

---

---

## ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

УДК 658.012.23

**К. С. БЕЗГІН,**  
*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри менеджменту й поведінкової економіки  
Донецького національного університету імені Василя Стуса,  
вул. 600-річчя, 21, 21021, Вінниця, Україна,*

**В. В. УШКАЛЬОВ,**  
*доцент, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту  
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця,  
просп. Науки, 9-А, 61166, Харків, Україна*

### ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА: ЕПІСТЕМІЧНИЙ ПОВОРОТ У ТРАКТУВАННІ РАЦІОНАЛЬНОСТІ

*Порівняно нормативну та поведінкову парадигми економічної епістемології в контексті існуючого розмаїття трактувань поняття “раціональність”. Показано, що ідентифікована семантична поліфонія відкрила можливість для формулювання конвенційної гіпотези, що конститує баланс у відносинах між опозиційними дослідними парадигмами. Контурно зафіксовано гіпотетичну архітектоніку релевантного знання про економічну поведінку людинорозмірних систем.*

**Ключові слова:** вибір; когнітивне викривлення; когнітивні процеси; раціональність; евристика.

Бібл. 20; табл. 2.

UDC 658.012.23

---

**KOSTYANTYN BEZGIN,**  
*Doctor of Econ. Sci., Associate Professor,  
Professor of the Department of Management and Behavioral Economics  
Vasyl' Stus Donetsk National University,  
21, 600-richchya St., Vinnytsia, 21021, Ukraine,*

**VOLODYMYR USHKALYOV,**  
*Cand. of Econ. Sci., Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Management  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics,  
9-A, Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine*

### BEHAVIORAL ECONOMICS: AN EPISTEMIC TURN IN THE INTERPRETATION OF RATIONALITY

*A comparison is made of the normative and behavioral paradigms of economic epistemology in the context of the existing diversity of interpretations of the concept of “rationality”. The*

---

© Безгін Костянтин Сергійович (Bezgin Kostyantyn), 2019; e-mail: bezgink@gmail.com;

© Ушкальов Володимир Васильович (Ushkalyov Volodymyr), 2019; e-mail: u-vla@i.ua

*identified semantic polyphony opened up the possibility for the formulation of a conventional hypothesis, which constitutes a balance in the relationship between opposition research paradigms; this makes it possible to fix in outline the hypothetical architectonics of relevant knowledge about the economic behavior of human-sized systems.*

**Keywords:** choice; cognitive distortion; cognitive processes; rationality; heuristics.

References 20; Tables 2.

Світова фінансова криза, яка набирає обертів і має високу ймовірність перетворитися на світову економічну кризу, є прямим підтвердженням обмеженості епістемічних позицій існуючих економічних трактувань людської поведінки на макро- та мікрорівнях. Домінування інваріанта раціонального вибору і нормативної парадигми в економіці ініціює виникнення цілого ряду соціально-економічних суперечностей, які потребують свого розв'язання. Це зумовлює необхідність переорієнтації дослідницького вектора на конгруентне врахування поведінкових дисфункцій і гносеологію дескриптивної парадигми, які повинні сформувавши епістемічний базис актуальних соціогуманітарних технологій, покликаних вирішувати протиріччя соціально-економічного розвитку, які виникають перманентно і невід'ємною складовою яких є розуміння раціональності людської поведінки.

Питання вивчення сприйняття, мислення, поведінки людини в різних економічних ситуаціях дістали відображення у працях таких нобелівських лауреатів, як Дж. Акерлоф, М. Алле, Г. Беккер, Г. Саймон, В. Сміт, Д. Канеман, Р. Талер, А. Тверські, Р. Шилер. Їх доповнюють і конкретизують дослідження, орієнтовані на врахування соціально-психологічних аспектів вибору та ухвалення рішень, які представлені працями Д. Аріелі, М. Гладуела, П. Глімчера, Д. Кенріка, В. Ключарьова, Ю. Козелецького, М. Ліндстрома, Д. Льюїса, А. Чаудхурі.

Незважаючи на існування значної кількості досліджень у сфері детермінації економічної поведінки й ухвалення рішень, змістове наповнення такої основоположної в цих аспектах категорії, як "раціональність", потребує подальших досліджень і уточнення.

Отже, **мета статті** – сформулювати гіпотезу відносно співвідношення й динамічного балансу між нормативною та дескриптивною епістемологією, що встановлюється в процесі трактування раціональної поведінки людини, для створення і накопичення конгруентного економічного знання.

Емпірична опозиційність експліцитного й імпліцитного процесів сприйняття та мислення людини конституювана економічною наукою, що формує той епістемічний базис, на якому виникають і розвиваються концептуальні основи різних економічних напрямів, таких як менеджмент, маркетинг тощо. Глибоко укорінені в нормативному економічному дискурсі спрощені уявлення про природу людської раціональності та інші поведінкові аспекти суб'єкта проєктуються в економічну теорію, яка на даний момент пережила методологічний колапс, а практична результативність її інструментів і технологій у сучасних умовах є далекою від можливості здійснювати релевантні соціально-економічні прогнози.

Крім того, дослідження процесів ухвалення рішень і здійснення вибору в умовах повсякденності, складності, невизначеності й ризику дисонують з теорією раціонального вибору в обох її варіаціях: з урахуванням ризику (теорія очікуваної

корисності) і без нього (теорія споживчої поведінки), демонструючи широкий спектр поведінкових патернів, далеких від еталону раціональності в її класичній інтерпретації.

З огляду на зазначене, гіпотетико-теоретична модель концепту “раціональність” має бути приведена у відповідність до сучасних вимог і стану наукових знань про поведінку. Для цього пропонується здійснити уточнення змісту поняття “раціональність”, визначити його місце в системі свідомості, виявити змістові взаємозв’язки між ними і на основі аналізу змісту функцій, особливостей їх прояву та виявлених протиріч сформулювати конвенційну гіпотезу.

Апологети економічної теорії реагують на неухильно зростаючу кількість так званих “парадоксів раціональності” шляхом створення “захисного поясу” навколо аксіоматичних моделей, концентруючись, як зазначає Г. Саймон, “...на одній стороні людського характеру – її розумі та здатності застосовувати цей розум до проблем розподілу ресурсів в умовах дефіциту” [1, с. 320]. Індивіди реагують на економічні умови залежно від їх сприйняття, яке може бути помилковим. Як стверджує Г. Саймон, “класична теорія універсальної раціональності вражає своєю простотою і красою. <...> прогностична здатність теорії ґрунтується на характеристиках навколишнього середовища, в якому існує ця поведінка. Отже, специфіка поведінки цілком і повністю зумовлена особливостями навколишнього середовища, а також допущенням про досконалу раціональність (економічного агента. – *Б.К.С., У.В.В.*). Поведінкові теорії раціонального вибору – теорії обмеженої раціональності – не мають подібної простоти. Її відсутність компенсується тим, що в поведінкових теоріях пізнавальні можливості людини розглядаються як окрема змінна в системі чинників, які зумовлюють поведінку, а отже, останні ставлять до поінформованості та розрахункових здібностей людей більш помірні й реалістичні вимоги, крім того, відмовляються стверджувати, що люди обов’язково прагнуть до встановлення рівності між витратами та доходами” [1, с. 325–326]. Отже, в реальності суб’єкт не завжди приймає оптимальні рішення і максимізує вигоду. Визнаючи обмеженість людської здатності до прийняття рішень, Г. Саймон фактично постулює обмеженість людської свідомості до правильного сприйняття об’єктивної реальності в часі. Отже, раціональність є складовою та одночасно властивістю більшої системи – свідомості, яка здійснює регулювання поведінки на основі прийняття рішень.

Враховуючи існуючі точки зору на природу свідомості, що склались у психології та нейрофізіології, слід погодитися з тим, що остання є результатом діяльності нервової системи та її найважливішої частини – людського мозку. При цьому свідомість під час аналізу економічної поведінки людини доцільно розглядати не тільки як сукупну результуючу дію коннектому, що містить кілька мільярдів нервових клітин, а в першу чергу як засіб і механізм, який надає можливість автономно регулювати адаптацію організму до змін у навколишньому середовищі. У поєднанні з іншими елементами адаптивного механізму (інтелектом, інтуїцією, поведінкою, діяльністю) раціональність забезпечує належний рівень його ефективного функціонування.

Ця проблематика вивчається в сучасній науці за такими її напрямками, як економічна психологія (Д. Канеман, А. Тверські, Р. Талер), моделювання обмеженої

раціональності (Г. Саймон), експериментування у сфері економічної поведінки (В. Сміт, Д. Аріелі), нейроеконіміка (П. Глімчер, В. Ключарьов), нейромаркетинг (М. Ліндстром, Д. Льюїс). При цьому відмова від верховенства раціональності формує повнішу картину економічної поведінки суб'єкта й сприяє конгруентному розвитку економічної теорії, водночас усі вони є альтернативними напрямками до основної неокласичної течії економічної науки.

Це визначає необхідність міждисциплінарного аналізу трактувань поняття “раціональність” для знаходження параметрів відповідності його смислових елементів природі людини, а також термінологічного консенсусу в середовищі економістів під час його інтерпретації.

У широкому сенсі раціональність – це відповідність знання (пізнання) деяким принципам мислення. Так, наприклад, у гносеології виокремлюють три типи наукової раціональності, кожному з яких відповідають свої стиль мислення і типи систем, що вивчаються, моделі, методи, які вважаються в межах кожного типу раціональними (класичний, неокласичний, постнеокласичний [2]).

Деконструкція концепту економічної реальності, виконана вітчизняним дослідником С. Разумовським, свідчить про те, що для традиційної економіки, в якій мету розглядають як задану, потреби – як природні, а цінності – як універсальні [3], проблеми раціональності не існує. Вона виникає в економіці модерну та постмодерну, яка постулює відносність цілей замість їх абсолютизації, наявність множини інтересів замість одиничного, що призводить до зміщення акценту з “максимізації”, а також фокусування уваги на “оптимізації”.

Широта інтерпретаційного спектру трактувань поняття “раціональність” може бути розташована між такими крайніми у своїй семантиці й конотаціях категоріями, як “інтелект” й “інструментальна раціональність”, які висувають, відповідно, помірно-поведінкові та оптимістично-нормативні вимоги до когнітивних здібностей людини. Семантична демаркація концептосфери поняття “раціональність” може бути представлена його конотацією із зазначеними поняттями. Відповідно до першого підходу – це образ дій і думок, який реалізується в межах свідомості, що конструює його, постійно уточнює, налагоджує під ландшафт навколишнього світу, який змінюється, для результативнішої адаптації до змін, що відбуваються. У даному контексті “раціональність” є співзвучною “інтелекту”, що репрезентується в категоріях Ж. Піаже процесами асиміляції та акомодатії когнітивних схем суб'єкта, а також конотується з біологічними трактуваннями процесу пізнання, представленими в концепції У. Матурани й Ф. Варели, згідно з думкою яких “живі системи є когнітивними системами, а процес життя – процесом пізнання” [4, с. 12].

Другий підхід, який інтерпретує поняття “раціональність”, стосується сфери нормативного обов'язку і постулює вказаний концепт як сукупність критеріїв, відповідно до яких оцінюється когнітивна складність рішень, що приймаються. Отже, в даному контексті “когнітивна складність” – це здатність суб'єкта здійснювати вибір з множини альтернатив, який базується на врахуванні таких чинників:

- а) релевантне врахування поточного стану;
- б) прогнозування наслідків вибору;

в) якщо наслідки належать до категорії незапрограмованих (у суб'єкта немає релевантних патернів), то розробляється мультисценарний прогноз і оцінюється ймовірність настання кожного з ідентифікованих сценаріїв;

г) остаточний вибір здійснюється на основі оптимізації ймовірності настання певних наслідків і величини отримуваної вигоди.

Нескладно помітити, що в другому з аспектів раціональність виступає засобом досягнення мети, тобто є інструментальною. Таким чином, якщо суб'єкт використовує найкращі засоби для досягнення мети, то його дія є інструментально раціональною. Крім того, здійснювати раціональний вибір означає одночасно мати раціональні цілі та переваги і на підставі їх робити раціональний вибір.

Можна припустити, що в соціогуманітарному дискурсі індиферентне ставлення до впливу несвідомих механізмів, які в окремих ситуаціях визначають недосконалість людського мислення й сприйняття, зумовлене тривалим домінуванням у суспільстві технократичного способу мислення, який сприяв використанню технічних принципів в оцінці ефективності ухвалених рішень. Розширення методів економіки за рахунок використання апарату соціогуманітарних наук (психології, соціології, праксеології тощо), призводить до переорієнтації способів ухвалення рішень у напрямі врахування когнітивної обмеженості людинорозмірних систем.

На думку М. Вебера, технології організації виробництва сприяли “раціоналізації та інтелектуалізації культури” [5, с. 25], що зумовило домінування технократичного мислення, яке детермінує основні тенденції в розвитку теорії раціонального вибору. Сформована таким чином епістемічна оптика, яку економісти використовують для розгляду людини, дозволяє отримати лише одновимірне зображення суб'єкта, зовсім позбавленого активності, інформаційної та когнітивної обмеженості (за аналогією з технічними системами), що актуалізує використання для розуміння її поведінки цілерационального (інструментального) підходу, зведеного в економічному трактуванні в ранг домінуючих теорій очікуваної корисності й споживчого вибору.

На трансдисциплінарному рівні для подолання раціонально-моністичного сприйняття людинорозмірних систем Ю. Хабермас проводить фундаментальне розрізнення між цілерациональною (інструментальною, підпорядкованою технічним правилам) і комунікативною (інтерацією) діями [6]. Цілерациональна дія є нормативною за своєю природою й припускає наявність кінцевого образу (результату) відносно наслідків його реалізації. Отриманий образ може бути визнаний правильним або помилковим залежно від вибору стратегій, заснованих на аналітичному знанні. Систематичні помилки в міркуваннях пояснюються відхиленням від установленого регламенту. Ю. Хабермас назвав засноване на цілерациональності управління “розширенням технічного насильства розпорядження” [6, с. 39].

Можливість подолання “технічного насильства” Ю. Хабермас бачить у комунікативній дії (інтерації) як експансії “неспотвореної комунікації”, яка є рафінованою від норм, ієрархій та адміністрування, синтезуючої інтенції, рефлексії та самоактуалізації [7]. Втім, головна причина систематичних помилок мислення залишається поза увагою Ю. Хабермаса: негатив виникає, головним чином, не внаслідок обмежуючого цілепокладання, а через притаманну йому динаміку. Цілі, наслідування яких визначає раціональну поведінку в одних умовах, за зміни об-

ставин можуть змінювати модальність своєї корисності, а отже, дотримування їх призводитиме до ірраціональних дій. Виникла при цьому парадоксальність – адже одні й ті самі дії не можуть бути одночасно раціональними та ірраціональними – зумовлює висновок, що раціональність не є властивістю об’єкта, а виступає лише динамічною оцінкою його відповідності певним цілям адаптації.

Витоком нормативної та позитивної дихотомії епістемічних процесів є інерційність мислення, що культивується впродовж усього періоду існування класичного уявлення про системи і можливість їх пізнання, відповідно до якого невизначеність є результатом недосконалого пізнання, а не іманентною властивістю об’єкта. Ця точка зору визначає стохастичність як недостатню вивченість об’єкта за допомогою наукового аналізу.

Одним з рішень цієї епістемологічної демаркації виступає запропонований В. Віндельбандом і Г. Рікерттом поділ наук на номотетичні (генералізуючі, нормативні) та ідеографічні (табл. 1) [8].

Таблиця 1

**Порівняння нормативної та поведінкової парадигм \***

Критерії	Нормативна парадигма	Поведінкова парадигма
Застосування в соціогуманітарному дискурсі	Класична економічна теорія, філософія моралі, теорія ігор, класична школа менеджменту	Поведінкова економіка, психологія, експериментальна економіка, нейроекономіка, постнекласичний менеджмент
Тип раціональності	Інструментальний	Комунікативний
Кінцевий результат	Норматив	Наратив
Сприйняття людини	Об’єкт (властивості, характеристики, механізми)	Суб’єкт (цілі, відносини, аттитуди)
Моделі	Нормативні моделі “як належить”	Дескриптивні моделі “як є”
Знання	Усвідомлені й вербалізовані (раціоналізовані)	Неусвідомлені та невербалізовані (невідчужувані)
Компетенції	Функціональні, дисциплінарні	Процесні, міждисциплінарні (трансдисциплінарні)

\* Складено авторами.

Сумнів щодо непохитності людської раціональності, який економічна наука вже не змогла ігнорувати, привніс Г. Саймон, який припустив, що в реальних ситуаціях евристика є поширеною альтернативою аналітичному вибору варіантів рішення і для значної частини суспільства – єдиною можливою поведінковою практикою. Його припущення про те, що економічні агенти використовують, скоріше, евристичний аналіз, ніж суворе застосування правил оптимізації, привело до створення моделі обмеженої раціональності, яка характеризує реальний процес ухвалення рішень і включає в себе такі базові положення: 1) суб’єкт під час вибору альтернативи прагне до задовільного, а не найкращого рішення; 2) суб’єкт приймає рішення без попереднього виявлення всіх можливих альтернатив через їх інформаційну та когнітивну недоступність для нього; 3) конструювання рішення відбувається на підставі відносно простих емпіричних правил, зумовлених виробленими когнітивними прийомами або звичками [9].

Згідно з думкою Г. Саймона, “вибір, який індивідуум зробить у тій чи іншій ситуації, складається з: 1) його навичок, знань, характеру та особливостей особи в тому вигляді, в якому вони були сформовані всім попереднім життєвим досвідом; 2) конкретних впливів, яких він зазнає під час ухвалення рішення. В більшості випадків перше є набагато важливішим для визначення його поведінки, ніж друге” [10, с. 54]. Отже, раціональний вибір має створювати базу для поведінки, бути її передумовою та чинником ефективності.

З огляду на зазначене, економічну поведінку доцільно розглядати як сукупність дій, які призводять до поточного або майбутнього задоволення економічних потреб. У поєднанні з цільовими орієнтирами та настановами економічна поведінка набуває характеру економічної діяльності. Введення ж концепту ресурсної обмеженості (зокрема – інформаційної) дає можливість говорити про ефективність поведінки та діяльності, а також можливості щодо їх оптимізації.

Тим часом ще один вітчизняний дослідник – О. Ватаманюк – стверджує, що використання концепту обмеженої раціональності в оптимізаційних моделях є дуже спірним, адже характер впливу обмежень може значно різнитись (обмеження пізнавальних можливостей, інформації, волі, часу, інших ресурсів тощо), і в умовах, коли невідомим є не тільки оптимальне рішення, а й метод його пошуку, часто замість спрощення вибору можна отримати лише ускладнення проблеми [11].

На думку А. Тверські й Д. Канемана, що сформулювали концепцію евристичних суджень і переваг, метод евристичних суджень зменшує інформаційні потреби осіб, які приймають рішення, і на практиці допомагає: 1) узагальнити минулий досвід і використати простий метод оцінки сьогодення; 2) замінити складний процес збирання й обробки інформації простим, заснованим на досвіді підходом, який можна описати як “стандартні операційні процедури”; 3) значно зменшити витрати енергії на розумову і пізнавальну діяльність (когнітивна економія) [12].

Поділ підходів до ухвалення рішень на раціональний та евристичний, представлений, відповідно, в нормативній і поведінковій парадигмах, указує на двокомпонентність людського мислення, яке залежно від ситуації включає аксіологічну оцінку, орієнтовану на первинне цілісне сприйняття деякого сегменту реальності, та складову рефлексії, спрямовану на аналіз його властивостей і характеристик. Усе це дозволяє стверджувати існування двоїстого механізму формування уявлень щодо раціональності рішень. Первинною для оцінки є спроба інтуїтивного, синтетичного проникнення в аксіологічну суть об’єкта, бажання цілісного (холістичного) охоплення його структури й зв’язків, що реалізується в розрізі досвіду (релевантність існуючих аксіологічних шкал) суб’єкта. Якщо перша стадія синтетичного оцінювання з тих чи інших причин не завершується остаточним вибором, то наступна стадія – оцінка рефлексії – апелює до аналітичних способів пізнання, яка базується на властивостях даного об’єкта. У більшості випадків процес ухвалення рішення відповідає реверсивному способу пізнання, вектор якого спрямований від синтезу до аналізу, від розуміння до знання. Таким чином, аксіологічна оцінка за своєю природою є інтуїтивною, синкретичною, а рефлексія – розсудливою, аналітичною.

Подібний підхід дозволяє досліджувати структуру когнітивних процесів, їх взаємозв’язки і репрезентативність в ухваленні раціональних рішень, а також ви-

значити фактори, умови і межі раціональності. Відмінності між інтуїтивними і раціональними способами ухвалення рішення є предметом численних досліджень і становлять значний науковий інтерес у психології, економіці та менеджменті. С. Сломен поділяє систему мислення на асоціативну і нормативну. Асоціативна спрямована на відображення подібних структур і відносин просторово-часової суміжності, нормативна – орієнтована на зміст об’єкта і його властивості, базується на правилах і символічних структурах, що відображають логічні, вірні міркування. Ці когнітивні системи є такими, що взаємодоповнюють і розширюють можливості суб’єкта у способах ухвалення рішень [13].

Психологи й економісти розрізняють два типи когнітивних процесів: здійснювані швидко за незначної участі свідомості та більш рефлексивні, які відбуваються повільніше. К. Станович і Р. Вест назвали їх процесами Системи 1 і Системи 2 [14]. У бісистемній моделі мислення і сприйняття інтуїтивні процеси Системи 1 є аналогічними аксіологічній оцінці, яка продукує цілісне сприйняття, що визначається знанням і досвідом.

Дж. Еванс систематизував відмітні ознаки двох когнітивних систем. Систему 1 характеризують: автоматичність, евристичність, емпіричний досвід, імпліцитне неявне знання, асоціативність, інтуїтивність, несвідомість, імпульсивність, холістичність. Такий стиль мислення відрізняється інтуїтивністю рішень, що приймаються, високою швидкістю розумових процесів за їх мінімальної усвідомленості. Система 2, навпаки, під час мислення проявляється в контрольованості, систематичності, раціональності, експліцитності знання, логічності, усвідомленості, рефлексивності, аналітичності. Мислення, що реалізує Систему 2, виявляється цілеспрямованим, логічно обґрунтованим та усвідомленим [15]. Спираючись на систематизацію Дж. Еванса, доповнимо її відмітними характеристиками в аспекті рефлексивно-аксіологічної оцінки (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні характеристики Системи 1 і Системи 2  
в аспекті рефлексивно-аксіологічного оцінювання \***

Чинники	Система 1	Система 2
Оцінка	Аксіологічна	Рефлексивна
Сприйняття об’єкта	Холістичне, синкретичне	Атомістичне, аналітичне
Метод	Синтез	Аналіз
Механізм	Асоціативний	Нормативний
Знання	Імпліцитне	Експліцитне
Контроль	Низький	Високий
Міра усвідомленості	Низька	Висока
Швидкість переробки інформації	Висока	Низька
Схема переробки інформації	Поліхронна (паралельна)	Монохронна (послідовна)
Основи для ухвалення рішень	Досвід	Аналіз
Сприйняття інновацій	Традиційний об’єкт, з включенням незначних інноваційних властивостей	Інноваційні об’єкти

\* Складено авторами за [16, с. 191].



Таким чином, аксіологічне маркування об'єктів навколишнього світу визначається їх включеністю в суб'єктну значущість (критерій оцінки) і когнітивні схеми (критерій розрізнення). Утім, ця концепція не дає можливості передбачати поведінку людини в ситуації, коли альтернативи мають для неї однакову цінність.

Аксіологічна оцінка є імпліцитною, прихованою від свідомості суб'єкта. Як зазначає Л. Млодінов, “людська поведінка формується в нескінченному потоці сприйняття, почуттів і думок, що переживаються і на свідомому, і на несвідомому рівнях. <...> ми здебільшого не усвідомлюємо причин власних вчинків” [17, с. 26]. Отже, суб'єкт, не усвідомлює внутрішніх механізмів власної поведінки.

Однією з домінуючих експлікацій обмеженої раціональності суб'єкта є те, що людське несвідоме акумулює інформацію, не доступну для його свідомості [18]. На думку Д. Вегнера, “багато чого з того, що ми робимо, очевидно, є зумовленим несвідомими спонуканнями, і цей причинний зв'язок істотно змінює наші уявлення про діяльність свідомості. А оскільки життя постійно створює ситуації, в яких ми, як виявляється, діємо без попереднього обдумування, ми зобов'язані захищати нашу ілюзію вільної волі, намагаючись знайти у своїх вчинках сенс” [19, р. 42]. Несвідоме діє як механізм опрацювання, систематизації та реагування на інформацію, яка надходить, роблячи доступною для свідомості лише частину наявної інформаційної бази. Це пояснює низьку ефективність економічних прогнозів, які стикаються з необхідністю побудови поведінкових моделей, що характеризуються індетермінованістю і поліваріативністю.

Метафорою, яка дозволяє показати співвідношення свідомих і несвідомих процесів, що визначають поведінку людини, може бути образ “айсберга”, надводна частина якого представлена свідомими процесами (раціональне, логічне, рефлексія) – Системою 2, а підводна частина, яка детермінує поведінку за допомогою несвідомих процесів (інтуїтивне, евристичне, афективне, ціннісне), – Системою 1, яка і є джерелом когнітивних викривлень. Унаслідок взаємодії автоматичної (Система 1) та аналітичної (Система 2) систем виникають когнітивні викривлення (дисфункції), які зумовлюють систематичні помилки в мисленні або шаблонні відхилення, що виникають унаслідок викривлених переконань, задіяних у когнітивних процесах суб'єкта, й автоматичних думок (Система 1), що діагностуються під час аналізу. Функціонування Системи 1 у сучасних умовах зростаючої складності й невизначеності зовнішнього середовища вносить істотні збої в модель раціональної поведінки. Однією з причин, яка пояснює подібне функціонування нейронного субстрату економічних агентів, є попередні умови й середовище, в яких він еволюціонував і був покликаний забезпечувати адаптацію до принципово інших ситуацій, які зумовлюють швидкість рішень, що приймаються, і дозволяють зберігати життя [20]. Проте у XXI ст. життю людини загрожує дедалі менше факторів навколишнього середовища, які за допомогою науки і методів соціальної детермінації вдається тримати в межах безпечної та контрольованої невизначеності. Проте на їх місце прийшли принципово інші чинники, які стосуються когнітивних здібностей суб'єкта і проявляються у зростаючій поінформованості, багатогранній рефлексії та активній експлуатації інтелектуальних методів дифузії невизначеності, з якими в більшості випадків людський мозок не мав

можливості коеволюціонувати та які розглядаються як штучна надбудова, що активується лише в особливих випадках апеляції до Системи 2 або коли людина робить їх предметом власної професійної діяльності й виводить на рівень специфічної навички.

### Висновки

Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити висновок, що баланс нормативної та дескриптивної епістемології в контексті трактування раціональної поведінки може полягати в гіпотезі, яка усуває дихотомію нормативного й позитивного економічного знання та базується на врахуванні структури когнітивних процесів людини, а також зростаючої складності й невизначеності зовнішнього середовища.

У таких умовах через нейтралізацію еволюційно сформованих когнітивних дисфункцій актуалізуються навички критичного мислення, що інтенсифікують когнітивну коеволюцію людини й оточення. Як аксіологічне ядро пропонується використати теорію раціонального вибору – еталон людської поведінки, що сприяє дифузії складності й невизначеності навколишнього середовища. Проте наявність аксіологічного ядра є необхідною, але недостатньою умовою, що дозволяє адекватно інтегрувати його із суб'єктивним субстратом. Для цього потрібне релевантне знання тих поведінкових особливостей, що представлені епістемічною периферією, яка динамічно змінюється, а також перманентно виявляє і фіксує властивості й характеристики нейронного субстрату, його феноменологію й поведінкові особливості. Це знання, що накопичується на епістемічній периферії економічної науки, дозволить зробити адекватне Perezавантаження програм людського розуму для їх приведення у відповідність до сучасних вимог, які ставляться до когнітивних здібностей економічних агентів, а також створити внутрішню цілісну та несуперечливу систему економічних знань, урахувати складність і багатоаспектність розвитку людино-розмірних систем.

Практична значущість використання такого уявлення про зміст і джерела формування раціональності під час прийняття рішень чи оцінки поведінки економічних суб'єктів полягає в тому, що модель чинників, які зумовлюють економічну поведінку суб'єкта, набуває динамічних характеристик і дозволяє не тільки зробити відповідним реальності миттєве її відображення у свідомості, а й урахувати способи створення цього відображення у свідомості економічного суб'єкта. Використання такого підходу до розуміння раціональності надає можливості перетворити її із сумнівного критерію відповідності фрагментарної поведінки економічного суб'єкта на інструмент оцінки суб'єктивних обмежень та відповідності поведінкових стратегій загальній динаміці оточуючого середовища на певному інтервалі часу, що надасть можливість збільшити прогностичну цінність економічних моделей і підвищить якість процесів планування.

### Список використаної літератури

1. *Фетисов Г.Г., Худокормов А.Г.* Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков / Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов. – В 5 т. – М. : Мысль, 2004. – Т. 5. – 767 с.

2. *Степин В.С.* Классика, неклассика, постнеклассика: критерии различения / Постнеклассика: философия, наука, культура. – СПб. : Издательский дом “Мирь”, 2009. – С. 249–295.
3. *Разумовський С.А.* Раціональність “економічної людини” // Гуманітарний часопис. – 2009. – № 1. – С. 68–77 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/gumc\\_2009\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/gumc_2009_1_11).
4. *Матурана У., Варела Ф.* Дерево познания: биологические корни человеческого понимания ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 223 с.
5. *Вебер М.* Образ общества. Избранные сочинения. – М. : Юрист, 1994. – 704 с.
6. *Хабермас Ю.* Техника и наука как “идеология” ; [пер. с нем.]. – М. : Практика, 2007. – 116 с.
7. *Хабермас Ю.* Моральное сознание и коммуникативное действие ; [пер. с нем.]. – СПб. : Наука, 2001. – 377 с.
8. *Левит С.Я.* Культурология. XX век: Антология. – М. : Юрист, 1995. – 703 с.
9. *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // TESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – № 3. – С. 16–38.
10. *Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В.* Менеджмент в организациях ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1995. – 338 с.
11. *Ватаманюк О.З.* Раціональність поведінки людини в економічній науці: концепція обмеженої раціональності // Економічна теорія та право. – 2018. – № 3. – С. 11–25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua\\_etp\\_2018\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2018_3_3).
12. *Канеман Д., Словик П., Тверски А.* Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения ; [пер. с англ.]. – Харьков : Гуманитарный центр, 2005. – 632 с.
13. *Sloman S.A.* The empirical case for two systems of reasoning // Psychological Bulletin. – 1996. – № 1. – P. 3–22.
14. *Stanovich K.E., West R.F.* Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? // Behavioral and Brain Sciences. – 2000. – № 5. – P. 645–726.
15. *Evans J.St.B.T.* Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition // Annual Review of Psychology. – 2008. – Vol. 59. – P. 255–278.
16. *Безгін К.С.* Управление процессом создания ценности на предприятии: полисубъектность и коллаборация : моногр. – Харьков : НТМТ, 2015. – 288 с.
17. *Млодинов Л.* (Нео)сознание. Как бессознательный ум управляет вашим поведением. – М. : Livebook, 2012. – 360 с.
18. *Грейвс Ф.* Клиентология. Чего на самом деле хотят ваши покупатели ; [пер. с англ.]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 160 с.
19. *Wegner D.M.* The Illusion of Conscious Will. – Cambridge : MA: The MIT Press, 2002. – 419 p.
20. *Кенрик Д., Гришкевичус В.* Рациональное животное. Сенсационный взгляд на принятие решений ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2015. – 304 с.

#### References

1. Fetisov G.G., Khudokormov A.G. *Mirovaya Ekonomicheskaya Mysl'. Skvoz' Prizmu Vekov, v: Vsemirnoe Priznanie: Lektzii Nobelevskikh Laureatov. V 5 t.* [World

Economic Thought. Through the Prism of Centuries, in: World Recognition: Lectures by Nobel Laureates. In 5 volumes]. Moscow, Mysl', 2004, Vol. 5 [in Russian].

2. Stepin V.S. *Klassika, Neklassika, Postneklassika: Kriterii Razlicheniya, v: Postneklassika: Filosofiya, Nauka, Kul'tura* [Classics, Non-Classics, Post-Non-Classics: Criteria for Distinguishing, in: Post-Non-Classics: Philosophy, Science, Culture]. SPb, PH "Mir", 2009, pp. 249–295 [in Russian].

3. Razumovs'kyi S.A. *Ratsional'nist' "ekonomichnoi lyudyny"* [The rationality of the "economic man"]. *Humanitarnyi chasopys – Humanitarian almanac*, 2009, No. 1, pp. 68–77, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/gumc\\_2009\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/gumc_2009_1_11) [in Ukrainian].

4. Maturana H., Varela F. *Drevo Poznaniya: Biologicheskije Kornij Chelovecheskogo Ponimaniya* [The Tree of Knowledge: The Biological Roots of Human Understanding]. Moscow, Progress-Traditsiya, 2001 [in Russian].

5. Weber M. *Obraz Obshchestva. Izbrannye Sochineniya* [The Image of Society. Selected Works]. Moscow, Yurist, 1994 [in Russian].

6. Habermas J. *Tekhnika i Nauka kak "Ideologiya"* [Technology and Science as "Ideology"]. Moscow, Praksis, 2007 [in Russian].

7. Habermas J. *Moral'noe Soznanie i Kommunikativnoe Deistvie* [Moral Consciousness and Communicative Action]. SPb, Nauka, 2001 [in Russian].

8. Levit S.Ya. *Kul'turologiya. XX Vek: Antologiya* [Culturology. XX Century: Anthology]. Moscow, Yurist, 1995 [in Russian].

9. Simon H. *Ratsional'nost' kak protsess i product myshleniya* [Rationality as a process and as product of thought]. *Teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsial'nykh institutov i sistem – THESIS*, 1993, No. 3, pp. 16–38 [in Russian].

10. Simon H., Smithburg D., Thompson V. *Menedzhment v Organizatsiyakh* [Public Administration]. Moscow, Ekonomika, 1995 [in Russian].

11. Vatamaniuk O.Z. *Ratsional'nist' povedinky lyudyny v ekonomichnii nautsi: kontseptsiya obmezhenoi ratsional'nosti* [Rationality of human behavior in economics: bounded concept rationality]. *Ekonomichna teoriya ta pravo – Economic theory and law*, 2018, No. 3, pp. 11–25, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua\\_etp\\_2018\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2018_3_3) [in Ukrainian].

12. Kahneman D., Slovic P., Tversky A. *Prinyatie Reshenii v Neopredelennosti: Pravila i Predubezhdeniya* [Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases]. Kharkov, Gumanitarnyi tsentr, 2005 [in Russian].

13. Sloman S.A. The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*, 1996, No. 1, pp. 3–22.

14. Stanovich K.E., West R.F. Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 2000, No. 5, pp. 645–726.

15. Evans J.St.B.T. Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology*, 2008, Vol. 59, pp. 255–278.

16. Bezgin K.S. *Upravlenie Protsessom Sozdaniya Tsennosti na Predpriyatii: Polisub'ektivnost' i Kollaboratsiya* [Managing the Process of Creating Value in an Enterprise: Polysubjectivity and Collaboration]. Kharkov, NTMT, 2015 [in Russian].

17. Mlodinow L. *(Neo)soznannoe. Kak Bessoznatel'nyi Um Upravlyaet Nashim Povedeniem* [Subliminal: How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior]. Moscow, Livebook, 2012 [in Russian].

18. Graves Ph. *Klientologiya. Chego na Samom Dele Khotyat Vashi Pokupateli* [Consumerology: The Market Research Myth, the Truth About Consumers, and the Psychology of Shopping]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber, 2013 [in Russian].

19. Wegner D.M. *The Illusion of Conscious Will*. Cambridge, MA., the MIT Press, 2002.

20. Kenrick D., Griskevicius V. *Ratsional'noe Zhivotnoe. Sensatsionnyi Vzglyad na Prinyatie Reshenii* [The Rational Animal: How Evolution Made Us Smarter Than We Think]. SPb, Piter, 2015 [in Russian].

*Стаття надійшла до редакції 29 січня 2019 р.  
The article was received by the Editorial staff on January 29, 2019.*

---