

## РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Тетяна ВЕРГЕЛЕС

### МОДИФІКАЦІЯ МОДЕЛІ ЛЮДИНИ В ТЕОРІЯХ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*Охарактеризовано неокласичну модель раціональної економічної поведінки та проаналізовано її критику представниками поведінкової економіки.*

Ключові слова: *раціональна економічна поведінка, поведінкова економіка, переваги, ухилення від витрат, ефект володіння, когнітивні евристики, альтруїзм.*

Економічна наука, як відомо, досліджує закономірності поведінки людей, які діють за умов обмежених ресурсів з метою максимального задоволення потреб. Якщо економіка вивчає людину та її поведінку, то вона має їх певним чином моделювати.

Будь-яка модель передбачає певні спрощення реальної дійсності, що робить її лаконічною, універсальною, придатною для розуміння та пояснення механізмів економічних процесів, тестування гіпотез, розробки прогнозів і передбачень, уможливорює як позитивний, так і нормативний аналіз.

Тривалий час в економічній науці домінувала неокласична модель раціональної економічної поведінки. Їй притаманні наступні особливості. По-перше, вважається, що переваги раціональних агентів є стабільними (не змінюються із часом, а також під дією таких факторів, як невизначеність і ризик), характеризуються такими принципами (аксіомами), як транзитивність (якщо ми надаємо перевагу А порівняно із В, а В порівняно із С, то А надається перевагу порівняно із С), заміщення (якщо надається перевагу А порівняно із В, то за інших незмінних умов "А і С" віддається перевагу порівняно із "В і С"), домінування (якщо очікування А, як мінімум, не гірше за В в будь-якому аспекті і краще за В, як мінімум, в одному аспекті, то ми надаємо перевагу А порівняно із В) та інваріантність (порядок переваг між різними очікуваннями не залежить від способу, в якому вони описуються).

По-друге, раціональні економічні суб'єкти приймають оптимальні рішення шляхом повного використання усієї доступної інформації, мають досконалу пам'ять, увагу, обчислювальні здібності і т.п.

По-третє, в традиційній неокласичній моделі припускається, що людина, як правило, діє егоїстично, тобто прагне отримати власну вигоду.

Ґрунтуючись на даній моделі раціональної економічної поведінки, економісти-неокласики будували теорії загальної ринкової рівноваги, попиту і пропозиції, циклічності, інфляції і т.д.

Розглянуті засадничі принципи моделі раціональної економічної поведінки були піддані критиці *представниками так званої "поведінкової економіки" або "біхевіоральної*

економіки” (Behavioral Economics) (А. Тверські, Д. Канеман, Р. Талер, Дж. Ловенстайн, М. Рабин, К. Камерер та ін.). В межах цього напрямку досліджень відбувається зміщення акцентів з розробки формалізованих моделей поведінки індивіда в різних ситуаціях вибору на процес їх емпіричної перевірки, з’ясування ступеня узгодженості традиційної теорії та виведених на її ґрунті висновків з фактами реальної дійсності. Як зазначає один із сучасних представників цього напрямку Ден Аріелі: “...Економісти мають ставити побільше експериментів, здатних надати нам інформацію про дійсні мотиви людей і справжнє розмаїття тих способів, за допомогою яких вони досягають своїх цілей. Якщо цього не робити, економіка просто втратить зв’язки з реальним світом” [1].

В межах поведінкової економічної теорії дослідники намагаються створити більш реалістичне психологічне підґрунтя вихідних передумов аналізу традиційної теорії раціональної поведінки шляхом врахування таких характеристик і якостей людської природи, як обмежені когнітивні можливості, пам’ять, увага, переоцінка власних здібностей, прагнення до справедливості і взаємодії один з одним, стадна поведінка, вплив емоцій, використання евристичних прийомів для розв’язання складних завдань і т.п. Зокрема, один з ідеологів та розробників цього напрямку Р. Талер зазначає: “Поведінкова економічна теорія – є об’єднанням психології і економічної теорії, яке досліджує, що відбудеться в економічній системі, на ринках, де окремі агенти демонструють обмеження в пізнавальних здібностях і природні труднощі у прийнятті рішень” [2, 4].

У такий спосіб поведінкова економіка не заперечує чи спростовує здобутки неокласичної теорії раціональної поведінки, а дає змогу модернізувати та збагатити останню, покращити її пояснювальну здатність, вдосконалити можливості передбачення та надання практичних рекомендацій для вирішення конкретних проблем.

Розглянемо більш детально ті зміни в моделюванні людини та її поведінки, що були запропоновані представниками поведінкової економічної теорії.

Насамперед виявилось, що індивіди не мають стійких переваг. Стабільність переваг є зручним і важливим моментом моделювання людської поведінки, оскільки дає змогу на основі її вивчення передбачувати останню. Проте, як довели представники поведінкової економіки, переваги змінюються із часом, а також під дією таких факторів, як ризик та вплив суспільства (соціально орієнтовані переваги).

Теорія міжчасового вибору передбачає порівняння витрат і одержаних вигод, що належать до різних проміжків часу. Неокласична теорія ґрунтується на моделі дисконтованої корисності (МДК), яку запропонував П. Самуельсон у 1937 р. і в подальшому аксіоматично інтерпретував Т. Купманс.

У стилізованому вигляді МДК можна представити так:

$$\max_{x_i^t \in X_i} \sum_{t=0}^{\infty} \delta^t \sum_{s_t \in S_t} p(s_t) U(x_i^t | S_t) \quad (1)$$

Це означає, що індивід  $i$  в момент  $t = 0$  максимізує очікувану корисність залежно від розподілу ймовірностей  $p(s)$  в станах світу  $s \in S$ . Функція корисності  $U(x|s)$  визначена на винагороді  $x_i^t$  гравця  $i$ . При цьому корисність у майбутньому дисконтується з коефіцієнтом  $\delta$  (стійким у часі) [3, 51].

МДК передбачає, зокрема, стабільність у дисконтуванні і часову несуперечливість. Це означає, що переваги індивіда є несуперечливими з плином часу або, що його більш пізні переваги підтверджуються, відповідають попереднім діям, смакам. Проте численні експериментальні та емпіричні дослідження довели, що реальна поведінка людей не відповідає положенням МДК.

Наприклад, щодо віддаленого майбутнього індивіди виявляють терпіння і планують зайнятись спортом, кинути палити, знайти кращу роботу і т.п. Проте із наближенням майбутнього дисконтування стає більш різким і такі індивіди починають багато їсти, запалюють чергову (“останню”) цигарку і продовжують працювати на старій роботі. Таким чином, переваги з такими характеристиками призводять до часової непослідовності [3, 53].

Для людей в більшості випадків характерна спадна норма часових переваг (тобто коефіцієнт дисконтування  $\delta$  виявляється спадним, а не стабільним). Так, в експерименті Р. Талера (1981 р.) індивідів попросили визначити кількість грошей, яка їм потрібна через місяць, рік та десять років за умови, що ця кількість і \$15 негайно залишать їх байдужими. Медіанні запити становили \$20, \$50 та \$100 відповідно, що передбачає середні (річні) ставки дисконтування у 345% для періоду в один місяць, 120% – в один рік і 19% для десяти років.

Крім описаного ефекту гіперболічного дисконтування, представники поведінкової економіки виявили такі аномалії або парадокси людської поведінки, що не відповідають моделі МДК, як ефект маркування (доходи, виграші дисконтуються індивідами за більш високою ставкою, ніж втрати або збитки); ефект абсолютної величини (великі за абсолютною величиною виграші або грошові суми дисконтуються за меншими ставками, ніж малі); ефект асиметрії “уповільнення – прискорення” (несиметричність переваг між відкладеним і прискореним споживанням. Кількість грошей, яка необхідна індивіду для компенсації відкладеного одержання винагороди на певний період з моменту  $t$  до  $t+s$ , становить від двох до чотирьох разів більшу величину, ніж сума грошей, яку суб’єкти готові були пожертвувати за скорочення часу до споживання на той самий інтервал, тобто з періоду  $t+s$  до  $t$ )[2, 40–41].

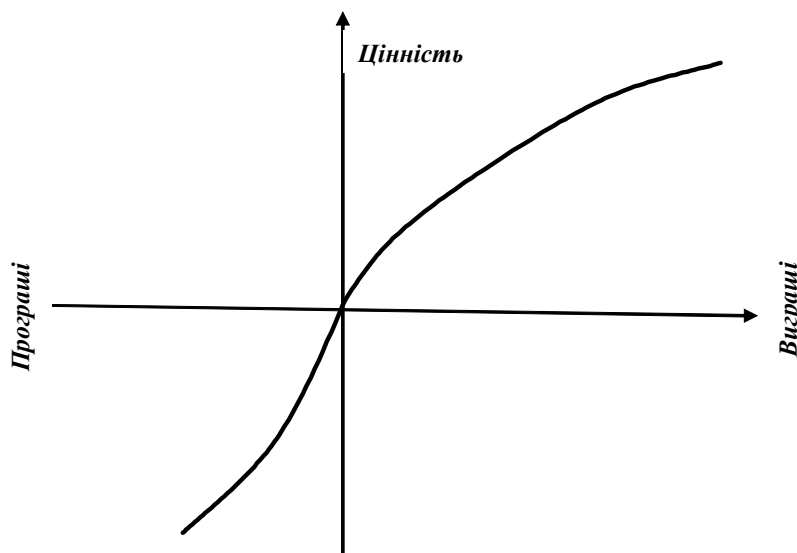
Останні аномалії людської поведінки тісно пов’язані із такими факторами нестабільності переваг, як невизначеність і ризик. Вплив саме цих факторів досліджували американо-ізраїльські психологи Даніел Канеман (лауреат Нобелівської премії з економіки 2002 р.) та Амос Тверські. Класичною в цьому випадку вважається їх стаття “Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень за умов ризику”, що була опублікована в журналі “Економетрика” у 1979 р. Ця робота Д. Канемана і А. Тверські є другою найбільш цитованою статтею в економічній науці протягом 1975–2000 рр. та першою – стосовно питань прийняття рішень за умов ризику та невизначеності.

За допомогою теорії перспектив цих вчених стало можливим пояснення різного виду аномальної поведінки економічних суб’єктів, яка не піддавалась задовільному поясненню з позицій неокласичної теорії очікуваної корисності фон Неймана і Моргенштерна.

Теорія перспектив ґрунтується на наступних основних положеннях. По-перше, поведінка економічних суб’єктів залежить від вихідного положення (точки відліку). Функція цінності оцінюється в координатах “виграші” – “втрати”, які визначаються відносно референтної, вихідної точки. Як зазначають Д. Канеман і А. Тверські: “В теорії рішень прийнято описувати результати в термінах загального багатства. ... Дана ситуація видається нереалістичною з психологічної точки зору: люди зазвичай розглядають

порівняно невеликі результати не в термінах стану багатства, а в термінах виграшів, втрат і нейтральних результатів (таких як підтримання “статус кво”) [4].

По-друге, ухилення від втрат (несхильність до ризику), тобто “небажаність втрати \$ X є більшою, ніж привабливість виграшу \$ X” [4]. Зокрема, емпіричні дослідження виявили, що антикорисність від втрати ста доларів дорівнює орієнтовно подвоєній корисності від виграшу тих самих ста доларів. Графічно це означає, що функція цінності (рис. 1) є крутішою для втрат, ніж для виграшів.



**Рис. 1. Гіпотетична функція цінності [4]**

По-третє, спадна чутливість – функція цінності є увігнутою за виграшами і випуклою за втратами, що демонструє спадну чутливість до результатів, які знаходяться далі від точки відліку. Це означає, що різниця у суб’єктивній цінності між втратами в \$ 200 і \$ 100 виявляється сильніше, ніж різниця у суб’єктивній цінності між втратами в \$ 1200 та \$ 1100. Крім того, “... так само як увігнутість функції цінності у сфері виграшів зумовлює несхильність до ризику, випуклість функції цінності у сфері втрат – схильність до нього. Дійсно, схильність до ризику – це стійкий ефект, особливо коли ймовірність втрат є значною” [4].

По-четверте, зважування ймовірностей – індивід, що приймає рішення перетворює ймовірності за допомогою функції їх зважування, яка надає надто велику вагу невисокій ймовірності і недостатньо велику вагу високій ймовірності. Таким чином, робиться припущення про “... існування ефекту межі категорій, зміни від неможливості до можливості, від можливості до визначеності здійснюють більший вплив, ніж зміни в середині інтервалу” [4]. Таке положення пронелінійність вагових значень рішень виявилось корисним для пояснення привабливості як лотерейних білетів, так і політики страхування, адже з нього випливає, що люди дуже недооцінюють зниження ймовірності ризику порівняно з повним його усуненням. Тому запропонована страховка має виглядати більш привабливою, якщо вона подається як така, що повністю усуває ризик, ніж коли пропонується його зменшення.

Дійсно, емпіричні дослідження виявили, що умовна вакцина, яка знижує ймовірність захворювання з 10% до 20%, є менш привабливою, коли характеризується як ефективна у половині випадків, ніж якщо вона представлена повністю ефективною проти одного з двох оригінальних рівно можливих штамів вірусу, які викликають однакові симптоми.

Теорія перспектив з'ясувала і пояснила неефективність таких аксіоматичних неокласичних положень про переваги економічних агентів, як інваріантність та домінування.

Порушення аксіоми інваріантності Д. Канеман і А. Тверські [4] пояснюють тим, що один і той самий вибір може бути зумовлений і описаний різними способами (так званий фреймінг або ефект форми). Наприклад, ймовірні результати можуть бути описані або як виграші, або як втрати. Інваріантність вимагає, щоб такі зміни в описуванні результатів не змінювали порядок переваг. У двох наступних прикладах ілюструється, яким чином така вимога може порушуватись. Загальну кількість респондентів у кожному прикладі позначено як  $N$ , а відсоткове співвідношення тих, хто вибрав певний варіант відповіді, подано в дужках.

Приклад 1.  $N = 152$ :

Уявіть, що США готуються до спалаху невідомої азійської хвороби, внаслідок якої, як очікується, загине 600 осіб. Пропонуються дві альтернативні програми боротьби з цією хворобою.

Програма А: вдасться врятувати 200 людей (72%).

Програма В: з ймовірністю 33,3% будуть врятовані усі і з ймовірністю 66,6% не виживе ніхто (28%).

В розподілі переваг виявлено несхильність до ризику: переважна кількість респондентів надала перевагу програмі, за якою буде збережено життя 200 осіб напевно, а не 600 осіб з ймовірністю 1/3.

Приклад 2.  $N = 155$ :

1) якщо буде прийнято програму С, то 400 осіб помре (22%);

2) якщо ж буде прийнято програму D, то з ймовірністю 1/3 не загине ніхто, а з ймовірністю 2/3 помре 600 осіб (78%).

Варіанти С і D в прикладі 2 в реальних величинах тотожні відповідно варіантам А і В в 1-му прикладі. Такий суперечливий вибір пояснюється тим, що в другому прикладі формулювання вибору представлено у вигляді втрат, тому люди демонструють схильність до ризику і висловлюються на користь ризикованого рішення (варіант D), а не гарантованої втрати життя 400 осіб.

Інші дослідження показали, що переваги лікарів і пацієнтів між гіпотетичними курсами лікування раку легенів помітно відрізняються, коли їх ймовірні результати представляються в термінах життя або смерті. Р. Талер помітив, що лобісти кредитних карток наполягають на тому, щоби будь-яка різниця в цінах між купівлею готівкою або за допомогою карточки "позначалась" як знижка, а не як доплата.

Ґрунтуючись на теорії перспектив, можна пояснити й аналогічні тенденції у сфері трудових відносин. В одному з досліджень респондентам були запропоновані два варіанти рішень. Необхідно було визначити, чи є вони справедливими.

Варіант А. В країні рецесія, при цьому відсутня інфляція. В регіоні велике безробіття. Компанія вирішує зменшити заробітну плату в поточному році на 7%. Чи є таке рішення справедливим? (62% респондентів відповідають, що ні).

Варіант В. В країні рецесія, інфляція становить 12%. В регіоні велике безробіття. Компанія вирішує збільшити заробітну плату в поточному році лише на 5%. Чи є таке рішення справедливим? (78% респондентів відповідають, що так) [5].

В реальному вираженні варіанти А та В ідентичні. Проте відмінності у формулюванні (варіант А представлений у формі “втрат”, тому спрацьовує ефект неохочності до ризику, а варіант В – у формі “виграшу”. Цікаво, що люди реагують саме на номінальні, а не реальні величини, адже у варіанті В виграш є чисто номінальним) впливають на остаточний вибір.

Подібні експерименти доводять, що люди є дуже чутливими до нюансів формулювань і тому можна вплинути на їх вибір, навіть не вдаючись до спотворення інформації або замовчування фактів. На оцінку результатів впливає фреймування або ефект формулювань внаслідок нелінійності функції корисності і схильності людини оцінювати різні варіанти відповідно до певної точки відліку, яка запропонована або мається на увазі при формулюванні проблеми.

Одним із наслідків теорії перспектив є так званий ефект володіння (ефект початкового запасу, наділеності), який вперше був згаданий Р. Талером у 1980 р. Мова йде про асиметрію між “готовністю платити” (WTP) і “готовністю приймати” (WTA), тобто люди вимагають суттєво більше грошей за те, щоб розлучитись з тим (предметом, активом, власністю), що в них вже є, ніж самі готові заплатити за придбання.

В одному з лабораторних експериментів між групою учасників були випадковим чином розподілені кухлі. Автори за допомогою сумісною за стимулами процедури визначають WTA в учасників, які одержали кухлі, і WTP – в учасників, що не отримали кухлі. Відповідно до стандартної неокласичної теорії, ці два значення в середньому мають бути однаковими. Проте медіанна WTA становила \$ 5,75 – в два рази більшу величину, ніж медіанна WTP \$ 2,25 [3, 64]. Подібний парадокс можна пояснити в межах теорії перспектив зазначеним раніше ефектом ухилення від втрат (неохочністю до ризику), коли відмова від частини власності є більш неприємною, ніж задоволення від придбання такої самої цінності.

Аналогічна неохочність до обміну спостерігається в ситуаціях вибору між гіпотетичними вакансіями, які відрізняються тижневою оплатою (S) і температурою (T). Респондентів попросили уявити, що вони займають певну позицію (S1, T1) і їм запропоновано перейти на другу позицію (S2, T2), яка була кращою за одним показником і гіршою за іншим. Виявилось, що більшість індивідів, які займали позицію (S1, T1), не побажали змінити її на (S2, T2), так само – й навпаки, більшість тих, що займали другу не захотіли обміняти її на першу. Очевидно, що одні й ті самі відмінності у заробітку та умовах роботи перебільшуються як недоліки і недооцінюються як переваги. Таким чином, нестабільність переваг призводить до надання переваги стабільності.

Важливим аспектом у контексті пояснення проблеми вибору є труднощі щодо об'єктивного, однозначного визначення (інтерпретації) точки відліку, яка відділяє позитивні результати від негативних. Об'єктивне покращення може розглядатись як втрата, наприклад, коли працівник одержує менше можливості просування кар'єрними сходами, ніж будь-хто інший в офісі. Досвід задоволення чи втрати, зумовлений зміною стану, також суттєво залежить від динаміки гедоністичної пристосованості. Зокрема, в концепції гедоністичного колеса млину Брікмана та Кемпбелла пропонується радикальна гіпотеза, згідно з якою швидке пристосування призводить до того, що будь-які об'єктивні покращення будуть тимчасовими. Це ускладнює сприйняття реальних наслідків того чи іншого результату для людини, що приймає рішення [4].

Необхідно зазначити, що розглянуті експерименти були піддані критиці на підставі того, що ефект володіння можна пояснити такими факторами, як обмежений досвід

учасників або недостатня анонімність. Подальші дослідження довели, що спостерігається зменшення ефекту володіння в результаті здобутого досвіду. Однак, теорія перспектив залишається актуальною стосовно економічних ситуацій, в яких анонімність недосконала, а можливість практикуватись обмежена, як, наприклад, в ситуаціях купівлі чи продажу будинку.

Ми розглянули вплив на нестабільність переваг індивідів таких факторів, як час, ризик та невизначеність. Представники поведінкової економіки звернули увагу на те, що переваги також можуть змінюватись під впливом соціального тиску.

В експерименті С. Еша і С. Мілгрема учасникам показували дві великі білі картки з намальованими на них лініями: на першій карточці – три лінії різної довжини, на другій – тільки одна. Учасників запитують, яка лінія на першій карточці по довжині є найближчою до лінії на другій карточці. Коли учасники виконують завдання незалежно один від одного, то вони досягають точності у 98%. В ситуації з високим суспільним тиском респонденти обирають лінію, яку вже обрали 4–8 осіб (підставні особи, про що не знають учасники експерименту), що не є правильним вибором. В середньому біля третини учасників дають неправильну відповідь, щоб уникнути розбіжностей в оцінках з іншими анонімними учасниками.

На важливість суспільного (групового) тиску вказують також дослідження щодо поведінки суддів футбольних матчів, однолітків, колег, учасників добровільної діяльності, інвесторів (особливо дрібних) [6, 91–94; 7, 58–60].

Крім розглянутої критики щодо стабільності переваг економічних агентів, представники поведінкової економіки також поставили під сумнів таку тезу неокласичної моделі раціональної економічної поведінки, як здатність індивідів приймати оптимальні рішення з урахуванням усієї наявної інформації та ідею щодо досконалої пам'яті, уваги, обчислювальних здібностей останніх і т.п.

Зауважимо, що спроби пом'якшити жорстке припущення стандартної теорії раціональної поведінки щодо здатності економічних агентів оптимально використовувати усю наявну інформацію робилися і раніше (до прикладу – теорія обмеженої раціональності Г. Саймона), проте заслугою дослідників у межах поведінкової економіки є вивчення, пояснення й емпіричне тестування так званих когнітивних евристик – прийомів, що їх використовують люди для збільшення швидкості та скорочення часу обробки інформації при прийнятті рішень, а також відхилення у поведінці індивідів від оптимальної стратегії, яка є апіорі прийнятою в ортодоксальній теорії.

Розглянемо деякі евристики та відхилення, які описуються в дослідженнях з поведінкової економіки.

По-перше, перевага надається знайомому як способу спрощення складних рішень. Ця тенденція доволі поширена серед індивідуальних інвесторів. Інвестори у США, Японії і Великобританії вкладають відповідно 94, 98 та 82% своїх коштів у національні активи. Аналогічна модель поведінки спостерігається й щодо інвестицій у середині країни. Надання переваги знайомому має місце не зважаючи на значні витрати внаслідок недостатньої диверсифікації.

По-друге, перевага надається варіанту, який виокремлюється. Зокрема, індивідуальні інвестори вирішують проблему перевантаженості інформацією при купівлі акцій шляхом вибору компаній, які виділяються (з незвичайно високою чи низькою результативністю у попередній день, з високим обсягом торгівлі, а також компаній, що згадуються в новинах).

По-третє, індивіди ухиляються від вибору. Коли в продуктовому магазині споживачам пропонували продегустувати спочатку 6, а потім – 24 види джему, то в останньому випадку значно більше покупців зупинялися, щоб спробувати джеми (145 порівняно із 104 покупцями), але значно менше купували джем (4 проти 31 покупця).

Природній експеримент довів, що при зменшенні кількості варіантів інвестування зростає участь у пенсійному плані. Рівень участі збільшується на 10%, якщо не охоплені планом працівники одержують картку, після відправлення якої назад поштою вони зможуть записатись у стандартний план [6, 87–91].

Окрім того, індивіди часто допускають систематичні помилки (відхилення) в судженнях (наприклад, стосовно ймовірностей). Прикладом останніх може слугувати, по-перше, “помилка гравця” як прояв евристичного правила репрезентативності (коли надто великого значення надають доступній і репрезентативній інформації). “Помилка гравця” полягає у припущенні, що успішний результат є більш ймовірним після тривалих невдач (варіант – прогноз статі третьої дитини після народження підряд двох хлопчиків або двох дівчаток).

По-друге, нерегресивні передбачення (систематична помилка, яка полягає в тому, що люди не беруть до уваги, що після екстремальних значень зазвичай імовірними є менш екстремальні значення випадкової величини). В дослідженні Д. Канемана і А. Тверські інструктори авіаційної школи вірили, що якщо похвалити пілота за вдало виконаний маневр, то наступного разу він його виконає гірше (оскільки винагорода є наслідком успішного результату, наступні результати з більшою ймовірністю будуть гіршими. Приписувати погіршення впливу заохочення неправильно. Аналогічно – ефективність покарань систематично переоцінюється).

По-третє, евристичне правило доступності (інформація, яку легше згадати зазвичай непропорційно більше впливає на судження). Має значення також форма, в якій представлена інформація – яскраві, наочні образи згадуються легше [5].

По-четверте, ефект якоря або “якоріння” – вплив сторонньої інформації. Д. Аріелі [8] наводить приклад експерименту, який був проведений Д. Преличем та Дж. Ловенстайном у групі студентів MIT, що вивчали маркетинг. Студентам запропонували взяти участь в аукціоні. Спочатку їм роздали аркуші, на яких були перераховані усі лоти аукціону і попросили написати на них дві останні цифри свого номера соціального страхування як ціну за ці лоти. Потім їх попросили написати максимальну ціну, яку вони готові були заплатити за кожен з продуктів. Коли студентів запитали, чи вплинув їх номер соціального страхування на їх фінальні ставки, вони заперечили цей факт.

Аналіз результатів показав, що студенти з найвищими номерами (від 80 до 99) робили найбільш високі ставки, а найнижчі ставки були у студентів із найнижчими номерами (від 1 до 20). Виявилось, що студенти, чиї номери соціального страхування потрапляли у верхні 20%, робили ставки, що перевищували ставки студентів із номерами із нижніх 20% на 216–346%.

У межах поведінкової економіки вчені також дослідили такі фактори помилок (відхилень) у судженнях економічних агентів, як недосконалі пам'ять та увага, завищена самооцінка, емоції.

Важливим аспектом корекції неокласичної моделі раціональної економічної поведінки з боку представників поведінкової економіки є емпірична перевірка припущення щодо, як правило, егоїстичної поведінки людини, яка переслідує власну вигоду. Зокрема, науковці вивчали вплив таких чинників, як альтруїзм, прагнення до справедливості, дотримання загальноприйнятих норм поведінки, довіра, взаємність.



Підтвердженням значення альтруїстичних мотивів людської поведінки виступають результати лабораторних експериментів під назвою "гра в диктатора". В цих експериментах учаснику ("диктатору") дають певну суму грошей (наприклад, \$ 20) і пропонують вирішити, яку частину цих грошей передати анонімному партнеру. Згідно зі стандартною моделлю з егоїстичними суб'єктами диктатор має забрати усю суму собі, проте в експериментах 60% учасників передають у середньому 20% суми, що є у їх розпорядженні. В іншому дослідженні диктатори мали обрати між двома варіантами: поділити гроші порівну або взяти собі 90% суми. В результаті 76% обирали рівний розподіл.

Варто зазначити, що пізніші більш детальні дослідження показали, що альтруїзм частіше виявляється за умов прозорості. Якщо ж є можливість зробити егоїстичну поведінку не настільки очевидною (поділити відповідальність за "шкурну" поведінку з іншим учасником або комп'ютером), то люди охоче нею користуються [7, 56–57; 5].

Припущення щодо впливу на людську поведінку такого фактора, як прагнення до справедливості було досліджено за допомогою "гри з ультиматумом". Ця гра подібна до гри в диктатора. Перший гравець пропонує (лише один раз) варіант розподілу виділеної експериментатором суми грошей другому гравцю. Якщо другий гравець погоджується, то гроші розподіляються за запропонованою схемою, якщо ж – ні, то обидва гравці не одержують нічого.

Згідно із теорією раціональної поведінки, другий гравець має прийняти будь-яку пропозицію щодо розподілу грошей (якою б малою не була запропонована сума), а перший – повинен залишити собі якомога більшу суму грошей. Проте за результатами експерименту перший гравець у середньому пропонує віддати другому 35–40% від загальної суми, а другий гравець відхиляє надто малі пропозиції (суми менші за 20% відхиляються із ймовірністю 50%).

Цікавим є факт, що з'ясувався в одному з досліджень С. Блоунт: гравці виявляють більше бажання прийняти пропозицію щодо нерівномірного розподілу грошей, якщо вона надходить від механічного пристрою, що генерує випадкові числа, ніж від іншого гравця, якій зрештою одержить вигоду від подібної нерівності [2, 44–47; 5].

Вплив на людську поведінку такого чинника, як взаємність підтверджують ігри з обміном дарунками. Цей експеримент дає змогу змоделювати ринок праці і призначений для тестування теорії ефективної заробітної плати, згідно з якою, чим вищою є заробітна плата працівників, тим краще вони працюють. В одному з експериментів учасників наймали для роботи в бібліотеці протягом 6 годин. Одній групі дали від'ємний стимул: її учасники, коли прийшли на роботу, з'ясували, що їм заплатять 10 євро замість обіцяних 15. Жоден з учасників не відмовився від роботи, однак ця група зареєструвала на 25% менше книг, ніж контрольна. Група, яка одержала позитивний стимул (винагороду збільшено до 20 євро), зареєструвала на 5% більше книг. Таким чином, від'ємна взаємність виявилась сильнішою за позитивну (що можна пояснити розглянутим раніше ефектом ухилення від втрат).

Цікавими виявились результати іще одного експерименту, в якому намагались з'ясувати вплив на продуктивність грошових стимулів та негрошових подарунків. Зокрема, студенти однієї групи, що були найняті для каталогізації книг протягом 3 годин, одержали збільшення заробітку в розмірі 7 євро, а студенти другої – подарунок у вигляді термоса вартістю 7 євро. В першій групі продуктивність праці зросла (порівняно із контрольною групою, студенти якої одержали обіцяні 12 євро за годину) лише на 6%, а в другій – на 30% [7, 63–64].

Підсумовуючи зазначимо, що емпіричні дослідження представників поведінкової економіки виявили багато систематичних відхилень від неокласичної моделі раціональної економічної поведінки. Їх детальне вивчення і врахування в економічних моделях дає змогу покращити пояснювальні та прогностичні можливості ортодоксальної теорії, а також розробити рекомендації щодо вирішення конкретних проблем та корегування людської поведінки з урахуванням виявлених її аномалій.

### Література

1. Особенности поведенческой экономики. Интервью с Дэном Ариэли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/laboratory/publicdoc/2008/1750>
2. Павлов И. А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад) / И. А. Павлов – М., ИЭ РАН, 2007. – 62 с.
3. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. I. Нестандартные предпочтения / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 50–77.
4. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы [Електронний ресурс] / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42. – Режим доступу : <http://selfmoney.narod.ru/kanem.htm>
5. Суворов А. Поведенческая экономика: краткий обзор [Електронний ресурс] / А. Суворов. – Режим доступу : <http://www.slideshare.net/NewEconomicSchool/behavioral-economics-anton-suvorov-221210>
6. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 82–106.
7. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 5. – С. 56–74.
8. Ариэли Дэн. Недостатки модели спроса и предложения. Почему растет цена на жемчуг – и на все остальное? / Дэн Ариэли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/marketing/mark204.html>
9. Крупкина А. С. Поведенческие парадоксы теории ожидаемой полезности / А. С. Крупкина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=статья о поведенческой экономике &source=web&cd=102&ved=0CCkQFjABOGQ&url=htt>
10. Поведенческая экономика: предсказуемая иррациональность [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1749>
11. Роксбург Чарльз. Стратегии и поведенческие ловушки [Електронний ресурс] / Чарльз Роксбург. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2006/141>

Редакція отримала матеріал 19 вересня 2012 р.