

УДК 330.16

О. О. НАБАТОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків
olga_nabatova@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-0259-4191



ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН¹

Узагальнено та порівняно економічний, соціологічний і психологічний підходи до вивчення економічної поведінки; досліджено еволюцію уявлень про раціональність економічних суб'єктів; проаналізовано інституціональні та психологічні фактори, що впливають на економічну поведінку. Особливу увагу приділено здобуткам поведінкової економіки щодо виявлення когнітивних і поведінкових помилок у процесі прийняття рішень в умовах невизначеності.

Ключові слова: економічна поведінка, раціональність, обмежена раціональність, поведінкова економіка, ірраціональна поведінка, евристики.

JEL Classification: D03.

Постановка проблеми. Людська поведінка, орієнтована на прийняття рішень щодо вибору альтернатив використання обмежених ресурсів, традиційно є предметом економічної теорії. Важливість вивчення індивідуальної економічної поведінки обумовлюється, по-перше, пошуком механізмів, що забезпечують реалізацію цілей розвитку країни через дії великої кількості акторів, можливостей передбачати масові реакції суб'єктів на зміну зовнішніх

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961).

умов. Адже економічна поведінка людей, що підпорядковується певним закономірностям, «створює» макроекономіку. Нобелівський лауреат Дж. Акерлоф вказав, що нещодавня фінансова криза виникла внаслідок не завжди раціональної економічної поведінки мільярдів людей у всьому світі [1]. По-друге, економічний розвиток країни суттєво залежить від результативності поведінки її громадян (підприємницької, споживчої, фінансової, податкової, корупційної тощо). Різноманітні моделі економічної поведінки відображують зміни, що відбуваються у свідомості людей, ступінь їх участі у відтворювальних процесах, визначають їх положення, включеність у економічну діяльність, а також певною мірою детермінують рівень соціально-політичної та економічної стабільності. По-третє, дослідження економічної поведінки мають важливе прикладне значення для менеджменту організацій.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблематика економічної поведінки людей присутня в працях класиків економічної думки — А. Сміта, К. Маркса, М. Вебера, Дж. М. Кейнса, М. Кондратьєва та ін. Їх теорії розвинули представники неокласичного, інституціонального та еволюційного напрямів Г. Беккер, В. Вольчик [2], А. Маршалл, І. Розмаїнський [3], Г. Саймон [4], О. Уільямсон [5], Дж. Ходжсон [6] та ін. Питання економічної поведінки досліджуються у соціології та психології (Р. Дарендорф, Е. Дюркгейм, Т. Парсонс, А. Маслоу, В. Радаєв тощо). Поведінкова економіка, представлена Дж. Акерлофом [1; 7], Д. Аріелі [8], Д. Канеманом [9; 10], А. Тверські [11], Р. Шиллером та ін., досліджує проблему ірраціонального вибору. Разом з тим наявність суттєвих розбіжностей між теоретичними положеннями і методологією різних підходів обумовлює доцільність подальших досліджень у напрямі формування міждисциплінарної теорії економічної поведінки.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення основних теоретичних підходів до вивчення економічної поведінки, визначення ступеня її раціональності та аналіз інституціональних і психологічних факторів, що впливають на економічну поведінку.

Виклад основного матеріалу. Предметом економіки є економічна діяльність людей, яка водночас є соціально-комунікативною, соціально-психологічною, соціокультурною і яку складно виокремлювати з цілісної людської діяльності. Економічний підхід часто використовує модель людини, описану К. Бруннером, М. Йенсенем, У. Меклінгом за допомогою акроніму REMM (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man). Суб'єкт співвідносить цілі й обмежені ресурси та максимізує індивідуальну корисність. Неокласична концепція передбачає повну раціональність економічних агентів, що мають чітко структуровані сталі переваги й потреби, та прагнуть до їх максимального задоволення. Причому рішення суб'єкта не залежать від поведінки інших суб'єктів, соціальних стандартів та обмежень. Взагалі вплив

на поведінку неекономічних чинників задля «чистоти» аналізу, обмеження емпіричної складності предмета дослідження виключається з розгляду. Вважається, що у ситуаціях невизначеності індивіди здатні оцінити ймовірність отримання можливих результатів, використовуючи для цього усю наявну інформацію.

Економічна соціологія, виступаючи із критикою моделі «*homo economicus*», розглядає економічну поведінку як окремий вид соціальної поведінки. В моделі соціальної людини акцент зміщується з індивіда на домінуючу роль суспільства — соціальні інститути, норми і правила, мережу соціальних зв'язків. За С. Ліндебергом, соціальна людина — SRSM (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man) — це людина соціалізована, така, що виконує певні ролі, її поведінка санкціонована суспільством. Підкріплення процесу соціалізації певними санкціями робить поведінку суб'єктів більш-менш передбачуваною та запобігає серйозним конфліктам. На відміну від «*homo economicus*», «*homo sociologicus*» є людиною не лише егоїстично вмотивованою, а й здатною до альтруїзму, ірраціональних вчинків.

Психологічний підхід приділяє виключну увагу до імпульсивності, емоційності людини, обумовленості її поведінки внутрішніми, несвідомими і неконтрольованими нею психічними процесами. Все це зумовлює непередбачуваність та суперечливість економічної поведінки. Психологічний підхід, на відміну від економічного, досліджує не результат вибору, а процес прийняття рішень, внутрішні причини, що впливають на переваги індивідів.

Актуальність розвитку нового напрямку досліджень — економічної психології — пов'язується з тим, що з формуванням 6-го та зародженням 7-го технологічних укладів економіка стає все більш антропотворною, сконструйованою людською свідомістю. Якщо в індустріальній економіці межі економічного зростання обумовлювалися обмеженістю матеріальних ресурсів, то проблемою постіндустріального розвитку стають лімітовані можливості людини щодо сприйняття й обробки інформації, оптимізації процесу прийняття рішень. В умовах «економіки знань» швидкість технологічних, інституціональних, макроекономічних змін перевищує швидкість формування знань у економічного суб'єкта. Збільшується кількість «профанів» у своїх професійних областях (вони не встигають сформулювати знання, а вже змушені приймати рішення) і дезадаптантів у соціально-економічній реальності, відбувається кардинальна зміна навантаження на психіку людини і неминуча трансформація процесів адаптації [12, с. 41].

Таким чином, домінуючі підходи — економічний, соціологічний та психологічний — досліджуючи різні аспекти економічної поведінки у межах свого предмета, характеризуються наявністю значних розбіжностей в уявлен-

нях про природу людини, теоретичному та методологічному апаратах [13; 14]. Це створює значні перешкоди для формування міждисциплінарного знання про економічну поведінку.

Поведінкові аспекти в сучасній економічній теорії формуються на основі перегляду теорії раціонального вибору, що зазнала критики з боку прихильників неортодоксальних теорій (інституціональної, еволюційної, поведінкової економіки). Найбільш спірними твердженнями визнано здатність суб'єктів правильно змодельовати ситуацію вибору й отримати інформацію, необхідну для оптимального рішення, а також автономність та ендогенність цілей і переваг окремого індивіда [2; 3]. Отже, виникає необхідність в уточненні та обмеженні припущень про раціональність економічної поведінки.

Інституціоналісти стверджують, що масштабність та складність інформації, а також фундаментальна невизначеність майбутнього, властива ринковій економічній системі, не дозволяють людині діяти повністю раціонально [6]. О. Уільямсон виділив три основні форми раціональності [5, с. 40–43]:

- сильна — максимізація (вибір найкращого варіанта серед існуючих);
- напівсильна — обмежена раціональність. За Г. Саймоном, люди вважаються «свідомо раціональними, але володіють цією здатністю обмежено» через важкодоступну, надмірну або складну інформацію, суспільні норми і правила, індивідуальні стереотипи мислення [4, с. 56]. Суб'єкти намагаються діяти раціонально, але в дійсності ця їх здатність виявляється обмеженою через неповноту інформації, обмеженість когнітивних здібностей людини. За таких умов індивід не прагне аналізувати усі можливі поведінкові альтернативи, шукає задовільний результат;
- слабка — органічна раціональність (взаємодія людей раціоналізується формальними та неформальними правилами поведінки, що склалися еволюційним шляхом інститутами людського суспільства).

Прихильники еволюційного підходу використовують поняття адаптивної раціональності, яка, на їх думку, найкраще відповідає аналізу поведінки в умовах якісної інституціональної динаміки [2, с. 56]. Її сутність полягає в тому, що індивіди схильні до варіативних стратегічних дій залежно від наявних інститутів, які визначають можливості та особливості отримання й інтерпретації інформації. Інтерпретуючи існуючі правила, суб'єкти визначають індивідуальні моделі поведінки. Адаптивна раціональність не передбачає навіть прагнення до вибору найкращого варіанта, оскільки такий варіант не може бути визначений незалежно від інших соціальних чи економічних обмінів.

Ще одним варіантом пояснення відхилень від повної раціональності є теорія перемінної раціональності Х. Лейбенстайна [15], за якої ступінь раціональності індивіда залежить від двох факторів. З одного боку, люди за своєю

біологічною природою не схильні докладати багато зусиль, чого потребує раціональна поведінка. З другого — соціальні норми (принаймні у ринковому суспільстві) вимагають від людини продуманої обачливої поведінки. Фактична міра раціональності стає підсумком «боротьби» біологічної та соціальної складових певного суб'єкта. Тобто більша соціалізованість індивіда забезпечує вищий ступінь його раціональності.

І. Розмаїнський, також виходячи з перемінного характеру раціональності, виділяє дві групи факторів, що визначають її ступінь [3]:

1) зовнішні інформаційні обмеження (масштабність і складність інформації, невизначеність майбутнього [6, с. 41]). В умовах масштабних макроекономічних, технологічних та інституційних змін поведінка не може спиратися лише на знання, а базується й на звичках, рутині, очікуваннях, «життєрадісності», орієнтується на «середню думку» або на задовільний результат;

2) параметри національної економічної ментальності або національної господарської культури (стереотипи споживання, норми соціальної взаємодії, ставлення до праці та багатства, ступінь сприйняття іноземного досвіду, схильність до «обачливості», незалежності і відповідальності, визначення цілей у сфері прийняття господарських рішень).

Аналізом механізмів, що обмежують раціональний вибір, впливу схильностей і біологічної природи на економічну поведінку людини займаються також представники поведінкової економіки (*behavioral economics*). Нобелівський лауреат Д. Канеман і А. Тверські, що заклали її ідейні основи, серією експериментів продемонстрували, що у багатьох ситуаціях поведінка реальних економічних агентів визначається існуванням ірраціонального вибору (*spiritus animalis*). Більш того, вони довели, що у процесі прийняття економічних рішень люди не просто помиляються — часто вони помиляються однаково, що надає можливість класифікувати та прогнозувати людські помилки.

Ще одні Нобелівські лауреати Дж. Акерлоф та Р. Шиллер вказують на те, що неокласична модель, відповідаючи на питання щодо очікуваної поведінки економічних суб'єктів, охоплює тільки чверть області дослідження, аналізуючи лише економічні мотиви та раціональні поведінкові реакції. При цьому без уваги залишаються ще три аспекти: а) яка економічна ситуація складатиметься при неекономічних мотивах і раціональних реакціях; б) при економічних мотивах, але ірраціональних реакціях; в) при неекономічних мотивах й ірраціональних реакціях [1, с. 202]. Отже, метою досліджень поведінкової економіки є заповнення цих прогалів емпірично обґрунтованими знаннями.

Дж. Акерлоф та Р. Шиллер наголошують, що ірраціональна поведінка не хаотична, вона має свої закономірності, і тому її можна певною мірою передбачити. Економісти мають враховувати ці закономірності у своїх моделях, у тому числі й у макроекономічних, для аналізу кризових процесів. На їх думку, саме

соціально-психологічні причини нестабільності на ринках фінансів та нерухомості дуже гостро проявили себе наприкінці першого десятиліття XXI ст. У книзі «*Spiritus Animalis, або Як людська психологія управляє економікою і чому це важливо для світового капіталізму*» [1] автори розглядають вплив на економічні рішення низки проявів ірраціонального начала, а саме: довіри, якій відводять важливу роль в економічних циклах; уявлень про справедливість, що впливають на встановлення цін та визначення заробітних плат; зловживань і несумлінності; грошової ілюзії, яка виникає, коли ми приймаємо рішення під враженням номінальної суми, а не реальної купівельної спроможності грошей; чутливості до історій, які здатні суттєво впливати на ринки. На думку дослідників, усі значні буми на світових фондових ринках, як правило, супроводжуються захоплюючими дух «історіями про нову еру», нові бізнес-проекти, приклади збагачення. Р. Шиллер довів значну роль історії про Інтернет, що захопила світ, — про молодих людей, які сколотили статки за допомогою Всесвітньої мережі, — у формуванні біржового буму, який тривав із середини 1990-х до 2000-х рр. і привів до буму економічного [16].

Поведінкова економіка зосереджує свою увагу також на стимулах і когнітивних обмеженнях, що обумовлюють результат вибору. Економічний вибір багато в чому залежить від прогнозу, який суб'єкт робить на підставі власних суджень, які, вочевидь, не є абсолютно раціональними. За Д. Канеманом, економічною поведінкою у більшості випадків управляють інтуїція і когніції (психічні новоутворення, що формуються на основі знань, очікувань, оцінки та попереднього досвіду), а раціональне мислення використовується лише для коригування [10].

У книзі «Прийняття рішень у невизначеності: правила і упередження» Д. Канеман та А. Тверські виявили типові помилки мислення нормальних людей і зробили висновок, що вони обумовлені швидше механізмом мислення, ніж порушенням процесу мислення під впливом емоцій [9]. Список когнітивних і поведінкових помилок, зафіксованих і описаних дослідниками-біхевіористами, значний і постійно поповнюється. Розглянемо основні з них [9; 13, с. 14–16; 17]:

– евристика доступності¹ — визначає події, які відбулися нещодавно або які легко уявити, більш імовірними. Ця евристика обумовлює певні специфічні поведінкові відхилення: наприклад, «прокляття знань» (тому, хто володіє певним знанням, складно припустити, що інші ним не володіють), «помилку ретроспекції» (події, які вже відбулися, вважаються нам більш ймовірними, ніж ті, які ще не відбувалися);

¹ Евристики — це когнітивні механізми, що автоматично використовуються людиною та спрощують процес прийняття рішень. У цілому вони дозволяють давати швидкі відповіді, близькі до оптимальних. Утім, судження, які ми отримуємо за допомогою евристик, не завжди виявляються правильними.

– евристика репрезентативності — людина оцінює ймовірність події, керуючись суб’єктивним уявленням про репрезентативність цієї події¹. Наприклад, серед послідовностей народжень (Д — дівчинка, Х — хлопчик) — А) ДХХДХД; Б) ДДДХХХ; В) ХХХХХХ — більш репрезентативною та вірогідною вважатиметься послідовність А, тому що саме вона найбільше схожа на наші уявлення про генеральну сукупність народжень як порівняно рівномірну послідовність народжень хлопчиків і дівчаток. Звичайно, це не так — наведені послідовності народжень рівновірогідні і рівновипадкові. При використанні цієї евристики ігнорується один із ключових факторів репрезентативності — великий розмір вибірки. Часто ми приймаємо рішення, що базуються на малій кількості джерел інформації про подібні події у минулому, беручи на віру «закон малих чисел», робимо хибні узагальнення. Насправді ж, чим менша вибірка, тим менш точно вона відображає властивості генеральної сукупності. Крім того, людина забуває також про незалежність подій (у нашому прикладі — про те, що народження хлопчика ніяк не впливає на ймовірність народження дівчинки), може вбачати у випадковому збігу обставин (наприклад, у неодноразовому повторенні подій) вплив вищих сил, знаки долі. А. Беллос наводить приклад, коли при зіткненні із випадковістю ми інтерпретуємо її як не випадкову: «На I-Pode є опція відтворення пісень у випадковому порядку. Але коли “Apple” встановила цю програму, користувачі почали скаржитися, що вона надає перевагу певним виконавцям, тому що їх пісні часто йшли одна за одною. На що Стів Джобс пообіцяв зробити опцію “random” менш випадковою, щоб вона сприймалася як більш випадкова» [18, с. 426–427];

– евристика якорення й підгонки спрацьовує у ситуації, коли людині надають певне число — якір, яке впливатиме на її поведінку, вибір, оцінку та рішення, оскільки вона буде свідомо чи ні здійснювати підгонку під це число. На цьому побудований, наприклад, один із прийомів маркетингу — проведення розпродажу з обмеженням кількості товарів на одного покупця. Дослідження, проведене у супермаркеті, показало, що обмеження на купівлю консервованого супу (зі знижкою 10 %) — не більш як 12 банок в одні руки — призвело до того, що покупці придбали у середньому 7 банок. Тоді як без такого обмеження кількість банок, яку купували, була у два рази меншою [11, с. 1129];

– мислення на користь бажаного — схильність інтерпретувати факти не згідно з реальними даними, а відповідно до бажаних результатів;

– вплив порядку отримання інформації — свіжіша інформація, а також повторена стара інформація мають більший вплив на судження;

¹ Репрезентативність — це міра збігу властивостей, характеристик вибірки з властивостями, характеристиками генеральної сукупності.

– асиметрична реакція на зміни добробуту — люди по-різному реагують на ситуацію залежно від того, виграють вони чи програють, тому готові ризикувати, аби не зазнати втрат, та не схильні до ризику задля вигоди;

– ефект контексту характеризує залежність переваги, що надається одному об'єкту перед іншим, від того, які альтернативи входять до набору. Люди, як правило, надають перевагу «середнім» варіантам. Д. Аріелі наводить приклад реклами передплати журналу The Economist, яка його здивувала своєю нелогічністю. Поряд із двома звичайними варіантами — мережева версія журналу із доступом до архіву за 59 дол. та друкарська (без такого доступу) — за 125 дол. — був третій варіант: друкарська версія плюс доступ до електронного архіву — за ті ж 125 дол. Як здогадався Д. Аріелі, якби було запропоновано на вибір тільки електронну передплату і паперову разом із електронною, то читачів могла б злякати більш ніж подвійна ціна комплексного варіанта. Проте між ними був уміщений проміжний варіант (лише друкарська версія), порівняно з яким цей комплекс виглядав дуже привабливо [8];

– ефекти фреймінгу свідчать, що обрані переваги суттєво залежать від того, в який спосіб були представлені суб'єкту, що обирає, можливі альтернативи. Так, групі студентів пропонувалося здійснити гіпотетичний вибір для того, щоб врятувати 600 людей від стихійного лиха. Згідно з однією стратегією існує 100 % впевненість у врятуванні 200 осіб, а згідно з іншою — 33 % ймовірність того, що врятуються усі, а 67 % — що не виживе ніхто. 72 % студентів обрали перший варіант. При іншому формулюванні тих же умов — або 100 % впевненість, що 400 осіб загинуть, або 33 % вірогідність, що ніхто не помре — тільки 22 % досліджуваних обрали перший варіант [10];

– уникнення втрат — люди діють так, щоб уникнути короткострокових втрат, яких вони «не люблять» більше, ніж «люблять» довгострокові вигоди. Така поведінка свідчить про закороткий горизонт планування суб'єктів, їх «інвестиційну короткозорість»;

– уявлення про справедливість. Люди інколи витрачають свої ресурси, щоб покарати тих, хто завдав їм шкоди, а також, щоб винагородити тих, хто їм допоміг, або зробити результат більш справедливим з їх точки зору [17]. Це підтверджує такий експеримент. Одному з учасників давалася певна сума грошей, частину якої він мав запропонувати другому учаснику. Той, у свою чергу, міг або взяти гроші, або відмовитися. У першому випадку він отримував ці гроші, а залишок забирав собі перший учасник, у другому вони обидва не отримували нічого. Експеримент показав, що від малих сум (менше 20 % від загальної), як правило, відмовлялися, хоча раціонально було б погоджуватися з будь-якою запропонованою сумою. Проте покарання першого учас-

ника, який запропонував образливо малу частину грошей, давало людям більше задоволення, ніж їх власна вигода.

Таким чином, узагальнюючи досягнення різних економічних шкіл, слід зазначити, що дослідження економічної поведінки базується на різних методологічних підходах. Так, неокласичний напрям, який розширив класичну модель *homo economicus* та вніс у теорію значну частку суб'єктивізму, залишився в межах позитивного аналізу¹. Інституціоналізм, еволюційна економіка, а також поведінкова економіка, навпаки, виходять у площину нормативного аналізу, розцінюючи економічну поведінку як таку, що визначається соціальними інститутами (нормативними формами) та інституціонально-психологічними факторами. Водночас питання про позитивний (природний) чи нормативний (надбаний) характер раціональної поведінки залишається відкритим.

Про неспроможність сучасної науки надати остаточного пояснення щодо механізму прийняття рішень свідчить вибір Нобелівського комітету: у 2002 р. одночасно із Д. Канеманом премією був нагороджений його постійний опонент В. Сміт, який доводить, що експериментальна перевірка в основному підтверджує, а не спростовує принципи раціональної поведінки; у 2013 р. лауреатами стали і дослідник ірраціональної ейфорії Р. Шиллер, і популяризатор раціональної теорії ефективності ринку Ю. Фама.

Висновки. Зараз економічна теорія розвивається шляхом уточнення і обмеження припущень про раціональність економічної поведінки, введення елементів невизначеності у процес прийняття рішень. Економічна поведінка розцінюється все більше обумовленою не стільки економічними причинами і самою природою людини, скільки обмеженнями інституціонального середовища та психологічними механізмами обмеження індивідуального вибору. Визнається, що максимізація як сильна форма раціональності не завжди адекватно описує людську поведінку в реальному господарському житті. Раціональність економічного вибору розглядається як тенденція, що зумовлюється як оптимізаційними діями самих індивідів, так і соціальними інститутами, що змушують людей вести себе раціонально, звичками, стереотипами, навичками, моделями поведінки, що сформувалися у процесі соціальної еволюції. Поведінкова економіка, що обґрунтувала можливість та розкрила прояви ірраціональної поведінки, виявила та описала низку когнітивних факторів, які впливають на процес прийняття рішень обмежено раціональними економічними суб'єктами.

¹ Позитивна економічна наука базується на безособистісному механістичному підході щодо процесу ринкового обміну та використовує концепції і принципи безумовного характеру, очищені від нормативної етики і такі, що відображують домінуючі риси поведінки людини (концепція утилітаризму, схильності до обміну і заощадження тощо) [19, с. 73].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Д. Прияткина. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
2. Вольчик В. В. Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте / В. В. Вольчик, Т. А. Зотова // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – Т. 9. – № 4. – С. 54–64.
3. Розмаинский И. В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов / И. В. Розмаинский // Эконом. вестн. Ростов. гос. ун-та. – 2003. – Т. 1. – № 1. – С. 86–99.
4. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Эконом. шк., 1995. – С. 54–72.
5. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 3. – С. 39–49.
6. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – С. 39–55.
7. Акерлоф Дж. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны / Дж. Акерлоф, Р. Крэнтон ; пер. с англ. Д. Стороженко. – М. : Карьера Пресс, 2011. – 224 с.
8. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.
9. Канеман Д. Принятие решений в условиях неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Харьков : Изд-во «Гуманитар. центр», 2005. – 632 с.
10. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М. : АКТ, 2013. – 625 с.
11. Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases [Электронный ресурс] / A. Tversky, D. Kahneman // Science, New Series. – 1974. – Vol. 185. – № 4157. – P. 1124–1131. – Режим доступа: http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf.
12. Неверов А. Н. Практическая функция экономической психологии в ноосферной экономике / А. Н. Неверов // Психология и экономика. – 2009. – Т. 2. – № 2. – С. 37–42.
13. Ценности культуры и модели экономического поведения : науч. моногр. / под ред. Н. М. Лебедевой, А. Н. Татарко. – М. : Спутник+, 2011. – 196 с.
14. Шабунова А. А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты / А. А. Шабунова, Г. В. Белехова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2012. – 134 с.
15. Leibenstein H. Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics / H. Leibenstein. – Cambridge, Harvard : University Press, 1976. – 297 p.
16. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм: Как безрассудное поведение управляет рынками / Р. Шиллер. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 421 с.
17. Camerer C. Behavioral Economics: Past, Present, Future [Электронный ресурс] / C. Camerer. – Режим доступа: <http://www.usapr.org/papers/paper.aspx?PaperID=30>.

18. Беллос А. Алекс в стране чисел. Необычайное путешествие в волшебный мир математики / А. Беллос. – М. : Колибри, Азбука-Аттикус, 2012. – 560 с.
19. Шульгин М. В. Применение нормативного и позитивного анализа в изучении экономического поведения / М. В. Шульгин // Вестн. ТГЭУ. – 2011. – № 2. – С. 72–80.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2015.

Рецензент — доктор економічних наук, професор О. С. Марченко, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — Marchenko O. S., Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

О. А. НАБАТОВА

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Обобщены экономический, социологический и психологический подходы к изучению экономического поведения; исследована эволюция представлений о рациональности экономических субъектов; проанализированы институциональные и психологические факторы, влияющие на экономическое поведение. Особое внимание уделено достижениям поведенческой экономики в области выявления когнитивных и поведенческих ошибок в процессе принятия решений в условиях неопределенности.

Ключевые слова: экономическое поведение, рациональность, ограниченная рациональность, поведенческая экономика, иррациональное поведение, эвристики.

О. О. NABATOVA

PhD., associate professor, associate professor of the Economic Theory Department of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THEORETICAL APPROACHES TO ANALYSIS OF ECONOMIC BEHAVIOR UNDER CONDITIONS OF MACROECONOMIC AND INSTITUTIONAL CHANGES

Problem setting. Importance of economic behavior examination is stipulated by search of mechanisms of implementation of country development goals. This search depends on «productivity» of behavior of its citizens.

Analysis of recent research and publications. Problematics of human economic behavior is researched in scientific papers of classics of economic thought such as A. Smith, K. Marx, M. Veber, J. M. Keynes, etc. and representatives of neoclassic and institutional directions such as H. Becker, V. Volchuk, A. Marshall, I. Rozmainskyi, H. Simon, O. Williamson, J. Hodgson, etc. A human behavior matter has been examined by representatives of sociological and psychological sciences such as R. Darendorf, T. Parsons, A. Maslow, V. Radaiev, etc. Behavioral economics, presented by G. Akerlof, D. Ariely, D. Kahneman, A. Tversky, R. Shiller, etc., researches an irrational choice problem.

Paper objective. The paper objective is to summarize the main theoretical approaches to economic behavior examination, to determine an extent of its irrationality, and to analyze its institutional and psychological factors.

Paper main body. Economics develops due to involvement of uncertainty elements in the process of decision making. Economic behavior is considered to be more and more stipulated not by economic reasons and human nature, but by restrictions of an institutional environment and psychological mechanisms of individual choice restriction. The author recognizes that maximization as a strong form of rationality does not always describe human behavior in the process of the real economic activity. Economic choice rationality is considered as a tendency stipulated by optimizing actions of the very humans, social institutions forcing humans to behave rationally, habits, stereotypes, skills, behavior models, which were formed in the social evolution process. Behavioral economics, which stipulates possibility and detects features of irrational behavior emergence, has indicated and described a set of cognitive factors affecting a process of decision making by bounded rational economic entities.

Conclusions of the research. Analysis and comparison of economic, social, and psychological approaches to human behavior examination has indicated significant divergences between theoretical frameworks and methodology and models of a human. This stipulates necessity of formation of inter-discipline knowledge on economic behavior.

Short Abstract for an article

Abstract. The article summarizes and compares economic, social, and psychological approaches to human behavior examination, researches evolution of a concept «rationality», and analyzes institutional and psychological factors affecting economic behavior. The author has paid special attention to achievements of behavioral economics regarding detection of cognitive and behavioral errors in the decision making process under uncertainty conditions.

Key words: economic behavior, irrationality, bounded rationality, behavioral economics, heuristics.