору, ограничивая возможность принятия им рационального решения (Luguri and Strahilevitz 2021).

Проблема асимметрии информации может быть представлена также с помощью концепции «неполных контрактов», предложенной О. Хартом для объяснения манипуляций со стороны мошенника (Hart 1995). Автор отмечает, что любая финансовая сделка может рассматриваться как «неполный контракт», поскольку у одной из сторон (жертвы) не хватает информации об условиях и последствиях ее заключения.

Асимметрия информации позволяет другому участнику сделки эксплуатировать эту неполноту для злоупотребления. Так, вне правового поля действуют откровенно мошеннические схемы, которые представляют собой спроектированные «ловушки рациональности», где каждый шаг жертвы обусловлен эксплуатацией конкретного когнитивного искажения: звонок «из банка» запускает эвристику доверия к институту, создание искусственного дефицита времени («счет заблокируют через 10 минут») подавляет работу префронтальной коры, ответственной за аналитическое мышление и самоконтроль.

Таким образом цифровая среда активно и зачастую легально проектируется вокруг когнитивных ограничений потребителя. Как справедливо отмечают исследователи, цифровые платформы и маркетплейсы создают инфраструктуру, целенаправленно эксплуатирующую систематические ошибки восприятия (Иванова, Мензул и Азархин 2025). Можно выделить несколько разновидностей такой эксплуатации:

а) техника *целенаправленного якорения* позволяет запускать определенные установки в подсознании человека и принимать необдуманные решения. В частности, В. П. Якушева отмечает, что ритейлеры используют цены до скидки как «якорь», создающий иллюзию выгоды, что особенно эффективно в условиях ограниченного времени на принятие решения<sup>4</sup>. В контексте мошенничества этот прием трансформируется в демонстрацию «обычной» высокой стоимости услуги до «эксклюзивной скидки» для жертвы;

б) техника *симуляции владения* заключается в создании интерфейсов, которые вызывают эффект владения (использование приема «товар в корзине» или «списка желаний»), повышая тем самым ценность объекта и вероятность покупки (Иванова, Мензул и Азархин 2025). Мошенники используют упрощенные аналоги этого приема: они могут создать у жертвы ощущение «виртуального участия» в проекте или «предварительного бронирования» выгодных условий, что психологически повышает вовлеченность и затрудняет отказ;

в) технология *искусственного дефицита* эксплуатирует эффект гиперболического дисконтирования. Исследователи отмечают, что модели «купи сейчас, оплати потом», таймеры обратного отсчета мотивируют покупателя к импульсивной покупке (Иванова, Мензул и Азархин 2025). В мошеннических схемах этот механизм доводится до абсолюта: «счет заблокируют через 10 минут», «акция только для первых 10 позвонивших»;

г) технология *информационного потока*, заключающаяся в том, что цифровые алгоритмы поисковых машин и маркетплейсов создают «информационные пузыри» и «эхо-камеры», наполняя информационное поле потребителя сведениями о выбираемом им товаре. Благодаря многократному дублированию сведений пользователь постоянно видит подтверждение «популярности» или «правильности» определенного выбора. Для мошенничества это означает возможность целенаправленного распространения фейкового контента и отзывов в целевых сообществах, где групповое мышление подавляет критическую оценку индивида.

Завершая обзор, отметим, что в условиях асимметрии информации и специального проектирования информационного воздействия существует возможность оказать дополнительное воздействие на когнитивную сферу экономического агента, стимулируя его иррациональное поведение. Применяемые для этого информационные технологии способствуют когнитивной перегрузке, утомлению и при этом эксплуатируют снижение способности к рациональной оценке экономических действий (Духновский и Злоказов 2024). В результате

<sup>4</sup> Якушева В. П. Использование поведенческой экономики в прогнозировании потребительского спроса // Экономика и управление. 2024. № 4. С. 45–49.

создания подобной информационной среды экономическому агенту труднее восстановить свое психоэмоциональное состояние, достаточное для рационального мышления, что создает возможности для недобросовестных лиц по дальнейшей эксплуатации этой уязвимости.

**РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ** С учетом выполненного анализа следует отметить различия, присущие рациональному поведению разных групп населения в цифровой финансовой среде и, как следствие, характеру их виктимизации. Причины виктимности отдельных групп населения в поведенческой экономике объясняются нейробиологическими процессами, определяющими способность к рациональному принятию экономических решений. Так, нейробиологические исследования Б. Дж. Кейси с соавторами объясняют иррациональность решений подростков тем, что развитие префронтальной коры, ответственной за когнитивный контроль, оценку рисков и долгосрочное планирование, у них отстает по темпу от развития лимбической системы, связанной с эмоциями и вознаграждением (Casey, Getz and Galvan 2008). Этот дисбаланс создает предпосылки для иррационального решения, поскольку стимулы, обещающие немедленное социальное или материальное вознаграждение, оказывают большее воздействие на поведение подростков, чем на выбор более зрелых лиц со сформированными структурами мозга, обеспечивающими контроль над поведением (Galvan 2013).

Оценивая риски виктимизации разновозрастных групп, отметим, что для несовершеннолетних, чья цифровая социализация опережает финансовую, а эмоционально-волевая сфера характеризуется несформированностью, ключевыми являются риски, связанные с импульсивностью, влиянием референтных групп и наивным восприятием цифрового пространства. Исследования М. Бронштейна показывают, что склонность подростков к рискованному поведению коррелирует с активностью в сетях, где преобладают нарративы быстрого успеха и демонстрации статуса через потребление (Bronstein et al. 2020). Его выводы подтверждает исследование восприятия онлайн-отзывов молодежью, выполненное Р. Р. Шукановой<sup>5</sup>, которая установила, что для респондентов в возрасте 20–25 лет наиболее значимым когнитивным искажением является эффект социального доказательства, проявляющийся в оценке товара, имеющего большое количество положительных отзывов или отображающегося как приобретенный значительным количеством людей. Влияние этого фактора отметили 81,67 % опрошенных. Далее следует склонность к подтверждению (80 %), определяемая как нацеленность на поиск результатов, отвечающих внутренним потребностям и убеждениям каждого конкретного человека.

В контексте рациональности экономических решений это означает, что молодежь может некритично оценивать финансовые продукты или «инвестиционные возможности», которые имеют множество положительных отзывов в социальных сетях или мессенджерах, принимая популярность как синоним надежности. Таким образом, цифровые мошенничества, использующие атаки на референтные группы (например, через создание фейковых чатов «успешных инвесторов»), находят здесь особенно благодатную почву. Профилактические меры для этой группы должны опираться на деконструкции «социального доказательства»: обучении проверке не количества, а качества и источников отзывов, понимании механизмов накрутки рейтингов. Мошенничества, эксплуатирующие жажду достижения определенного социального статуса и немедленного результата, целенаправленно используют эту уязвимость.

С учетом изложенного ясно, что критическое мышление у подростков должно быть ориентировано на формирование стратегии «остановки и проверки источника». Примерный алгоритм таков: перед экономическим решением (покупкой под воздействием рекламы, переводом денег или участием в «быстром заработке»): (1) перестать действовать – сделать паузу; (2) успокоиться – выйти из эмоционального состояния эйфории, тревоги или страха; (3) проверить легальность своих действий – зайти на официальные сайты регуляторов (Центральный банк России, Роскомнадзор); (4) искать отзывы лиц, которые выполнили действие

<sup>5</sup> Шуканова Р. Р. Когнитивные искажения в цифровом мире: как молодежь воспринимает онлайн-отзывы и принимает решения о покупке // Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований. 2024. № 4 (16). С. 144–148. <https://doi.org/10.24412/1994-3776-2024-4-144-148>

(независимые, а не предлагаемые, например, продавцом или сервисом). Эмпирические данные, например, из работ по внедрению медиаграмотности в школах, показывают, что подобное структурированное скептическое отношение к цифровому контенту значительно снижает вовлеченность в сомнительные схемы (Kahne and Bowyer 2017).

Виктимность пожилых людей, в отличие от подростков, связана с иными проблемами поддержания рациональности поведения. Она обусловлена специфическими изменениями в структурах мозга, влияющими на рациональность экономических решений. Так, возрастные изменения, замедляющие обработку и оценку информации, негативно влияющие на рациональность решений пожилых людей, были исследованы Дж. Р. Турнером и Р. Н. Спренгом (Turner and Spreng 2015). Согласно полученным результатам, в пожилом и старческом возрасте существенно снижается эффективность исполнительных функций мозга, проявляющаяся в дефектах рабочей памяти, планирования и когнитивного контроля над поведением. Кроме того, возрастные изменения в префронтальной коре и дофаминовой системе мозга приводят к искажениям процессов оценки прибылей и рисков, что негативно сказывается на рациональности принимаемых решений (Samanez-Larkin and Knutson 2015). Как следствие, пожилым людям свойственны снижение скорости обработки сложной информации, трудности с фильтрацией сведений на фоне общего информационного «шума», доверие к авторитетам (Ярославцева и Дорохина 2016).

Мошеннические атаки на эту группу населения целенаправленно эксплуатируют возрастные особенности старения. Звонок от «представителя прокуратуры» или «социальной службы» основан на институциональном доверии, а создание атмосферы срочности и секретности вызывает стресс, который исключает возможность оценки информации. В связи с этим навыки критического мышления у пожилых людей должны так же, как и у подростков, быть нацелены на прекращение любых действий под внешним влиянием и перепроверку поступившей информации.

Например, получив тревожный звонок «из банка», следует не перезванивать на оставленный номер, а положить трубку, самостоятельно найти официальный телефон банка (на его сайте или на обратной стороне своей карты) и позвонить туда для верификации. Исследование, проведенное М. С. Ярославцевой и С. А. Дорохиной, подтверждает, что даже простое внедрение правила обязательной паузы и консультации с родственником перед любой финансовой операцией по звонку резко снижает успешность мошенников в отношении пожилых людей (Ярославцева и Дорохина 2016).

Формулируя рекомендации для сотрудников органов внутренних дел по совершенствованию мер противодействия мошенничествам, приведем их с учетом выводов, полученных на основе обзора теорий и концепций поведенческой экономики.

1. Целесообразно переместить фокус в разъяснительной работе с населением от «Что такое мошенничество» к «Как Вы принимаете решение, когда вас обманывают». Лекции и памятки должны разъяснять не виды мошенничества, а механизмы манипуляции: «Этот звонок создает у вас искусственную спешку, чтобы Вы не могли думать», «Эта страница копирует дизайн сайта МВД, чтобы вызвать у вас ложное чувство безопасности». Обучение должно освещать и признаки эксплуатации уязвимостей:

- а) институциональное давление (звонок сотрудника «Центробанка», «МВД» или «ФСБ»);
- б) любые угрозы (от уголовного преследования и потери финансовых сбережений до утечки персональных данных);
- в) ссылки на ограниченность времени;
- г) требование конфиденциальности;
- д) сбор персональных данных;
- е) получение паролей, ключей, удаленного доступа.

2. Разработка моделей поведения в ситуации мошенничества может учитывать стратегии «архитектуры выбора» (Thaler and Sunstein 2008). Например, для профилактики мошенничества с «родственником в беде» можно применять «правило по умолчанию», внедренное в памятки для пожилых: «В случае получения тревожной информации о близком, ваш план

действий по умолчанию: 1) Немедленно положить трубку. 2) Самостоятельно (не с того же телефона) позвонить этому человеку или другим членам семьи для проверки». Такой алгоритм снижает когнитивную нагрузку на пожилого человека в момент стресса и противодействует спонтанной реакции на манипуляцию.

3. Вовлекать в профилактическую работу социальное окружение уязвимых групп. Профилактические беседы необходимо проводить не только с потенциальными жертвами (подростками или пожилыми), но и с их родственниками, соседями, социальными работниками. Их нужно обучать распознавать косвенные признаки вовлечения в мошеннические схемы: повышенную тревожность, секретность в отношении телефонных разговоров, внезапные вопросы о том, как перевести крупную сумму. Это позволит усилить противодействие мошенничеству, а также повысить рациональность принимаемых решений.

Завершая интерпретацию результатов, отметим, что рациональное поведение в условиях цифровой финансовой среды с учетом имеющихся у экономических агентов когнитивных ограничений требует дополнительных мер обеспечения. Предложения по изменению институциональной (мезо- и макро-) среды, направленные на минимизацию эксплуатации когнитивных уязвимостей со стороны как мошенников, так и недобросовестных легальных сервисов, могут быть изложены в виде многоуровневой системы, включающей уровень экономического агента, уровень социальных групп (сообществ) и институциональной среды. На микроуровне (уровень индивида) необходимо признать первичность проблемы ограниченной рациональности и сместить фокус с предоставления знаний на обучение техникам критического мышления. На мезоуровне (уровень социальных групп) целесообразно учитывать когнитивные особенности виктимных категорий, такие как дисбаланс в развитии мозговых систем у подростков или возрастное снижение ресурсов когнитивного контроля пожилых людей. На макроуровне (институциональная среда) видится оправданным применение ряда мер по обеспечению безопасности населения через контроль над асимметрией информации и неполнотой контрактов, представленных экономическим агентам, через регулирование, направленное на внедрение прозрачной, защищающей по умолчанию, архитектуры выбора.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ** В статье изучаются аспекты рационального поведения в условиях цифровой экономической среды, противодействующие мошенническим схемам. Они рассматриваются через призму трех факторов профилактики виктимности – критического мышления экономических агентов, обладания ими финансовыми знаниями и институциональных изменений.

Общим результатом статьи является идея о том, что рациональное поведение присуще экономическому агенту, способному понять собственные когнитивные ограничения, знающему алгоритмы поведения в случаях, когда необходимо применение навыков критического мышления, и регулирующую цифровую среду, где эксплуатация когнитивных уязвимостей минимизирована на институциональном уровне.

Теоретическим результатом статьи является выявление взаимосвязи фундаментальных когнитивных искажений, дефицита финансовой грамотности и характеристик мошенничества в цифровой среде. Дальнейшей теоретической проработки требуют вопросы: (а) трансформации цифровой финансовой среды, делающего эксплуатацию этих искажений технически сложной; (б) изучения когнитивных искажений экономических агентов и необходимых навыков критического мышления.

Практическим результатом выступает совокупность действий со стороны самих экономических агентов, социальных групп и институтов. Установлено, что критическое мышление – основной навык поддержания рационального экономического поведения, который должен быть сформирован в виде конкретных алгоритмов действий, адаптированных под когнитивные особенности разновозрастных групп населения. Задача регулятора эволюционирует от информирования о рисках к нейтрализации криминальных манипуляций на институциональном уровне.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

- Духновский, С. В., Злоказов К. В. Информационно-психологическая уязвимость сотрудников органов внутренних дел разным уровнем устойчивости и утомленности // *Психология и право* : [сетевое издание]. 2024. Т. 14, № 4. С. 50–67. <https://doi.org/10.17759/psylaw.2024140404>
- Dukhnovsky, Sergey V., and Kirill V. Zlokazov. 2024. "Informacionno-psikhologicheskaya uyazvimost' sotrudnikov organov vnutrennikh del raznym urovnem ustojchivosti i utomlennosti" ["Informational and psychological vulnerability of internal affairs officers with different levels of resilience and fatigue"] (In Russ.). *Psikhologiya i pravo [Psychology and Law]* 14, no. 4 (December):50–67. <https://doi.org/10.17759/psylaw.2024140404>
- Злоказова Ю. В. Финансовая грамотность как условие рационального потребительского поведения // *Муниципалитет: экономика и управление*. 2019. № 2 (27). С. 105–113.
- Zlokazova, Yuliya V. 2019. "Finansovaya gramotnost' kak uslovie racional'nogo potrebitel'skogo povedeniya" ["Financial Literacy as a Condition for Rational Consumer Behavior"] (In Russ.). *Municipalitet: ehkonomika i upravlenie [Municipalities: Economics and Management]* 27, no. 2 (June):105–13.
- Иванова С. В., Мензул Е. В., Азархин А. В. Когнитивные искажения потребительского поведения в цифровой экономике // *Дискуссия*. 2025. № 8 (141). С. 127–133. <https://doi.org/10.46320/2077-7639-2025-8-141-127-133>
- Ivanova, Svetlana V., and Elena V. Menzul, and Alexey V. Azarkhin. 2025. "Kognitivnye iskazheniya potrebitel'skogo povedeniya v cifrovoj ehkonomike" ["Cognitive Distortions of Consumer Behavior in the Digital Economy"] (In Russ.). *Diskussiya [Discussion]* 141, no. 8 (August):127–133. <https://doi.org/10.46320/2077-7639-2025-8-141-127-133>
- Ярославцева И. В., Дорохина С. А. Критическое мышление пожилых людей – жертв мошеннических действий: теоретический и прикладной аспекты исследования // *Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология*. 2016. Т. 15. С. 60–71.
- Yaroslavtseva, Irina V., and Sofya A. Dorokhina. 2016. "Kriticheskoe myshlenie pozhilykh lyudej – zherty moshennicheskikh dejstvij: teoreticheskij i prikladnoj aspekty issledovaniya" ["Critical Thinking of Elderly People Who Are Victims of Fraud: Theoretical and Applied Aspects of Research"] (In Russ.) *Izvestiya Irkutskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Psikhologiya [Izvestiya of Irkutsk State University. Series: Psychology]* 15 (March):60–71.
- Bronstein M. V. [et al.]. Belief in fake news, responsiveness to cognitive conflict, and analytic reasoning engagement // *Thinking and Reasoning*. 2020. Vol. 27, № 6. P. 1–26. <https://doi.org/10.1080/13546783.2020.1847190>
- Bronstein, Michael V. [et al.]. 2020. "Belief in fake news, responsiveness to cognitive conflict, and analytic reasoning engagement." *Thinking and Reasoning* 27, 6 (November):1–26. <https://doi.org/10.1080/13546783.2020.1847190>
- Casey B. J., Getz S., Galvan A. The adolescent brain // *Developmental Review*. 2008. Vol. 28, № 1. P. 62–77. <https://doi.org/10.1016/j.dr.2007.08.003>
- Casey, Betty J., and Sarah Getz, Adriana Galvan. 2008. "The adolescent brain." *Developmental Review* 28, no. 1 (March):62–77. <https://doi.org/10.1016/j.dr.2007.08.003>
- Fiske S. T., Cuddy A. J. C., Glick P. Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence // *Trends in Cognitive Sciences*. 2007. Vol. 11, № 2. P. 77–83. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2006.11.005>
- Fiske, Susan T., and Amy J. C. Cuddy, Peter Glick. 2007. "Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence." *Trends in Cognitive Sciences* 11, no 2 (March):77–83. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2006.11.005>
- Galvan A. The teenage brain: Sensitivity to rewards // *Current Directions in Psychological Science*. 2013. Vol. 22, № 2. P. 88–93. URL: <https://www.jstor.org/stable/44318641>
- Galvan, Adriana. 2013. "The teenage brain: Sensitivity to rewards." *Current Directions in Psychological Science* 22, no. 2 (April):88–93. <https://www.jstor.org/stable/44318641>
- Hart, O. D. *Firms, Contracts, and Financial Structure*. New York : Oxford University Press, 1995. 228 p.
- Hart, Oliver D. 1995. *Firms, Contracts, and Financial Structure* 228. New York : Oxford University Press.
- Kahne J., Bowyer B. Educating for Democracy in a Partisan Age: Confronting the Challenges of Motivated Reasoning and Misinformation // *American Educational Research Journal*. 2017. Vol. 54, № 1. P. 3–34. <https://doi.org/10.3102/0002831216679817>
- Kahne, Joseph, and Benjamin Bowyer. 2017. "Educating for Democracy in a Partisan Age: Confronting the Challenges of Motivated Reasoning and Misinformation." *American Educational Research Journal* 54, no. 1 (November): 3–34. <https://doi.org/10.3102/0002831216679817>
- Laibson D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting // *The Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112, № 2. P. 443–477.
- Laibson, David. 1997. "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting." *The Quarterly Journal of Economics* 112, no. 2 (February):443–77.
- Luguri J., Strahilevitz L. J. Shining a Light on Dark Patterns // *Journal of Legal Analysis*. 2021. Vol. 13, № 1. P. 43–109. <https://doi.org/10.1093/jla/laaa006>
- Luguri, Jamie L., and Lior J. Strahilevitz. 2021. "Shining a Light on Dark Patterns." *Journal of Legal Analysis* 13, no. 1 (March):43–109. <https://doi.org/10.1093/jla/laaa006>
- Mitchell O., Lusardi A. Financial literacy around the world: an overview // *Journal of Pension Economics and Finance*. 2011. Vol. 10, № 4. P. 497–508. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1810551>
- Mitchell, Olivia, and Annamaria Lusardi. 2011. "Financial literacy around the world: an overview." *Journal of Pension Economics and Finance* 10, no. 4 (February):497–508. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1810551>

- Nisbett R. E., Wilson T. D. The halo effect: Evidence for unconscious alteration of judgments // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1977. Vol. 35, № 4. P. 250–256. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.35.4.250>
- Nisbett, Richard E., and Timothy D. Wilson. 1977. “The halo effect: Evidence for unconscious alteration of judgments.” *Journal of Personality and Social Psychology* 35, no. 4 (April):250–6. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.35.4.250>
- Samanez-Larkin G. R., Knutson B. Decision making in the ageing brain: changes in affective and motivational circuits // *Nature Reviews Neuroscience*. 2015. Vol. 16, № 5. P. 278–289. <https://doi.org/10.1038/nrn3917>
- Samanez-Larkin, Gregory R., and Brian Knutson. 2015. “Decision making in the ageing brain: changes in affective and motivational circuits.” *Nature Reviews Neuroscience* 16, no. 5 (April):278–289. <https://doi.org/10.1038/nrn3917>
- Simon H. A. A behavioral model of rational choice // *The Quarterly Journal of Economics*. 1955. Vol. 69, № 1. P. 99–118.
- Simon, Herbert A. 1955. “A behavioral model of rational choice.” *The Quarterly Journal of Economics* 69, no. 1 (February):99–118.
- Thaler R. H., Sunstein C. R. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, London : Yale University Press, 2008. 293 p.
- Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* 293. New Haven, London : Yale University Press.
- Turner G. R., Spreng R. N. Prefrontal engagement and reduced default network suppression co-occur and are dynamically coupled in older adults: the default-executive coupling hypothesis of aging // *Journal of Cognitive Neuroscience*. 2015. Vol. 27, № 12. P. 2462–2476. [https://doi.org/10.1162/jocn\\_a\\_00869](https://doi.org/10.1162/jocn_a_00869)
- Turner, Gary R., and R. Nathan Spreng. 2015. “Prefrontal engagement and reduced default network suppression co-occur and are dynamically coupled in older adults: the default-executive coupling hypothesis of aging.” *Journal of Cognitive Neuroscience* 27, no. 12 (December):2462–2476. [https://doi.org/10.1162/jocn\\_a\\_00869](https://doi.org/10.1162/jocn_a_00869)
- Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. 1974. Vol. 4157, № 185. P. 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1974. “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.” *Science* 4157, no. 185 (September):1124–31. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>