

УДК 331.005.95/.96; 159.9.316.6

Чернобай Ліліана, Широн Юлія.
ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА: СУТНІСТЬ ТА
ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

Наведено результати дослідження поняття поведінкової економіки низкою вітчизняних та зарубіжних науковців. Проведено структурування підходів авторів та виділено основні області наукового пізнання поведінкової економіки відповідно за психологічним та економічним підходами. Проведені дослідження дозволили розвинути понятійний апарат поведінкової економіки та систематизувати за основними підходами.

Ключові слова: *поведінкова економіка, психологія, економіка, соціально-когнітивна психологія, психологічна економіка*

Метою усіх досліджень є пошук варіантів покращення життя людей, підвищення їх комфорту та рівня задоволення. Проте незважаючи на це усі економічні дослідження упускають людські якості, розглядаючи людину як раціональний суб'єкт економічних відносин. Проте за останні тридцять років економісти почали активно досліджувати психологічні якості люди та сформувавши новий напрямок в економіці – поведінкову економіку. Незважаючи на ряд проведених досліджень, дане поняття досі не розкрито у повній мірі та не сформульовано чіткого визначення поведінкової економіки.

На початку свого розвитку економічна наука була тісно пов'язана з психологією. Так, наприклад, Адам Сміт у своїй «Теорії моральних почуттів» пропонував психологічне пояснення поведінки індивіда, описуючи такі поняття, як «чесність» і «справедливість», теорія корисності І. Бентама також має під собою психологічну основу [1].

На думку американського психолога Д.Катона економіка без психології не може успішно досліджувати найважливіші економічні процеси, також як і психологія без економіки не має можливості досліджувати найбільш важливі аспекти людської поведінки [2, с.11].

У процесі розвитку неокласичної економічної теорії дослідники взяли за основу розглядати поведінку суб'єкта (в даному випадку економічну поведінку) як відокремлену від її

природничих якостей. Мова йде про концепцію «економічної людини» (REMM), яка передбачає людську поведінку повністю раціональною. Проте прихильники поведінкової економіки досліджують суб'єкт економічної теорії із притаманними йому природними людськими якостями.

Герберт Саймон Меморіал був одним з перших критиків ідеї, що люди мають необмежену можливість обробки інформації. Він запропонував термін «обмеженої раціональності». Обмежені можливості людського мозку та обмеженість в часі унеможливають вирішення складних проблем оптимально. Тим не менше, стандартна модель ігнорує ці межі.

Основним об'єктом вивчення поведінкової економіки є межі раціональності економічних агентів. Поведінкові моделі, досліджувані в даній області, найчастіше поєднують досягнення психології з неокласичною економічною теорією, охоплюючи цілий ряд концепцій, методів і областей дослідження [1].

В таблиці 1 виокремлено відмінності у економічних та психологічних підходах до вивчення економічної поведінки суб'єкта економічних відносин.

Таблиця 1. Економічні і психологічні підходи до вивчення економічної поведінки [2, 15].

Економічні підходи	Психологічні підходи
Безпосередньо залежать від математичних підрахунків при розробці економічних моделей. Базові принципи теорії приймаються більшістю економістів. Головний догмат – «раціональна» і «економічна людина». Її мотиви – прагнення до збільшення прибутку і зменшення затрат. Головний мотив поведінки-економічні інтереси.	Вивчають спонуки до економічної поведінки не абстрактної «економічної людини», а реальних людей, з урахуванням їх менталітету, звичок, характеру, вікових та статевих особливостей, стану фізичного та психічного здоров'я, ціннісних орієнтацій, сімейних, дружніх та корпоративних стосунків та обов'язків. Немає єдиної теорії, що приймається усіма дослідниками. Математичні методи застосовуються лише для статичної обробки результатів.

Термін «поведінкова економіка» економістами та психологами розглядається з різних точок зору. Психологи розглядають поняття економічної психології та у більшості випадків досліджують вплив економіки на психіку людини, її поведінку в процесі економічної діяльності, рідше вивчається

вплив людини на економіку. З погляду економістів дане поняття досліджується як вплив людини, її рішень та поведінки на результати економічної діяльності. В Україні на сьогодні даний напрямок досліджень ще мало розвинений, саме тому поняття поведінкової економіки частіше можна зустріти у зарубіжних виданнях.

У таблицях 2, 3 зображено результати досліджень сутнісної характеристики поведінкової економіки вітчизняними та зарубіжними науковцями. А також виокремлено психологічний та економічний підхід до визначення даного поняття.

Таблиця 2. Сутнісна характеристика поведінкової економіки

	Визначення поняття	Автор
Економічний напрямок дослідження		
	Визначення поняття	Автор
1	Галузь економічної теорії, яка враховує психологічні особливості людського сприйняття, судження й дії в різних економічних ситуаціях [3, с. 52-57].	Белянін В.С.
	Це напрямок економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях. [4]	Douglas Bernheim, B. Antonio Rangel
2	Це галузь економічної науки, що вивчає поведінкові аспекти прийняття економічних рішень , найважливішого етапу управління економічними процесами [5, с. 4-16].	Berepa C. A.
3	Це наука, яка за допомогою психологічних експериментів формує теорію про прийняття рішень людьми, та досліджує відмінності у тому як люди думають та відчувають [6].	Samson, A.
4	Це наука, яка досліджує, як ведуть себе реальні люди в реальних умовах. Дана галузь просто додає деякі додаткові інструменти до економічного інструментарію, допомагаючи розібратися, чому люди приймають саме ті рішення, які вони приймають [7]	Morris Altman
5	Це один з дослідницьких підходів, які вважаються альтернативними основній неокласичній течії (mainstream) економічної науки. До поведінкової економічної теорії можна віднести сукупність теорій, що описують процес прийняття рішень в різних областях економіки (найчастіше - всередині організацій і фірм, але також і стосовно до домашнім господарствам) [8].	В.С Автономов

Таблиця 3. Сутнісна характеристика поведінкової економіки

Психологічний напрямок дослідження		
	Визначення поняття	Автор
6	Це наука, яка вивчає закономірності взаємодії та взаємовпливу економічних чинників та психологічних явищ у регуляції економічної поведінки [9, с. 64–72].	Винославська О. В.
7	Це галузь знань, яка вивчає не тільки і не стільки окремі форми економічної поведінки, це наука про взаємозв'язок духовного світу індивідів і груп з господарською активністю [10].	Ложкін Г.В., Спасніков В.В. Комаровська В.Л.
8	Це наука, яка розкриває процес пізнання економічної реальності, який складається із сприйняття, уявлення і мислення [11]	Бункіна М. К., Семенов А. М.
9	Це комплексна прикладна галузь яка вивчає психологічні закономірності економічної поведінки людини, пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням товарів і послуг [12]	В. П. Позняков.
10	Це психологія суб'єкта господарських відносин, яка дозволяє більш глибоко розуміти вплив психологічного фактора не тільки в мікроекономічних, але і в макроекономічних процесах [13].	І.В.Воловельська

Поведінкова економіка формується на основі ряду психологічних та економічних наук. Сфери наукового пізнання поведінкової економіки зображені в таблиці 4.

Таблиця 4. Області наукового пізнання поведінкової економіки

Сфери наукового пізнання поведінкової економіки		
Економічні підходи	Психологічні підходи	
Економіка	Когнітивна психологія	Соціально-когнітивна
Соціологія	Соціальна психологія	
Менеджмент	Гештальтпсихологія	
Політологія	Психологія емоційного стану	

Розглянемо вплив вищезгаданих наук на формування поведінкової економіки.

Прихильники когнітивної психології розглядають мозок як об'єкт оброблення вхідної інформації, функції якого є мислення та аргументація психічних процесів, тобто ототожнюють його з програмним забезпеченням, встановленим у комп'ютері.

Дана область поведінкової економіки вивчалась різними науковцями та дослідниками. Так у 1979 році вийшла робота Д. Канемана і А. Тверскі "Теорія перспектив: вивчення процесу прийняття рішень в умовах ризику", в якій використовується когнітивна психологія для пояснення численних розбіжностей

між реальним прийняттям економічних рішень і неокласичної теорією. У 1968 р. видається робота лауреата Нобелівської премії Гері Беккера «Злочин і кара: економічний підхід», в якій відбувається включення психологічних факторів у прийняття економічних рішень [1].

Критика когнітивної психології пов'язана, перш за все, з тим, що проведені в ній дослідження ототожнюють мозок людини з машиною, істотно спрощуючи тим самим складний, багатогранний внутрішній світ людини, розглядаючи його як спрощені схеми і моделі [14].

Альберт Бандура – видатний науковець та засновник напряму соціально – когнітивної теорії вважає що люди взаємно детермінують один одного і детермінуються навколишнім середовищем. Теорія започаткована даним автором досліджує вплив соціуму на думки і дії людей, а також роль когнітивних процесів у формуванні мотивацій, емоцій та здійсненні дій суб'єктами економічних відносин.

Соціально-когнітивна модель А.Бандури – це модель типу: стимул-опосередковані організмом когнітивні процеси-реакції. Даний автор виділяє такі регульовані мотиваційні системи: такі, які базуються на зовнішніх, опосередкованих та само продуктивних результатах. Концепція особистої ефективності виступає як найбільш важлива для діяльних людей. Усвідомлення само-ефективності індивіда – судження про здатність людини досягти певного рівня виконання завдань [15].

Ґрунтуючись на гештальтпсихології Катона відзначав, що економічна поведінка громадян залежить від установок (attitudes), від їх самооцінки, від того, яким чином люди інтерпретують навколишній світ, які в них очікування щодо майбутнього (довіра, оптимізм) і т.п.

Ідеї німецько-американського вченого, одного з представників гештальтпсихології К. Левіна для економічної психології також є науково плідними. Теорія «польової поведінки» – тобто поведінки, зважаючи на ситуацію, в якій перебуває індивід (група), – пояснює мотиви економічної активності людини. Практична рекомендація гештальттеорії

така: якщо прагнете змусити людей діяти певним чином, змініть ситуацію, в якій вони перебувають. Прикладами застосування підходів гештальттеорії – є вплив моди на споживчу поведінку, або паніки та недовіри вкладників до банківського сектору. Людина, відносячи себе до певної соціальної страти, діє згідно норм, що визнаються представниками цієї страти як прийнятні. Теперішня ситуація в Україні унаочнює дієвість висновків гештальтпсихології: у більш благополучних соціально-політичних умовах громадяни були б обурені від обвального падіння курсу українських грошей, зниження рівня фінансових доходів, підвищення цін та комунальних тарифів. Однак війна стала достатньою причиною відсутності протестних дій громадян [2, с. 34].

Емоційні чинники впливу на процес прийняття рішень суб'єктом поведінкової економіки, на нашу думку, найкраще характеризує поведінкова теорія ігор - напрямок теорії ігор, що займається адаптацією теоретико-ігрових ситуацій до експериментального дизайну. Даний напрямок аналізує інтерактивні стратегічні рішення і поведінку використовуючи методи теорії ігор, експериментальної економіки, та експериментальної психології. Ця теорія вивчає, як реальні люди поведуться в ситуації прийняття стратегічного рішення, коли успіх індивіда залежить від рішень інших учасників гри [1].

Досліджуючи дану сферу з точки зору економіки це можна зробити на основі дохідної та витратної політики держави. У процесі політичних та економічних змін у державі, нестабільності економічної системи, росту чи падіння заробітних плат, рівня інфляції та купівельної спроможності населення, поведінка людей в однакових ситуаціях буде кардинально відрізнятись. Також значну роль відіграватиме індивідуальне становище кожної людини, та її впевненість у завтрашньому дні. Для підприємства, наприклад, важливим буде рівень його інвестованості та стійкості на ринку.

Важливим елементом даних заходів є соціальна політика, а саме: удосконалення та підвищення ефективності освіти, охорони здоров'я та інших галузей соціально-культурної сфери,

що дозволить знизити негативний вплив зовнішніх факторів та спростити процес прийняття рішення кожного індивіда.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економічних відносин стоїть проблема «переведення населення із стану пасивних у стан активних ресурсотримувачів, мобілізація людського капіталу підприємства як чинника підвищення віддачі факторів виробництва вимагає звернення уваги на комплекс заходів щодо всебічного розвитку людського капіталу в Україні» [16].

Підсумовуючи вищесказане, можна сформулювати визначення поведінкової економіки, яка за авторським підходом, представляє собою сферу економіки, що досліджує вплив когнітивних, соціальних та емоційних чинників на прийняття рішень суб'єктами економічних відносин в умовах обмеженої раціональності, і вивчає економічні результати даного впливу.

Висновок. Аналізування доробку вітчизняних та зарубіжних науковців сутності поняття поведінкової економіки дозволило виокремити два підходи до його вивчення: психологічний та економічний. Дослідження області наукового пізнання поведінкової економіки стало підґрунтям для систематизації виокремлених підходів з урахуванням основних психологічних та економічних наук, що формують поведінкову економіку. Дослідивши поняття поведінкової економіки за обома підходами, нами розвинуто категорійний апарат та сформульовано визначення.

Напрями подальших досліджень будуть скеровані на ідентифікування елементів сфери поведінкової економіки та взаємозв'язків між ними з метою удосконалення процесу управління людським капіталом підприємства.

Джерела:

1. Бернстайн Пітер. Фундаментальні ідеї фінансового світу. Еволюція = Capital Ideas Evolving. – М.: «Альпіна Паблішер», 2009. – 256 с.
2. Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навчальний посібник / О.М.Лозинський. – Львів: «Тріада плюс», 2015. –246 с.

3. Бутенко В. М. Поведінкова економіка як інструмент маркетингу в сучасному агробізнесі / В. М. Бутенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(3). – С. 52-57.
4. Douglas Bernheim, B. and Antonio Rangel. «behavioural public economics». The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition. Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, 2008. The New Palgrave Dictionary of Economics Online. Palgrave Macmillan. 07 February 2016.
5. Вегера С. А. Поведінкова економіка – особлива галузь економічної теорії / С. А. Вегера // Актуал. проблеми економіки. – 2004. – № 2. – С. 4-16.
6. Samson, A. (Ed.)(2014). The Behavioral Economics Guide 2014 (with a foreword by George Loewenstein and Rory Sutherland) (1st ed.). Retrieved from <http://www.behavioraleconomics.com>.
7. Morris Altman, Behavioral Economics For Dummies by Morris Altman, PhD Published by John Wiley & Sons Canada, Ltd. 6045. Freemont Blvd. Mississauga, ON L5R 4J3 www.wiley.com – 2012.
8. Автономов В.С. История экономических учений: учебное пособие / под ред. В.Автомонова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 784 с.
9. Винославська О.В. Предмет, методи та міждисциплінарні зв'язки економічної психології / О. В. Винославська, Г. В. Ложкін, В.В. Спасенніков // Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка: збірник наукових праць. – 2007. – № 1(19). – С. 64–72.
10. Ложкін Г.В., Спассніков В.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
11. Бункіна М.К., Семенов А.М. Экономика и психология. На перекрестке наук. – М.: Дело и Сервис, 1999. – 263 с.
12. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: Управление предприятиями на уровне высших стандартов: Теория и практика зффективного управления. – М.: Экономика, 2002. – 366 с.
13. Воловельська І.В. Класифікація основних підходів изучения економічної психології / Вісник економіки транспорту і промисловості. – №47. – К., 2014.
14. Вільна енциклопедія: Вікіпедія // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Когнітивна_психологія
15. Реферат «Психологічне консультування: когнітивний напрям». // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (Освіта.уа) <http://osvita.ua/vnz/reports/psychology/29100/>
16. Реферат: «Соціальна політика та економіка зростання в Україні». // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ukrreferat.com](http://www.ukrreferat.com). Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com>

Стаття надійшла 11 лютого 2016 р.