

**Скрипніченко О.П., к.е.н.**  
доцент кафедри економіки і управління  
Конотопського інституту  
Сумського Державного університету  
м. Конотоп, Україна

**Синтюрьова О.О.**  
студентка  
Конотопського інституту  
Сумського Державного університету  
м. Конотоп, Україна

## **ЛЮДИНА В ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ**

За останню чверть століття вчені приводять все більше аргументів на користь того, що економічна наука покликана бути наукою про людську поведінку в реальному житті. Теоретики все частіше пропонують нові концепції і розширення класичних моделей, виходячи не зі зручності математичних конструкцій, а з емпіричних свідчень про людську поведінку, що виявлені в тому числі й експериментальним шляхом. Ми повністю згодні із думкою А. Маршала про те, що економічна наука має справу головним чином із людськими істотами, а в центрі економічної науки мають знаходитися жива дія і рух [1, с. 53]. Поява поведінкової теорії є яскравим підтвердженням історичного тренду, а дослідження людської поведінки в господарській діяльності набуває все більшої актуальності.

Проблема виникає при визначенні місця людини в теоретичних дослідженнях економічних процесів, а також підходах до моделювання. Єдиного «класичного» визначення моделі людини у сучасній економічній науці не існує. Так, терміну «економічна людина» (homo oeconomicus) різні автори надають різні значення. З точки зору В.Автономова, відомий економіст і методолог Ф. Махлуп дає вдале визначення місця економічної людини в економіці, а саме середовище знаходження економічної людини є перш за все теоретичні праці вчених-економістів [2, с.9].

В назві поведінкової економічної теорії вже апіорі визначено, що модель людини зав'язана на її поведінці. Тобто виходячи із поведінки

людини формується економічна теорія. Поведінкова економічна теорія є одним із дослідницьких підходів вчених, які концентрують увагу на вивченні процесу прийняття рішення в економічній сфері.

В рамках поведінкової економічної теорії автори продовжують розробляти психологічну складову людини, концентруючи увагу на поведінці. Поведінка є результатом впливу багатьох чинників, основним із яких вважають психологічну конструкцію людини.

Прихильники поведінкової теорії намагаються шукати відповіді на актуальні питання економіки в дослідженні поведінки реальних людей. Емпіричні свідчення про людську поведінку, що виявлені в тому числі й експериментальним шляхом є основою для теоретичних пошуків в межах поведінкової теорії.

Ми згодні із І.А.Павловим, який стверджує, що поведінкова економічна теорія підвищує пояснювальну спроможність традиційної теорії (неокласика) за рахунок забезпечення більш реалістичного психологічного обґрунтування вихідних передумов останньої [3, с. 6]. Тобто, якщо збільшувати реалізм психологічних основ економічного аналізу, то буде збільшуватися якість економічної теорії.

Людина в поведінковій теорії з'являється у вигляді психологічного ядра. Психологічне ядро досліджується в експериментальних лабораторіях, виявляються відхилення від стандартної моделі, результати психологічних досліджень вносяться у моделі людини і, на основі нових конструкцій людини, будується економічні умовиводи. В експериментах приймають участь реальні живі люди, тому результати досліджень максимально приближені до реальної поведінки людини.

Багато десятиліть дослідники вели теоретичні пошуки для практичного використання. Поведінкова теорія намагається через дослідження реальної поведінки людини вивести теоретичні узагальнення.

Застосування психології в економічній теорії не є новим методом досліджень. Так, А. Смит, К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Еджворт, А.

Маршалл, И. Фишер, Дж. Кейнс и др. приділяли пильну увагу психологічним характеристикам людської поведінки [3, с. 15]. Роботи цих авторів містять велику кількість умовиводів про те, яким чином люди відчують себе у якості учасників ринку і оцінюють економічні дії, що вони здійснюють.

В історичному плані відсутня пряма залежність застосування психологічних аспектів в дослідженнях економістів від часу [2, с. 123]. Єдиного лінійного процесу, який можна порівняти з розвитком техніки економічного аналізу, в даній області виявити не вдається. Так, у працях . Джевонса, К. Менгера, Л. Вальраса, Дж. Хикс, П. Самуельсон, К. Эрроу, М. Фридмен, и багатьох інших психологічні допущення відкидаються як зовсім зайві для побудови логічної конструкції економічної науки [2. с. 14].

Економісти застосовують ті методи і аргументи, які, з їх точки зору є найважливішими. Оскільки кожний вчений є унікальним симбіозом рівня інтелекту, його властивостей, природних здібностей, співвідношень позитивних і негативних почуттів і відчуттів, обсягу і галузі освоєних знань, рівня життєдіяльності і стану здоров'я, з одного боку, та рівня розвитку продуктивних сил, виробничих відносин і, взагалі, зовнішнього середовища існування, з іншого, його методи і результати досліджень, умовиводи будуть результатом синергетичної енергетики цих сил впливу.

У А.Сміта модель людини описується як егоїстична, компетентна, здатна до аналізу. Економічна людина в трактуваннях Д.Міля це наукова абстракція в якій виділений тільки один мотив із всього спектру людських прагнень. Політична економія по Д.Мілю подібна геометрії: її вихідний пункт не факти, а апіорні передумови (абстракція людини, яка прагне тільки багатства може бути в якійсь мірі порівняна абстракції прямої лінії, яка має довжину і не має ширини) [2, с. 71]. У іншого вченого, який працював в цей же час у XIX ст. Н.Сеніора, економічна людина це реальна, відома нам по спостереженням за собою і іншими особа. Д.Бентам теж працював в першій половині XIX ст., але у його працях людина представляє абстракцію, з

мотиваціями, які визначаються бажанням приємного і уникненням засмучення, а в сфері інтелекту – розрахунковим раціоналізмом.

Відсутня лінійна динаміка розвитку застосування психології в економіці і в ХХ ст. Але все ж таки проявляється загальна тенденція в побудові моделі людини в економіці. Так, В. Автономов згоден із твердженням І.М. Осадчої яка наголошує, що економічна теорія, яка всіляко перетворюється зусиллями неокласиків у «чисту» теорію, почала повільно повертатися обличчям до протиріч реальної дійсності, до потреб економічної політики держави. [2, с. 117].

Людина в економічній науці використовується у множинності варіантів її складових. Переважна більшість досліджень при моделюванні використовують різноманітні особливості психології людини. Причому кожний дослідник використовує особливість психології, яка з його точки зору вважається найсуттєвішою.

З нашої точки зору прийняття будь якого рішення людиною, в тому числі і економічного, супроводжується впливом різноманітних як внутрішніх сил, що супроводжують життєдіяльність людини, так і зовнішніх для людини сил впливу. Анатомія, фізіологія, антропологія, медицина забезпечують нас сучасними знаннями про природу, сутність, структуру людини. Постулат про те, що людина є частиною природи, не потребує доказів. В основі поведінки живих істот лежить боротьба за існування – один із рушійних факторів еволюції разом із природним відбором і спадковою мінливістю.

В основі будь якого рішення людини свідомо, чи підсвідомо лежить ця особливість живої істоти. Внутрішні чи зовнішні сили, що сприяють існуванню визивають позитивні відчуття, почуття, що проявляються в емоціях, мисленнях та закінчуються відповідними рішеннями і діями, а сили, що створюють навіть найменшу загрозу існуванню, визивають негативні реакції і дію уникнення загрози, чи її усунення.

Так, аналіз основних досягнень поведінкової економічної теорії дають можливість підвести єдиний знаменник під кожне із них – боротьба за

існування, природний відбір і спадкову мінливість. Тому подальший розвиток економічної науки (економічна наука, як і інші дисципліни, які відносяться до суспільних наук: соціологія, політологія, психологія, антропологія, - має своїм предметом людську поведінку) [2, с.8] лежить у площині вивчення людини. Не тільки її психології, а цілісної людини, тобто всіх її складових. Абстрагування для моделювання має базуватися на уявленні цілісного людського творіння і закінчуватися структурою, що включає всі складові.

Методологія поведінкової економічної теорії – вивчення поведінки реальної людини – з нашої точки зору є проміжним етапом на шляху до уявлення, що психологія є похідною від інших сил впливу. Нейроекономіка, психоекономіка, соціоекономіка, біоекономіка, екофізика тощо допоможуть знайти відповіді на питання про дії різних сил при прийнятті економічних рішень людиною.

Ми знаємо, що людина представляє складну конструкцію із симбіозу матеріального тіла, почуттів, відчуттів, розуму, психології, які поділяються на свої складові, під складові, тощо. Можна прогнозувати, що вивчення і побудова загальної конструкції людини, взаємовпливу її складових стане основою економічної теорії і економічної науки в цілому.

#### Література

1. Маршалл А. (1842–1924). Marshall Alfred. Принципы политической экономии. Воспроизводится по изданию: Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1–3. – Директмедиа Паблишинг, Москва, 2008 // <http://vipbook.info/nauka-i-ucheba/ekonomika/1175-marshall-a.-principy-jekonomicheskoyj.html>.
2. Автономов В. Модель человека в экономической науке СПб. : Экономическая школа, 1998. 230 с. (Этическая экономия: Исследования по этике, культуре и философии хозяйства ; Вып. 2). / <http://www.seinst.ru/page25>.
3. Павлов И. А. Поведенческая экономическая теория — позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад). — М., ИЭ РАН, 2007. — 62 с.

**Скрипніченко, О.П. Людина в поведінковій економічній теорії [Текст] / О.П. Скрипніченко, О.В. Синтюрьова // Економічні проблеми модернізації та інноваційний розвиток регіонів: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції (15-16 березня 2013 р., м. Одеса). - Одеса: ЦЕДР, 2013. - С. 11-14.**