

МІСЦЕ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Соколова Л.В., Литвинова А.В.

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків

Одним із напрямків економічної теорії є дослідження впливу психологічних факторів на рішення людей у різних економічних життєвих ситуаціях [1]. У класичній економічній теорії базовим постулатом є ствердження, що людина діє виключно раціонально, враховуючи всі можливі ризики і максимізуючи власну вигоду. Однак реальне життя набагато складніше простої економічної моделі, а люди найчастіше приймають рішення, спираючись не на логічні висновки, а під дією емоцій, моральних принципів і переконань.

Зарубіжний науковець Річард Талер запровадив нове поняття – «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 [2]. 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 (заробітня плата, відсоток на внесок, виграш у лотереї, подарунок та ін.). Крім того Даніель Канеман виявив таке явище, як «неприйняття втрат». За результатами багатьох проведених відповідних спостережень було зроблено висновок, що «втрати здаються більше виграшу» і що у людей існує «неприйняття втрат». Слід зазначити, що результати всіх цих досліджень надихнули економістів усього світу на державному та місцевому рівнях впроваджувати теорію «підштовхування», тобто вводити певні стимули для того, щоб люди приймали певні рішення.

За допомогою використання цих знань можна вирішити багато проблем як в Україні, так і в інших державах світу стосовно сплати податків, скорочення продажу тютюнових виробів, боротьби з антисоціальною поведінкою на вулицях і багато інших. Таким чином можна зробити висновок, що психологічні чинники впливають на прийняття людьми – потенційними споживачами різних товарів та послуг певних економічних рішень і грають вагомую роль в процесі функціонування поведінкової економіки.

Література:

1. [Поведінкова економіка – Вікіпедія. URL: uk.wikipedia.org > wiki > Поведінкова_економіка.](https://uk.wikipedia.org/wiki/Поведінкова_економіка)

2. Талер Р. Нова поведінкова економіка. Чому люди порушують правила традиційної економіки і як на цьому заробити. 2017. 368 с.