

ПСИХОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ

УДК : 159.9.07

© Т.О. Кононович, Т.А. Непокупна, К.П. М'ясоїд, 2019

orcid.org/0000-0002-8755-9020

orcid.org/0000-0002-4688-5954

orcid.org/0000-0002-6132-9112

<http://doi.org/10.5281/zenodo.2560046>

КОНОНОВИЧ Тетяна Олександрівна

кандидат фізико-математичних наук,

доцент кафедри математичного аналізу та інформатики

Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка

НЕПОКУПНА Тетяна Андріївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри політекономії

Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка

М'ЯСОЇД Катерина Петрівна

студентка факультету філології та журналістики

Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка

ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА І ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ: CASE STUDY

У статті виділяються етапи історії економіко-психологічних досліджень процесу прийняття рішення, показується внесок лауреатів Нобелівської премії з економіки у вивчення психологічних чинників цього процесу. Характеризується теорія раціональних очікувань Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна, особлива увага приділяється теорії перспектив Д. Канемана та А. Тверські. Констатується, що теорія описує евристики, яких недостатньо для цілісного опису стратегії прийняття рішення (копінгу) конкретною людиною. Відкривається можливість доповнення цієї теорії за допомогою методу case study – аналізу окремого випадку економічної поведінки. Застосовується Мельбурнський опитувальник прийняття рішення. Аналізуються складові рішення та особливості копінгу. Домінуючим виявляється фактор пильності, при прийнятті рішення він є найпродуктивнішим. Побудована модель копінгу прийняття рішення досліджуваним, яка доповнює теорію перспектив Д. Кане-

мана і А. Тверські й розширює межі її застосування в царині психології економічної поведінки.

Ключові слова: прийняття рішення, евристики, копінг, психологія економічної поведінки, теорія перспектив, Case Study, Д. Канеман, А. Тверські.

Постановка проблеми. Людина перебуває в центрі економічних процесів, від її рішень вони суттєво залежать – це наріжна позиція економічної науки. Питання в тому, як саме людина приймає рішення: з яких міркувань виходить, що бере до уваги, якою є динаміка її оцінок, яким стає перехід від рішення до дії і як це позначається на її поведінці у подальшому. Перетин економіки, психології та математики дає змогу формалізувати економіко-психологічні положення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 1881 р. Г. Тард вводить поняття *економічна психологія* (psychologie économiqne), а пізніше розгортає проект нової науки, підґрунтям якої стає його власна теорія соціальної взаємодії (Tarde, 1902). Проект не знаходить поширення: економічна теорія підпорядковується психологічній, проте не втрачає значення вже тому, що стає точкою відліку історії економіко-психологічних досліджень.

Класик економічної теорії М. Кейнс вводить *основний психологічний закон* (basic psychological law), відповідно до якого люди схильні, зазвичай, збільшувати своє споживання зі зростанням доходу, хоча і не в тій мірі, в якій зростає дохід. За його словами, існування цього закону впливає не тільки з «апріорних міркувань», а й з «детального вивчення минулого досвіду» (Keynes, 1936). Не всі з цим погоджуються: «З точки зору неокласиків, розуміння того, чому люди поводять себе так чи інакше, повинно бути отримано шляхом аналізу поведінки економічних агентів, а не їхніх мотивацій» (Кузина, 2004, с. 84). *Економічна психологія* поступається місцем *поведінковій економіці* (economiс behaviour). Знаковою подією останньої стає праця Дж. фон Неймана та О. Моргерштерна (Neuman, Morgenstern, 1944). Автори вводять поняття *економічної поведінки* (economiс behavior) й мовою математичної теорії ігор описують процес максимізації вигоди й мінімізації втрат. Вводиться система аксіом (повноти, транзитивності, незалежності, протяжності) й створюється математична модель очікуваної корисності:

$$U = \sum_{i=1}^n p_i U(x_i), \text{ де } \sum_{i=1}^n p_i = 1 \quad (1)$$

Очікувана корисність U визначається як сума корисностей окремих подій $U(x_i)$, помножених на ймовірність p_i їх виникнення. Як складова прийняття раціонального рішення подія характеризується певним ступенем ризику та успіху. Той факт, що сума ймовірностей подій системи дає 1, свідчить про повний опис обставин прийняття рішення. Розгортається математично строга побудова, що входить в історію економічної науки під назвою *теорія раціональних очікувань* (the theory of rational expectations).

До уваги не беруться ірраціональні чинники, про які говорить Г. Тард та *основний психологічний закон* М. Кейнса. Система залишається неповною й зрозуміло чому: ірраціональне не підлягає формалізації й руйнує стрункість економічної теорії. З часом в теорію вводиться поняття *справжнє економічне рішення*, що наголошує на ролі ірраціональних очікувань у прийнятті рішення, та *індекс споживчих настроїв*, який відображає економічний стан населення й дає змогу завчасно передбачити зміни кон'юнктури ринку (Katona, 1977). Якщо велика група людей одночасно змінює свою поведінку, вирішивши витратити чи то зберегти кошти, це впливає на макроекономічні процеси. Люди, далекі від економіки, інакше ніж економісти підраховують заощадження й інакше приймають економічні рішення. Дж. Катона виділяє три види заощаджень (contractual, discretionary, residual savings), які спричиняють відхилення в економічній поведінці, проте не знаходять відображення в традиційних економічних моделях. Економічна психологія повертає втрачені позиції.

Дослідження процесу прийняття рішень ведуться в напрямках створення моделей, здатних краще, ніж теорія раціональних очікувань, пояснити вибори в умовах альтернатив; визначення чинників вибору і використання потрібної інформації; виокремлення когнітивних операцій, що реалізують рішення (Goldstein, Hogarth, 1997). Використовуються різні методи, відзначається, що економічні результати, які ґрунтуються на даних психології, потребують перевірки «на

місцевості», з урахуванням конкретних умов економічного рішення (Rabin, 1998). Якщо Дж. Катона посилює ступінь відповідності економічних моделей реальності, додаючи до них психологічні змінні, то поведінкова економіка продовжує удосконалювати самі моделі. Є тенденція: психологи «відчувають себе як вдома» в економічній психології, економісти – в поведінковій економіці (Handbook..., 1988, р. VII). Перші акцентують увагу на психологічній, другі – на поведінковій реальності. «Парадоксом Сена» називають відсутність однаковості в оцінках *присутності людини* в економічних процесах (Lewin, 1996). Постає *психологія економічної поведінки* (psychology and economic behaviour), що поєднує позиції економічної психології і поведінкової економіки (The Cambridge handbook..., 2008).

Завдячуючи приділеній увазі до психологічних чинників, премії по економічним наукам пам'яті Альфреда Нобеля за теорії психолого-економічного змісту отримують А. Сен (1998), Д. МакФадден (2000), Дж. А. Акерлоф і Дж. Е. Стігліц (2001), Д. Канеман і В. А. Сміт (2002). 2017 р. премію отримує Р. Талер. За його теорією, люди, приймаючи рішення, нерідко вчиняють під впливом ірраціональних очікувань й створюють у своїй когнітивній сфері «облікові записи», де знаходить собі місце кожне рішення. На запитання, як він витратить 1 млн. дол., Р. Талер відреагував згідно зі своєю теорією: «Намагатимусь витратити їх якомога ірраціональніше» (Thaler, 2017).

Дослідження тривають, результати публікуються в спеціалізованих журналах («Journal of Economic Psychology», «Journal of Consumer Research», «Социальная и экономическая психология»). Проблема прийняття економічного рішення залишається актуальною.

Лауреат Нобелівської премії Д. Канеман разом із А. Тверські у статті (Tversky, Kahneman, 1974), на яку за даними Google Scholar зроблено близько 50000 посилань і яка донині перебуває у науковому обігу, розвиває *теорію перспектив* (the prospect theory). Характеризуються *евристики прийняття економічного рішення в ситуації невизначеності* (uncertainty), які говорять про ймовірність різних варіантів рішень. Виявляється, оцінюючи ймовірність невизначеної події, люди послуговуються обмеженим числом евристичних принципів, які зводять складні задачі оцінювання ймовірностей і

прогнозування значень величин до простих операцій отримання суджень. «Ці евристики високо економічні й зазвичай ефективні, але вони призводять до систематичних помилок у прогнозі» (Там само, р. 1131).

Евристика **репрезентативність** (representativeness) передбачає, що ймовірність невизначеної події, у якій фігурують об'єкти (процеси чи події) A і B , визначається ступенем, в якій A репрезентовано B – ступенем схожості A на B . Встановлено, що таким шляхом оцінки ймовірності може призвести до помилок, оскільки подібність не обов'язково означає певний зв'язок між A і B . Подібність є чинником збільшення ймовірності невизначеної події. При цьому важливі фактори, які мали б вплинути саме на оцінку ймовірності, можуть бути зовсім не пов'язані із подібністю A та B , тому не враховуються і це спотворює результат проведених міркувань. Встановлено шість причин виникнення помилок при застосуванні цієї евристики.

Нечутливість до апріорної ймовірності результату: не враховується фактор, котрий справляє значний вплив на ймовірність, проте не впливає на репрезентативність – статистично встановлена ймовірність базових значень можливих результатів. *Нечутливість до розміру вибірки:* не враховується той факт, що для більшої вибірки менш ймовірно відхилення від статистичних результатів, встановлених на великих вибірках. *Помилкові концепції шансу:* хибне уявлення, що суттєві характеристики процесу будуть виявлятися не лише глобально, а й локально, тобто послідовність випадкових подій суттєво характеризує випадковий процес навіть тоді, коли ця послідовність коротка. *Нечутливість до надійності прогнозу:* основою прогнозування є виключно вхідний опис ситуації, котрий сам може мати як високий, так і низький ступінь надійності з точки зору подальших передбачень. *Ілюзія валідності:* прогнозування результату, який є найбільш репрезентативним відносно вхідних даних. *Неправильні уявлення про регресію:* нечутливість щодо явища регресу до середнього, котре не узгоджується із хибною думкою, що прогнозований результат має бути максимально репрезентативним стосовно вхідних даних і тому таким же граничним, як і значення вхідної змінної.

Евристика **доступність** (availability) передбачає оцінювання ймовірності настання події на підставі аналізу

відомої з досвіду сукупності схожих подій. Доступність корисна для оцінювання ймовірності подій, які утворюють широкий клас (легко пригадуються, трапляються часто, мають велику ймовірність). Натомість для подій вузьких класів (менш ймовірних) ця евристика не така ефективна. На доступність впливають й інші фактори, що призводять до помилок в оцінюванні ситуацій.

Наприклад, розмір класу подій, тобто їхня ймовірність, оцінюється на підставі доступності у розумінні легкості пригадування – *ступені відновлюваності подій у пам'яті*: події, які легше відновлюються у пам'яті, утворюють ширший клас. Вплив *напряму пошуку* пояснюється тим, що умови задачі, потребуючи певних напрямів підбору доступних ситуацій, орієнтують процес на такі, що продукуються легше і складніше, що очевидним чином впливає на інтуїтивну оцінку їх ймовірності. *Здатність утворювати образ* впливає на інтуїтивну оцінку ймовірності залежно від легкості його побудови за даними ознаками, проте легкість утворення елементів образу не завжди відображає його частоту (ймовірність). *Ілюзорний взаємозв'язок* має такий ефект: якщо є сильним асоціативний зв'язок між двома явищами, то легко зробити висновок про високу частоту їх одночасного виникнення, що не завжди відповідає дійсності.

Евристика *коригування та «прив'язка»* (adjustment and anchoring) передбачає, що ймовірність оцінюють, відштовхуючись від стартового значення деякої величини чи початкового формулювання проблеми, яке спеціально підбрано для отримання певного кінцевого результату. Очевидно, що цей процес призводить до оцінок, залежних від відправної точки. Якщо ж вона спотворена навмисно чи помилково, то внаслідок фактору *недостатнього коригування* отримується спотворений результат. При оцінюванні складних за структурою, наприклад, кон'юнктивних чи диз'юнктивних, подій характерним є те, що спостерігається тенденція переоцінювання ймовірності кон'юнктивних (наприклад, успіху при одночасному виконанні кількох умов) та недооцінювання ймовірності диз'юнктивних (ризик при спрацюванні хоча б одного з його факторів). Це є також наслідком явища прив'язки до стартового значення – ймовірності елементарної події як складової кон'юнктивних та диз'юнктивних конструкцій. *Прив'язка при оцінці розподілу*

суб'єктивної ймовірності демонструє, як ступінь правильності оцінки залежить від самої процедури оцінювання.

Складові евристик прийняття економічного рішення в ситуації невизначеності подаються у табл. 1. Раціональна складова – це стартові знання про ситуацію, якими, приймаючи рішення, оперує людина. Ірраціональна – прихована у процесі отримання висновку, який згідно із евристикою та виходячи з цих знань робить людина. Фактори, котрі впливають на вхідну складову евристики, можуть не збігатися із факторами, які впливають на ймовірність невизначеної ситуації, сам же процес застосування евристики не передбачає їх узгодження.

Таблиця 1

Евристики прийняття економічного рішення в ситуації невизначеності (Tversky, Kahneman, 1974)

<i>Евристика</i>	<i>Раціональна складова евристики</i>	<i>Ірраціональна складова евристики</i>	<i>Причини помилок при застосуванні евристик</i>
Репрезентативність	<i>A</i> репрезентативно <i>B</i>	Об'єкт (випадок) <i>A</i> належить класу (процесу) <i>B</i>	Нечутливість до апріорної ймовірності результату; нечутливість до розміру вибірки; помилкові концепції шансу; нечутливість до надійності прогнозу; ілюзія валідності; неправильні уявлення про регресію
Доступність	З досвіду відома деяка сукупність схожих подій	Частота класу або вірогідність окремого варіанту розвитку подій визначається відомим із досвіду	Ступінь відновлюваності подій у пам'яті; напрям пошуку; здатність утворювати образ; ілюзорний взаємозв'язок

Продовження таблиці 1

Евристика	Раціональна складова евристики	Ірраціональна складова евристики	Причини помилок при застосуванні евристик
Коригування та «прив'язка»	Задано стартове значення деякої величини чи формулювання проблеми	Прогнозування залежить від відправної точки прийняття рішення	Недостатнє коригування; прив'язка при оцінці розподілу суб'єктивної ймовірності

Автори називають «дивовижною нездатність людей вивести з тривалого життєвого циклу такі фундаментальні статистичні правила, як регрес до середнього або ефект розміру вибірки при аналізі мінливості всередині події». Ї далі: «Статистичні принципи не пізнаються на основі щоденного досвіду, тому що відповідні випадки не закодовані належним чином» (Там само, р. 1130). Не закодовані у когнітивній сфері людини, відтак люди виявляють стереотипи в своїх судженнях про ймовірності й помиляються, приймаючи рішення. Мовиться про ірраціональне в регуляції економічної поведінки. Тоді яке місце воно посідає у цьому процесі?

Х. Дж. Айнхорн на поставлене запитання відповідає так: знання складаються індуктивно або ж, коли це математичні закони, дедуктивно, натомість алгоритми прийняття рішення суттєво залежать від контексту і є неусвідомлюваними (Айнхорн, 2005). Нехай треба здійснити оцінювання з метою рішення вибору між двома можливими альтернативними діями A і B . Позначимо за x якесь оціночне судження (оцінка ситуації), що є результатом акумуляції різних типів та кількості інформації. Нехай x_c – така межева оцінка що, при $x \geq x_c$ приймаємо рішення здійснити дію A , а при $x < x_c$ – здійснити дію B (рис. 1). Підставою для оцінювання є порівняння критерію (сукупної концепції критерію) y зі стандартом. Для цього виділяється таке межеве значення критерію y_c , що співвідношення $y \geq y_c$ та $y < y_c$ слугують підставою для здійснення оцінювання. Еліпс на рис.1 є кривою регресії y від x , а чотири сектори, на які поділено еліпс межовими значеннями x_c та y_c , відображають множини результатів оцінки. Правильні прогнози відображено у секторах «позитивні попадання» та «негативні попадання», помилкові – у двох інших. Аналіз

здатності оцінювати якість зв'язку між x та y показує, що люди судять про результативність такого зв'язку, спираючись на частоту позитивних попадань (її величину відображає площа відповідного сектора еліпса), ігноруючи інформацію у трьох інших випадках.

Таким чином, ірраціональне в економічній поведінці є наслідком відсутності збереження у пам'яті та аналізу інформації, яка включає в себе усі чотири результати «прийняття-неприйняття» рішення замість одного, котрий фіксується як успіх.

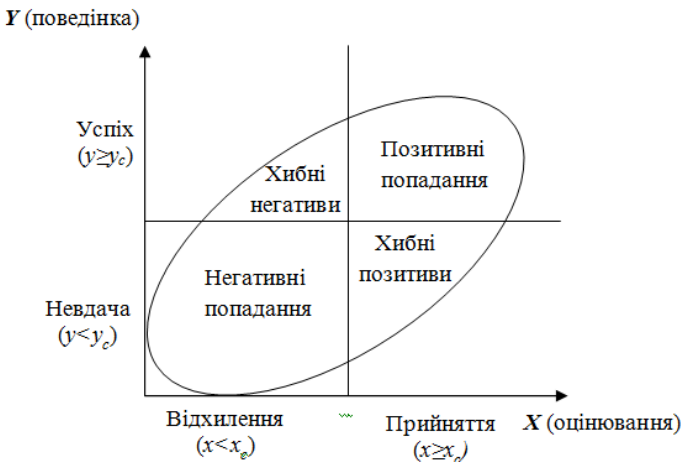


Рис. 1. Комбінація «дія – результат», яка впливає із використання оцінкового судження в ситуації «відхилення – прийняття» (за: Айнхорн, 2005).

На співвідношення площ чотирьох частин еліпса (рис. 1), який характеризує зв'язок «оцінка-критерій», може впливати зміна нахилу фігури, зміщення прямих x_c та y_c – межових значень оцінки та критерію відповідно. Виокремлюється поле властивого людині *копінгу* (coping strategy) – індивідуальної стратегії прийняття рішення.

Евристики ілюструються даними, отриманими на статистичних вибірках, рішення ж конкретної людини усереднюється, відтак зникає. Відповідна модель прийняття рішення не передбачає пояснення окремого випадку. Йдеться про рішення *ідеальної*, а не *конкретної* людини. Начебто

множину суб'єктів об'єднує одна й та ж ціль, хоча реальні суб'єкти, приймаючи економічне рішення, зазвичай переслідують різні цілі, при цьому кожен послуговується властивим йому копінгом. Не береться до уваги, що за економіко-психологічним криється власне психологічне. Поняття *прийняття економічного рішення* виявляється змістовно неповним. Теорія перспектив Д. Канемана і А. Тверські відкриває можливість конкретизувати її зміст шляхом аналізу окремого випадку економічної поведінки.

Мета статті – виявити особливості процесу прийняття рішення в економічній поведінці конкретної особи.

У класичному психологічному визначенні *прийняття рішення* беруться до уваги твердження людини про те, як саме вона розв'язує задачу в умовах наявних альтернатив, її відповідальність за рішення, індивідуальні й загальнопсихологічні властивості, такі як цілеспрямованість та когнітивні процеси (Козелецкий, 1979). Т. Корнилова доповнює: у цьому процесі є раціональний й інтуїтивний рівні з домінуванням того або іншого; стратегічне поєднується з тактичним, зокрема з готовністю до ризику (Корнилова, 2003). Гіпотеза цього дослідження полягає в припущенні, що домінування раціонального чи ірраціонального в окремому випадку прийняття рішення має індивідуально-психологічні й водночас типологічні підстави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосовується метод дослідження окремого випадку – Case Study, який дає змогу вийти за рамки статистичних закономірностей та «зрозуміти поведінкові умови з точки зору суб'єкта» (Zaidah, 2006, p. 1). Аналізом охоплюються кількісні і якісні дані, процес і його результат, досліджуваний випадок зіставляється з теорією для її підтвердження, доповнення чи спростування. Передовсім йдеться про теорії навчання, соціальної взаємодії та теорії вирішення проблем. За Д. Канеманом і А. Тверські, це *аналіз аргументації з виокремленням евристик прийняття рішення в окремому випадку для вивчення копінгу цього процесу*.

Евристики визначаються за допомогою Мельбурнського опитувальника прийняття рішення, що складається з 22 тверджень, які характеризують фактори *пильність, уникнення, прокрастинація, надпильність* цього процесу (Корнилова,

2013). Ступінь згоди досліджуваного з твердженням оцінюється за 3-бальною шкалою. Додатково йому дається інструкція розгорнуто прокоментувати кожне твердження, пояснити свою аргументацію та отриманий результат. Досліджуваний, далі – *N*, жіночої статі, 50 років, фах – математик, стаж прийняття економічних рішень – 26 років.

Результати свідчать, що прийняття рішення досліджуваним *N* перебуває під домінуючим впливом фактора *пильність* (рис. 2). Він є продуктивним у прийнятті рішення, тоді як інші фактори – свідчення непродуктивних копінгів (Корнилова, 2013). Фактор *пильність* позитивно корелює зі змінними самоефективності, інтолерантності до невизначеності та рефлексивності, негативно – зі змінними інтуїтивного стилю, готовності до ризику, толерантності до невизначеності. Це означає, що копінг досліджуваного відзначається високим рівнем самоконтролю, відгородженням від ситуацій невизначеності, зосередженням на власних станах, відмовою від ризикових дій. Фактор *пильності* є свідченням типового, копінг – індивідуально-психологічного у прийнятті рішення.

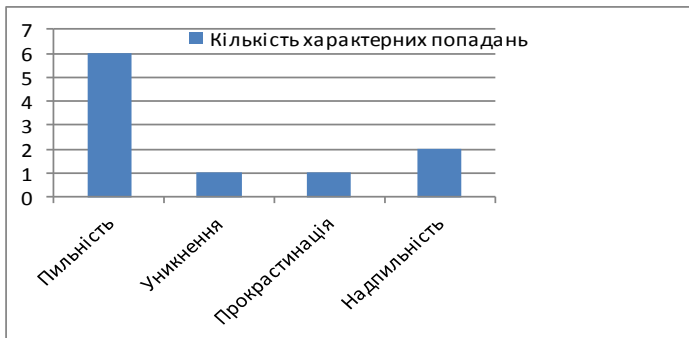


Рис. 2. Факторна структура прийняття економічного рішення досліджуваним *N*.

Рациональна та ірраціональна складові копінгу наводяться в табл. 2. Виокремлюються коментарі тверджень, які отримали максимальний бал 3. У третьому стовпці таблиці зазначені евристики, що проявляються у контексті відповідного твердження, у четвертому – ірраціональні дії, що впливають з коментарів досліджуваного згідно із додатковою інструкцією.

Таблиця 2

**Евристики прийняття рішення досліджуванним N
за даними Мельбурнського опитувальника**

<i>Номер твердження і його зміст</i>	<i>Фактор прийняття рішення</i>	<i>Евристика прийняття рішення</i>	<i>Прихована ірраціональність прийняття рішення</i>
2. Я вважаю за краще розглядати всі альтернативи	Пильність	Евристика не вибрана	Раціональний вибір серед альтернатив не збігається із результатом реальним вибором
4. Я намагаюся знайти недоліки у всіх альтернатив	Пильність	Репрезентативність, доступність, коригування та «прив'язка»	У процесі прийняття рішення відбувається зміна стартових позицій, у результаті чого недоліки альтернатив можуть стати їх перевагами або несуттєвими чинниками
6. Я продумую кращий спосіб виконання рішення	Пильність	Репрезентативність, доступність, коригування та «прив'язка»	В ситуації напруження, внаслідок надійності ситуації або необхідності швидкого прийняття рішення, можливе ігнорування способу виконання рішення
8. При прийнятті рішень я вважаю за краще збирати велику кількість інформації	Пильність	Репрезентативність	Прихована ірраціональність не виявлена
12. Я намагаюся мати чітке уявлення про свої цілі, перед тим як зробити вибір	Пильність	Коригування та «прив'язка»	Можуть з'явитися сумніви стосовно правильності обраної мети, що призводить до її корегування та зміни напряму наступної дії
16. Я ретельно все обмірковую перед тим, як зробити вибір	Пильність	Репрезентативність, доступність	Прихована ірраціональність не виявлена

Продовження таблиці 2

Номер твердження і його зміст	Фактор прийняття рішення	Евристика прийняття рішення	Прихована ірраціональність прийняття рішення
17. Я не приймаю рішення, доки в цьому немає гострої необхідності	Уникнення	Евристика не вибрана	Не зважаючи на послідовну цілеспрямовану підготовку до прийняття рішення можуть виявлятися елементи нерішучості, консерватизму
20. Після того, як прийняв рішення, я витрачаю багато часу, переконуючи себе, що воно було правильним	Надпильність	Доступність	У деяких ситуаціях з'являється невпевненість після реалізації рішення, хоча з раціональної точки зору всі кроки зроблено правильно
21. Я відкладаю прийняття рішень	Прокрастинація	Евристика не вибрана	Інколи важко усвідомити причину відтермінування прийняття рішення
22. Я не можу думати тверезо, якщо мені потрібно прийняти рішення поспіхом	Надпильність	Репрезентативність, доступність, коригування та «прив'язка»	У випадку надіцих рішень має місце втрата раціонального контролю над процесом прийняття рішення

Підтверджується наявність усіх евристик, характеризованих Д. Канеманом і А. Тверські – у раціональному й ірраціональному проявах (див. табл. 1). Водночас з'ясовується, що в поведінці досліджуваного мають місце особливості (четвертий стовпець табл. 2), котрі не представлені в евристичних. Навіть більше, вони виглядають протилежними фактору *пильність*, який мав би бути притаманним усім випадкам прийняття рішення досліджуваним й прогнозувати його поведінку. Це ірраціональні відхилення в процесі, вони суттєво доповнюють картину прийняття економічного рішення досліджуваним. Простежується зміна напрямку пошуку, значущості характеристик, які визначають вибір; втрата раціонального контролю та спрямування ситуації в інтуїтивному

руслі. Усе це не вкладається в прогноз економічної поведінки, детермінованої фактором *пильність*.

Варто відзначити можливі чинники, що активують зазначені зміни: висока цінність об'єкта прийняття рішення; недостатня вмотивованість для подолання консерватизму у цьому процесі; прихована невпевненість; мотиви, що на початку процесу рішення себе не виявляють; брак часу. Зрозуміло, що все це виходить за рамки ймовірнісного змісту евристик.

Фактор *надпильність*, дія якого також простежується, можна пояснити сильним прагненням досліджуваного до безпомилкового вибору. На рис. 3 це ілюструється зміщенням граничного значення x_c – сукупності оцінкових суджень, за наявності яких приймається рішення. Зміщення призводить до повної відсутності хибних позитивів, проте площа позитивних попадань зовсім невелика. Можливо, саме це призупиняє процес прийняття рішення. Діє сила, що спричиняє протилежні ефекти: перший виражається в прагненні не помилитися, другий – збільшити успіх.

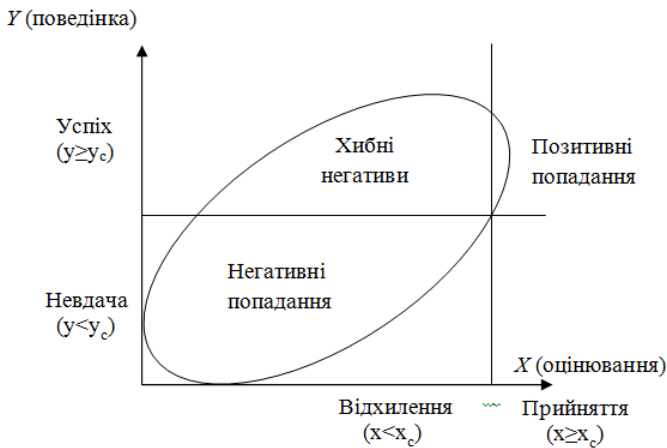


Рис. 3. Результат зсуву межової оцінки x_c .

Аналіз оцінкових суджень досліджуваного N дає змогу визначити властивий йому копінг як зумовлене фактором *пильність* прийняття економічного рішення в ситуації невизначеності на підставі застосування гнучких стратегій з власним вагомим внеском у цей процес. Очевидно, що

індивідуально-психологічні властивості людини справляють вплив як на сам процес рішення, так і на параметри отриманого результату.

Оцінкові судження описуються *поняттям циркулярності* (notion of circularity), що характеризує їх як колоподібний, замкнений на самому собі процес (Foerster, 2003). Х. фон Форстер наполягає: своїм рішенням людина не відтворює, а створює реальність, знання не поглиблюються, а породжуються; немає «внутрішнього» і «зовнішнього», реальність конструюється. Рішення є дійсним у межах цієї сконструйованої реальності. З точки зору *теорії раціональних очікувань* – це аномалія, оскільки відсутня подія, яка характеризується певним ступенем ризику та успіху й описується математичною моделлю очікуваної корисності (1). З огляду на результати проведеного дослідження, *циркулярність* є справедливою тільки в частині, коли у процесі прийняття рішення фіксується зміна негативних чинників на позитивні.

Висновки та перспективи подальших розвідок. На зміну теорії раціональних очікувань Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна приходять теорія перспектив Д. Канемана та А. Тверські, яка характеризує евристики прийняття економічного рішення в ситуації невизначеності. Евристики зводять складні задачі оцінювання ймовірностей і прогнозування значень величин до простих операцій отримання суджень, що спричиняє систематичні помилки. Не береться до уваги, що, приймаючи рішення, люди переслідують різні цілі й послуговуються різними копінгами, що за економіко-психологічним криється власне психологічне. Застосування Мельбурнського опитувальника прийняття рішення показує: процес прийняття рішення конкретною особою включає в себе як раціональні, так і ірраціональні моменти; у досліджуваному випадку рішення здійснюється під впливом продуктивного фактору пильності. Схарактеризований процес виходить за рамки змісту евристик, водночас відкриває можливість систематизації у формі причинно-наслідкового зв'язку: аналіз витоків і характерний прогноз. Копінг в описаному випадку відзначається гнучкістю стратегії, позначеною такими психологічними властивостями досліджуваного, як висока самоефективність, рефлексивність, інтолерантність до

невизначеності. Фактор пильності є свідченням типового, копінг – індивідуально-психологічного, від нього суттєво залежить процес прийняття рішення. Гіпотеза дослідження знаходить підтвердження.

Отримані дані розширюють межі застосування теорії перспектив Д. Канемана та А. Тверські в частині співвідношення раціонального та ірраціонального в прийнятті економічного рішення й засвідчують необхідність її корегування з огляду на окремі випадки цього процесу. На першому плані виявився фактор пильність, залишається невідомим процес індивідуального рішення, спричиненого факторами уникнення, прокрастинація, надпильність. На часі продовження дослідження у цьому напрямі. Відхилення в процесі прийняття рішення варті аналізу витоків та можливостей ймовірного прогнозування. Метод Case Study є необхідним для цього інструментом.

Список використаних джерел

- Айнхорн Х.Дж. Получение знаний из опыта и условно-оптимальных правил при принятии решения / Х.Дж. Айнхорн // Канеман Д. Словик П. Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. – Харьков: Гуманитарный Центр, 2005. – С.308-326.
- Козелецкий Ю. Психологическая теория решений / Ю. Козелецкий. – М. : Прогресс, 1979. – 504 с.
- Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решения / Т.В. Корнилова. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 286 с.
- Корнилова Т.В. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация / Т.В. Корнилова // Психологические исследования. – 2013. – №6(31). – С.4
- Кузина О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения / О.Е. Кузина // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2004. – №1. – С.83-105.
- Foerster, H. von. (2003). Understanding understanding: Essays on cybernetics and cognition. Springer.
- Goldstein, W. M., Hogarth, R. M. (1997). Judgment and decision research: Some historical context. Cambridge series on judgment and decision making. Research on judgment and decision making: Currents, connections, and controversies. New York, NY, US: Cambridge University Press. 3-65.
- Handbook of economic psychology (1988). Springer-Science + Business Media, B.V.

- Katona, G. (1977). *Psychological economics*. New York: Elsevier.
- Keynes, John M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. URL: <http://cas2.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/econ645/winter2011/generaltheory.pdf>
- Lewin, S. B. (1996). Economics and psychology: Lessons for our day from the early twentieth century. *Journal of Economic Literature*, 34, 1293-1323.
- Neuman, John von, Morgerstern O. (1944). *The Theory of Games and Economic Behavior*. URL: <http://jmvidal.cse.sc.edu/library/neumann44a.pdf>
- Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*, (36), 1, 11-46.
- Tarde, G. (1902). *Psychologie économique*. Tome premier. URL: http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde_gabriel/psycho_economique_t1/psycho_economique_t1.pdf
- Thaler, R.H. (2017). Unless you are spock, irrelevant things matter in economic behavior. *The New York Times*. Взято з: <https://www.nytimes.com/2015/05/10/upshot/unless-you-are-spock-irrelevant-things-matter-in-economic-behavior.html?action=click&contentCollection=Economy&module=RelatedCoverage®ion=Marginalia&pgtype=article>
- The Cambridge handbook of psychology and economic behaviour* (2008). Cambridge University Press.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974) Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 185, 1124-1131.
- Zaidah, Z. (2007). The Case Study as a research method. *Journal Kemanusiaan*, 9, 1-6.

References

- Ajnhorn H. Dzh. (2005). Poluchenie znanij iz opyta i uslovno-optimal'nyh pravil pri prinjatii reshenija [Gaining knowledge from experience and conditionally-optimal rules while decision making]. In: Kaneman, D. Slovik, P. Tverski A. Prinjatje reshenij v neopredelennosti: Pravila i predubezhdenija [Decision making in ambiguity. Rules and prejudices] (pp.308-326). Har'kov: Gumanitarnyj Centr [In Ukrainian].
- Foerster, H. von. (2003). *Understanding understanding: Essays on cybernetics and cognition*. Springer.
- Goldstein. W. M., Hogarth. R. M. (1997). *Judgment and decision research: Some historical context*. Cambridge series on judgment and decision making. Research on judgment and decision making: Currents, connections, and controversies. New York, NY, US: Cambridge University Press. 3-65.

- Handbook of economic psychology (1988). Springer-Science + Business Media, B.V.
- Katona, G. (1977). Psychological economics. New York: Elsevier.
- Keynes, John M. (1936). The General Theory of Employment, Interest, and Money. URL: <http://cas2.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/econ645/winter2011/generaltheory.pdf>
- Kornilova, T.V. (2003). Psihologija riska i prinjatija reshenija [The psychology of risk and decision making]. Moscow: Aspekt Press [In Russian].
- Kornilova, T.V. (2013). Mel'burnskij oprosnik prinjatija reshenij: russkojazychnaja adaptacija [Melburn questionnaire of decision making: Russian language adaptaion]. Psihologicheskie issledovanija [Psychological studies], 6 (31), 4 [In Russian].
- Kozeleckij, Ju. (1979). Psihologicheskaja teorija reshenij [Psychological theory of the decisions]. Moscow: Progress [In Russian].
- Kuzina, O.E. (2004). Jekonomiko-psihologicheskoe modelirovanie finansovogo povedenija naselenija [Economical-psychological modeling of the population's financial behavior]. Psihologija. Zhurnal Vysshej shkoly jekonomiki [Psychology. Journal of the High School of Economics], 1, 83-105 [In Russian].
- Lewin, S. B. (1996). Economics and psychology: Lessons for our day from the early twentieth century. Journal of Economic Literature, 34, 1293-1323.
- Neuman, John von, Morgerstern O. (1944). The Theory of Games and Economic Behavior. URL: <http://jmvial.cse.sc.edu/library/neumann44a.pdf>
- Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. Journal of Economic Literature, (36), 1, 11-46.
- Tarde, G. (1902). Psychologie économique. Tome premier. URL: http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde_gabriel/psycho_economique_t1/psycho_economique_t1.pdf
- Thaler, R.H. (2017). Unless you are spock, irrelevant things matter in economic behavior. The New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2015/05/10/upshot/unless-you-are-spock-irrelevant-things-matter-in-economic-behavior.html?action=click&contentCollection=Economy&module=RelatedCoverage®ion=Marginalia&pgtype=article>
- The Cambridge handbook of psychology and economic behaviour (2008). Cambridge University Press.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974) Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. Science. 185, 1124-1131.
- Zaidah, Z. (2007). The Case Study as a research method. Journal Kemanusiaan, 9. 1-6.

T. Kononovich, T. Nepokupna, K. Miasoid

ECONOMIC BEHAVIOR AND DECISION MAKING: CASE STUDY

The subject of the article is the process of making an economic decision. The stages of the history of economic-psychological researches – economic psychology, behavioral economy, psychology of economic behavior are distinguished. The contribution to the study of the psychological factors of the economic behavior of the winners of the Nobel Prize in Economics is shown. The theory of rational expectations of John von Neumann and O. Morgenstern is characterized, particular attention is paid to the prospect theory of D. Kahneman and A. Tversky. The latter is presented in the form of heuristic decision making – representativeness, availability, adjustment, and anchoring, in addition, with the distinction of rational and irrational moments of this process. It is stated that the corresponding model of decision making does not take into account and that behind the economic-psychological lies in the actual psychological logic that a person makes decisions based on his own strategy, coping. The concept of decision making is substantially incomplete. Opportunity of the possibility of specification of the prospect theory of by the Case Study method – the analysis of a particular case of economic behavior opens. The Melbourne decision making questionnaire applies, the factors of this process – vigilance, back-passing, procrastination, and hypervigilance are manifest. The investigator is given the instruction to make an expanded comment on every statement, to explain own argumentation, as well as the obtained result. The rational and irrational components of its solution and features of coping are analyzed. It is determined that vigilance is the dominant factor, it turns out to be the most productive way of decision making. A model of coping of decision making, which specifies the theory of the prospects of D. Kahneman and A. Tversky and expands the limits of its application in the field of psychology of human economic behavior, is constructed.

Key words: *decision making, heuristics, coping, psychology of economic behavior, theory of rational expectations, theory of perspectives, Case Study, D. Kahneman, A. Tversky.*

Надійшла до редакції 28.12.2018 р.