
УДК 330.161

**ПОВЕДІНКОВІ ОСОБЛИВОСТІ «НОМО ECONOMICUS» У КОНТЕКСТІ
ЗАПЕРЕЧЕННЯ ПОВНОЇ РАЦІОНАЛЬНОСТІ**

ДЛУГОПОЛЬСЬКИЙ Олександр Володимирович, доктор економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет

ІВАШУК Юрій Петрович, викладач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет

Останнім часом у світовій економічній науці намітився тренд у дослідженні ірраціонального початку у поведінці людей та їх організованих груп, оскільки, за словами Дж. Акерлофа та Р.Шиллера [1], саме *Spiritus Animalis*¹ є визначальним фактором рецесії і підйомів в економіці. Незважаючи на те, що із самого свого початку економічна наука була тісно пов'язана із економікою (наприклад, А. Сміт [2] пропонував психологічне пояснення поведінки індивіда, оперуючи поняттями «чесність» та «справедливість», а теорія корисності І. Бенґама [3] має під собою психологічне підґрунтя), однак із розвитком неокласичної економічної теорії економісти взяли за зразок методологію природничих наук, коли економічна поведінка виводиться із певних наперед встановлених передумов про природу людини (концепція «*homo economicus*»).

Проте із другої половини ХХ століття в рамках експериментального напрямку економічних досліджень виокремлюється новий вектор економічних пошуків – поведінкова економіка, об'єктом вивчення якої є межі раціональності економічних агентів. Спеціалісти з поведінкової економіки цікавляться не лише явищами, які відбуваються на ринку, але й процесами колективного вибору, які також містять елементи когнітивних помилок та егоїзму при прийнятті рішень економічними агентами.

Виникнення і розвиток економічної психології у ХХ столітті завдяки роботам Г. Тарда, Дж. Катони, Л. Гараї дозволило модифікувати вихідну модель людини: отримали визнання моделі очікуваної та міжчасової корисності, на основі яких стало можливим висувати доступні для перевірки гіпотези про процес прийняття рішень за умов невизначеності. У 1968 р. побачила світ праця лауреата Нобелівської премії Г. Беккера «Злочин і покарання: економічний підхід» [4], в якій відбувається включення психологічних факторів у прийняття економічних рішень. Інший лауреат Нобелівської премії Г. Саймон [5] розробляв теорію обмеженої раціональності для пояснення того, як люди прагнуть до задоволення, замість того, щоб максимізувати корисність.

Фундаторами поведінкової економіки вважаються психологи А. Тверські та Д. Канеман, якому в 2002 р. присуджено Нобелівську премію з економіки «за інтеграцію результатів психологічних досліджень в економічну науку, насамперед, у сфері прийняття рішень за умов невизначеності». А. Тверські спільно з Д. Канеманом опублікували близько 30 наукових

© Длугопольський О.В., Івашук Ю.П., 2014

¹ *Spiritus Animalis* (від лат. – духовна енергія та життєва сила) – усе невпорядковане та нелогічне у економіці; те, як люди себе поведуть у невизначених та неоднозначних ситуаціях.

праць, які зіграли вирішальну роль у поширенні результатів психологічних досліджень на суміжні дисципліни, насамперед, економіку.

Одна з спільних праць *Д. Канемана* і *А. Тверскі* стала не лише канонічним зразком експериментальних досліджень індивідуальної поведінки, але і, за визначенням самих економістів [6], найбільш цитованою роботою з усіх опублікованих в одному із найпрестижніших економічних журналів – «*Econometrica*». *Д. Канеман* та *А. Тверскі* стверджували, що за умов невизначеності існують численні розбіжності між мотивами реального прийняття економічних рішень і неокласичною теорією. Основна ідея, закладена у ранні дослідження *Д. Канемана* та *А. Тверскі*, полягає у тому, що люди найчастіше неспроможні повністю проаналізувати реальну ситуацію і тому людська поведінка визначається кількома напрямками: фреймами², евристикою³, аномаліями в економічній поведінці, ринкових цінах і доходах.

Одним з підґрунть поведінкової економіки є використання закону малих чисел [7], згідно якого послідовність подій, генерованих випадковим процесом, буде містити характеристики цього процесу навіть тоді, коли ця послідовність надто мала. Закон малих чисел відноситься до евристики, яку *Д. Канеман* та *А. Тверскі* проілюстрували декількома експериментами. Наведемо лише один з них – відому «задачу про Лінду», запропоновану американським студентам: «Лінді – 31 рік, вона незаміжня, товариська і дуже яскрава молода жінка. Вона закінчила філософський факультет і завжди всерйоз ставилась до питань дискримінації, соціальної справедливості. В студентські роки брала активну участь у антиядерних маніфестаціях».

Респондентам, що одержали цю інформацію, пропонувалося ранжувати за ступенем імовірності наступні твердження про Лінду:

1. Вона – працює вихователем у дитячому садочку.
2. Вона – працює в книгарні і займається йогою.
3. Вона – активістка феміністського руху.
4. Вона – соціальний працівник.
5. Вона – член Ліги жінок-виборців.
6. Вона – співробітниця банку.
7. Вона – працівник страхової компанії.
8. Вона – співробітниця банку й активістка феміністського руху.

Більш ніж 80% респондентів (у числі яких були і аспіранти Стенфордського університету, що спеціалізуються у сфері теорії прийняття рішень) назвали варіант 8 більш ймовірним, ніж варіанти 3 і 6. Це співвідношення суперечить принципам теорії ймовірностей: подія 8 є перетинанням подій 3 і 6. Отже, ймовірність події 8 не може перевищувати жодну із ймовірностей подій 3 і 6 узятих окремо.

Д. Канеман та *А. Тверскі* також стверджують, що індивіди схильні приписувати непропорційно велику значущість інформації, яка легше запам'ятовується. Таким чином, люди зазвичай перебільшують, кажучи, що вірогідність насильницького правопорушення у місті висока, маючи на увазі, що вони особисто знайомі з людиною, яка постраждала. Загалом когнітивна психологія стверджує, що у порівнянні із незнайомою, знайома інформація легше тримається у пам'яті, тому віра у її правдивість сильніша. Знайома інформація та її доступність можуть, таким чином, слугувати ключовими ознаками точності та значущості. Тож нечасте повторювання певної інформації у медіа, незважаючи на її неправдивість, робить її більш доступною та, в результаті, такою, що помилково сприймається як правдива. Наведені приклади специфіки людського судження доводять, що

² Фрейм – змістова рамка, яка використовується людиною для розуміння будь-чого, та дії у рамках цього розуміння.

³ Евристика – наука, яка вивчає творчу діяльність, методи, які використовуються у відкритті нового в навчанні (люди найчастіше приймають рішення, ґрунтуючись на творчому, неусвідомленому мисленні, яке не завжди є логічно правильним).

реальна поведінка економічних суб'єктів системно порушує закони раціональності. Однак не лише судження, але й механізми прийняття рішень за умов невизначеності систематично відходять від ідеалів традиційної економічної теорії.

Відхід від теорії Неймана-Моргенштерна [8], за якої раціональний індивід повинен максимізувати очікувану корисність, від рішень, прийнятих в умовах невизначеності, вперше був відмічений лауреатом Нобелівської премії з економіки 1988 р. *М. Алле*, який відкрив так званий «парадокс Алле». Парадокс демонструє, що реальний агент, який поводить себе раціонально, надає перевагу не поведінці отримання максимальної очікуваної корисності, а поведінці досягнення абсолютної надійності [9]. Для простоти і наочності усі варіанти «парадоксу Алле» зведемо до максимально прозорої ситуації: «Оберіть, що для Вас є більш бажаним: а) гарантовані 99 доларів із ймовірністю 100%, б) 100 доларів із ймовірністю 99%».

Для коректності експерименту як 99 так і 100 доларів було роздано учасникам у купюрах по 1 долару, тобто дві пачки у кількості 99 і 100 однодоларових купюр. Середні величини виграшу в обох випадках дорівнюють 99 доларів: $\$99 \times 100\% = \$99 = \$100 \times 99\%$. Однак, численні експерименти однозначно показують, що: 1) схильність до варіантів А і Б не є тотожними; 2) переважна більшість людей віддають перевагу варіанту А. Отже, основний результат «парадоксу Алле» полягає в тому, що реальний індивід, поводячись раціонально, схиляється не до поведінки отримання максимальної очікуваної корисності, а до поведінки досягнення абсолютної надійності результату.

Д. Канеман та *А. Тверські* запропонували альтернативну концепцію теорії очікуваної корисності, що викладена у їх статті «Теорія перспектив: Аналіз рішень в умовах ризиків» (1979 р.) [10]. Теорія перспектив створена для оцінки ризиків втрат і виграшу. Відштовхуючись від емпіричних спостережень, вона описує як індивіди оцінюють свої втрати і виграші. В оригінальному формулюванні термін «перспектива» стосується лотереї. Теорія охоплює дві стадії: редагування (*editing*) і оцінку (*evaluation*). На першому етапі різні варіанти вибору впорядковані за деякими евристичними спостереженнями. Оцінки суб'єктивної цінності втрат і виграшу подаються щодо деякої точки відліку. Функція суб'єктивної цінності, яка проходить через цю точку, має s-подібний вигляд, асиметрія якого показує, що за деякого заданого значення абсолютної цінності суб'єктивна цінність втрат вища, ніж суб'єктивна цінність виграшу (неприйняття втрат).

Важливий наслідок теорії перспектив (теорія оформлення угоди) полягає в тому, що на спосіб, яким економічні агенти суб'єктивно, спираючись на власну думку, оформлюють результат, впливає суб'єктивна корисність, яку вони очікують отримати. Іншим можливим наслідком теорії перспектив для економіки є те, що корисність може бути базовою точкою відліку, на відміну від адитивних функцій корисності, які закладені в основу неокласичної економіки. Ця гіпотеза сумісна з психологічними дослідженнями щастя [11], які обґрунтовують, що суб'єктивна оцінка добробуту відносно стійка протягом тривалого періоду часу, навіть за умов різкого збільшення рівня індивідуального добробуту.

Хоча теорія очікуваної вигоди аксіоматична, їх теорія перспектив – дескриптивна. Таким чином, ця теорія будувалася індуктивним методом з огляду на емпіричні спостереження, а не дедуктивним, ґрунтуючись на наборі логічно привабливих аксіом. Пізніше *А. Тверські* та *Д. Канеман* [12] стверджували, що насправді важливими є обидві теорії: теорія очікуваної вигоди – для пояснення раціональної поведінки, а теорія перспектив – для опису фактичної поведінки. І хоч теорія очікуваної вигоди надає досить точне уявлення фактичного вибору у певних прозорих та простих для вирішення проблемах, більшість реальних життєвих вирішень таких проблем – досить складні та вимагають більш чітких поведінкових моделей для застосування.

Підсумовуючи, зазначимо, що *Д. Канеман* застосовував знання когнітивної психології щодо ментальних процесів з метою пошуку відповіді на питання про формування суджень та механізмів вибору, щоб краще зрозуміти, як люди приймають економічні рішення. Незважаючи на те, що багато інших вчених також зробили внесок у цей напрямок досліджень, проте саме робота *Д. Канемана* та *А. Тверські* щодо питання прийняття рішень в

умовах невизначеності виділяється найбільше (цитуються у багатьох соціальних, природничих, гуманітарних науках та медицині).

Отже, поведінкова економіка дозволяє використовувати психологічний підхід в економічній науці, досліджувати ірраціональну поведінку економічних агентів, оскільки люди поводять себе нераціонально, їм важко співставити свої граничні вигоди і граничні витрати, вони не здатні до глибокого аналізу у складних ситуаціях за умов невизначеності.

Література.

1. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж.Акерлоф, Р.Шиллер. – М.: Юнайтед Пресс, 2011. – 273 с.
2. Смит А. Теория нравственных чувств / А.Смит. – М.: Республика, 1997. – 351 с.
3. The Correspondence of J.Bentham. – V. 1-2. – L., 1968.
4. Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach / G.S.Becker // Journal of Political Economy. – 1968. – № 76. – P. 169-217.
5. Simon H.A. Rational Choice and the Structure of the Environment / H.A.Simon // Psychological Review. – 1956. – № 63. – P. 129-138.
6. Zeckhauser R. Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics / R.Zeckhauser, D.Laibson // Journal of Risk and Uncertainty. – 1998. – № 16(1). – P. 7-47.
7. Tversky A. Belief in the Law of Small Numbers / A.Tversky, D.Kahneman // Psychological Bulletin. – 1971. – № 76. – P. 105-110.
8. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О.Моргенштерн. – М.: Наука, 1970. – 707 с.
9. Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы / М.Алле // Теория и история экономических и социальных институтов и систем (THESIS). – 1994. – № 5. – С. 217-241.
10. Kahneman D. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / D.Kahneman, A.Tversky // Econometrica. – 1979. – Vol. XLVII. – P. 263-291.
11. Easterlin R.A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? / R.A.Easterlin // Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz. – New York: Academic Press, 1974.
12. Tversky A. Rational Choice and Framing of Decisions / A.Tversky, D.Kahneman // Journal of Business. – 1986. – № 59. – P. 252-278.

Розглянуто методологічне підґрунтя поведінкової економіки із виокремленням фундаторів та найбільш знаних представників. Проаналізовано ключові праці представників поведінкової економіки. Сформульовано перспективи застосування поведінкових експериментів у соціально-економічних дослідженнях.

Ключові слова: експеримент, поведінкова економіка, психологія.

Рассмотрены методологические основы поведенческой экономики с выделением основателей и наиболее известных представителей. Проанализированы ключевые работы представителей поведенческой экономики. Описаны перспективы применения поведенческих экспериментов в социально-экономических исследованиях.

Ключевые слова: эксперимент, поведенческая экономика, психология.

Methodological foundations of behavioral economics have been studied. Most outstanding founders and famous representatives of behavioral economics have been emphasized. Key papers by representatives of behavioral economics have been analyzed. Prospects to employ behavioral experiments in social and economic researches are presented.

Key words: experiment, behavioral economics, psychology.