

УДК 330.821.1

Гудзь М.В.

д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

На противагу класичній економіці, поведінкова економіка пояснює, що люди не є раціональними і не здатні приймати правильні рішення. Оскільки люди емоційні і легко відволікаються, вони приймають рішення, які не відповідають їхнім власним інтересам. На думку науковців, поведінкова економіка – це дослідження того, як реальні люди насправді роблять вибір рішень, і такий вибір ґрунтується як на психології, так і на економіці [1].

Поведінкова або біхевіоральна економіка (англ. behavioral economics) використовує варіанти традиційних економічних припущень (часто з психологічною мотивацією) для пояснення та прогнозування поведінки, а також для надання політичних порад. Поведінкову економіку часто пов'язують з нормативною економікою в тому сенсі, що когнітивна психологія використовується для того, щоб скеровувати (підштовхувати) людей приймати бажані рішення шляхом розробки архітектури їх вибору. Оскільки позитивна економіка описує економічні процеси, ситуації та умови, як вони існують, нормативна економіка прагне призначати рішення.

Поведінкова економіка, як на теоретичному, так і на практичному рівнях, набула поширення з 80-х років минулого століття водночас деякі важливі ідеї в цій царині можна простежити у працях Адама Сміта. У 18 ст. Адам Сміт зауважив, що люди часто надмірно впевнені у власних здібностях, зазначивши, що «кожна людина більш-менш переоцінює шанс отримати вигоду, а шанс програшу більшість людей недооцінює....» [2, с.137]. У цьому сенсі Сміт вважав, що люди не є раціональними, маючи власні обмеження. Саме Адама Сміта часто згадують за ключову концепцію класичної та неокласичної економіки «невидимої руки (invisible hand)», яка спрямовує

економіку до процвітання, в тому випадку, коли кожна людина приймає власні корисливі рішення. Водночас науковець визнавав, що люди часто надмірно впевнені у власних силах, більше бояться програшу, ніж прагнуть виграти, і більше прагнуть отримати короткострокові, ніж довгострокові вигоди [3]. Саме ці ідеї (надмірна самовпевненість, неприйняття втрат і самоконтроль) є основоположними поняттями в поведінковій економіці.

Новітні підходи до поведінкової економіки описані у дослідженнях психологів Амоса Тверські та Данієля Канемана про невизначеність і ризик. У 70-80-х роках 19 ст. науковці виявили ряд суттєвих моментів у тому, як люди роблять судження і приймають рішення, виявивши, що при оцінці вірогідності певного результату люди часто покладаються на інформацію, яку легко запам'ятати, а не на фактичні дані.

В основі поведінкової економіки на думку Тверські А. та Канемана Д. лежать дві когнітивні системи або способи мислення: система І і система ІІ. Системне мислення І – це автоматичне, швидке, інтуїтивне, інстинктивне, незначні зусилля або відсутність зусиль, неконтрольоване, несвідоме, кваліфіковане та асоціативне мислення. І навпаки, мислення Системи ІІ – це рефлексивне, повільне, раціональне, самосвідоме, свідоме мислення, навмисна та старання розумова діяльність, контрольоване, самоусвідомлюване, дотримання правил, дедуктивне або індуктивне мислення. Така концепція отримала назву «евристика доступності», і саме вона спонукає людей нераціонально інтерпретувати дані [4]. У 2017 році Річард Талер отримав премію Sveriges Riksbank Price в економічній науці за свою роботу з визначення факторів, які керують прийняттям індивідуальних економічних рішень, а саме: обмежену раціональність, соціальні переваги, відсутність самоконтролю та індивідуальне прийняття рішень [5].

Ряд науковців зауважують, що дослідники-біхевіористи не стали обмежуватися межами позитивного аналізу, а досить швидко почали розробляти певні рекомендації, спрямовані на рівень державного управління або на рівень управління великим «гравцями», такими як корпорації, організації або політичні партії [6]. Окремі розробки або програми, які базуються на концепції та ідеях поведінкової економіки, отримали назву «нового патерналізму». Такі підходи суттєво розширили межі загальноприйнятого втручання держави в економічні процеси та ширше в приватне життя людей у порівнянні з тим, як таке втручання здійснювалося за підходами традиційної неокласичної економіки [7, с. 176].

Серед вітчизняних науковців концепція поведінкової економіки досліджується в працях Базалійської Н. П., Повод Т., Адвокатової Н.А., Бея Г.В., Длугопольського О., Пилипенко Н.М. та багатьох інших. Також дослідження спрямовані на вивчення категорії та концепції, які тісно пов'язані з поведінковою економікою, та на які вона мала суттєвий вплив. Це

зокрема поведінкові фінанси (Кізима Т.О.), поведінкова економіка та банківський ринок (Крикун В. А.), поведінкова економіка та управління проектами (Бушуєв С.Д., Бушуєв Д.А., Ярошенко Д.Ф.), поведінкова економіка та мотивування персоналу (Бакка О. Л.), економічна політика в умовах поведінкової економіки (Пилипенко Н. М., Беляєва В. В.) та інші дослідження. Але ключовим є те, що поведінкова економіка намагається визначити та зрозуміти причини та мотивацію дій та поведінки людей, що на даний час є особливо актуальним як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях [8, с. 94].

Враховуючи зазначене вище, можна узагальнити що більшість науковців погоджуються, що поведінковій економіці важко дати чітке визначення, адже вона поєднує багато складових з кількох наук, включаючи галузі традиційної економіки, соціальної психології, нейронауки. У своїх дослідженнях науковці підкреслюють, що поведінкова економіка суттєво впливає на різноманітні аспекти суспільних відносин та економіки, зокрема на менеджмент людських ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Laibson D. Principles of (Behavioral) Economics [Електронний ресурс] / D. Laibson, J.A. List // American Economic Review. – 2015. – № 105 (5). – Р. 385-390. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1257/aer.p20151047> (дата звернення 20.03.24) – Назва з екрану.
2. Nava A. Adam Smith, Behavioral [Електронний ресурс] / A. Nava, C. F. Camerer, G. Loewenstein // Economist. Journal of Economic Perspectives. – 2005. – 19 (3). – Р. 131-145. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1257/089533005774357897> (дата звернення 02.02.24) – Назва з екрану.
3. Witynski M. Behavioral economics [Електронний ресурс] / M. Witynski // Uchicago. University of Chicago. – Режим доступу : <https://news.uchicago.edu/explainer/what-is-behavioral-economics> (дата звернення 23.03.24). – Назва з екрану.
4. Heukelom F. Kahneman and Tversky and the Origin of Behavioral Economics [Електронний ресурс] / F. Heukelom // Tinbergen Institute Discussion. – 2007. – Paper No. 07-003/1. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.956887> (дата звернення 05.04.24). – Назва з екрану.
5. Thaler R. H. Behavioral Economics: Past, Present, and Future. [Електронний ресурс] / R. H. Thaler // American Economic Review. – 2016. – № 106 (7). – Р. 1577-1600. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1257/aer.106.7.1577> (дата звернення 05.04.24). – Назва з екрану.

6. Johnson J. D. Leveraging Behavioral Economics in Human Resources Management [Електронний ресурс] / J. D. Johnson J. D. – Режим доступу : https://ep.shrm.org/sites/ep.shrm.org/files/Leveraging%20Behavioral%20Economics%20-%20J%20%20David%20Johnson3_Part1.pdf (дата звернення 01.04.24). – Назва з екрану.

7. Безруков С. І. Нові погляди на патерналізм крізь призму поведінкової економіки / С. І. Безруков // Філософські обрії. – 2019. – № 42. – С. 175-180.

8. Сивицька І. Г. Мотиваційна стратегія як провідна детермінанта оптимізації управління персоналом [Електронний ресурс] / І. Г. Сивицька, А.В. Синиченко // Економіка і організація управління. – 2019. – № 3 (35). – Режим доступу : <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2019.3.9> (дата звернення 04.04.24). – Назва з екрану.