

УДК 330.16

Кригильська Т.Б.<sup>1</sup>, Пустовіт Ю.А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

<sup>2</sup> студ. гр. МТУ-217 ЗНТУ

## **ВНЕСОК РИЧАРДА ТАЛЕРА У ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Споживання-це важлива сфера життя людей, у якій товари і послуги використовуються споживачами для задоволення власних матеріальних і нематеріальних потреб та бажань. Сфера споживання успішно вивчається з допомогою економічних моделей. Систематичні відхилення від раціональної поведінки вивчає поведінкова (біхевіористська) економіка-відносно молода область економіки, над розвитком якої працювало багато економістів та психологів, серед них Моріс Алле, який сформулював «Парадокс Алле» ще в 1953 році; Амос Тверські та Деніел Канеман, які в 1979 році написали роботу «Теорія перспектив: Аналіз рішення під ризиком»; Ернст Фер, Армін Фальк та Метью Рабін, які вивчали «справедливість», «уникання нерівності» та «взаємний альтруїзм», послабивши неокласичне припущення про «ідеальний егоїзм» та багато інших вчених.

Усі вони проводили численні експерименти, які показали, що реальна поведінка людей має не надто багато спільного з тим, як поводить себе раціональний homo economicus, що має впорядкований набір переваг, заснованих на інформації і досвіді. У різноманітних ситуаціях поведінка споживачів виявляється в кращому разі обмежено раціональною, а в гіршому - яскраво ірраціональною. Найвагомий вклад у дану галузь зробив професор школи бізнесу Бута в Чиказькому університеті Ричард Талер. У 2017 році він отримав Премію Шведського національного банку пам'яті Альфреда Нобеля «за внесок у дослідження поведінкової економіки».

Як один із засновників сучасної поведінкової економіки, Талер розробив багато економічних інструментів та відкриттів. Наприклад, в одній зі своїх перших популярних робіт «Прокляття переможця», він довів нерациональну поведінку учасників аукціонів, які часто сплачують більше, ніж коштує товар, або купують те, що врешті не задовольняє їхніх очікувань. Він першим описав ефект володіння (endowment effect). Крім того йому вдалося розробити теорію ментальної бухгалтерії (mental accounting), яку веде кожна людина та визначити, що одні й ті ж гроші можуть оцінюватися по-різному.

Цей науковець запропонував описувати рішення індивіда та його дії за допомогою моделі «планувальник/діяч». У ній суб'єкт виступає одночасно і планувальником, який оцінює користь тих або інших дій у довготерміновому

періоді, і діячем, який бачить тільки короткотермінову користь. Планувальник може впливати на діяча з допомогою сили волі або якихось хитрощів, які обмежують свободу дій останнього. З допомогою цієї моделі Талер описав, як поводять себе люди, коли заощаджують кошти на майбутнє, а також запропонував автоматично підписувати американців на індивідуальні пенсійні плани, а не очікувати від них свідомого рішення, яке потребує від них сили волі.

Впродовж багатьох років учений вивчав поведінкову економіку в складі спеціальної комісії уряду Великобританії, досліджуючи попередження економічних «бульбашок» та впроваджуючи методи роботи з тими, хто не платив податки.

Разом з колегами Ричард Талер розробив відому в економістів гру в диктатора, коли одному гравцю пропонувалось поділити з випадковим і анонімним суперником 20 доларів одним із двох варіантів: взяти собі 18 з 20, або поділити порівну. Раціональна людина, не замислюючись, обрала б 18 доларів, але в експериментах з реальними студентами 76% ділили гроші порівну. Результат довів, що в середньому чверть піддослідних поводять себе «як потрібно» раціональній людині.

Професор обгрунтував поняття «архітектура вибору»-те, як саме агенту пропонується зробити той чи інший вибір, в яких формулюваннях, з якою послідовністю. Адже зазвичай товари обираються або раціонально, або автоматично. Класичним прикладом, як не дивно, може бути донорство органів. У країнах, де всі за замовчуванням вважаються донорами органів, відмовляються від нього тільки близько 10% людей. А там, де донором можна стати, спеціально на це підписавшись, картина дзеркальна: цей варіант обирають не більше 10-15% людей. Одне й те саме питання—бажаєте Ви стати донором-у різній послідовності дає різні результати.

На основі цих досліджень Ричард Талер та його колега Касс Санстейн розробили теорію «підштовхування», згідно з якою споживачі приймають більш раціональні рішення без примусу і заборон. Ця методика актуальна ще з 2002 року, коли Нобелівську премію присудили іншому поведінковому економістові-Деніелу Канеману. З того часу теорія «підштовхування» застосовується для вирішення найширшого спектру проблем від економіки до військової справи.

Отже, поведінкова економіка доводить, наскільки серйозно психологія людини впливає на її економічну поведінку. Під час своїх багаторічних досліджень нобелівський лауреат Ричард Талер вивчав емоції, які керують покупцем, і складнощі, з якими він стикається під час ухвалення рішення та здійснення економічної дії. У своїх роботах він пояснив, що вчинки людей порушують закони традиційної економіки через «керований вибір». На думку Талера, споживача можна скерувати у потрібний замовнику бік, зробивши

його вибір автоматичним. Багато ідей цього вченого перетворилися на інструмент державної політики у провідних країнах світу.