

ВИТОКИ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тенденції розвитку науки характеризуються взаємозалежністю та тісним зв'язком між різними її галузями, що призводить до формування нових концепцій та розширення існуючих теорій. В контексті розвитку економічної думки таким нововведенням стало дослідження впливу людської поведінки на економічні процеси, а поведінкова економіка стала новим напрямом розвитку економічної теорії, що передбачає вивчення впливу психологічних, соціальних, емоційних факторів на прийняття рішень економічними суб'єктами.

Минулого століття економічна теорія ґрунтувалась на припущеннях про раціональну поведінку людини як учасника підприємницької діяльності, на однаковому сприйнятті вхідної інформації та трактуванні явищ та процесів, що відбуваються, використанні однакових методів для аналізу та схожому тлумаченні його результатів. Такі припущення робили моделювання економічних систем все більш «вразливими» з плином часу, особливо з моменту стрімкого розвитку таких нових явищ в економіці, як бізнес в Інтернеті, формування брендів та управління ними, глобалізації та виходу на нові ринки збуту тощо. Таким чином, ірраціональність поведінки людини вийшла на один план із класичними факторами впливу на результат діяльності, оскільки могла би пояснити ті чи інші відхилення у прогнозах розвитку економічних систем, особливо у випадках, коли суб'єкт за законами класичної економічної теорії має діяти з огляду на максимізацію прибутку та отримання більшої вигоди від операції, а на практиці – діє протилежним чином.

Основоположником поведінкової економіки прийнято вважати Д. Канемана, який отримав Нобелівську премію з економіки у 2002 р. «за застосування психологічної методики в економічній науці під час дослідження формування суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності». До Д. Канемана розробками у сфері психології та ірраціональної поведінки людини займалися і інші західні вчені, дослідження яких можна віднести до основ поведінкової економіки: 1952 р. М. Алле спростував теорію прийняття рішень в умовах ринку та довів, що людина в умовах ризику віддає перевагу не отриманню максимальної очікуваної корисності, а досягненню абсолютної надійності («парадокс Алле»); 1957 р. Л. Фестингер розробив теорію когнитивного дисонансу, за якої підсвідомість вирішує протиріччя шляхом викривлення історичних фактів так, щоб уникнути внутрішнього конфлікту, пом'якшити (нівелювати) проблему; 1978 р. Г. Саймон, отримав Нобелівську премію з економіки за теорію обмеженої раціональності, за якої людина скоріше прагне до задоволення замість максимізації корисності через постійну обмеженість ресурсів, необхідних для зваженого прийняття рішення; 1985 р. Г. Ле Бон виявив «ефект натовпу», за яким люди, групуючись, стають одним цілим і починають поводитися відмінно від того, як вони діяли б наодинці [1].

Отже, поведінкова економіка виникає на перетині економіки, психології, соціології, філософії, культурології та можливо ще низки усталених наук, які в сукупності мають дати відповідь на питання «чому саме так зробила людина при зазначених обставинах?». Крім того, в дослідженні процесів через призму поведінкової економіки акценти суттєво зміщуються з внутрішнього середовища суб'єкту до зовнішнього середовища його функціонування для того, щоб можна було змодельювати найбільш коректну картину, при якій відбувалось прийняття рішень. Проте, в поведінковій економіці, з огляду на те, що ірраціональність є основою поведінки людини, виявлення закономірностей у процесах стає більш складною, а їх класифікація має бути більш розгалуженою. Важливою базою для розвитку даної науки є реальна практика (дослідження реальних ситуацій за участю людини) чи експериментальна економіка (вивчення поведінки людини в контрольованих умовах). Поведінкова економіка надає такі методи і рішення з інших суспільних наук, щоб побудувати більш цілісну картину економічної реальності.

Перелік посилань:

1. Крикун В. А. Теорія поведінкової економіки в дослідженні українського банківського ринку за роки незалежності. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 24 (1). С. 18-22. URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-1-2017/6.pdf>