

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені Г. С. СКОВОРОДИ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

***МОДЕРНІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА ЗМІСТУ
ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ НА ЗАСАДАХ
КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ***

МАТЕРІАЛИ
*науково-методичного семінару
викладачів економічного факультету
ХНПУ імені Г.С.Сковороди*

Харків 2016

СУЧАСНА ЕКОНОМІКА ЯК ПОВЕДІНКОВА НАУКА (ПОМИЛКИ СПРИЙНЯТТЯ ЧИ ЗАКОНОМІРНІСТЬ)

Соляр В. В., к.е.н., доцент

Виникнення поведінкової (біхевіористської) економіки (behavioral economics) як нового аналітичного напрямку є подією у розвитку економічної науки в останні десятиріччя. Сформована з результатів експериментальних досліджень економіки та психології у 70-х роках ХХ ст., поведінкова економіка може розглядатися зараз як самостійна субдисципліна.

Інтерес до людини як центрального економічного суб'єкта та обґрунтування ролі людського фактора у прийнятті економічних рішень завжди становив предмет різних соціально-економічних досліджень. До недавнього часу в основі класичного визначення поняття «економіка» єдиною була незаперечна теза про раціональність поведінки логічно мислячого економічного суб'єкта. Так А. Сміт у своїй фундаментальній праці «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations» пояснює дію ринкового механізму, спираючись на загальновідомий принцип «невидимої руки» [1].

Людина поводить себе раціонально з економічної точки зору, переслідуючи власні інтереси та маючи на меті збільшити рівень власного матеріального благополуччя. Забезпечуючи індивідуальний статок, таким чином підвищується суспільний. Цей механізм спрацьовує через систему трудових відносин (економічної діяльності). Участь особистості в економічному житті суспільства з використанням різних форм економічної діяльності, обумовленої соціальним інтересом і матеріальними можливостями індивіда, формує стиль економічної поведінки як виду соціальної поведінки.

Це положення лягло в основу трактування предмету економіки, яке у 1932 р. лаконічно сформульовано англійським економістом Л. Ч. Робінсоном. Економіка – це «наука, що вивчає людську поведінку у контексті взаємозв'язку між цілями і способами їх досягнення за допомогою обмежених ресурсів, що

допускають безліч різноманітних вживань» [2]. Завдання економіки – знайти рецепти їх оптимального використання та поєднання. Але чи варто окреслити предмет економіки лише пошуком раціональних шляхів використання обмежених ресурсів, якщо мова йде про поведінку людини? Постають завдання вивчення широкого спектру питань, що стосуються поведінки людини як суб'єкта економіки: визначення причин, факторів, особливостей, закономірностей, мотивів тощо.

Припускаємо, що елегантні моделі мікро- та макроекономіки неокласичної концепції економічної науки, за умови нівелювання підходу «за інших однакових умов», не завжди можуть пояснити реальні економічні події, які видаються нам нераціональними.

Згадуваний вище поважний А. Сміт у мало цитованій «Теорії моральних почуттів» (1759 р.) пояснює поведінку людини з позиції «нейтрального спостерігача». Насправді, люди спостерігають один за одним та порівнюють себе з іншими людьми, оцінюючи свою поведінку на фоні чужої. Вона визнається позитивною, якщо має в основі правильні й чесні мотиви, і не обов'язково при цьому є корисною. Поведінка формується на очікуваннях і уявленнях інших, симпатії та поваги до себе у разі позитивного схвалення [3]. Це уявлення не відповідає створеному пізніше автором «Дослідження про природу і причини багатства народів» образу «гомоекономікуса», оскільки економічний аналіз можливо провести щодо окремого аспекту людської діяльності без урахування соціально-психологічних факторів.

Ідея декларування і навіть пропаганди «нетрадиційних» пояснень економічної поведінки людини поширилася після опублікування у 1979 р. статті «Теорія очікувань: Прийняття рішень у ризикованих ситуаціях» (Prospect Theory: Decision Making Under Risk) авторів-психологів Деніела Канемана і Амоса Тверські у журналі «Econometrica» [4]. Не випадково публікація була розміщена в журналі з такою назвою, адже вчені спиралися на результати статистичних досліджень, які доводили схильність людей до абсолютно нераціональної поведінки як не патології, а норми.

Про популярність такого підходу свідчить його використання у різних галузях економічної науки, зокрема – це теорія споживчого вибору, теорія економічного розвитку, кількісні поведінкові фінанси, поведінкова теорія ігор, економіка права, макроекономіка, теорія державних фінансів та ін. Окрім цілого корпусу американських дослідників-біхевіористів, які сформували окремий напрямок сучасної економічної теорії [5], у вітчизняних дослідженнях Автономова В., Беяніна А., Лебедєва С., Бутенко В. також виявлено інтерес до проблематики поведінкової економіки. Аналіз споживчої поведінки, інвестиційних рішень, розподіл ресурсів у часі – неповний перелік об'єктів досліджень з використанням методів і принципів поведінкової науки.

Не вдаючись до розкриття методології поведінкової економічної теорії, зупинимося на деяких положеннях, що можуть і повинні бути використані у формуванні нової економічної ідеології та економічного мислення.

1. Страх. Як правило, отриманий досвід першого зробленого вибору накладає відбиток на наступні дії. Небажання відійти від звичної апробованої поведінки, страх невикористаної можливості, необхідність визнання власної некомпетентності чи неправильності поведінки беруть гору над раціональним вибором. Як результат – витрачання коштів на непотрібні товари за умов проведення акцій, розпродажів, надання супровідних безкоштовних послуг тощо; перевищення витрат споживачів над їхніми доходами; зменшення заощаджень; формування споживацької поведінки та шоп-залежності, врешті-решт порушення екосистеми внаслідок надмірного виробництва та використання ресурсів.

2. Жадібність. У зміст цього поняття вкладається сформований у суспільстві стереотип першочерговості матеріальних цінностей. Часто ознаку володіння грошима споживач демонструє дорогими та брендовими атрибутами, що має у розпорядженні. Значення грошей насправді переоцінене. Рівень розвитку особистості лише частково визначається матеріальною складовою.

3. Неосвіченість призводить до фінансової залежності. Доведено, що відчуття щастя від придбання довгоочікуваної речі (наприклад, будинку, шуби

чи автомобіля тощо), може різко змінитися на розчарування внаслідок порівняння її з подібними речами, які виявляться кращими. Незмінне відчуття задоволення можуть забезпечити лише отриманий корисний життєвий досвід, самореалізація, безперервна самоосвіта, співробітництво та взаємодопомога, розвиток комунікаційних здібностей.

4. Час корисно використати для обдумування власних дій у разі прийняття будь-яких рішень, у тому числі купівлі на перший погляд вкрай необхідних товарів. Часто відчуття розчарування від неможливості придбати щось негайно змушує робити нераціональні покупки. Звісно переконати себе у одразу у протилежному важко, але час завжди спрацює на користь.

5. Здоров'я – найцінніший капітал. Розуміння цієї тези, з одного боку, дає можливість уникнути витрат на безліч непотрібних «благ» (алкоголь, тютюн, нездорова їжа тощо), з іншого, відкриває можливості для інвестицій у здоровий спосіб життя.

Короткий опис ключових моментів у формуванні споживчої поведінки дає розуміння правильних цільових установок. Вони згладжують або нівелюють так звані помилки сприйняття ситуацій, які нав'язують інші економічні суб'єкти – виробники, які мають на меті збільшити прибутки; уряд, маніпулюючи інструментами соціальної чи фінансової політики та ін.

Однак розуміння подібних положень не забезпечує прояву раціональних закономірностей у поведінці споживачів, оскільки потребує послідовного і систематичного їх виховання, у тому числі на основі власного досвіду і переконань. Роль економічної освіти і виховання у цьому питанні вважаємо недооціненою. Потребують розробки змістові тренінги, уроки з формування економічного мислення та впровадження їх у навчально-виховний процес дошкільної освіти та початкової школи. Це, на нашу думку, дозволить побудувати не тільки теоретичні моделі раціональної поведінки споживача, а й успішно реалізувати їх на практиці.

Таким чином, визнання невідвортної ірраціональності людської поведінки відкриває шляхи до пошуку дій, здатних скоригувати її на користь не тільки самої людини, а й суспільства в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Adam Smith, 1776 / [http:// www.feedbooks.com](http://www.feedbooks.com).
2. Robbins L. C. Essay on the Nature and Significance of Economic Science / Lionel Charles Robbins / <https://mises.org/library/essay-nature-and-significance-economic-science>.
3. Smith A. The Theory of Moral Sentiments / Adam Smith, 1759 / <http://www.ibiblio.org>.
4. Корнилюк Р. Мічені Нобелем: економ-психолог Деніел Канеман / <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/11/5/255342/>
5. Поведінкова економіка. Відомі теоретики / uk.wikipedia.org/wiki.