

СЕКЦІЯ 7. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

*Голубка О., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна*

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Економіка як наука це складна система, що постійно змінюється, має свої закони, правила, принципи, за якими розвивається в напрямку все більшої систематизації і структуризації. Однією з останніх тенденцій розвитку економічної думки є розвиток міждисциплінарної концепції - поведінкової (біхевіористичної) економіки.

Зростаюча популярність досліджень в цій сфері пов'язана з тим, що центральною постаттю біхевіоризму є людина, її поведінка, заснована на стимулах, знаннях, очікуваннях, відчуттях. Це новий перспективний напрямок досліджень, який показав і довів, як сильно відрізняється поведінка людей в реальному житті від ідеальної раціональної поведінки.

Поведінкова економіка (behavioral economics) - відносно нова наука і учбова дисципліна. Вона знаходиться на стику двох наук: психології і економіки, що дозволяє виявити психологічну основу і динаміку прийняття рішень людиною та іншими економічними агентами. Поведінкова економіка збрала в собі всі напрацьовані дослідження щодо процесу прийняття рішень індивідумом, максимально наблизила модель людини до реальності, показала її ірраціональність [6].

Економісти почали вивчати психологічні і соціальні фактори, що впливають на процес прийняття рішень, з моменту виходу фундаментальної роботи Адама Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» [1]. Традиційний для класичної і неокласичної шкіл економічної теорії погляд на людську поведінку закладений в моделі «homo economicus», згідно з якою людина поводиться раціонально, володіє повнотою інформації, володіє знаннями про ринок, про поведінку економічних суб'єктів, компетентна у власних справах, має досконалі пізнавальні здібності, що дозволяє їй отримати максимальні вигоди в умовах заданих обмежених ресурсів. За традиційними поглядами людина є раціональною, тобто діє так, щоб максимально задовольнити свої потреби, хоча така раціональність не перевищує звичайних людських можливостей, а власні інтереси, егоїзм і прагнення покращити своє становище - є основним мотиватором економічної поведінки. Вважалося, що економічна людина в будь-якій ситуації або при виборі блага може порівняти варіанти один з одним і вибрати для себе

найбільш корисний (властивість повноти), а також може зробити порівняння, тобто має здатність логічним шляхом прийти до висновку про співвідношення між деякими величинами, наприклад, якщо $A > B$, а $B > C$, то $A > C$ (властивість транзитивності) [5]. Людина приймає правильне і вигідне для себе рішення, володіє здатністю до математичних розрахунків, має хорошу пам'ять, здатна, згідно позитивного і нормативного підходів, констатувати реальний стан речей, пояснити і спрогнозувати окремі явища та дати їм оцінку, а прийняті нею рішення в різні моменти часу узгоджені.

Але з 50-х років XX століття з'явилося багато праць економістів та психологів (Д. Аріелі, Д. Канемана, Г. Саймона, Р. Тейлера, А. Тверські, К. Камерера, В. Сміта, Д. Пінка та інших), присвячених дослідженню відхилень реальної поведінки людей від ідеальної, проблем вибору в умовах невизначеності та обмежених можливостей людини (інформаційних та інтелектуальних її здібностей). Цей етап розвитку моделі людини в економіці характеризується тим, що в аналіз стали включатися знання і досвід таких особливих галузей економіки, як поведінкова і експериментальна економіка.

Американський вчений Герберт Саймон, лауреат Нобелівської премії з економіки 1978 року «За новаторські дослідження процесу ухвалення рішень у рамках економічних організацій», сформулював теорію обмеженої раціональності, і був одним з перших, хто засумнівався в тому, що людина є раціональною [3]. Він припустив, що насправді людина не може прийняти раціональне рішення через те, що обчислювальні та аналітичні ресурси, необхідні для прийняття якісного рішення, в неї об'єктивно обмежені, вони не завжди відповідають рівню невизначеності ситуацій та складності економічних проблем, а також потребі глибокого аналізу та оперативної оцінки всіх наявних альтернатив[2].

Більшість людей бувають раціональні тільки в невеликій кількості життєвих ситуацій, а більшу частину життя вони ірраціональні та емоційні. Будь-яка розсудлива людина в умовах браку часу, інформації або будучи недостатньо забезпечена ресурсами, свідомо обмежує власну раціональність при прийнятті нею рішень і ставить на перше місце не більш правильний вибір, а швидкість і економію витрат на процес здійснення цього вибору. Цим вміло користуються виробники товарів, маркетологи, політики, навмисно ускладнюючи процес прийняття рішення, отримують вигоду від цієї ситуації. Покупець і виборець замість того, щоб розбиратися в складній ситуації вибору, починає керуватися емоціями, або подібно до відомого філософського парадоксу з буридановим вісюком, так і не може зробити вибір.

На сьогоднішній день виділяють три основних напрями в дослідженнях поведінкової економіки: евристика, згідно якої люди часто приймають рішення ґрунтуючись на творчому, неусвідомленому мисленні, яке не завжди є логічно правильним; фрейми, згідно цього люди використовують смислові рамки для розуміння і дії в тих чи інших ситуаціях і подіях; ринкова

неефективність, тобто помилки прийняття рішень на ринку, які призводять до різних ринкових аномалій, в тому числі помилок у ціноутворенні, неефективного розподілу ресурсів тощо[4].

Список використаних джерел:

1. Адам Смит. "Исследование о природе и причинах богатства народов" [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf

2. Герберт А. Саймон. Рациональность как процесс и продукт мышления [Електронний ресурс].-Режим доступу: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf

3. Лауреати Нобелівської премії [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://nobel.knteu.kiev.ua/index.php/nobelivski-laureati/gerbert-sajmon>

4. Манахова И. В. Поведенческая экономика: учеб. пособие для студентов специальности 38.05.01 Экономическая безопасность, специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности» / И. В. Манахова. – Саратов : Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2017. – 120 с.

5. Транзитивность. Национальная психологическая энциклопедия [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://vocabulary.ru/termin/tranzitivnost.html>

6. Шерешева М. Ю., Костянян А. А. Поведенческая экономика: модель человека в экономической теории и оценка роли государства в этой модели [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=32384&p=attachment>