

ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ ТА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА: ОСОБЛИВОСТІ ГЕНЕЗИСУ, ЗМІСТУ, ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ НАПРЯМІВ В ЗАРУБІЖНІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ НАУЦІ

*Компанієць В. В., академік Академії економічних наук України,
д.е.н., професор (ХГУ НУА)*



В статті розглянуто зміст, генезис, тенденції розвитку в зарубіжній та вітчизняній науці двох міждисциплінарних напрямів - «економічна психологія» (ЕП) та «поведінкова економічна теорія» (ПЕТ).

Визначено, що ПЕТ сформована як міждисциплінарна галузь економічної теорії, а ЕП – як міждисциплінарна галузь психологічної науки.

Встановлено, що вітчизняна ЕП має ядро досліджень, які відображують індивідуальність підходів українських вчених, соціокультурні особливості суспільства.

Визначено, що ПЕТ в західній науці ще знаходиться на стадії формування, а вітчизняна теорія почала свій розвиток на основі західної. Після періоду розмежування в західній науці йде процес об'єднання зусиль фахівців різних напрямів щодо дослідження прийняття рішень та поведінки людини в економіці.

Визначено методологічні принципи ЕП та ПЕТ. Встановлено важливість принципу етичності.

Встановлено, що у двох наукових напрямках єдина реалістична модель людини не сформована, що не дозволяє бачити і адекватно описувати економічну поведінку. Особливо це стосується впливу на поведінку людини стану її волі, совісті, домінант особистості, цілісності. Більш реалістична модель людини в економіці можлива на засадах соціокультурної парадигми.

Визначено, що прогностична функція західної ПЕТ працює погано і це є закономірним. Важливим є використання експериментів. Вони мають значення для: перевірки гіпотез та підтвердження (виявлення) закономірностей; додання суб'єктивізму в рішеннях та політиці.

Визначено принципові проблеми розвитку сучасних вітчизняних досліджень у ЕП та ПЕТ: складність переходу до міждисциплінарного підходу; відсутність фінансових ресурсів та управлінського запиту щодо проведення досліджень; порушення меж етичності застосування наукових здобутків досліджень; ускладненість реалізації соціокультурного принципу.

Ключові слова: *поведінкова економічна теорія, економічна психологія, економічна поведінка, модель людини, міждисциплінарність, методологічні принципи, етичність, соціокультурність.*

ECONOMIC PSYCHOLOGY AND BEHAVIORAL ECONOMICS: FEATURES OF GENESIS, CONTENT, TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MODERN INTERDISCIPLINARY AREAS IN FOREIGN AND DOMESTIC SCIENCE

*Kompaniets V. V., Doctor of Economics, Professor (Kharkiv University of
Humanities «People's Ukrainian Academy»)*

The article examines the content, genesis, and development trends of two interdisciplinary fields - "economic psychology" (EP) and "behavioral economic theory" (BET). It is established that BET was formed as an interdisciplinary branch of economic theory, and EP as a psychological science.

The Ukrainian EP has a core of research reflecting the individuality of the approaches of Ukrainian scientists, the socio-cultural characteristics of society. BET in Western science is at the stage of formation, and Ukrainian theory has begun to develop on the basis of Western science. Currently, Western science is in the process of combining the efforts of specialists from various fields in the study of decision-making and economic behavior.

The methodological principles of EP and BET are defined. The importance of the principle of ethics has been established.

It has been established that a single realistic human model has not been formed in two scientific areas, which does not allow us to see and adequately describe economic behavior. This is especially true for the influence of a person's will, conscience, dominants, on their behavior. A more realistic model of a person in the economy is possible on the basis of a socio-cultural paradigm.

It has been determined that the prognostic function of Western BET does not work well, and this is natural. Using experiments is important. They are important for: testing hypotheses and confirming (identifying) patterns; overcoming subjectivity in decisions and policies.

The problems of the development of modern domestic research in EP and BET are identified: the complexity of the transition to an interdisciplinary approach; lack of financial resources and managerial demand for research; violation of the boundaries of ethics in the application of scientific achievements; the complexity of implementing the socio-cultural principle.

Key words: *behavioral economic theory, economic psychology, economic behavior, human model, interdisciplinarity, methodological principles, ethnicity, socioculturality.*

Постановка проблеми.

Актуальність. Великий економіст нашого часу Джон Мейнард Кейнс, колись висловив ключову фразу, яка пояснює важливість економічної теорії в її широкому розумінні для практики управління: *"Ідеї економістів і політичних діячів, і коли вони праві, і коли вони помиляються – мають набагато більше значення, ніж прийнято думати. Насправді тільки вони правлять світом"* [1].

Головне завдання економічної науки, з часів її формування як окремого наукового напрямку, полягало у відповіді на питання про устрій економічного світу, відповіді, яка мала вплинути на політики та стратегії суб'єктів економічного життя. Кожна економічна школа знаходила власну відповідь на це питання, створюючи певну теорію, яка могла в тій чи іншій мірі відповідати реаліям економічного життя в певний період часу та в певній країні (цивілізації).

Думки вчених-економістів, в залежності від того, наскільки вони в історичному контексті відповідали реальному устрою економіки та прагненням еліти, могли насправді впливати на зміст політики певних держав, хід соціально-економічних реформ, стратегії та поведінку економічних акторів. Реалістичність економічної картини багато у чому залежала від світогляду вчених, відповідно домінуючої дослідницької парадигми, на основі якої вони працювали.

Проблема полягала по-перше у самому баченні економіки та її мети. По-друге, ключовим було розуміння людини та її місця в економічних відносинах. Це могло бути розуміння економіки як господарювання - як складної, живої системи, в центрі якої стоїть людина як особистість (відповідно – суспільство, як спільнота особистостей) з її (їх) духовністю та культурою, цінностями, інтересами, психологією. Саме такий соціокультурний підхід є основою авторських досліджень. Або це могло бути набагато спрощене розуміння економіки, як хрематистики - своєрідної машини, спрямованої на отримання матеріальних благ й збагачення і, відповідно, людини як біологічної істоти (суспільства як спільноти біологічних істот) - як певного механізму цієї системи.

Необхідно зазначити, що усі сучасні поведінкові науки, які з різних сторін вивчають людину та її поведінку або суспільство у цілому (економіка, соціологія, психологія тощо), пройшли три великі етапи, в межах яких в тому числі панували різні підходи до бачення економіки та людини. Перший етап пов'язаний із їх зародженням у надрах двох напрямів, що відображували світогляд людини - надрах теології та філософії. Адже саме філософія та теологія розмірковували про сенс життя людини, її особистість та поведінку у різних сферах буття, в т.ч. в господарській, моральні норми такої

поведінки, значення людини в житті суспільства, держави, господарства тощо.

Другий етап – це безпосередньо формування окремих наукових напрямків, коли різні поведінкові науки набували своєї самостійності.

Серед інших поведінкових наук економіка, і особливо психологія, порівняно пізно знайшли самостійність. На ранньому етапі розвитку в надрах філософії міркування про господарювання і про людську душу, її сутність й місце людини у світі фактично зливалися. За тривалістю цей «ранній етап» у древньому світі й середньовіччі десятикратно перевищує період, який називають новим часом. Це – останні двісті років, протягом яких виникли окремі наукові напрямки - економіка й психологія, що знайшли потім точку перетинання й загальних проблемних областей.

Відокремлення економіки, що існувала в межах філософії (моральної філософії) в окрему галузь, відбулось в західній цивілізації в XVII ст. і було пов'язано із процесом секуляризації та раціоналізації західного світу, виникненням емпіризму (Ф.Бекон) та безпосередньо із працями А.Сміта.

На протязі XVIII – середини XX ст. в західному світі відбувався активний процес розмежування поведінкових наук. Тому людина, її поведінка розглядались в межах визначеного предмету, що не могло дати цілісного бачення, реально показати складний спектр факторів поведінки людини, її динаміку, процес прийняття рішень. Це не могло не відобразитись на досить обмеженому, помилковому баченні людини в економіці. Також це значно обмежувало практичне застосування неокласичних концепцій економічної теорії.

XX століття, і тим більш початок XXI століття внесли бурхливі зміни в життя суспільства, розвиток науки, економічний розвиток. І старі підходи економічної теорії стикнулись з проблемою неможливості адекватного опису реалій сучасної економіки.

Дисциплінарний підхід дуже обмежував і в наукових пошуках, і тим більш в застосуванні ідей певної дисципліни в практиці реального життя.

Мабуть тому наприкінці ХХ - початку ХХІ ст. у науці поступово розпочався зворотній, об'єднувальний процес (третій етап розвитку поведінкових наук), коли ми стали свідками взаємопроникнення поведінкових наук і формування різних міждисциплінарних напрямів, зокрема тих, що вивчають економічну поведінку людини на основі синтезу психологічних та економічних знань, а саме – економічної психології та поведінкової економіки.

Слова, сказані ще у 1906 році відомим італійським соціологом та економістом *Вільфредо Парето*, і які *Річард Талер* взяв у якості епіграфу до своєї книги, стали провіденціальними, адже вчений зазначив, що: «*Основа політичної економії і в цілому будь-якої із соціальних наук - це, безсумнівно, психологія. Може, одного разу настане день, коли ми будемо здатні вивести закони соціальної науки з принципів психології*» [цит. за 2].

Але, як доводить практика, народження будь-яких міждисциплінарних напрямів – завжди складний та суперечливий процес. Коли ж мова йде про науки, пов'язані із людиною та її поведінкою, тут завжди буде широке поле для дискусії та невирішених актуальних питань, до того ж пов'язаних з тим, що сучасний світ все більше ускладнюється та стрімко змінюється в усіх своїх складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених частин загальної проблеми.

Нові міждисциплінарні дослідження на «зустрічі» психологічних та економічних знань та підходів пов'язані з такими напрямками як економічна психологія, поведінкова економічна теорія, експериментальна економіка,

нейроекономіка. В нашій публікації мова піде про перші два.

Розвиток економічної психології в Україні почався ще у 90-х роках ХХ ст. і був пов'язаний із науковими та методичними працями Г. В. Ложкіна, В. Л. Комаровської, О. М. Лозинського, М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа [3-5]. Психологи, які переважно займались цим напрямом, досягли певних результатів, що можна побачити з аналізу як навчально-методичних праць, так і наукових праць вчених Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, зокрема Л.М. Карамушки, О.В. Креденцер. С.Д. Максименка та їх учнів [6].

Поведінкова економіка як міждисциплінарний напрям стала розвиватись у просторі вітчизняної економічної науки значно пізніше і для вчених економістів виникла проблема узгодженості психологічного та економічного поглядів на поведінку людини в економіці. Це питання в певній мірі було розглянуто в публікаціях К. С. Безгіна, В. В. Ушкальова, І. І. Помінової, Н. Г. Ушакової, О.В. Чорного, Л.Чернобай, Ю.Широн [7-10].

Складність людини та довга історія її спотвореного та спрощеного бачення в західній економічній теорії, неможливість внесення усіх реальних детермінант поведінки людини в якусь модель, що підлягає математичному опису, неприйняття економістами ідей психологізації економіки – ці та інші проблеми й досі впливають на інтеграцію психологічних знань в економічну теорію. Що й обумовлює несформованість поведінкової економічної теорії навіть в західній науковій думці, в якій цей напрям виник.

Такі тенденції не могли не вплинути на дослідження вітчизняних вчених. Навіть перший вітчизняний міждисциплінарний підручник з поведінкової економіки більше нагадує з методологічної точки зору монографію, в якій вчені узагальнюють західні

дослідження поведінкових економістів з певних ракурсів, які відображують зміст підручника [11].

Мета статті. Оскільки два міждисциплінарних напрями мають різні акценти – економічний або психологічний, а в реальному житті в людині і в її поведінці таку чітку різницю провести неможливо, і з теоретичної, і з практичної точки зору, необхідно більш докладно звернутись до проблематики порівняння особливостей змісту (ключових питань) економічної психології та поведінкової економіки, а саме дати відповіді на такі ключові питання:

- у чому полягає концептуальна різниця між двома міждисциплінарними напрямами, про які йде мова;

- які тенденції розвитку цих напрямів спостерігались та спостерігаються в західній та вітчизняній науці;

- чи можуть бути застосовними методологічні принципи економічної психології до поведінкової економіки;

- які принципові моделі людини сформовані у цих двох міждисциплінарних напрямах;

- як виконуються функції науки у дослідженнях поведінкової економічної теорії;

- у чому полягають принципові проблеми розвитку сучасних вітчизняних досліджень у галузі економічної психології та поведінкової економіки.

Це й буде завданнями цієї публікації.

Важливість формування відповідей на ці питання пов'язана із поступовим виробленням більш цілісного та реалістичного погляду на поведінку людини в економіці, в т.ч. прийняття економічних рішень і вирішення на цій основі практичних завдань щодо управління розвитком соціально-економічних систем різних рівнів.

Виклад основного матеріалу.

Спочатку необхідно відповісти на питання: у чому полягає концептуальна різниця між двома міждисциплінарними напрямами, про які йде мова; які тенденції розвитку цих напрямів спостерігались та спостерігаються в західній та вітчизняній науці.

Вивчаючи різні зарубіжні та вітчизняні джерела (наукові та навчально-методичні публікації) [2-15] стосовно сутності та генезису двох напрямків ми прийшли до певних висновків.

По-перше, в західній науці ці два напрями спочатку не ототожнювались, адже економічною психологією займались переважно психологи, а поведінкову економічну теорію заснували економісти. Про це свідчить, зокрема історія створення відповідних наукових співтовариств – Міжнародної асоціація дослідників у галузі економічної психології (International Association for Research in Economic Psychology коротко - IAREP) [12] та Спільноти розвитку поведінкової економіки (Society for the Advancement of Behavioral Economics коротко - SABE) [13].

По-друге, у вітчизняній науці на протязі певного періоду існувала певна тенденція ототожнення цих двох напрямків або не досить чіткого бачення змісту поведінкової економічної теорії. Про це свідчить, зокрема, аналіз публікації Л. Чернобай та Ю. Широн [9].

По-третє, вітчизняну економічну психологію, як науковий напрям в тій чи іншій мірі можна вважати такою, що має власне ядро досліджень та теоретичних напрацювань, які відображують індивідуальність та своєрідність підходів українських вчених, соціокультурні риси, особливості українського суспільства, які впливають на економічну поведінку. Про це свідчить як наявність певного ядра навчально-методичних праць (посібники Г. В. Ложкіна, В. Л. Комаровської, О. М. Лозинського, М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа, С.В. Фера)

[3-5,14], так і досить ґрунтовних розробок інституту Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України та Української Асоціації організаційних психологів та психологів праці, які пов'язані, зокрема із працями Л.М. Карамушки, О.В. Креденцер. С.Д. Максименка.

По-четверте, науковий напрям поведінкової економічної теорії став формуватись у вітчизняному науковому та навчальному просторі не так давно, тому наші вчені в основному працюють на основі західних досліджень. Це майже не дає можливості застосувати соціокультурний підхід.

Крім того, міждисциплінарний підхід у вітчизняній науці та освіті також став розвиватись нещодавно. Економісти-теоретики досить скептично ставились до застосування психологічних знань в економічних дослідженнях, складні психологічні детермінанти, які впливають на економічні процеси, ними не усвідомлювались або усвідомлювались суто крізь призму «раціональності». Отже, вітчизняна поведінкова економічна теорія тільки почала свій розвиток.

По-п'яте після певного періоду розмежування, наразі в західній науці спостерігається процес об'єднання зусиль фахівців різних напрямів (не тільки економістів, психологів, соціологів, математиків, а й представників біології, нейронаук, політики та права) щодо дослідження особливостей прийняття рішень та поведінки людини в економіці, тому економічні психологи й поведінкові економісти, фахівці у напрямі експериментальної економіки все активніше обмінюються результатами власних досліджень. Про це свідчать заяви про співробітництво, проголошені у базових журналах за цими напрямками.

Так, на сторінці журналу «Економічна психологія» (<https://www.sciencedirect.com/journal/journal-of-economic-psychology>) зазначено, що цілями видання є дослідження в галузі

економічної психології та поведінкової економіки. Також описана та сама тенденція, яка була вже зазначена нами: «Історично економічна психологія розвивалася як галузь психології, тоді як поведінкова економіка виросла як підгалузь економіки. Однак останнім часом ці відмінності зникають. Ми вітаємо будь-які дослідження поведінкової економіки у журналі економічної психології. Ми також відкрито вітаємо дослідження у суміжних галузях, включаючи нейроекономіку, психологію споживачів, психологію виборців та поведінкову теорію ігор, якщо вони роблять значний внесок у розуміння психологічних процесів, залучених до економічної поведінки та рішення [15].

По-шосте, з точки зору методології викладання та практичного опанування в навчальному процесі поки що доцільніше виділяти галузь спільного та різного в цих двох напрямках. Що ми і будемо робити. Адже парадигма, в якій сформувались ці напрямки західної наукової думки одна, але психологія об'єктивно відрізняється значно більш широкою палітрою бачення людини, детермінант її поведінки, ніж економічна теорія, тому й бачення людини в економічній психології та поведінковій економіці теж відрізняються, що впливає на зміст напрямів та дослідження. Крім того, в кожній з базових дисциплін (економічна теорія, психологія) сформувалась своя, дуже своєрідна мова, тому це досить сильно впливає на мову відповідних міждисциплінарних напрямів.

По-сьоме, необхідно поступово намагатись збудувати більш цілісне уявлення про рішення та поведінку людини в економіці, яке б відповідало економіці, психології та реальній практиці життя людини та суспільства, враховуючи соціокультурні особливості. На нашу думку, це неможливо зробити у межах домінуючої в західній науці наукової парадигми, але в певній мірі можливо зробити в соціокультурній парадигмі. Її зміст та бачення людини господарюючої

згідно з нею ми виклали у відповідній публікації [16].

Стосовно концептуальної різниці двох напрямів, у тому вигляді, як вони сформовані. На нашу думку, вона має коріння в тому, які фахівці ними займаються та, відповідно, які акценти щодо рішень та поведінки людини в економіці ними робляться. Зміст цих напрямків можливо сформулювати так.

Поведінкова економіка – міждисциплінарна галузь економічної теорії, що враховує в явному вигляді психологічні особливості людського сприйняття, судження і дії при прийнятті тих чи інших економічних рішень.

Економічна психологія – міждисциплінарна галузь психологічної науки про економічну поведінку і психічні процеси людини, пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням товарів і послуг.

Загальним в двох напрямках, на нашу думку є – дослідження прийняття рішень та поведінки людини в економіці, у т.ч. відповіді на питання:

- як поводить себе людина в реальній економіці;
- як людина робить вибір та приймає рішення в реальній економіці;
- якими є соціально-психологічні фактори прийняття рішень;
- якими є наслідки прийняття рішень;
- як можливо скоригувати процес прийняття рішень, підштовхнути людину до прийняття більш ефективного рішення з точки зору отримання певного економічного ефекту (користі).

Щодо практичної цінності цих напрямів - можливості використання знань, досліджень на різних рівнях, на нашу думку це:

Особистісний рівень – аналіз власної поведінки, її корегування, покращення (внутрішньоособистісний простір, соціально-економічний простір);

Професійний рівень (мікро економіка) – аналіз поведінки суб'єктів економіки (персоналу, споживачів,

організацій тощо), покращення діяльності організації;

Міжособистісний, груповий рівень – аналіз поведінки членів групи, поліпшення взаємодії, співпраці, клімату, задоволеності, віддачі;

Професійний рівень (макроекономіка) – аналіз поведінки суб'єктів економіки, розробка ефективних соціально-економічних стратегій, програм, заходів.

Взагалі вже наразі, для того, щоб будувати більш цілісне бачення щодо прийняття рішень та поведінки людини в економіці з одного боку – а з іншого, для того, щоб розуміти як прийняті рішення та поведінка будуть впливати на психологічний та економічний стан людини, як зміна свідомості населення впливатиме на економічні процеси в країні, а економічні процеси – на зміну свідомості, необхідно створювати відповідний інтегральний курс «Поведінкова економіка та економічна психологія». Цим шляхом йде автор цієї публікації.

В такому випадку виникає проблема дуже великої кількості знань і наявності двох базових мов (психологічної та економічної). Певним виходом може бути будівництво індивідуальних навчальних траєкторій в залежності від базових знань, практичного досвіду, сфери майбутнього практичного застосування набутих компетенцій тих, хто має навчатись на такому інтегрованому курсі. Тут можливо застосувати й прийнятий у закордонній практиці підхід створення такого інтегрованого курсу зусиллями фахівців різних напрямів поведінкової й інших наук, а також практиків бізнесу та управлінців різних рівнів.

Також хотілось би звернутись до методологічних принципів, на основі яких будується економічна психологія та поведінкова економіка. Необхідно зазначити, що для першого напрямку вони сформовані, то для другого – ні. Тому ми спробуємо відповісти на питання: чи можливо застосувати методологічні

принципи економічної психології до поведінкової економіки? Різні вітчизняні вчені формулюють їх приблизно однаково, виділяючи 5-6 принципів [3, с. 20-21; 5, с. 12; 17, с. 21-25].

Першим принципом є принцип соціокультурної обумовленості економічної діяльності. Він повинен бути притаманним обом напрямам, адже людські відносини, у т.ч. економічні, занурені в контекст певної культури, яка має свою систему цінностей і її ієрархію, норми, кодекси поведінки й, зокрема, поняття про те, що «раціонально», а що «нераціонально». Це впливає на мотивацію та відношення людей до праці, власності, бідності і багатства, грошей, успіху в бізнесі, впливає на прийняття рішень, вибір людини, на норми та стереотипи економічної поведінки.

Другим є принцип суб'єктності. Основними ознаками суб'єктності людини є: активність, свідомість дії, цілісність і вибірковість.

Він повинен бути притаманним обом напрямам, адже, людині властиво думати і вибирати, почувати і бажати, виражати свої почуття. Через свої думки і бажання, вибори та дії окрема особистість, як учасник економічних відносин та процесів впливає на діяльність різних економічних суб'єктів, на економіку в цілому.

Третім є принцип взаємного зв'язку та взаємного впливу економічних та соціально-психологічних явищ.

Цей принцип підкреслює взаємозв'язок та взаємозалежність «внутрішнього світу» людини (думок, бажань, почуттів, ієрархії цінностей), її вчинків і «зовнішнього середовища» (у цьому випадку стану економіки, господарства, конкретної справи, підприємства, організації).

Людина здатна перетворити світ (своє оточення) за своїм образом, наприклад, зробити його добрим, чесним, безкорисливим або навпаки, ненаситним і егоїстичним. Але зовнішні економічні умови, морально-психологічний клімат у

суспільстві також діють на внутрішній світ людини, особливо із ще не сформованим світоглядом.

Цей принцип також повинен бути притаманним обом напрямам.

Четвертим є принцип діалектичної єдності (а не тотожності) свідомості та поведінки економічних суб'єктів (притаманний двом напрямам).

Принцип діалектичної єдності (а не тотожності) свідомості та поведінки економічних суб'єктів передбачає можливість не тільки схожості, узгодженості, але й відмінностей, суперечностей між економічною поведінкою суб'єкта і його свідомістю.

Це пов'язано зокрема з тим, що економічна поведінка людини може бути обумовлена впливом факторів несвідомого. Наприклад, коли людина діє відповідно до певного стереотипу, що сформувався і вкоренився в область несвідомого, або відповідно до образу поведінки, що людині нав'язується за допомогою поведінкових втручань (тактики «надж»). Отже, цей принцип також повинен бути притаманним обом напрямам.

П'ятим є принцип єдності теорії, експерименту (емпіричного дослідження) та практики (він притаманний двом напрямам).

Шостим є принцип комплексності та міждисциплінарності (він притаманний двом напрямам).

Додатковим принципом, на нашу думку, вельми важливим, повинен бути принцип етичності, який стосується, як проведення досліджень, так і їх практичного застосування. Адже знання психології, вже в середині ХХ ст. активно застосовувались для прихованого управління людьми та соціальної інженерії. Особливо актуалізується цей принцип з погляду на посилення загрози неявних поведінкових втручань (у т.ч. підштовхувань) у рішення та поведінку людей. Це обумовлено появою нових досліджень та знань щодо можливостей такого впливу (нейропсихологія,

нейрофізіологія тощо), створенням великих баз даних й способів їх обробки та, відповідно, певної прозорості поведінки та уподобань й цінностей людей, а також зростанням інформаційного перевантаження на фоні зниження інтелектуального та морального рівня суспільства.

Наступним ключовим питанням для обох міждисциплінарних напрямків є питання бачення людини в економіці.

В основі більшості теорій поведінкових наук, у т.ч. будь-якої економічної теорії, лежить певна модель людини. Ця модель базується на світогляді науковців, їх розумінні людини (починаючи від сенсу життя та устрою внутрішнього світу людини, і закінчуючи інтересами та потребами людини).

Людина є центральним діячем економіки і тому від певного її бачення (моделі) залежить в широкому сенсі те, як буде будуватись модель управління соціально-економічними системами різних рівнів (від держави до підприємства).

Але, оскільки людина – дуже складна істота, в теорії так чи інакше, бачення людини спрощується. І таке спрощення може призвести до того, що теорія не працює, як це стало у випадку с неокласичною економічною теорією.

Базовою для розвитку бачення людини в поведінковій економіці стала концепція “обмеженої раціональності людини”.

Засновником концепції обмеженої раціональності є соціальний психолог *Герберт Саймон* (1916-2001), що став в 1978 р Нобелівським лауреатом з економіки за новаторські дослідження процесу прийняття рішень в рамках економічних організацій.

Поняття “обмежена раціональність” (bounded rationality) було запропоновано Г. Саймоном ще в 50-х роках. Саймон стверджував, що «людська поведінка майже завжди містить значний раціональний компонент, але тільки якщо мати на увазі не специфічне трактування

раціональності економістами, пов'язане з максимізацією корисності, а більш широкий повсякденний зміст цього поняття. І він пропонує згадати, що, згідно з тлумачним словником, «раціональний» означає «розумний, неабсурдний, не екстравагантний, такий, що не суперечить здоровому глузду недурний»[18].

Тобто мова йде в тому числі про наявність у раціональної людини логічного мислення, що ще не означає неможливість зробити помилки.

Причини обмеженої раціональності на думку Г. Саймона:

а) неможливість і недоцільність збору повної інформації, внаслідок витрат на її отримання;

б) мінливість інформації в часі, або так звана «тимчасова неспроможність» отриманого знання (time inconsistency);

в) асиметричність інформації, неповнота і хибність отриманих даних;

г) нездатність індивіда переробити всю наявну інформацію: *ментальні обмеження (когнітивні і обчислювальні), відсутність технологій переробки інформації.*

На думку Г. Саймона, *обмеження в обчислювальних здібностях і увазі людини призводять до того, що при прийнятті нею рішень може відбуватися заміна критерію максимізації на критерій задовільності (прийняттого для даних умов варіанту рішення).*

При цьому такий критерій є динамічним, адже на прагнення людини, те, чим вона буде задоволена (рівень прийнятності) буде впливати життєвий досвід, оточуючі, нова інформація, нові умови життя.

Отже, за Г. Саймоном *обмежена раціональність* - це поведінка людини з урахуванням обмеженості її уваги та когнітивних здібностей, а критерій прийняття рішень не максимізація результату, а задоволеність.

Досліджуючи динамічні аспекти вибору в умовах нестачі інформації і обмеженості когнітивних здібностей,

Г.Саймон особливого значення надавав *процесу прийняття рішень і вивчення того, як людина справляється з невизначеністю і складністю розумових процесів.*

Пізніше когнітивні спотворення і систематичні помилки, що здійснюються людьми при прийнятті рішень і заважають зробити раціональний вибір, стали об'єктом досліджень *Даніеля Канемана, Амоса Тверські і Річарда Талера*, чії роботи були відзначені Нобелівською премією з економіки і послужили відправною точкою для розвитку поведінкової економіки.

Наразі, неповна або обмежена раціональність людини в поведінковій економіці включає в себе всі відхилення і спотворення в прийнятті рішень, діях, оцінках, які не описані або не можуть бути включені в модель людини в рамках неокласичної економічної школи.

Чому, незважаючи на критику щодо нереальності (нотомістичності), досі керуються саме неокласичною моделлю людини?

На сьогоднішній день неокласика – домінуючий напрям економічної думки, на якому базуються більшість академічних курсів з економіки (мікро-, макро). І подолати цей напрям, довівши нераціональність поведінки людини як норму, та обґрунтувати нові моделі поведінки досить складно. Необхідні певний час і докази.

Взагалі, *ключові питання, які виникають при побудові моделі людини в сучасній економічній думці, пов'язані із механізмом прийняття рішень та поведінки.*

Якщо більш конкретно це питання:

- детермінант вибору, який здійснює людина, процесу цього вибору, відповідно, ступеня самодетермінації та можливості впливу на вибір;

- роботи когнітивної системи, роботи мислення, та її зв'язку із мотиваційно-вольовими та афективними компонентами психіки.

Відповіді на них формуються різними вченими (школами чи напрямками) виходячи із певної світоглядної системи, відповідно певної теологічної, філософської або наукової парадигми. Причому остання, з часів «беконівського перевороту» обов'язково пов'язана із доказовою базою.

Як відомо Ф.Бекон обґрунтував науковий метод *емпіризму*, який постулює, що основою наукового розвитку має бути *чуттєвий досвід людини.*

Бачення людини у поведінковій економіці базується саме на експериментальних дослідженнях, в основі яких звичайно є певні гіпотези щодо природи людини, її мислення, вибору, поведінки - тобто - світоглядні коріння, в яких і є головна причина обмежень та помилок в сучасній економічній науці.

Отже, *формування моделі людини у поведінковій економіці пов'язано із практичним розумінням нереальності існування теоретичної економічної людини (Нотомістичності), яке знайшло своє, у тому числі експериментальне, підтвердження.*

Поведінкові економісти по різному описують модель людини. Точка відліку – концепція обмеженої раціональності. А далі – більш економічне, чи більш психологічне бачення людини.

Більш економічне - це схильність до концепції обмеженої раціональності, тобто того, що людина в цілому *може діяти раціонально*, але цьому заважає когнітивна недосконалість, соціальний вплив, інформаційні фактори завдяки чому люди у прийнятті економічних рішень *роблять несистематичні помилки.*

Більш психологічне – це схильність до того, що *людина нераціональна і нераціональні відхилення в її поведінці проявляються систематично.* І ця позиція в більшій мірі наближається до *економічної психології.* Але, якщо в економічній психології, вчені працюють в межах різних психологічних шкіл, поведінкові економісти в більшій мірі (в

першу чергу це стосується засновників напряму Д. Канемана та А. Тверські) працюють в межах сучасної когнітивної психології.

Отже, поведінкові економісти, якщо використовувати термінологію Річарда Талера та Каса Састейна з відомої книги «Надж. Архітектура вибору» (2008 р.) [19], в тій чи іншій мірі наближаються до використання двох протилежних моделей людини в економіці – моделі «еконів» та моделі «гуманів». «Гумани», на відміну від «еконів», приймають рішення упереджено, здійснюючи при прийнятті рішення систематичні помилки, їх економічну поведінку можливо передбачити, відповідно, їх рішення та поведінка піддається зовнішньому впливу (підштовхуванню).

Це досить спрощений підхід, але він спрацював на практиці, коли необхідно було обґрунтовувати втручання держави чи бізнесу в м'яке чи більш жорстке керування вибором людини. Тим більш, що в сучасному швидкому, занадто перевантаженому інформацією світі, в умовах, коли відбувається величезна конкуренція за певний вибір людини в економіці, політиці, освіті, а сама сучасна людина має тенденцію до деградації морального та інтелектуального рівня, психологічно перевантажена, можливість насправді вільного вибору є досить примарною.

Що стосується економічної психології, можна сказати, що єдина модель людини в ній теж не сформована, але тут, на відміну від думок поведінкових економістів, ми спостерігаємо дуже широку палітру бачень. Адже психологи, на відміну від класичних економістів, визначають людську поведінку не раціональністю, а чимось іншим. І це «інше» досить різниться: для біхевіоризму – це механізм підкріплення даного варіанта поведінки, для фрейдизму – підсвідомо мотивация, для психології розвитку – стадія когнітивного розвитку індивіда, для соціальної психології – соціальний контекст та його

індивідуальне сприйняття; для когнітивних психологів – механізм опрацювання інформації, взагалі когнітивні процеси психіки. Плюралізм наявних теоретичних уявлень про людину в психології має наслідком множинність моделей людини в економічній психології. Але ці моделі, на нашу думку, теоретично можуть бути більш людськими, наближеними до реальності.

Отже, поки в поведінковій економіці (і в економічній психології) єдина реалістична модель людини ще не сформована, існує певний «туман незнання», який не дозволяє бачити і адекватно описувати людину в економіці у всій її повноті. Особливо це стосується впливу на поведінку людини стану її волі, совісті, домінант особистості, цілісності. Про дію цих детермінант згадують дуже рідко. Така модель, навіть в описовому, дискретивному плані, і не може бути створена, адже західна наука досі працює на ґрунті такої наукової парадигми і методології, яка спочатку не передбачує повноту людини, її цілісне, несуперечливе бачення.

На нашу думку, проблему будування більш реалістичної моделі людини в економіці можливо лише на засадах соціокультурної парадигми. Що ми показали у відповідних публікаціях [16, 20].

Наступне питання, якому б хотілось приділити увагу в цій публікації стосується виконання функцій науки стосовно поведінкової економічної теорії.

Оскільки економічна психологія як міждисциплінарний напрям сформувалась, про що свідчить аналіз її генезису та досліджень західних та вітчизняних фахівців, на питання щодо виконання функцій науки, ми представимо власні роздуми тільки відносно поведінкової економічної теорії.

Як відомо, в ідеалі будь-яка наука повинна забезпечувати виконання трьох основних функцій: описувати та пояснювати, як все працює; передбачати, що буде далі; допомагати застосовувати знання на практиці.

Описувати та пояснювати, як все працює. Поведінкова економіка рухається до опису та пояснення подій індуктивним шляхом, тобто накопичує:

- знання про типові спотворення, помилки, ефекти у поведінці людей;
- дані багатьох досліджень, зокрема експериментів;
- інформацію про практики та прийоми та їхню ефективність.

Мета-дослідження (мета-дослідження на основі доказів) дозволяють на підставі узагальнення даних різних авторів протягом великого періоду часу виявити загальні закономірності та просунутися в створенні загальної теорії для даного напрямку.

На даний момент поведінкова економічна теорія знаходиться на стадії формування: незважаючи на кілька моделей, десятки виявлених закономірностей та багато накопичених практик, неможливо сказати, що сформувалося певне єдине розуміння, методологія, "мова" дисципліни.

Предбачати, що буде далі. З цією функцією всі західні школи економічної думки справляються погано: економіка як система занадто складна та змінна, щоб врахувати всі відомі фактори.

І це, на нашу думку, неможливо подолати, адже людина – складна духовно-матеріальна істота, яка є самодетермінованою. Представники східнослов'янської школи філософсько-економічної думки, зокрема, професор економіки С.М.Булгаков (1871-1944), це добре розуміли.

Так, заслуговують на увагу міркування С.М. Булгакова про межі політичної економії. Це стосується як суб'єктивізму і принципової неможливості знайти єдину точку зору з усіх економічних питань серед всіх вчених, так і характеру економічних досліджень, особливо у зв'язку з нинішніми прагненнями деяких вчених звести економіку до точних математичних розрахунків, моделей.

Так, С. М. Булгаков критично ставиться до прагнення економічної науки передбачити, у тому числі шляхом математичних досліджень і прогнозів, економічне майбутнє, а також до спроби екстраполювати досвід інших соціально-економічних систем [цит за 21, с. 142].

А ще є невідомі, малоймовірні події («чорні лебеди» Н. Талеба), такі як, наприклад, пандемія нового вірусу, глобальні війни, масштабні стихійні лиха, які різко змінюють економічну реальність.

Крім того, всі люди, включаючи навіть професійних аналітиків та трейдерів, схильні до коливань оптимізму та песимізму, егоцентризму та надмірної впевненості, внаслідок чого погано справляються з аналізом статистичних даних.

Користь поведінкових досліджень у цьому випадку: пояснити, чому ми так погано прогнозуємо навіть близькі за часом події.

Допомагати застосовувати знання на практиці. Популярність поведінкової економіки серед практиків пов'язана з тими змінами, які можуть бути досягнуті, якщо використовувати корисну інформацію, що генерується в ході досліджень.

Ми можемо знайти корисні практичні рішення для:

- економічного агента (як ефективніше зберігати, як досягти своїх цілей, як уникнути помилок тощо);
- компанії (як ефективніше продавати, як передавати інформацію, як привертати клієнтів, як уникнути помилок та покращити свої практики тощо);
- держави (як покращити обслуговування населення, як підвищити рівень заощаджень тощо).

Головне в цьому ракурсі – використання нових знань з етичними цілями.

І в економічній психології, і в поведінковій економіці широко використовують експерименти. Експерименти мають значення не тільки для перевірки гіпотез та підтвердження чи

виявлення нових закономірностей але й для економічної політики щодо долання суб'єктивізму.

Економічна наука не тільки займається описом дійсності, а й змінює її. Економісти дають поради уряду, розробляють програми реформ, коригують закони і нормативні акти. Однак усі ці поради дуже тісно пов'язані з тим, до якої економічної школи чи до якої ідеології схилиється економіст, який пропонує певні реформи, заходи економічної політики.

Якщо людина є прихильником кейнсіанського підходу, що передбачає значну участь держави в економіці, то і її поради будуть пов'язані насамперед зі збільшенням ролі держави. *Якщо ж вона тяжіє до неокласиків,* то, навпаки, пропонуватиме шляхи скорочення участі уряду в економіці шляхом приватизації та зниження податкового тягара.

Ключова проблема полягає в тому, що в науковому середовищі фактично відсутній консенсус щодо дуже великого переліку питань, пов'язаних з економічною політикою і взагалі із баченням сутності та цілей економіки.

Повертаючись до С.М. Булгакова, вчений ще на початку ХХ ст. чітко визначив суб'єктивність економічної науки, яка по-різному бачить ідеали суспільного та економічного розвитку та шляхи досягнення цих ідеалів: «... в цій частині політична економія характеризується принциповим і непереборним суб'єктивізмом» [цит за 21, с. 141]. Ця суб'єктивність виходить, насамперед, з різних світоглядних засад, на яких базуються міркування вчених

У зв'язку з цим і переконувати чиновників у правдивості того чи іншого рішення, особливо якщо вони контр-інтуїтивні, буває дуже складно. Експерименти можуть частково зняти ці сумніви, якщо проведено економічний експеримент і отримано конкретні результати, які вказують, що схвалюване рішення призведе до певних наслідків.

Тож завдяки економічним експериментам переконувати тих, хто має важелі управління, стає простіше і, своєю чергою, рекомендації мають міцну наукову основу.

І останнє питання, яке ми б хотіли розглянути в цій публікації стосується принципів проблеми розвитку сучасних вітчизняних досліджень у галузі економічної психології та поведінкової економіки (авторське бачення). На нашу думку вони полягають у такому.

1. Усі міждисциплінарні напрями стикаються із об'єктивною проблемою впливу на зміст, акценти досліджень базового фаху вчених. *Перехід від дисциплінарного до міждисциплінарного підходів є необхідним, але на практиці виявляється складним.* Це стосується в тому числі поведінкової економіки та економічної психології. Науковці економісти не завжди володіють повним набором методів дослідження, якими володіють психологи та соціологи, у свою чергу психологи та соціологи не можуть так глибоко, як економісти розуміти сутність та особливості економічних процесів, що відбуваються на різних рівнях соціально-економічних систем та сферах господарювання, вимірювання їх ефективності. До того ж мови окремих дисциплін є різними, а самі дисципліни суб'єктивними, тобто такими, що відображують світогляд вчених. Це потребує об'єднання зусиль вчених різних дисциплінарних напрямків, особливо у проведенні практико орієнтованих досліджень, що є тенденцією сучасної західної поведінкової науки. Крім того необхідні об'єднання, які формуються на одній світоглядній основі (реалізація соціокультурного принципу).

2. *Проведення якісних наукових досліджень, особливо у міждисциплінарних напрямках, потребує залучення фінансових ресурсів та наявність управлінського запиту з боку державних установ чи керівництва компаній різних секторів економіки.*

Так, Річард Талер вказував, що для розвитку досліджень у галузі поведінкової теорії в економіці, величезне значення мала грантова підтримка фондів Р. Сейджа і А. Слоана, що існувала в 1984-1992-ті роки.

Про це пише у відповідній публікації історик поведінкової економіки Ф. Хекелом. Він цитує слова з листування Талера і вказує на місію учасників програми, яка полягала у створенні нового напрямку в економічній науці: «У 1983-1984 році поведінкової економіки майже не існувало. Канеман і Тверські опублікували свою статтю в журналі «Економетрика», але її мало хто помітив. Однак не варто нехтувати значенням програм підтримки поведінкової економіки фондів Рассела Сейджа та Альфреда Слоана. Ці програми створили в її учасників відчуття місії» [22].

Західні бенефіціари розуміють ефективність наукових досліджень у галузі економічної психології та поведінкової економіки та сприяють їх розвитку, до того ж тенденція комерціалізації наукових розробок, яка давно була притаманною західній науці, сприяла формуванню чисельних поведінкових команд, які об'єднують науковців різних напрямів та успішно проводять дослідження на замовлення і потім частково оприлюднюють їх (що працює як реклама їх діяльності).

Практико орієнтовані дослідження розвиваються швидко завдяки усвідомленню того, що конкретні знання про особливості поведінки різних суб'єктів економічних відносин можуть значно вплинути на економічну ефективність проєктів, компаній, або соціально-політичні чи економічні процеси в державі чи регіоні. Це доведено практикою так званих поведінкових втручань. Особливо актуальними є дослідження поведінки споживачів продукції та послуг та фінансової поведінки населення.

А ось у вітчизняних науковців і з фінансуванням їх досліджень, і з запитом держави чи бізнесу щодо їх проведення є великі проблеми.

Крім того, навіть при наявності запиту та фінансування, науковці часто стають заручниками виконання певних умов бенефіціарів, що обмежує можливості творчого та неупередженого наукового пошуку. І це – загальна проблема об'єктивності та етичності наукових досліджень у галузі поведінкових наук особливо.

3. Проблема меж етичності застосування наукових здобутків.

Два напрями досліджень, про які йде мова у публікації, спочатку були пов'язані із дослідженнями психологів. Поведінкова економіка виділилась як окремий напрямок економічної теорії тільки коли Річард Тайлер зміг знайти практичне застосування ключових відкриттів психологів для економіки. І у першу чергу це пов'язано із новими знаннями щодо особливостей роботи когнітивної сфери психіки людини й причин ірраціональності й систематичних помилок у прийнятті економічних рішень (особливості роботи двох систем мислення, дії евристик, когнітивних спотворень, фреймів, інших аномалій щодо сприйняття та переробки інформації та прийняття рішень, які не корелюють з поняттями економічної раціональності).

Але якщо концептуально узагальнити найбільш розвинений напрямок досліджень, пов'язаний із практикою так званих поведінкових втручань, все зводиться до пошуку факторів, механізмів, стратегій впливу на прийняття рішень, здійснення певними суб'єктами економічних відносин вибору, який буде найбільш вигідним для певних бенефіціарів (держави чи корпорації).

Поведінкові інтервенції та політика підштовхувань має багато сумнівів щодо меж етичності їх застосування. І хоча автори «концепції надж» наголошують на збереженні вибору за людиною, виникає багато

сумнівів відносно того, чи є (буде) цей вибір насправді усвідомленим та вільним, а не нав'язаним, хоча і завдяки м'яким методам.

Ми цілком згодні із думкою Якимової Н.С., що ключова ідея поведінкового впливу – маніпулювання «архітектурою вибору» (термін введений К. Санстейном і Р. Талером для позначення альтернативних способів опису однієї й тієї ж ситуації вибору), або (в іншій термінології) політика «м'якого підштовхування»

«Вона являє собою новий оригінальний внесок поведінкової економіки в практику державного регулювання. Держава або інші інститути повинні вибирати найкращий варіант замість індивідів, оскільки самі вони через когнітивні та поведінкові обмеження будуть погано справлятися з цим завданням» [23, с. 329]

Отже суттєва проблема полягає у етичності одного із головних напрямів поведінкової економіки.

4. *Існує дуже велика проблема із реалізацією, особливо в поведінковій економіці, соціокультурного принципу.* Ця проблема пов'язана із нерозвиненістю досліджень вітчизняних вчених на ґрунті соціокультурної парадигми, про що ми писали в т.ч. в нашій останній публікації [16].

Крім того, вітчизняні вчені наразі дуже обмежені у проведенні власних досліджень спрямованих на виявлення ментальних та сучасних особливостей прийняття рішень та поведінки українців в різних сферах економіки.

Висновки. Отже, в цій публікації ми розглянули особливості змісту, генезису, сучасних тенденцій розвитку в зарубіжній та вітчизняній науці таких міждисциплінарних напрямів як економічна психологія та поведінкова економіка.

Концептуальна різниця двох напрямів, у тому вигляді, як вони сформовані має коріння в тому, які фахівці ними займаються та, відповідно,

які акценти щодо рішень та поведінки людини в економіці ними робляться. Якщо поведінкова економіка сформована як міждисциплінарна галузь економічної теорії, то економічна психологія – як міждисциплінарна галузь психологічної науки.

Вітчизняну економічну психологію, як науковий напрям в тій чи іншій мірі можна вважати такою, що має власне ядро досліджень та теоретичних напрацювань, які відображують індивідуальність та своєрідність підходів українських вчених, соціокультурні риси, особливості українського суспільства, які впливають на економічну поведінку.

Поведінкова економічна теорія в західній науці, незважаючи на більш ніж тридцятилітній період існування, ще знаходиться на стадії формування: незважаючи на кілька моделей, десятки виявлених закономірностей та багато накопичених практик, неможливо сказати, що сформувалося певне єдине розуміння, методологія, "мова" дисципліни.

Вітчизняна поведінкова економічна теорія тільки почала свій розвиток і наші вчені в основному спираються на дослідження західних фахівців, не використовують соціокультурний підхід.

Після певного періоду розмежування, наразі в західній науці спостерігається процес об'єднання зусиль фахівців різних напрямів (використовується трансдисциплінарний підхід) щодо дослідження особливостей прийняття рішень та поведінки людини в економіці, тому економічні психологи й поведінкові економісти все активніше обмінюються результатами власних досліджень.

Щодо методологічних принципів двох напрямів. На нашу думку, усі шість методологічних принципів економічної психології, визначених вітчизняними вченими, необхідно застосувати й до поведінкової економіки. Додатковим важливим принципом, повинен бути принцип етичності, який стосується, як

проведення досліджень, так і їх практичного застосування.

Щодо такого принципового питання як модель людини, поки ані в поведінковій економіці, ані в економічній психології єдина реалістична модель людини ще не сформована, існує певний «туман незнання», який не дозволяє бачити і адекватно описувати людину в економіці у всій її повноті. Особливо це стосується впливу на поведінку людини стану її волі, совісті, домінант особистості, цілісності. На нашу думку, проблему будування більш реалістичної моделі людини в економіці можливо лише на засадах соціокультурної парадигми.

Прогностична функція західної поведінкової економічної теорії працює погано і це є закономірним. Користь поведінкових досліджень у цьому випадку: пояснити, чому ми так погано прогнозуємо навіть близькі за часом події.

Популярність поведінкової економіки серед практиків пов'язана з тими змінами, які можуть бути досягнуті, якщо використовувати корисну інформацію, що генерується в ході досліджень. Корисні практичні рішення можливо знайти для будь-якого економічного агента, держави.

І в економічній психології, і в поведінковій економіці широко використовують експерименти. Експерименти мають значення не тільки для перевірки гіпотез та підтвердження чи виявлення нових закономірностей але й для економічної політики щодо долання суб'єктивізму. Головне в цьому ракурсі – використання нових знань з етичними цілями.

Принципові проблеми розвитку сучасних вітчизняних досліджень у галузі економічної психології та поведінкової економіки полягають у такому.

Усі міждисциплінарні напрями стикаються із об'єктивною проблемою впливу на зміст, акценти досліджень базового фаху вчених. Перехід від дисциплінарного до міждисциплінарного

підходів є необхідним, але на практиці виявляється складним.

Проведення якісних наукових досліджень, особливо у міждисциплінарних напрямках, потребує залучення фінансових ресурсів та наявності управлінського запиту з боку державних установ чи керівництва компаній різних секторів економіки.

Актуальною є проблема меж етичності застосування наукових здобутків зазначених міждисциплінарних напрямів. Вона пов'язана із певною небезпекою застосування досліджень, які стосуються психології людини (груп), з неетичними економічними (владними) цілями певних бінефіціарів, що вже простежується в практиці поведінкових втручань.

Існує дуже велика проблема із реалізацією, особливо в поведінковій економіці, соціокультурного принципу. Необхідно поступово намагатись збудувати більш цілісне уявлення про рішення та поведінку людини в економіці, яке б відповідало економіці, психології та реальній практиці життя людини та суспільства, враховуючи соціокультурні особливості. На нашу думку, це неможливо зробити у межах домінуючої в західній науці наукової парадигми, але в певній мірі можливо зробити в соціокультурній парадигмі.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. John Maynard Keynes (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. URL: <https://www.marxists.org/reference/subject/economics/keynes/general-theory/>
2. Thaler, R.H. (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton & Company, Inc, New York.
3. Ложкін Г. В., Комаровська В. Л. *Економічна психологія: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.*. — К.: ДП “Вид. дім “Персонал”, 2014. — 412 с. URL: <https://portal.iapm.edu.ua/portal/media/books/3e6fc168da3545918f56cc8d29744ad0.pdf>

4. Лозинський О. М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навчальний посібник. Львів: Тріада плюс, 2015. 246 с.
5. Бутко, М. П. Неживенко, А. П., Пепа, Т. В. Економічна психологія. К.: Центр учбової літератури, 2016. 232 с.
6. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Група організаційної психології. Наукова робота. URL: <http://psychology-naes-ua.institute/info/105/>
7. Безгін К. С., Ушкальов В. В. Поведінкова економіка: епістемічний поворот у трактуванні раціональності. Економіка України. - 2019. - № 7-8. - С. 3-15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2019_7-8_3.
8. Ушакова Н. Г., Помінова І. І. Поведінкова економіка в парадигмальній структурі сучасної економічної теорії. Бізнес Інформ. 2019. № 9. С. 8-13.
9. Чернобай Л., Широн Ю. Поведінкова економіка: сутність та підходи до визначення. Психологічні виміри культури, економіки, управління. 2016. Вип. 8. С. 71–78. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/78641547-0b13-4b43-a5e4-257c3d1c7ae7/content>
10. Чорний, О. В. Економічна наука та психологія: міждисциплінарні зв'язки. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2018. № 12. С. 7-15.
11. Поведінкова економіка: від теорії до практики: Т 26 міждисциплінарний навчальний посібник. За науковою ред. к.е.н., доц. Татомир І.Л., к.е.н., доц. Квасній Л.Г. Трускавець: ПОСВІТ, 2022, 408 с.
12. International Association for Research in Economic Psychology (IAREP) – Міжнародна асоціація дослідників у галузі економічної психології, URL: <https://www.iarep.org/>.
13. Society for the Advancement of Behavioral Economics (SABE) - Спільнота розвитку поведінкової економіки, яка базується в Південній Америці URL: <https://sabeconomics.org/>.
14. Фера С. В. Економічна психологія. Навчальний посібник. Чернівці: ФОП Баликіна С.М., 2020. – 164 с.
15. Journal of Economic Psychology. URL: <https://www.sciencedirect.com/journal/journal-of-economic-psychology>
16. Компанієць, В.В., Щодо соціокультурної парадигми поведінкової економіки (концептуальні засади та модель людини господарюючої). Вісник економіки транспорту і промисловості. 2024, №87. С. 254- 272
17. Компанієць, В.В., Шраменко, О.В. Економічна психологія. Харків: УкрДАЗТ, 2013. ч. 1, 55 с.
18. Simon H. A. Rationality as process and as product of thought. The American economic review, 1978, 68(2), 1–16.
19. Талер Р., Састейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір; пер. з англ. О. Захаренко. – Київ : Наш формат, 2017.
20. Компанієць В. В. Управління розвитком соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі. Частина 1. Розвиток соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі. Духовно-моральна соціально-економічна система: монографія. – Харків : УкрДАЗТ, 2011. 305 с.
21. Компанієць, В. В. Моральні основи економіки та підприємницької діяльності: підручник. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 455 с. URL: <http://lib.kart.edu.ua/handle/123456789/2425>
22. Heukelom, F. The Alfred P. Sloan and Russell Sage Foundations' Behavioral Economics Program, 1984–1992. Science in Context, 2012. 25(2). Pp. 263–286.

23. Якимова Н.С. Поведінкові моделі суб'єктів ринку праці в новій економіці. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2021. 498 с.

REFERENCES

1. John Maynard Keynes (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Available at: <https://www.marxists.org/reference/subject/economics/keynes/general-theory/>
2. Thaler, R.H. (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton & Company, Inc, New York.
3. Lozhkin H. V., Komarovs'ka V. L.(2014) *Ekonomichna psykholohiya: navch. posib. dlya stud. vyshch. navch. zakl.* [Economic psychology: a textbook for students of higher education]. — K.: DP “Publishing house “Personal”, 2014. 412 p. Available at: <https://portal.iapm.edu.ua/portal/media/books/3e6fc168da3545918f56cc8d29744ad0.pdf>
4. Lozyns'kyi O. M.(2015) *Ekonomichna psykholohiya ta psykholohiya pidpryyemnytstva. Navchal'nyy posibnyk* [Economic Psychology and Psychology of Entrepreneurship. Textbook]. Lviv: Triada Plus, 2015. 246 p.
5. Butko, M. P. Nezhyvenko, A. P., Pepa, T. V. (2016). *Ekonomichna psykholohiya*. [Economic Psychology]. Kyiv: Center for Educational Literature, 232 p.
6. Institute of Psychology named after G.S. Kostyuk of the National Academy of Sciences of Ukraine. Organizational Psychology Group. Scientific work. Available at: <http://psychology-naes-ua.institute/info/105/>
7. Bez-hin K. S., Ushkal'ov V. V. (2019) *Povedinkova ekonomika: epistemichnyy povorot u traktuvanni ratsional'nosti*. [Behavioral economics: an epistemic turn in the interpretation of rationality]. *Economy of Ukraine*. -No. 7-8. P. 3-15. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2019_7-8_3.
8. Ushakova N. H., Pominova I. I.(2019) *Povedinkova ekonomika v paradyhmal'niy strukturi suchasnoyi ekonomichnoyi teorii*. [Behavioral economics in the paradigmatic structure of modern economic theory]. *Business Inform.* No. 9. P. 8-13.
9. Chernobay L., Shyron YU.(2016) *Povedinkova ekonomika: sutnist' ta pidkhody do vyznachennya* [Behavioral economics: essence and approaches to definition] *Psychological dimensions of culture, economics, management*. Issue 8. P. 71–78. Available at: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/78641547-0b13-4b43-a5e4-257c3d1c7ae7/content>
10. Chornyy, O. V.(2018) *Ekonomichna nauka ta psykholohiya: mizhdystsylinarnizv'yazky*. Ekonomika.Finansy. Menedzhment: aktual'nipyttannya nauky i praktyky: Economic science and psychology: interdisciplinary connections. Economics. Finance. Management: current issues of science and practice] *All-Ukrainian scientific and production journal*. No. 12. P. 7-15.
11. Tatomyr I.L., Kvasniy L.H. (2022). *Povedinkova ekonomika: vid teorii do praktyky: T. 26 mizhdystsylinarnyy navchal'nyy posibnyk. Za naukovoju red. k.e.n., dots. Tatomyr I.L., k.e.n., dots. Kvasniy L.H.* [Behavioral Economics: From Theory to Practice: Vol. 26 interdisciplinary textbook. Scientific editor: Ph.D. in Economics, Assoc. Prof. Tatomyr I.L., Ph.D. in Economics, Assoc. Prof. Kvasniy L.G.] Truskavets: POSVIT, 408 p
12. International Association for Research in Economic Psychology (IAREP) - International Association of Researchers in Economic Psychology, Available at: <https://www.iarep.org/>.
13. Society for the Advancement of Behavioral Economics (SABE) - A

behavioral economics development community based in South America Available at: <https://sabeconomics.org/>.

14. Fera S. V. (2020) *Ekonomichna psykholohiya. Navchal'nyy posibnyk* [Economic Psychology. Textbook]. Chernihiv: FOP Balykina S.M., 2020. 164 p.

15. Journal of Economic Psychology Available at: <https://www.sciencedirect.com/journal/journal-of-economic-psychology>

16. Kompaniyets', V.V.(2024) Shchodo sotsiokul'turnoyi paradyhmy povedinkovoyi ekonomiky (kontseptual'ni zasady ta model' lyudyny hospodaryuyuchoyi).[On the socio-cultural paradigm of behavioral economics (conceptual principles and model of the managing person).] *Bulletin of Transport and Industry Economics*. No. 87. P. 254- 272

17. Kompaniyets', V.V., Shramenko, O.V. (2013). *Ekonomichna psykholohiya*. [Economic Psychology]. Kharkiv: UkrDAZT, part 1, 55 p.

18. Simon H. A. (1978). Rationality as process and as product of thought. *The American economic review*, 68(2), 1–16.

19. Taler R., Sasteyn K. (2017) *Poshtovkh. Yak dopomohty lyudyam zrobyty pravylnyy vybir / Richard Taler, Kas Sasteyn ; per. z anhl. O. Zakharenko*. [Push. How to help people make the right choice / Richard Thaler, Cass Sustain; trans. from English. O. Zakharenko.] Kyiv: Nash format.

20. Kompaniyets' V. V. (2011) *Upravlinnya rozvytkom sotsial'no-ekonomichnykh system u dukhovno-moral'nomu ta sotsiokul'turnomu vymiri. Chastyna I. Rozvytok sotsial'no-*

ekonomichnykh system u dukhovno-moral'nomu ta sotsiokul'turnomu vymiri. Dukhovno-moral'na sotsial'no-ekonomichna systema: monohrafiya. [Management of the development of socio-economic systems in the spiritual-moral and socio-cultural dimension. Part 1. Development of socio-economic systems in the spiritual-moral and socio-cultural dimension. Spiritual-moral socio-economic system: monograph.]. Kharkiv: UkrDAZT, 305 p.

21. Kompaniyets', V. V. (2018) *Moral'ni osnovy ekonomiky ta pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti: pidruchnyk*. [Moral foundations of economics and entrepreneurial activity: textbook] Kharkiv: UkrDUZT, 455 p. Available at: <http://lib.kart.edu.ua/handle/123456789/2425>

22. Heukelom, F. (2012). The Alfred P. Sloan and Russell Sage Foundations' Behavioral Economics Program, 1984–1992. *Science in Context*, 25(2). Pp. 263–286.

23. Yakymova N.S. (2021) *Povedinkovi modeli sub'yektiv rynku pratsi v noviy ekonomitsi. – Kvalifikatsiyna naukova pratsya na pravakh rukopysu. Dysertatsiya na здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальної економіки і політики*. [Behavioral models of labor market subjects in the new economy. – Qualification scientific work in the form of a manuscript. Dissertation for the degree of Doctor of Economic Sciences in the specialty 08.00.07 – demography, labor economics, social economics and politics.] Vasyl Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 498 p.