

МІСЦЕ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Литвинова А.В., Соколова Л.В.

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків

У класичній економічній теорії ми завжди маємо на увазі що людина діє виключно раціонально, враховуючи всі можливі ризики і максимізуючи власну вигоду. Однак реальне життя набагато складніше простої економічної моделі, а людина найчастіше приймає рішення спираючись не на логічних висновках, а скоріше під дією емоцій, моральних принципів і переконань.

Існує введене Річардом Талером поняття як «ефект володіння» (endowment effect), який проявляється в тому, що людина більше цінує ті речі, якими вже володіє. У класичному експерименті, проведеному на базі Корнельського університету, студенти частіше відмовлялися змінювати заздалегідь подаровані їм чашки на шоколадки, хоча, коли їм пропонували просто вибрати між чашкою і шоколадкою, ніяких особливих переваг вони не виявляли.

У своїх працях Річард Талер і його однодумці (лауреати Нобелівської премії з економіки Даніель Канеман і Гері Беккер, Метью Рабін і ін.) Показали, що люди далеко не завжди поведуться так, як це бачить стандартна економічна теорія. Споживачі, наприклад, по-різному ставляться до одних і тих же грошових сум в залежності від джерел, з яких отримано ці гроші (зарплата, відсоток на внесок, виграш у лотереї, подарунок і т.д.).

Також, Даніель Канеман виявив таке явище як «неприйняття втрат»: наприклад, вам пропонують гру з підкиданням монети. Якщо випаде решка ви втрачаєте 100 доларів, якщо орел – виграєте 150 доларів. Чи погодитесь ви брати в ній участь? Швидше за все ви відмовитесь, як і більшість людей. Для більшості з нас страх втрати 100 доларів сильніше надії отримати 150. З безлічі подібних спостережень було зроблено висновок, що "втрати здаються більше виграшу" і що у людей існує "неприйняття втрат".

Результати всіх цих дослідів наштовхнули економістів усього світу на державному та місцевому рівнях впроваджувати теорію «підштовхування», тобто долучати певні стимули для того, щоб люди приймали певні рішення.

Отже, з цього усього можна зробити висновок, що психологічні чинники, безперечно, впливають на прийняття нами будь-яких економічних рішень і грають вагому роль в процесі функціонування економічних теорій на практиці. За допомогою використання цих знань можна вирішити багато проблем як в Україні, так і в інших державах світу (сплата податків, скорочення продажу тютюнових виробів, боротьба з антисоціальною поведінкою на вулицях і т.д.).

Література:

1 Талер Р. Нова поведінкова економіка. Чому люди порушують правила традиційної економіки і як на цьому заробити / Річард Талер., 2017. – 368 с.

2 Partington R. What is behavioural economics? [Електронний ресурс] / Richard Partington. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/09/what-is-behavioural-economics-richard-thaler-nobel-prize>.