

## ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Сочинська-Сибіртева І. М.

канд. екон. наук, доцент,

Центральноукраїнський національний  
технічний університет, Україна

**Анотація.** Визначаються основні фактори, які впливають на поведінку людини в процесі прийняття управлінського рішення. Розкривається сутність концепції обмеженої раціональності, ефекту володіння та сприйняття справедливості.

**Ключові слова:** поведінкова економіка, обмежена раціональність, ринкова неефективність, ментальний облік, ефект володіння, когнітивна психологія

*Sochinska-Sybirteva I. M., Ph.D., Assistant Professor, Central-Ukrainian National Technical University, Ukraine*

### BEHAVIORAL ASPECTS OF MANAGEMENT SOLUTIONS

**Summary.** Main factors that influence human behavior in the process of finding management solutions are identified. The essence of the concept of limited rationality, effect of possession and perception of justice is revealed.

**Key words:** behavioral economics, limited rationality, market inefficiency, mental accounting, the effect of possession, cognitive psychology

Однією з найбільш вагомих подій економічної науки останніх десятиліть справедливо вважається поява нової галузі наукових досліджень, яка отримала назву поведінкової (біхевіористської) економіки (Behavioral Economics). Цей аналітичний напрям сформувався у 70-ті роки минулого століття на стику економічних і психологічних досліджень.

Засновником поведінкової економіки вважається Даніель Канеман (Daniel Kahneman), лауреат нобелівської премії 2002 року за включення даних психологічних досліджень в економічну науку, особливо тих, що стосуються суджень людини і прийняття рішення у ситуації невизначеності. Незважаючи на те, що Д. Канеман за освітою психолог, його роботи отримали велике визнання в сучасній економічній теорії. Канеман довів, що, найчастіше, вчинки людей йдуть в розріз прогнозам економічної теорії. Його ідеї схожі з критичними думками його попередників, наприклад лауреатів нобелівської премії Моріса Алле і Герберта Саймона. Однак, вважається, що фундаментальні ідеї поведінкової економіки були закладені саме Канеманом та його колегами. Його знаменита стаття «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику», написана у співавторстві з професором Стенфордського університету Амосом Тверські, перевернула уявлення економістів про раціональність людської поведінки [1].

Сьогодні виділяють три основні напрямки поведінкової економіки:

- Евристика – люди найчастіше приймають рішення ґрунтуючись на творчому, неусвідомленому мисленні, яке не завжди є логічно правильним.
- Фрейм – люди використовують смислові рамки для розуміння і дії в тих чи інших подіях.

- Ринкова неефективність – помилки прийняття рішень на ринку, які призводять до різних ринкових аномалій, в тому числі невірному встановленні ціл, неефективному розподілу ресурсів.

Головною методологічною відмінністю поведінкової економічної теорії від традиційної (неокласичної) економічної теорії стало активне використання експериментальних методів, переважно в лабораторних і польових умовах. Змістовна сторона досліджень заснована на відмові від загальноприйнятої моделі раціонального поведінкового вибору, яка є аксіомою для переважної частини сучасного економічного аналізу. Науковим ядром нового напрямку стало визнання ірраціональної складової поведінки економічних агентів.

З точки зору поведінкової теорії, щоб зрозуміти, як функціонує економіка і як нею ефективно управляти, слід звернути увагу на ірраціональне начало, яке стоїть за людськими думками і почуттями. Економіка передбачає розуміння поведінки людини в момент прийняття економічних рішень і на ринках. Люди – складні істоти, тому для побудови корисних моделей доводиться робити спрощені припущення. Традиційна економічна теорія передбачає, що у людей є якісний доступ до необхідної інформації і вони чудово вміють її обробляти. Вона також припускає, що ми завжди можемо виконати заплановане і подбати про особисту вигоду. Ця спрощена модель людської поведінки допомогла економістам сформулювати теорії, що дозволили розв'язати важливі та складні економічні проблеми. Однак розбіжності між теорією і реальністю часом виявлялися досить значними і систематичними.

Вагомий внесок у дослідження впливу психології людини на процес і результат прийняття економічних рішень зробив американський економіст, лауреат нобелівської премії (2017 р.) Річард Тейлер. Він визначив три психологічні риси, які систематично впливають на економічні рішення – обмежена раціональність, сприйняття справедливості і відсутність самоконтролю [2].

Концепція обмеженої раціональності – це збірний термін для когнітивного обмеження і спрощення правил прийняття рішень як для людей, так і для організацій. Один із прикладів таких обмежень міститься в теорії ментального обліку Річарда Тейлера. У ній описується, як люди готують, формулюють і оцінюють фінансові рішення. Ми схильні спрощувати такі рішення, подумки створюючи окремі рахунки, і приймаючи окремі рішення на основі впливу рішень на кожен із цих рахунків, а не на наші загальні активи.

Важливим елементом ментального обліку є використання контрольних точок в процесі прийняття рішень. Вони можуть різнитися залежно від ситуації, тобто від сформованого подумки рахунку. Однією з таких контрольних точок може бути ціна, за якою ми купили товар, або найнижча ціна, яку ми знаходимо при пошуку в інтернеті. В такому разі ми використовуємо цю точку для оцінки того, чи уклали ми «вигідну угоду». У своїх дослідженнях Тейлер представив численні приклади того, як ментальний облік з використанням різних орієнтирів може призвести до рішень, які здаються дивними при оцінці з традиційної економічної точки зору.

Важливими факторами, які впливають на прийняття рішень, є наявний досвід і наше сприйняття власності як такої. Зазвичай ми хочемо отримати

більше грошей за наявний у нас предмет, який продаємо, ніж готові заплатити, купуючи цей же предмет. Це явище Тейлер назвав «ефектом володіння».

«Ефект володіння» може мати довгострокові наслідки, такі як скорочення торгівлі товарами і послугами, а також ускладнення вирішення правових суперечок. Пояснення Тейлером «ефекту володіння» засноване на тому, що люди схильні більш сильно переживати негативне почуття втрати, ніж позитивні емоції від аналогічного за обсягом придбання. Це так зване неприйняття збитків. Відмова від того, що ми вже маємо, переживається як втрата, у той час як придбання того ж самого відчувається як виграш.

Важливу роль у прийнятті рішень, за переконанням поведінкових економістів, відіграє поняття справедливості. Люди готові утримуватися від матеріальних благ, щоб підтримувати те, що сприймається як справедливий розподіл ресурсів. Разом з тим, вони згодні нести персональні витрати, щоб покарати того, хто порушує основні правила справедливості, не тільки коли це стосується їх особисто, але й коли від цієї несправедливості страждає хтось інший. Компанії, які порушують норми справедливості, можуть зіткнутися зі споживчим бойкотом, що, в свою чергу, змусить їх повернути ціни до задовільного рівня. Крім того, свою роль грає загострене почуття справедливості, коли мова йде про розмір зарплати. Воно може вплинути на рівень виплат на ринку праці шляхом співставлення між різними групами працівників. Важко досягти прийняттого рівня скорочення номінальних виплат (поточний рівень зарплати є заданою контрольною точкою, нижче якої люди опускалися не згодні), легше затвердити підвищення зарплати, яке було б нижчим за інфляцію, хоча це тягне за собою скорочення зарплати в реальному вираженні.

Отже, поведінкова економічна теорія вважає своїм головним завданням вивчення впливу різних ментальних станів індивідів при прийнятті ними економічних рішень. Це вказує на близькість даного аналізу з когнітивною психологією. Найбільш загальний емпіричний висновок, до якого приходять поведінкова економіка, полягає в тому, що люди часто розуміють і інтерпретують ситуації, в які вони потрапляють, не так, як це наказує стандартна модель раціонального вибору. Біхевіористи наполягають на тому, що здійснювані індивідами поведінкові помилки є передбачуваними. У певних обставинах навіть компетентні, функціонально успішні люди починають діяти ірраціонально, на шкоду власним довгостроковим інтересам. І зміна ситуації, навіть у найменших деталях, здатна спровокувати людину на зовсім інші реакції і відповіді поведінки.

## Література

1. Канеман Д., Тверски А. Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска. *Экономика и математические методы*, 2015, том 51, № 1, С. 3–25 – 2015.
2. Ричард Тейлер. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать = *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. Эксмо, 2017. 368 с.