

УДК 338.22

**А. О. Прочан**кандидат економічних наук, доцент  
Класичний приватний університет**АНАЛІЗ ТЕОРІЙ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Індивідуалізація товарів і послуг поступово привела до того, що назріла необхідність брати до уваги психологічні особливості людського сприйняття, судження та дії. У ході спостережень було виявлено, що прийняття ірраціональних рішень людиною – цілком передбачуване явище і передбачати їх допомагає знання механізму порівняння, який використовує мозок людини. У зв'язку із цим під питання поставлена практична цінність фундаментальних постулатів класичної економічної теорії.*

**Ключові слова:** поведінкова економіка, біхевіористська економіка, ірраціональні рішення.

**I. Вступ**

У 2002 р. Д. Канеман і В. Сміт здобули Нобелівську премію з економіки. Ці два американських професори вважали, що кожен з них відкрив нову науку: Д. Канеман – психологічну економіку, а В. Сміт – експериментальну економіку. Біхевіористська економіка найчастіше поєднує досягнення психології з неокласичною економічною теорією, охоплюючи цілий ряд концепцій, методів і галузей дослідження.

Досі економічна теорія замикалася в межах раціональної поведінки “економічної людини”, яка все знає, усе неупереджено зважує й робить усвідомлений і зрозумілий усім вибір. Обидві Нобелівські премії ХХІ ст. присудили за відхід від цих базових положень. Перша – в 2001 р. – була присуджена трьом американським економістам за дослідження ринків з асиметричною інформацією. Дотримуючись ідей нобелівських лауреатів 2002 р., ми мусимо відмовитися від самої теоретичної схеми “економічної людини”, взяти до уваги безліч дій, які не пояснюються ні раціональним вибором, ні неповнотою інформації.

Д. Канеман у своїх дослідженнях звертав особливу увагу на прийняття рішень в умовах невизначеності. Встановлений ним факт полягає в тому, що майбутні доходи людина не здатна оцінити в абсолютному вираженні, вона оцінює їх у порівнянні з деяким звичним рівнем доходів або зі сформованим рівнем, зі статус-кво. Більше того, якщо людина приймає рішення в умовах ризику й невизначеності, вона оцінює вигоду тия збитки й ніколи не інтегрує їх у єдину вигоду або збиток, ніколи не оцінює вплив усієї послідовності рішень на свою користь.

Замість існуючих раніше теорій прийняття рішень, що ґрунтуються на теорії ймовірностей, Д. Канеман і А. Тверські запропонували альтернативну, названу ними теорією

перспективи. Заснована вона на інтерпретації результатів проведених ними досліджень. Теорія пояснює, наприклад, таке незрозуміле явище, як бажання різко знизити страхову вартість обладнання, коли відшкодування при настанні страхового випадку не може нічого компенсувати. Або вперте небажання знизити приватне споживання, коли стає відомо про падіння твоїх доходів у найближчому майбутньому.

**II. Постановка завдання**

Мета статті – проаналізувати теорії поведінкової економіки.

**III. Результати**

Основна думка дослідників, полягає в тому, що при прийнятті рішень людина керується не абстрактними принципами максимізації задоволень і мінімізації витрат, а спочатку кодує можливі наслідки своїх дій як користь чи шкоду залежно від обраного орієнтира, оперуючи відносними, а не абсолютними величинами. Так, наприклад, якщо задоволення індивіда, отримане від споживання, зазвичай виявляється набагато слабкіше, ніж його незадоволення в разі втрат, його поведінка буде відхилятися від передбаченої теорією раціональних очікувань. Причому в цьому разі вона не буде пов'язана з прагненням уникнути ризику.

Нова дисципліна виявилася не тільки надзвичайно цікавою та привабливою, а й достатньо логічно обґрунтованою. З її допомогою можна не тільки пояснити всі ті економічні феномени, які ніяк не хотіли вписуватися в загальноновизнані догми “класичної” економіки, але навіть зробити досить реалістичні прогнози на найближче, але велими невизначене майбутнє. Так що не дивно, що зараз кафедри поведінкової економіки (а саме таку назву дістала нова дисципліна) відкриті у всіх американських університетах, які турбуються про свою репутацію. А частка випускників американських ВНЗ, що спеціалізуються на цій дисципліні, від зага-

льної кількості студентів-економістів становила 20% [1].

У своїй основі теорія перспектив спирається на три функції оцінки прийняття простих рішень. Ці властивості відображають психологічні “правильності”, характерні для різних індивідів у ситуаціях вибору між простими альтернативами, які передбачають певний ризик:

- залежність від початкового положення – спільно з головними принципами людських відчуттів, сприйняття і формування суджень;
- чутливість, що зменшується, – у межах теорії перспектив цей принцип використовують для оцінювання змін, що сталися в грошовому достатку індивідів;
- ухилення від втрат – особисті переживання, пов’язані з втратою певної суми грошей, здаються нам більш значними, ніж переживання, пов’язані з отриманням, виграшем однакової суми грошей.

Навіть поверховий аналіз висновків, зроблених шанувальниками біхевіористського підходу, здатний викликати роздуми в будь-якого прихильника раціональної економіки. Так, виявляється, що люди схильні до надмірного впливу страху перед жалем і часто проходять повз можливості мати вигоду тільки через те, що існує незначна ймовірність зазнати невдачі. Більше того, людям властивий так званий когнітивний дисонанс, що означає явну невідповідність між навколишнім світом і уявленням про нього, що виявляється в тому випадку, якщо це сприйняття формувалося протягом тривалого часу. І ще: люди часто схильні до впливу сторонньої думки, що виявляється навіть у тому випадку, якщо вони точно знають, що джерело цієї думки некомпетентне в цьому питанні. Крім того, люди страждають від бажання будь-якою ціною зберегти статус-кво. Часто прагнення зберегти існуючий стан речей змушує їх іти на більші втрати, ніж ті, на які вони б пішли, домагаючись цього становища “з нуля”. Теорія раціональних очікувань передбачає, що людина приймає конкретні рішення залежно від аналізу загального стану справ. Психологи виявили, що насправді людський розум розбиває навколишню дійсність на деякі загальні категорії, часто керуючись при цьому поверховими ознаками об’єктів і явищ, при цьому аналіз окремих категорій не враховує інші.

Традиційні економічні теорії базувалися на припущенні, що раціональна людина керується міркуваннями власної вигоди й здатна на розумні дії для досягнення цієї вигоди. Дослідження Канемана показали, що під впливом своїх примх, які важко пояснити, викликаних, скажімо, острахом здатися надто довірливими, суб’єкти ринку часто при-

ймають нерозумні з економічної точки зору і часто невігідні їм самим рішення.

“Раціональним” економістам було важко повірити у висновок Д. Канемана. Так, наприклад, професор зробив відкриття про те, що більшість людей готова витратити 20 хвилин на те, щоб знайти магазин, в якому можна купити калькулятор за 10 дол. США, замість того, щоб відразу купити його за 15 дол. США. Водночас ці самі люди не стануть витрачати час на пошуки піджака за 120 дол. США, якщо можуть відразу купити його за 125 дол. США. Зауважте, що економія в обох випадках становить 5 дол. США. “Спочатку я думав, що з людьми щось не те, – каже Д. Канеман. – Але мені знадобилося кілька років, щоб зрозуміти, що насправді щось негоразд із загальноприйнятою економікою, описаною в підручниках” [2].

Д. Канеман був одним з перших у галузі поведінкової економіки. Він тривалий час співпрацював з іншим психологом, також вихідцем з Ізраїлю, А. Тверські. Згідно із запропонованою ними теорією перспектив, учасники ринку менше керуються точними розрахунками, ніж думають автори економічних моделей. Приймаючи рішення, люди регулярно помиляються, і їхні помилки можна передбачати й класифікувати.

Людам властиво недооцінювати шанси настання дуже ймовірної події, якщо є хоча б один шанс зі ста проти. Так, респонденти в ході експерименту відмовлялися від більш вигідної пропозиції, навіть при мінімальній ймовірності отримання нульового результату, погоджуючись на менш вигідну, але достовірну пропозицію. Інше підтвердження непослідовності вибору в умовах невизначеності було отримано, коли піддослідним було запропоновано зробити вибір спочатку між двома дуже ймовірними подіями, де більш ймовірний варіант був менш вигідним, а потім між двома малоімовірними подіями, з дотриманням того самого принципу. Виявилося, що в першому випадку люди віддавали перевагу менш вигідному, але більш ймовірному варіанту, тоді як у другому, навпаки, більш вигідному, але менш ймовірному. Це відхилення від передумов теорії раціонального вибору було названо “ефектом достовірності”.

Вибір в умовах ризику схильний і до аномалій. Виявилося, що переваги людей не постійні, а змінюються в результаті зміни навіть лише формулювання умов вибору. Це відхилення було названо “дзеркальним ефектом”, оскільки залежно від формулювання умов вибору респонденти дзеркально змінювали своє ставлення до ризику, вважаючи за краще ризикувати в очікуванні виграшу, ніж уникати ризику в очікуванні втрат.

Цікавий висновок був отриманий також при аналізі ставлення до страхування ризи-

ків. Так, респондентам поряд зі звичайною була запропонована форма ймовірнісної страховки, яка була вдвічі дешевшою, оскільки відшкодовувала можливий збиток повністю (аналогічно правилами звичайної страховки) тільки в тому випадку, якщо страховий випадок наступав у парний день місяця, таким чином, не покривалися ризики в непарні дні. Незвичайною була та обставина, що респонденти оцінювали цей вид страхування як більш ризикований і унікальний його, хоча з погляду теорії раціональних очікувань, ймовірнісна страховка була переважною від звичайної.

Усі ці обгрунтовані відхилення від ідеальної моделі раціонального вибору привели Д. Канемана та А. Тверські до висновку про те, що теорія перспектив, що вбирає в себе індуктивно знайдені в ході психологічних експериментів закономірності прийняття рішень людьми, набагато краще підходить для моделювання економічної поведінки індивідів, порівняно з теорією раціональних очікувань. Основна думка дослідників полягає в тому, що при прийнятті рішень людина керується не абстрактними принципами максимізації задоволень і мінімізації втрат, а спочатку кодує можливі наслідки дій як користь чи шкоду залежно від обраного орієнтира, оперуючи відносними, а не абсолютними величинами. Так, наприклад, якщо задоволення індивіда, отримане від придбання, зазвичай виявляється набагато слабше, ніж його розчарування в разі втрат, його поведінка буде відмінною від тієї, яка передбачається теорією раціональних очікувань. Причому в цьому разі вона не буде пов'язана з прагненням уникнути ризику.

Зараз конфлікт між прихильниками раціональної та поведінкової економіки вже багато в чому завершений. Традиціоналісти більше не можуть собі дозволити просто ігнорувати значення почуттів і переживань з погляду їх впливу на поведінку людини, так само, як і адепти поведінкової школи більше не вважають людську поведінку повністю ірраціональною. Замість цього, більшість з них оцінюють поведінку людей як "квазіраціональну", тобто передбачають, що людина намагається вести себе раціонально, але знову і знову робить помилки.

За словами Р. Шиллера, економіста з Йєля, хоча досягнення поведінкової психології і потрібно брати до уваги, це не повинно означати повної відмови від традиційної економічної теорії. Д. Канеман також говорить про те, що повністю відмовлятися від моделі раціональної поведінки ще рано. Він вважає, що модель може не ввести не більше ніж один фактор ірраціональності одноразово. В іншому разі обробка результатів дослідження може виявитися неможливою [3].

Проте, швидше за все, майбутній розвиток економічної теорії буде йти на стику з іншими науками, від психології до біології. Ендрю Ло, економіст з Массачусетського технологічного інституту, сподівається, що прогрес у природничонаукових галузях дасть змогу виявити генетичну схильність до ризику, визначити, яким чином іде формування емоцій, смаків і очікувань, глибше зрозуміти процеси навчання. Наприкінці 1980-х – на початку 1990-х рр., Р. Тейлер був, по суті справи, першим, хто впроваджує психологічні методи в світ фінансів. Зараз він професор Чиказького університету, цитаделі прихильників раціональної економічної теорії. Він вірить, що в майбутньому економісти враховуватимуть у своїх моделях стільки поведінкових аспектів, скільки вони будуть спостерігати в навколишньому їх реальному житті, хоча б тому, що чинити по-іншому буде просто нераціонально [4].

Отже, економічна теорія та економічна психологія є двома самостійними підходами до вивчення економічної поведінки людей, зокрема їх фінансової. На сьогодні не існує достатніх причин вважати той або інший з підходів безпідставним або, навпаки, єдино правильним. Якщо ж виходити з рівноправності дослідницьких програм і методів розглянутих дисциплін, то необхідно визнати, що досягнення економічної психології заслуговують на пильну увагу і вивчення, тим більше, що багато ідей, висловлених психологами за час розвитку економічної психології, не залишилися без уваги економістів.

#### IV. Висновки

Таким чином, змістовна критика економічного методу з боку економічної психології полягає в тому, що вона виявляє умовність його застосування. Якщо в основі економічних моделей лежать не стійкі і справедливі для всіх людських осіб психологічні закони, а існуючі статистичні факти, що вводяться в модель у вигляді апріорних передумов, то універсальність економічних гіпотез і їх застосовність у будь-яких соціально-економічних умовах може бути поставлена під питання, оскільки статистичні факти в різних обставинах можуть складатися по-різному. І хоча важко собі уявити, щоб люди стійко і масово діяли собі на шкоду, не можна не погодитися з тим, що саме розуміння шкоди схильне до значної варіації внаслідок різних психологічних і соціальних факторів. Оскільки думки людей щодо того, що вважати шкодою, а що – користю, варіюють залежно від часу і місця, остільки статистичні факти складаються по-різному. А це, у свою чергу, призводить до необхідності перегляду апріорних припущень. Особливо явним це стає при порівняльному аналізі економічної поведінки людей у країнах з різною культурою або в різні часи.

**Список використаної літератури**

1. Overbidding in First-Price Auctions: Risk Aversion vs. Probability Weighting Function [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www2.toulouse.inra.fr/lerna/leich/PWF.pdf>.
2. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases [Electronic resource]. – Mode of access: [http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky\\_Kahneman\\_1974.pdf](http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf).
3. Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ642/Babcock/laibs on%20and%20zeckhauser.pdf>.
4. The economic approach to human behavior [Electronic resource]. – Mode of access: [http://volfy.at.ua/\\_ld/0/26\\_Summeryofheart.pdf](http://volfy.at.ua/_ld/0/26_Summeryofheart.pdf).

Стаття надійшла до редакції 12.08.2014.

---

**Прочан А. А. Анализ теорий поведенческой экономики**

*Индивидуализация товаров и услуг постепенно привела к тому, что назрела необходимость принимать во внимание психологические особенности человеческого восприятия, суждения и действия. В ходе наблюдений было обнаружено, что принятие иррациональных решений человеком – вполне предсказуемое явление и предсказывать их помогает знание механизма сравнения, который использует мозг человека. В связи с этим под вопрос поставлена практическая ценность фундаментальных постулатов классической экономической теории.*

**Ключевые слова:** поведенческая экономика, бихевиористская экономика, иррациональные решения.

**Prochan A. Analysis of the Theory of Behavioral Economics**

*During the classical period, microeconomics was closely linked to psychology. For example, Adam Smith wrote *The Theory of Moral Sentiments*, which proposed psychological explanations of individual behavior, including concerns about fairness and justice [29] and Jeremy Bentham wrote extensively on the psychological underpinnings of utility. However, during the development of neo-classical economics economists sought to reshape the discipline as a natural science, deducing economic behavior from assumptions about the nature of economic agents. They developed the concept of *homo economicus*, whose psychology was fundamentally rational. This led to unintended and unforeseen errors.*

*However, many important neo-classical economists employed more sophisticated psychological explanations, including Francis Edgeworth, Vilfredo Pareto, and Irving Fisher. Economic psychology emerged in the 20th century in the works of Gabriel Tarde [30] George Katona [31] and Laszlo Garai [32] Expected utility and discounted utility models began to gain acceptance, generating testable hypotheses about decision making given uncertainty and intertemporal consumption respectively. Observed and repeatable anomalies eventually challenged those hypotheses, and further steps were taken by the Nobel prizewinner Maurice Allais, for example in setting out the Allais paradox, a decision problem he first presented in 1953 which contradicts the expected utility hypothesis.*

*Daniel Kahneman winner of 2002 Nobel prize in economics.*

*In the 1960s cognitive psychology began to shed more light on the brain as an information processing device (in contrast to behaviorist models). Psychologists in this field, such as Ward Edwards [33] Amos Tversky, and Daniel Kahneman began to compare their cognitive models of decision-making under risk and uncertainty to economic models of rational behavior. In mathematical psychology, there is a longstanding interest in the transitivity of preference and what kind of measurement scale utility constitutes brain. In this regard, the question posed by the practical value of the fundamental tenets of classical economic theory.*

**Key words:** behavioral economics, bihyevioristskaya economy, irrational decisions.