

РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДИНИ У КОНТЕКСТІ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Литвиненко Андрій Володимирович,

К. е. н., доцент

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна

Вступ. Як відомо, у 2017 року нобелівська премія з економіки була присуджена за дослідження в галузі поведінкової економіки – є першою премією з таким формулюванням, але навряд чи першою по суті. Можна сказати, що Г. Саймон став першим поведінковим економістом серед лауреатів в галузі економіки ще в 1978 році за дослідження щодо прийняття рішень у бізнес-організаціях. За ним пішли ще кілька людей, які отримували Нобелівську премію в різні роки, які так чи інакше зробили свій внесок - це М. Алле, Р. Селтен, Дж. Акерлоф, Д. Канеман, В. Сміт, Р. Шиллер, Ел. Рот, Ж.Тіроль та інші.

Мета. Метою роботи є визначення місця та ролі поведінкової економіки у формуванні та розвитку сучасної концепції людини.

Матеріали та методи. Єдність історичного та логічного при дослідженні еволюції уявлень поведінкової економіки про людину дозволять більш цілісно представити сучасний стан цієї проблематики.

Результати та обговорення. Так сталося, що за умов традиційної економіки не було прийнято звертати увагу на психологію прийняття рішень: вважалося, що це минущі, випадкові фактори, які бліднуть перед величиною економічних стимулів. Психологів цікавлять емоційні, випадкові рішення, зумовлені якимись культурними переконаннями, нормами, правилами і, можливо, навіть фобіями, а економіка - серйозна наука про раціональну поведінку. Неокласики-економісти другої половини 20 століття здебільшого розробили раціональні моделі прийняття рішень, які виходять з досить жорсткого уявлення про те, що таке раціональність. Але надовго стало

зрозуміло, що ця думка хибна, і Р. Талер був одним із перших економістів, який не тільки визнав це, але й зробив своєю професією поведінкову економіку, яка в умовах ліберальної чиказької школи 70-х років, насичене духом М. Фрідмана та його колег, це навіть дещо дивувало.

Поведінкова економіка як галузева дисципліна сформувалася на межі століть, хоча перші роботи, які зараз прийнято називати нею, з'явилися дещо раніше (в деяких випадках набагато раніше). Однак саме на початку століття економісти прийшли до розуміння, що можна поєднати психологію і класичну економічну теорію і подивитися на поведінку реальних людей з економічної точки зору.

Звичайно, вже накопичено великий обсяг знань, результатів та інформації. Насправді, в цій сфері накопичено багато результатів: це і пояснення поведінки в умовах ризику, і міжчасові уподобання, і експериментальні ігри двох або більше гравців (він же соціальні дилеми), і колективна взаємодія, і дослідження ринку і не - ринкові механізми координації та аномалії на фінансових ринках. ... Все це цікаві та змістовні дослідження, які проливають нове світло на те, як ми приймаємо рішення, і ці знання, на відміну від багатьох інших областей економічного аналізу, вже давно успішно застосовуються на практиці.

Таке вибухове зростання, звичайно, не обходиться без витрат. Таким чином, економічні моделі поведінкової економіки все ще базуються на методології позитивної економіки М. Фрідмана, яка прямо стверджує, що реалістичність припущень у моделях не має значення, якщо модель добре прогнозує поведінку. При цьому всі без винятку поведінкові моделі засновані саме на психологічному реалізмі – але, до речі, в той же час вони не завжди мають однозначно кращу прогностичну силу, ніж їхні неокласичні попередники.

Суто методологічно поведінкова економіка - це та ж сама неокласична теорія, тільки зі своєю особливою сферою досліджень. Вона також має свою місію в економіці – класичний Кун розробив парадигму та створення свого

роду захисного поясу навколо неокласичної економіки, яка була дещо похитнута під тиском експериментальних результатів, які руйнують її уявлення про те, як люди приймають рішення та як вони реагують на стимули. Тим не менш, сьогодні більшість експериментальних робіт починаються з неокласичної моделі прийняття рішень, навіть якщо з самого початку зрозуміло, що поведінка людини погано описується цією моделлю і дані не підтверджують її. Економісти ще не прийшли до повного розуміння того, які поведінкові економічні теорії мають бути співмірними та узгодженими з поведінкою, яку вони мають пояснити. Робилися спроби створити такі теорії, але жодна з них досі не стала загальновизнаною. А відсутність такої єдиної парадигми, звичайно, ускладнює правильне розуміння того, чому люди так чи інакше поведуться, і чому вони роблять те, що роблять.

Наприклад, коли ми проводимо економічний експеримент, ми зазвичай виходимо з припущення, що ми, як експериментатори, успішно надали нашим випробуваним систему стимулів та інтересів, які вони розуміють так само, як і самі експериментатори. Людина повинна прагнути максимізувати суму грошей, яку вона заробляє - з цього виходить економіка, а разом з нею і експериментальна парадигма. Це означає, що винагорода учасника має бути такою, щоб вона стимулювала його приймати ті рішення, які є оптимальними з точки зору його винагороди. Але це не завжди можливо на практиці.

Наприклад, середня оплата учасника експерименту в нашій лабораторії зараз становить 150-200 гривень за 1,5 години роботи - і деякі учасники дійсно приходять і приймають рішення, які максимізують їх виграти. Але відомо, що серед суб'єктів є люди, чий місячний бюджет вимірюється тисячами доларів. Для них, звичайно, 150 гривень не можуть бути серйозним стимулом, вони приходять не для того, щоб щось заробити, а через інтерес і цікавість. А отже експериментатор, взагалі кажучи, не баче, хто з них є хто. Як у цій ситуації можна чітко інтерпретувати їхню поведінку? Насправді це серйозна проблема, і, усвідомлюючи це, економісти повинні не тільки перевірити, наскільки дані

вписуються в теоретичні прогнози, а й проаналізувати, чого люди насправді хочуть досягти і як вони міркують, приймаючи рішення.

У своєму дослідженні з поведінкової економіки новий лауреат Нобелівської премії Р. Талер стверджував, що ми можемо розглядати поведінку людини як економісти, тобто з точки зору його стимулів та інтересів, але також враховуючи психологічні особливості його сприйняття та суджень, і на основі цього аналізу спрогнозувати, як зміниться поведінка при конкретній зміні умов прийняття рішень. Одна з його простих канонічних задач звучить так: уявіть собі, що ви збираєтеся купити калькулятор за 20 доларів. Вам кажуть, що подібний калькулятор продається в іншому місці, за десять хвилин пішки звідси, але він коштує 15 доларів. Ідемо в інший магазин? Більшість людей у цьому випадку скажуть так. А тепер уявіть, що ви купуєте комп'ютер, який коштує 1000 доларів, а вам говорять, що в іншому магазині коштує 995 доларів. Ти підеш туди, щоб купити комп'ютер? Більшість людей відповідають негативно, хоча це ті самі гроші. Яка різниця? Те, що у вас в голові інша шкала цін і різні орієнтири. Це концепція з точки зору теорії Канемана і Тверського, яка є фундаментальною для сучасної поведінкової економіки, яка говорить, що ми приймаємо будь-яке рішення на основі не тільки абсолютної цінності виграшу/програшу, а й контексту.

Це приклад того, що називається розумовим обліком. Приймаючи рішення, ви виходите не з об'єктивної картини світу, а з психологічної реальності, яка склалася у вашій голові. Звісно, це пов'язано з об'єктивною реальністю, але не є її точною копією. Існує чимало розбіжностей між реальною картиною світу і тим, як ми її сприймаємо. Це одна з ідей психологів, і Талер був одним із перших економістів, хто використав усе це у своїй роботі.

Крім того, саме його дослідження показали, як ці знання можна використовувати для прийняття конкретних рішень у сфері економічної політики. Оскільки люди здебільшого реагують однаково, це дає можливість «підштовхнути» людей до певного типу рішення, вплинути на їхню поведінку, коригуючи контекст так, щоб вона поводитися «коректно» як з точки зору

громадськості, так і з точки зору їхньої поведінки. власні інтереси. Цей підхід по суті є дирижістським і антилібертаріанським, оскільки він вирішує за самих людей, що їм потрібно і як їм поводитися. Талер та його послідовники, однак, не бачать у цьому проблеми і називають свій підхід «лібертаріанським патерналізмом».

Уявіть, що ви їдете по звивистій гірській дорозі. Ви російська людина, а який росіянин не любить швидкої їзди! Їздити по гірській дорозі на великій швидкості смертельно, але як заохотити вас сповільнити? Є різні способи, наприклад, можна поставити «лежачого поліцейського» через кожні 50 метрів, поставити знаки чи погрози, можна оштрафувати – але всі ці заходи дадуть лише незначний ефект. Крім того, з поведінкових вимірювань відомо, що, наприклад, у Сполучених Штатах 80% водіїв вважають себе вправнішими за середнього водія – чого, звичайно, бути не може. Талер запропонував дуже просте рішення для цієї ситуації: на дорозі білою фарбою намальована смуга, яка по ширині вузла за всю дорогу. Людина за кермом інстинктивно намагається вписатися в смугу, де б він не їхав, тому неминуче гальмує. Для цього не потрібно жодних заборон чи штрафів: система працює завдяки тому, що у нас є якісь розвинені інстинкти, які налаштовані на благо людини і спонукають її прийняти правильне рішення.

Висновки. Розуміння того, що все працює таким чином, лягло в основу підрозділів Behavioral Insights - урядових організацій, які існують у багатьох країнах. У їх завдання входить вивчення та розробка механізмів, які дозволять людям приймати правильні рішення без тиску законів, заборон чи покарань. Це стосується поведінки на транспорті, охорони здоров'я, пенсійних заощаджень, освітніх стратегій тощо. Вони не дискримінують людей за статтю, віком, доходом і так далі, це стосується всіх і це зараз дуже популярна тема.