

Зайченко А. В.

*аспірант кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова
м. Харків, України*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-323-4-8>

ОГЛЯД ТЕОРІЙ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗУМІННЯ ІРРАЦІОНАЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ

В сучасних умовах невизначеності, економічної нестабільності та швидкозмінності світових ринків, дослідження механізмів прийняття рішень стає важливішим завданням. Поведінка економічних агентів є складною та багатогранною, вона нерідко суперечить традиційним моделям раціонального вибору, її вектор постійно змінюється під впливом багатьох факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Сьогодні ця проблема стає ще актуальнішою, оскільки сучасні ринки вимагають більш точних та реалістичних підходів до розуміння економічної поведінки споживачів та суб'єктів господарювання для забезпечення свого сталого розвитку, забезпечення гідних умов конкурентної боротьби, тощо. Таким чином, необхідно визначити основні аспекти поведінкової економіки та їх впливу на розуміння ірраціональних аспектів прийняття економічних рішень. Розуміння теорій поведінкової економіки та їх застосування може привести до більш точних прогнозів, формування ефективніших стратегій та удосконалення політичних рішень.

Дослідження існуючих на сьогодні теорій поведінкової економіки допомагає уникнути помилок, що можуть виникнути при побудові стратегій розвитку як підприємств, що є основними виробниками ВВП країни, так і держави в процесі формування ефективної економічної політики, оскільки в даному випадку будуть розглядатись не стандартні моделі раціональності, а враховуватись різноманітні ефекти, які провокують ірраціональну поведінку економічних агентів. Детальний аналіз ірраціональних аспектів прийняття рішень в економіці може бути корисним для управлінців, економістів та осіб, які приймають рішення, отже саме вони мають справу зі складними економічними проблемами в реальному світі.

Питання ірраціональності в економіці завжди привертало увагу вчених та практиків. Традиційні моделі раціонального вибору, які передбачають, що люди завжди приймають рішення на основі максимізації своєї користі, не завжди відображають реальну економічну поведінку. Розглянемо три ключові теорії поведінкової економіки, які спрямовані на розуміння ірраціональних аспектів прийняття економічних рішень:

1) теорія обмеженої раціональності (запропонована Гербертом Саймоном [1]);

2) теорія впливу психологічних факторів (комплексний напрям досліджень в області поведінкової економіки. Ця теорія вивчає вплив різних психологічних аспектів, таких як сприйняття ризику, когнітивні упередження, емоції і т. д. на процеси прийняття рішень у галузі економіки та фінансів. Багато дослідників, таких як Деніел Канеман, Амос Тверський [2; 3], Річард Талер [4] та інші, внесли важливий внесок у розвиток цієї теорії і провели численні дослідження, що підтверджують вплив психологічних факторів на прийняття економічних рішень);

3) теорія передбачуваної ірраціональності (запропонована Деном Аріелі [5], який тісно співпрацював з Річардом Талером).

Теорія обмеженої раціональності припускає, що люди мають обмежений доступ до інформації та обмежені ресурси для обробки цієї інформації. Це призводить до того, що при прийнятті рішень люди не завжди діють відповідно до класичних моделей раціонального вибору. Основні принципи цієї теорії включають:

1) обмеженість інформації: люди не завжди мають повний доступ до необхідної інформації та не завжди можуть оцінити всі альтернативи перед прийняттям рішення.

2) психологічні обмеження: психологічні фактори, такі як емоції і психологічні упередження, можуть впливати на рішення навіть у випадках, коли це не є раціональним.

3) бажання спрощення: люди намагаються спростити складні рішення, що може призвести до використання евристик та затверджених правил.

Ця теорія застосовується у багатьох сферах, включаючи фінанси, маркетинг та управління. У фінансовій сфері вона допомагає розуміти, чому інвестори можуть робити ірраціональні рішення на ринку цінних паперів. У маркетингу ця теорія допомагає розробляти стратегії продажу, враховуючи психологічні особливості споживачів.

Однією з основних критик теорії обмеженої раціональності є відсутність чіткої методології для оцінки обмеженості раціональності та невизначеність, що стосується того, яким саме чином обмеженість впливає на прийняття рішень. Крім того, існують різні підходи до тлумачення і вимірювання ірраціональності, що робить цю теорію складною для практичного застосування.

Теорія впливу психологічних факторів вивчає як різні психологічні аспекти, такі як сприйняття ризику (як люди сприймають і оцінюють можливі ризики при прийнятті рішень), когнітивні упередження (вплив упереджень та стереотипів на прийняття рішень) та емоції (вивчення того, як емоції можуть впливати на прийняття рішень, і чому певні ситуації можуть викликати ірраціональну поведінку), можуть впливати на рішення людей. Експериментальні дослідження у цій галузі надають докази того, що на індивідуальні рішення можуть сильно впливати різноманітні психологічні фактори.

Теорія впливу психологічних факторів відзначає важливість соціального контексту у формуванні економічних рішень. Люди часто беруть до уваги відгуки та думки інших при прийнятті важливих рішень, і це може призводити до ірраціональних колективних вчинків.

Теорія передбачуваної ірраціональності, запропонована Деном Аріелі, розглядає ірраціональність у прийнятті фінансових рішень та інших рішень, які стосуються грошей. Вона підкреслює, що люди, незважаючи на стандартні економічні теорії, часто приймають ірраціональні рішення, які можуть суперечити їхнім власним інтересам. Основні пункти теорії передбачуваної ірраціональності включають:

1) систематичні помилки: Ден Аріелі визнає наявність систематичних ірраціональних відхилень у фінансових рішеннях і прийнятті рішень, пов'язаних з грошима. Це може включати переоцінку ризику, недооцінку втрати та інші типові помилки.

2) вплив психології: теорія передбачуваної ірраціональності відзначає важливий вплив психологічних факторів на фінансове прийняття рішень. Це може включати вплив емоцій, соціального контексту, соціальних очікувань та інших психологічних аспектів на рішення про інвестиції, споживання та збереження.

3) дії за замовчуванням: однією зі структурних особливостей теорії передбачуваної ірраціональності є визнання важливості «дій за замовчуванням». Люди, зазвичай, більше схильні залишитися в стані, в якому вони знаходяться, і не здійснювати активних кроків для зміни своєї ситуації.

Теорія передбачуваної ірраціональності Дена Аріелі вносить важливий внесок у розуміння того, як психологія впливає на фінансове прийняття рішень та може мати практичний застосунок у сфері фінансового планування та управління.

В сучасних умовах, коли економічна поведінка стає складнішою і непередбачуваною, теорія поведінкової економіки розширює наше розуміння того, як люди приймають економічні рішення. Вони показують, що ірраціональність є невід'ємною частиною прийняття рішень і не може бути ігнорованою. Теорія впливу психологічних факторів вказує на значущий вплив емоцій, сприйняття ризику і когнітивних упереджень на рішення в економіці. Розуміння цих факторів дозволяє краще передбачати та пояснювати поведінку економічних агентів. Знання цих теорій може мати важливий практичний застосунок у сфері управління, фінансового планування та політики. Вони допомагають управлінцям та політикам приймати більш обґрунтовані рішення, а також розробляти ефективніші стратегії. Це лише початок розуміння складності економічної поведінки. Для подальшого розвитку цієї області потрібні подальші дослідження, які допоможуть розкрити нові аспекти та інсайти.

Загалом, теорії поведінкової економіки допомагають нам краще розуміти ірраціональність в економічних рішеннях та збагачують наше знання в цій галузі. Розуміння цих теорій може мати значущий вплив на практичну діяльність та політику, сприяючи більш стійкому та ефективному економічному розвитку.

Література:

1. Herbert A. Simon. Administrative behavior. URL: https://accord.edu.so/course/material/administrative-theory-and-behavior-478/pdf_content (дата звернення: 07.09.2023).
2. Kahneman D. and Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. URL: <https://www.jstor.org/stable/1914185> (дата звернення: 07.09.2023).
3. Kahneman D. and Tversky A. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. URL: <https://www.jstor.org/stable/1685855> (дата звернення: 07.09.2023).
5. Галер Р. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. URL: <https://knigogo.com.ua/chitati-online/povedin-kova-ekonomika/> (дата звернення: 07.09.2023).
6. Аріелі Д. Передбачувана ірраціональність. URL: https://batrachos.com/sites/default/files/pictures/Books/Arieli_2010_Predskazuemaya%20irrational%27nost%27.pdf (дата звернення: 07.09.2023).