

Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
Філософський факультет  
Кафедра теоретичної і практичної філософії

**ФІЛОСОФСЬКЕ ОСМИСЛЕННЯ АДАПТИВНИХ ПРАКТИК  
ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ВИМІР**

**PHILOSOPHICAL UNDERSTANDING OF ADAPTIVE PRACTICES  
OF BEHAVIORAL ECONOMICS: INTERDISCIPLINARY DIMENSION**

Кваліфікаційна робота за освітньо-науковою програмою «Філософія»  
за спеціальністю 033 «Філософія»  
на здобуття кваліфікаційного ступеня магістра філософії

**Студент-виконавець:**

Коляда Світлана Володимирівна

---

II курс, денна форма навчання

**Науковий керівник:**

Шашкова Людмила Олексіївна  
доктор філософських наук, професор

Допущено до захисту:  
на засіданні кафедри теоретичної  
і практичної філософії  
протокол № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2023 р.

Завідувач кафедри теоретичної і практичної філософії  
Людмила ШАШКОВА \_\_\_\_\_

Київ-2023

**ЗМІСТ**

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. «ЕКОЛОГІЯ РОЗУМУ» ЯК ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ОСМИСЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ ЛЮДСЬКОГО МИСЛЕННЯ	8
1.1 ЕКОЛОГІЧНІ СИСТЕМИ ЯК МЕРЕЖЕВІ ПАТЕРНИ	8
1.2 «ЕКОЛОГІЯ РОЗУМУ» ЯК ПОДОЛАННЯ ВИХІДНИХ ПОМИЛОК У МИСЛЕННІ	11
1.3. СКЛАДНІСТЬ СИСТЕМНОЇ СТРУКТУРИ МИСЛЕННЯ	16
РОЗДІЛ II. КРИТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	20
2.1. КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТРАДИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ НОМО ECONOMICUS	20
2.2. ОБМЕЖЕНА РАЦІОНАЛЬНІСТЬ І ЛІБЕРТАРІАНСЬКИЙ ПАТЕРНАЛІЗМ	22
2.3. ПОЛІТИКА ПІДШТОВХУВАННЯ І ТРАНСФОРМАЦІЯ «ЕКОНА» В «ГУМАНА»	28
2.4. МОДЕЛЬ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ТА ЕГОЇСТИЧНОГО ІНТЕРЕСУ В «ПРИСТРАСТЯХ В РОЗУМУ»	37
РОЗДІЛ III. МЕХАНІЗМИ АДАПТИВНОГО ТА ЕВОЛЮЦІЙНОГО СВІТОГЛЯДУ	41
3.1. ПЕРЕДОВА РОЛЬ ЕКОНОМІКИ: «ЕКОНОМІКА ПОНЧИКА»	41
3.2. ЕВОЛЮЦІЯ КОГНІТИВНИХ ВІДХИЛЕНЬ	45
3.3. ЗАВЧАСНЕ УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ: СТРАТЕГІЧНЕ МИСЛЕННЯ	51
3.4. СТРАТЕГІЧНА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ	54
3.5. МЕХАНІЗМИ АДАПТАЦІЇ У МІЖДИСЦИПЛІНАРНОМУ ВИМІРІ	59
ВИСНОВКИ	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ І ЛІТЕРАТУРИ	73

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження** зумовлена необхідністю філософського аналізу процесів переосмислення концептуальних засад поведінкових моделей сучасної людини, які репрезентовані у міждисциплінарній сфері дослідження екології та поведінкової економіки. Тематика досліджень особливостей схем мислення і поведінки людини знаходить нові спрямування, образи та форми в умовах сучасного технологічного глобалізованого світу, що вимагає теоретичного і практичного осмислення. Починаючи з ХХ століття перспективною концепцією, яка фокусувалася на розв'язанні даних питань і прагнула по-новому переосмислити вихідні засади цієї проблематики, була теорія британсько-американського вченого Грегорі Бейтсона. Його концепція розуму заснована на кібернетичних засадах і на відміну від більшості наявних популярних теорій була спрямована на те, щоби продемонструвати загальну картину сприйняття, а не ділити цей процес на категорії та спеціалізації. Людський розум визначався як частина цілісного системного феномену.

Поряд із кібернетичною концепцією Грегорі Бейтсона згодом також почав набувати поширення новий напрям досліджень у проблемних питаннях мислення та поведінки людини. Він сформувався в рамках економічної дисципліни, так як в першу чергу був зосереджений на розв'язанні економічних проблем. Ця нова галузь, яка отримала назву поведінкової економіки, концентрується на аналізі багатьох різних життєвих ситуацій людини з точки зору її когнітивних відхилень від базових економічних раціональних моделей, що допомагає виявити значну кількість проблем та невідповідностей. Сконструйовані та репрезентовані поведінкові моделі в межах даного напрямку демонструють окрім раціональних і різні сприятливі можливості застосування нераціональних схем мислення та поведінки людини, які допомагають досягти добробуту у відповідності до своїх уявлень. Забезпечення останнього може бути реалізоване завдяки продуманим і

відповідальним діям людини, а тому вивчення зазначених теорій є особливо актуалізованим.

У межах теорії поведінкової економіки Річард Талер та Кас Санстейн запропонували концепцію лібертаріанського патерналізму і використання політики підштовхування як способу допомогти людям уникати помилок, що вони можуть вчинити внаслідок наявності «обмеженої раціональності». Латеральність та творчість думки є також базовими для стратегічного мислення, яке передбачає завчасне ухвалення рішень в непевних, раптових, непередбачуваних складних життєвих ситуаціях. Якщо навчитися планувати, помічати окремі послідовності взаємодій, аналізувати сценарії розвитку подій в умовах невизначеності, то стає значно легше уникати нераціональних дій у складних системах та формувати правильні розв'язки проблем і приймати належні рішення. Авінаш К. Діксіт та Баррі Дж. Нейлбафф використовують теорію ігор в комбінації із теорією когнітивних помилок та упереджень для розкриття питань стратегічної поведінки і намагаються представити теорію ігор як легкий, зрозумілий та дуже корисний інструмент, яким будь-хто може послуговуватись для моделювання правильних рішень.

Також однією із спроб краще розібратися в поведінкових моделях та схемах мислення є застосування механізмів встановлення адаптивного й еволюціонуючого світогляду, які пропонує теорія «економіки пончика» Кейт Реворт. Британська економістка намагається визначити чому і як економічні ідеї суттєво впливають на формування думок та поведінки людини.

В українському науковому просторі тема поведінкової економіки є достатньо новою, а тому її проблематика в основному сформулювалася спеціалістами з економіки та бізнесу, а більшість досліджень представлені в галузі психології та соціології.

**Об'єктом дослідження** є адаптивні поведінкові практики людини як сфера міждисциплінарних досліджень.

**Предметом дослідження** є філософське осмислення особливостей і способів репрезентації можливостей перегляду основних принципів людської

поведінки й мислення та пошуків механізмів їх адаптації в моделях поведінкової економіки.

**Метою дослідження** є виявлення та переосмислення принципів людської поведінки й мислення та модифікації механізмів адаптації людини в умовах сучасного технологічного глобалізованого світу, представлених в моделях поведінкової економіки.

Реалізація означеної мети передбачає вирішення низки конкретних **завдань**:

- визначення екологічних систем як мережевих патернів;
- виявлення вихідних помилок у мисленні шляхом аналізу концепції «екологія розуму»;
- осмислення необхідності уявлення системної структури через встановлення зв'язку між цілим і частинами;
- характеристика базової раціональної моделі в класичній економічній теорії;
- виявлення особливостей формування теоретичних моделей поведінкової економіки;
- осмислення та аналіз теорії лібертаріанського патерналізму в працях Р. Талера та К. Санстейна;
- визначення змісту політики підштовхування та осмислення аргументів політики застосування поштовхів;
- розв'язання проблеми зобов'язання в теорії Р. Френка;
- аргументація механізмів адаптивного світогляду в концепції Кейт Реворт;
- осмислення взаємозв'язку адаптивних та еволюційних процесів у процесі формування когнітивних відхилень;
- визначення особливостей стратегічного мислення через призму теорії ігор;
- осмислення стратегічної взаємозалежності шляхом аналізу ігор, у які грають люди;

- аналіз окреслених в сучасних теоріях механізмів адаптації у міждисциплінарному вимірі.

**Теоретико-методологічна основа** дослідження складається із загальнонаукових методів дослідження: аналізу, синтезу, порівняння, абстракції, аналогії тощо. Також використаний метод порівняння і критичний підхід, зроблена спроба застосування принципу концептуалізації і міждисциплінарного аналізу. Поведінкова економіка представлена як сучасна міждисциплінарна галузь дослідження, яка використовує методологію когнітивістики у застосуванні до економічних досліджень.

Дослідження спирається у якості теоретичної основи на праці Г. Бейтсона, А. Діксита, Д. Канемана, Ф. Капри, С. Кузнеця, Б. Нейлбаффа, Т. Петрушиної, К. Реворт, Г. Саймона, К. Санстейна, Є. Суїменко, Р. Талера, А. Тверські, Р. Френка, Р. Чалдині, Г. Шефріна, Т. Шеллінга та ін.

**Положення наукової новизни, які виносяться на захист.**

**Виявлено** шляхом аналізу та узгодження теорій «екології розуму» та поведінкової економіки основні епістемологічні помилки, яких припускається людина.

**Охарактеризовано** базову раціональну модель в класичній економічній теорії та визнано її невідповідність реальності, оскільки людині притаманна «обмежена раціональність».

**Проаналізовано** зміст підходу лібертаріанського патерналізму, який пропонує свій варіант адаптування життєвих ситуацій до обмеженої раціональності людини.

**Осмислено** адаптивний вимір концепції теорії ігор, яка в комбінації із теорією когнітивних помилок та упереджень може бути легким та дуже корисним інструментом для моделювання правильних рішень.

**Визначено**, що «обмежена раціональність» в системному світі зможе адаптуватись, якщо критично буде переосмислена застаріла картина світогляду і люди будуть послуговуватись поштовхами та вибудовувати стратегії.

**Структура дипломної роботи:** робота складається зі вступу, 3 розділів з підрозділами, висновків та списку використаних джерел і літератури.

# РОЗДІЛ I. «ЕКОЛОГІЯ РОЗУМУ» ЯК ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ОСМИСЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ ЛЮДСЬКОГО МИСЛЕННЯ

## 1.1. Екологічні системи як мережеві патерни

У сучасну епоху серед основних проблем, які турбують людство, важливе місце займає питання навколишнього середовища. Багато загроз пов'язаних із екологією почали набувати глобального масштабу, а їх динаміка в різних аспектах може стати незворотною.

Сама по собі нова наука, екологія, вийшла зі школи біології в ХІХ столітті. Буквально, ця дисципліна займається вивченням домашнього господарства Землі, а більш строго, вона є вивченням взаємин, в які залучені всі члени домашнього господарства Землі. Німецький біолог Ернст Геккель, ввівши цей термін у 1866 році, визначив його як науку про зв'язки між організмом і навколишнім зовнішнім світом. У 1909 році Якоб фон Екскюль вперше використав вислів «навколишнє середовище».

Розглядаючи екологічне співтовариство як групи організмів, що пов'язані в функціональне ціле, екологи змістили фокус від організмів до спільнот. І дійсно, чим більше ми досліджуємо основні нинішні проблеми, тим більше усвідомлюємо неможливість їх розгляду окремо, оскільки всі вони частини однієї системи. Всі феномени визнаються взаємопов'язаними, усі індивіди включені в процеси природи і є залежними від них. Екологія визнає початкову цінність всіх живих істот і розглядає людей лише як павутинку в павутині життя. І внаслідок цього, щоб хто не робив із цією павутиною – він, в першу чергу, робить це із самим собою.

Згадану метафору використовує у своїй праці Фрїтц Капра: «Оскільки живі системи на всіх рівнях є мережі, ми повинні розглядати павутину життя як живі системи (мережі), які взаємодіють з мережевим же принципом із іншими системами (мережами). Наприклад, схематично ми можемо зобразити екосистему в вигляді мережі з декількома вузлами. Кожен вузол являє собою

організм, що означає, що кожен вузол, будучи візуально збільшеним, сам опиниться мережею. Кожен вузол в цій новій мережі може представляти орган, який, в свою чергу, при збільшенні перетвориться в мережу, і т. д.. Іншими словами, павутина життя складається з мереж всередині мереж» [20, 39]. Ми вибудовуємо ієрархічні проєкції між цими системами, хоча насправді у природі їх не існує. Ця соціальна структура – ієрархія – є реалізацією влади, в сенсі панування над іншими, формою самоствердження. Тоді як ідеальною соціальною структурою повинна бути мережа.

У той час як біологи досліджували природу біологічної форми і відкинули механіцизм Декарта і Ньютона, будучи зацікавленими матеріальною стороною картезіанського розколу, з різних дисциплін утворилася нова наука, яка звернулася до ментального аспекту цієї проблеми – кібернетика. Вона досліджує принципи керування складними системами на основі інформації, що формується під час зворотного зв'язку. Цій науці ми можемо завдячувати за появу таких понять як зворотній зв'язок, саморегуляція і самоорганізація. Варто зазначити, що першим хто застосував термін самоорганізації для визначення природи живих організмів, був іще Іммануїл Кант. У «Критиці практичного розуму» він відрізняє організми від машин, називаючи їх істотами, що самовідтворюються та саморганізуються. Окремі частини будь-якого технічного приладу існують разом один для одного з метою функціональної цілісності. Тоді як у живих організаціях окремі частини існують також за допомогою один одного і з метою впливу один на одного.

Системне мислення принципово відрізняється від аналітичного типу мислення. У той час як аналітики прагнуть розділити ціле на окремі детальні частинки, щоб краще зрозуміти його сутність, то прихильники системного підходу вважають, що зрозуміти суть чогось можна тільки з точки зору цілого. Патерн життя є мережевим патерном, здатним до самоорганізації. Навіть у тому випадку, коли початковий стан мережі вибирається довільно, у ній через деякий час спонтанно виникають впорядковані патерни, і саме це спонтанне виникнення порядку стало відомо як самоорганізація. Це спонтанне

зародження нових структур і нових форм поведінки в далеких від стану рівноваги відкритих системах, яке характеризується появою внутрішніх петель зворотного зв'язку.

Людське буття вирізняється здатністю створювати лінгвістичну мережу й існувати в ній. Людську картину світогляду створює мова, і ця картина ґрунтується на внутрішньому світі абстрактної думки, понять, символів, ментальних відображень і самосвідомості. Чим більше розвивалися людські взаємовідносини, тим більше збагачувалася людська мова, мистецтво, думка, традиції і культура: «В цей же час удосконалювалася наша здатність до абстрактного мислення, створювався наш внутрішній світ понять, об'єктів і образів самих себе. Поступово, у міру того як цей внутрішній світ ставав більш різноманітним і складним, ми втрачали зв'язок з природою і перетворювалися у все більш «окремих» особистостей» [20, 331]. Так виник конфлікт між цілим і частинами: сила абстрактного мислення спонукає індивідуумів поводитись із навколишнім середовищем, так, як якщо б воно складалося з ізольованих частин, призначених для експлуатації. Цей фрагментарний погляд, більше того був поширений і на все суспільство, утворюючи різні групи: релігійні, національні, расові, політичні.

Фрітьоф Капра пише про необхідність усвідомлення для індивідів екологічної грамотності з метою вирішення проблеми відчуження людини від природи і від інших людей. Екологічна грамотність передбачає розуміння принципів організації живих систем і відтворення цих принципів в людських організаціях також. До цих принципів входять взаємозалежність, різноманіття, гнучкість і, як наслідок, стійкість.

Важливим є повторне встановлення минулого досвіду зв'язності, єдності із єдиною системою. Це возз'єднання передбачає побудову і підтримання стабільних спільнот, в яких кожен здатен буде задовольняти власні потреби, надії й сподівання, не ущемляючи можливостей майбутніх поколінь.

Екосистеми та людські суспільства є обоє організаційно замкнутими системами, але водночас і відкритими потоку енергії й ресурсів; їх структури

обумовлюються їх історіями структурних змін і вони розумні завдяки іманентним властивостям процесу життя. Незважаючи на те, що вони також мають і багато відмінностей, основну свою мудрість природа протягом більше трьох мільярдів років еволюції виробила в якості витончених і складних механізмів, що спроможні забезпечити максимальну стійкість. Природа циклічна, і людські патерни виробництва та споживання повинні бути також такими.

Екологічна грамотність також передбачає собою розуміння важливості обох сторін конфлікту і того, що суперечності всередині спільноти є ознаками її різноманітності й здоров'я. Чим складніша мережа, чим більше різноманіття їй притаманне, тим більшою гнучкістю вона володітиме – тоді вона краще пристосовується до мінливих ситуацій, оскільки різноманіття означає безліч різних підходів до однієї проблеми. У людських суспільствах етнічне й культурне різноманіття може грати ту ж роль. Проте ця умова стає стратегічною перевагою тільки у випадку дійсно резонуючого співтовариства, об'єднаного павутиною взаємин і розумінням взаємозалежності всіх своїх членів.

## **1.2. «Екологія розуму» як подолання вихідних помилок у мисленні**

Всі ці нові ідеї справили значний вплив на видатного англо-американського філософа Грегорі Бейтсона. Фрідгоф Капра називав його одним із найвизначніших мислителів свого часу, оскільки він на відміну від більшості намагався побачити загальну картину, а не ділити все на категорії та спеціалізації. Бейтсон прагнув віднаходити загальні принципи організації у світі різноманітності, і таким підходом він кидав виклик багатьом наукам. Вагомим внеском і спадком від філософа є так звана концепція розуму, яка заснована на кібернетичних засадах. Суть її була в розумінні природи розуму як системного феномена. В останні десятиліття життя дослідник старанно працював, щоб довести іманентність «розуму» усьому живому, а також його нерозривну єдність з неживою природою.

Фундаментальне дослідження Грегорі Бейтсона «Екологія розуму» – це систематизований збірник статей, написаних та опублікованих у період 1935-1971 рр., центральною метою яких є прояснення життя за допомогою розуму. Через кожен текст, який увійшов до збірки, проходить ідея, що люди самі створюють той світ, який сприймають. На перший погляд таке твердження може здатися запереченням фізичної реальності, але це не так. На прикладі тієї самої екосистеми, про яку Грегорі Бейтсон пише дуже багато, ми можемо бути впевнені, що вона зазнає негативного впливу та руйнації незалежно від нашої віри в це. Проте люди активно корегують видиму реальність, аби привести її у відповідність із особистими переконаннями або ілюзіями. Люди, які не шукають жодних доказів, ніколи не визнають власних помилок, якщо взагалі помітять їх. Що є важливим висновком із таких спостережень, так це необхідність усвідомлення, що реальність не обов'язково і не завжди збігається із особистими уявленнями. Численна кількість людей уже звикла йти найлегшим шляхом: вони просто заперечують існування будь-якого сенсу там, де щось реальне не співпадає із їхніми віруваннями. Грегорі Бейтсон стверджує, що корінь усіх людських проблем знаходиться у мисленні: «Ми просто крутимось і крутимось у старих передумовах» [17, 402]. Кожна стаття з «Екології розуму» закріплює цю ідею як основну. Хоча філософ проводив свої дослідження у різних сферах: антропологія, психіатрія, біологічна еволюція, генетика, а також нова епістемологія, що з'являється з його теорії систем і екології – він у кожній з них знаходить приклади для підтвердження власної позиції.

У психіатричній практиці для наочного доказу неправильного сприйняття Грегорі Бейтсон запропонував нове поняття «double bind». В українській мові складно підібрати однозначний переклад для цього поняття, оскільки обидві його складові несуть додаткове смислове навантаження. Перша частина «double» означає фізичне подвоєння, а також щось пов'язане із брехнею. Друга частина «bind» характеризує властивість «пов'язувати», а також «забов'язувати» без можливості простого уникнення. У підсумку термін

створює певний смисл «подвійного зв'язку», «подвійного наказу», «подвійного послання».

Поєднання цих двох слів філософу було необхідне для опису та аналізу життєвих ситуацій, коли на її учасника чи учасників накладається обов'язок двоякого роду. Якщо одна особа каже іншій: «Я наказую тобі не виконувати моїх наказів», – то такого роду послання одразу містить внутрішнє протиріччя. Таким чином, даний випадок породжує конфліктуючі взаємовідносини та, згодом, навіть суб'єктивні страждання. «Подвійний наказ» неможливо здійснити, але й його не можна уникнути, тому що присутній страх стирання людських ілюзій. Натомість, аби не жертвувати ілюзіями, людини готова пожертвувати розумом, здоровим глуздом.

Ситуація «подвійного послання» може бути лише випадком між двома особами, між керівником та підлеглим, між батьком та сином, але й може мати значно більші масштаби. Концепція «екології розуму» Грегорі Бейтсона, або «екології ідей» пропонує людям новий спосіб мислення. Відповідно до теорії філософа, індивідуальні психологічні проблеми не сприймаються такими, а є частиною однієї великої мережі.

Дослідник використовує кібернетичний негативний метод пояснення для кращої інтерпретації власної концепції. Суть цього методу полягає в тому, що ми, наприклад, не говорим про мишу в маленькому лабіринті, що вона «вивчила напам'ять правильний шлях», а тільки, що вона «навчилася оминати хибні маршрути». Можливо не у всіх дослідженнях такий підхід приносить велику користь, але інколи він може відіграти ключову роль, щоб помітити корінь проблеми. Зокрема, якщо ми говоримо про системи. Маючи внутрішню цілісність, кібернетика дарує можливість побачити людські похибки в ширшій перспективі. Оскільки кожна жива істота є самокорегуючою організацією (і людина – не виключення), то вона може навмисно уникати певних моментів сприйняття просто з тієї причини, що її мозок звик до цього. Якщо один чи декілька разів людина вирішила щось проігнорувати, то надалі її розум

самокорегує різні процеси для того, щоб підтримувати ілюзію, аби не стикатися із зайвими турботами.

В «Екології розуму» Грегорі Бейтсон виокремлює три дуже складні системи консервативних петель: людський індивідуум, суспільство, екосистема. На жаль, сьогодні очевидним є те, що людина швидко руйнує всі збалансовані природні організації в світі. У результаті рівновага порушується, а мережа стає незбалансованою: «Я думаю, нам слід вважати, що всі важливі фізіологічні або соціальні зміни – це до певної міри зісковзування системи в деяку точку вздовж експоненційної кривої. Зісковзування може зайти недалеко, а може дійти і до катастрофи. Однак в цілому, якщо ви, скажімо, переб'єте в лісі всіх дроздів, деякі компоненти в пошуках балансу з'їдуть уздовж експоненційних кривих до нової точки зупинки» [17, 407]. Навіть одне «зісковзування» несе в собі загрозу, а все через те, що людина дозволяє короткостроковій цілі визначати, що є найважливішим. Грегорі Бейтсон порівнює принцип прийняття рішення людським індивідом із принципом роботи медичної науки. В обох випадках на передній план виступає мета отримати бажане якнайшвидшим чином. Латиною це можна описати словосполученням «ad hoc». Воно передбачає цільове короткострокове призначення: слідування одноразовому завданню без врахування ширших контекстів. Людська свідомість діє таким чином, що виробляє вибірку подій і процесів у тілі та сукупному розумі. Такий принцип ближньої дії не сумісний із життям з максимальною мудрістю, його єдине пристосування – отримання бажаного найлегшим логічним (причиново-наслідковим) шляхом.

Ця стара схема «ad hoc» залишає без уваги глибокий корінь проблеми. Більше того, вона посилює його та поєднує із іншими проблемами. Суспільство послуговувалося цим методом сотні та тисячі років, не вважаючи за необхідне щось змінювати. Проте у XX та XXI століттях дана ситуація набула загрозливого характеру із-за привнесення до неї сучасних технологій. Людина залишається сліпою до загальної картини, до цілісної системи, а тому причини основної проблеми тільки збільшуються. Метод цільового

короткострокового призначення володіє достатньою інтенсивністю для порушення балансів усього суспільства і навколишнього середовища. Окрема особа – це мережа, яка живе серед інших мережевих патернів у рамках єдиної великої системи. І стільки часу, скільки людська свідомість буде припускатись помилок, уся система буде страждати від наслідків.

Цільовий індивідуалізований спосіб життя перетворює людину на жадібну та немудру, що карається з боку системи: «Ми можемо сказати, що біологічні системи (індивідууми, культури, екологія в цілому) – це частково живі контейнери своїх компонентних клітин або організмів. Однак системи, проте, карають ті види, які настільки немудрі, що починають ворогувати зі своєю екологією. Якщо хочете, можете назвати системні сили “Богом”» [17, 410].

Усім відома біблійна канонічна історія про Адама та Єву – це ще один приклад для представлення проблеми людської немудрості. Обоє зажадали дістати заборонений плід з дерева. Вони поставили собі цю короткострокову мету та склали план для досягнення успіху. Врешті-решт, герої історії таки скуштували яблуко. Незважаючи на наслідки, вони на цьому не зупинились і почали серйозно займатися цілеспрямованим бізнесом. Далі, дуже скоро верхній покрив ґрунту зник. І тільки коли вже певні тварини стали «паразитами», а рослини «бур'янами», вони визнали свою помилку. Суть цієї оповіді за Грегорі Бейтсоном у тому, що людство ніби й діяло відповідно до здорового глузду, але дуже швидко знайшло себе посеред хаосу. Без усвідомлення себе частиною єдиної системи, людина звинувачує або іншу систему, або себе. Найскладніше, що ця ситуація звужує тимчасові рамки будь-якого планування, а довгострокова мудрість приноситься в жертву доцільності, незважаючи на підозри, що доцільність не здатна дати довгострокового рішення.

### **1.3. Складність системної структури мислення**

Людина віддавна сприймала світ як місце сховку для власних численних метафор. Те, що ми називаємо «тотемізмом», містило багато різних ключів для розуміння людиною власної соціальної організації і себе самої. І хоча сприйняття навколишнього світу через тотемізм не було досконалим, але воно все одно зберігало основний базовий принцип – уявлення світу як системної структури. На жаль, згодом людство перейшло до «анімізму», оскільки почало повністю сприймати довкілля через власні поняття (особистість, душа). Врешті-решт, усе закінчилося відділенням розуму від світу, коли на передній план вийшла ідея богів. Отже, те, що повинно було бути іманентним один одному, стало окремим.

Еволюція змушує живі істоти й організми змінюватися з метою пристосування до нових умов, оскільки це є залогом для виживання. І все в природі завжди підкорялося цьому правилу, окрім людини. Остання прийшла до висновку, що вона краще пристосує світ до себе, а не навпаки. І навіть незважаючи на таке нахабство, індивід ніби все одно може існувати, функціонувати розумно як людська істота. Складається враження ніби похибка в мисленні не є завадою, оскільки світ продовжує функціонувати. Проте вся ця ситуація — це тільки відтягування незворотного. Помилкові передумови працюють і працюватимуть, але тільки до певної межі. Грегори Бейтсон прагне описати щось, що називає іманентним великій біологічній системі Розумом: «Якщо ж я накреслю межі системи на іншому рівні, тоді розум буде іманентний сукупній еволюційній структурі. Якщо ця ідентичність ментальної і еволюційної одиниць вірна в широкому сенсі слова, наше мислення зазнає численних зсувів» [17, 437]. Таким чином, є більший Розум, в якому індивідуальний – тільки підсистема. Самовпевнене й нахабне ж приписування всього розуму кожною особою собі особисто, змушує бачити зовнішнє довкілля повністю нерозумним, а тому не вартим моральних чи етичних оцінок. Отже, єдиний вихід – це змінити уявлення про себе та інших людей, навчитися мислити по-іншому. Оскільки людські розуми і їх дії – це тільки частини більшого розуму. Якщо іманентний розум включає людське

божевілля, то і сам починає вдаватися до нього: «За допомогою нашої технології ми цілком здатні викликати божевілля більшої системи, частиною якої ми є» [17, 443].

Схожий процес описує Ендрю Фінбірг у статті «Десять парадоксів техніки». Наприклад, парадокс дії полягає у тому, що людські істоти можуть впливати лише на ту систему, частиною якої є самі. А це в свою чергу означає, що всі зміни впливають на нас також. Автор називає це парадоксом, тому що складається враження, ніби технічна дія не підкоряється такому закону. Сама суть техніки вводить людину в ілюзію, оскільки полягає в тому, аби змінювати світ більше, ніж суб'єкта. Знаряддя створюють для того, щоб зосередити сили на зовнішньому, захищаючи водночас тих, хто цими знаряддями користується, наприклад, рушниця завдає шкоди зайцеві, а не мисливцю. Однак усе залишає десь свій слід: усі отруйні речовини завершують свій шлях на чиємусь задньому дворі, навіть якщо пройдуть роки, перш ніж хтось це помітить.

Таким чином, умови контексту однозначно є суттєвим чинником і особа не може впливати на об'єкти з-за меж системи, на яку вона впливає. Ігнорування цих простих істин призводить до того, що фізики створюють зброю, яка загрожує зруйнувати все на планеті, біологи дають життя невідомим мікроорганізмам, не враховуючи наслідки, а хіміки забруднюють довкілля в глобальному масштабі.

Всі біологічні організації складаються із складних кібернетичних мереж. Звідси випливає, що кожна система має свою підсистему, потенційно спроможну до регенерації. Сталість одних змінних підтримується зміною інших: в еволюційному процесі мутаційні зміни сприяють підтриманню «виживання». У великих системах зміни спричинені зовнішнім поштовхом, можуть повільно поширюватися через всю мережу, і з часом вона стає залежною від постійної присутності цих зовнішніх впливів. У результаті це сприяє генеруванню хаотичної послідовності подій. Окреме ніколи не зможе підпорядкувати собі ціле, наслідки рано чи пізно збираються проявитися.

Отже, різні проблеми, які згадувалися в даному розділі, є сьогодні дуже актуальними і їх необхідно розглядати як різноманітні аспекти одного явища — кризи уявлень. Епістемологічні похибки у мисленні, прийняті рішення, які беруть до уваги тільки нагальні проблеми, без урахування контекстуальних обставин, є базовою причиною численних нинішніх загроз виживанню людини. Сьогодні як ніколи ситуація набуває загрозливого характеру в умовах технологічного прогресу, зростання популяції, а також такого соціального феномену, як існування самомаксимуючих сутностей: політичних партій, компаній, організацій тощо. Вони представляються як «особи», проте їхні цілі завжди ізольовані від коригувальних процесів, які ще можуть бути більш-менш наявні в розумі індивіда. Коли окремих організм ставить собі короткочасні завдання, фокусуючись тільки на власному виживанні, то рано чи пізно його прогрес закінчується знищенням світу довкола нього. Приклади з історії ХХ століття і навіть з останніх років є безсумнівними доказами на користь даної позиції.

Люди разом із навколишнім середовищем утворюють єдину еко-соціальну структуру. Прагматизм не має перешкоджати усвідомленню цієї важливої думки. Життя і розум – нерозривно пов'язані, оскільки розум є іманентним матерії на всіх рівнях життя. Багато різних загроз, які існують нині в світі, виникли внаслідок втручання в єдину систему хибних людських розумових звичок, які проникли настільки глибоко і стали настільки механічними, що людина їх навіть вже не помічає. Вони укоренились на несвідомих рівнях. Ці вихідні похибки, на думку Грегорі Бейтсона, дали початок для численних ідей, якими сьогодні «заражене» суспільство: людина проти навколишнього середовища; людина проти інших людей; важливою одиницею є індивідуум; людина може в односторонньому порядку контролювати довкілля і повинна прагнути до такого контролю; межі людського середовища проживання можуть нескінченно розширюватися; здоровий глузд породжує економічний детермінізм; технологія подарує людині все.

## РОЗДІЛ II. КРИТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### 2.1. Критичний аналіз традиційної моделі *homo economicus*

Колись давньогрецький мислитель Ксенофонт ввів в ужиток нове поняття «економіка», яке складалося з двох частин: «oikos», що означає домашнє господарство, та «nomos» – норми та правила. Сьогодні, економіка вважається сферою діяльності людини, яка має два завдання – пояснити, чим люди займаються (дескриптивне) та встановити, що люди повинні робити (нормативне). Головна мета полягає в досягненні максимально ефективного результату в обмежених умовах. Більшість економістів вважає, що це питання здорового глузду, адже кожна людина має дбати про свій економічний добробут. Однак, найбільш авторитетні економічні моделі містять дуже спрощене уявлення про людей та їхні механізми прийняття рішень. Навіть якщо ця примітивізація здійснюється несвідомо, важливо розуміти, що вона існує. Ті припущення, на яких базується економічна теорія, засвідчують, що люди в буквальному сенсі діють раціонально і, більше того, завжди у власних інтересах. Тому теорія потребує корекції, а також пояснення для людей, коли вони приймають неоптимальні рішення.

У економічних моделях розглядаються різні аспекти життя людини, включаючи вибір школи, одягу, друзів, професії, сімейного партнера і навіть продуктів. Оскільки завдання, з якими стикаються індивіди щодня, можуть бути дуже складними, іноді важко швидко зробити правильне рішення. Навіть простий похід до торгового центру з кимось із знайомих може запропонувати тисячі варіантів для покупки, що може бути, наприклад, важко для особи з вузьким бюджетом. Тому, дуже важливою є необхідність врахування аспекту нераціональності при розробці економічних моделей.

У 1920-х роках економіст Френк Найт практично описав концепцію ідеальної версії людини з ідеального економічного світу, яку назвав *homo economicus*. Ця модель, хоч і є дуже абстрактною, все ж є важливою для

найкращого розуміння та застосування можливостей в реальному світі. Homo economicus, або екон за термінологією Річарда Талера, наділений чудовими знаннями, егоцентризмом та здатністю передбачати: «Він визначає те, як ми про себе говоримо, і наказує нам, як треба поводитися. От чому його роль така вагома» [9, 88].

Врешті-решт, практично всі визнали правомірність думки, що оскільки в реальному світі ми поведимося за принципом «так, ніби», то спрощений абстрактний варіант має бути присутнім. Більше того, він перетворився на еталон для дій реальних живих істот: став загальноприйнятою нормативною моделлю поведінки.

Дотримання карикатурного образу homo economicus має негативні наслідки не тільки на поведінку людей, а й на їх самопочуття та сприйняття оточуючих. Особа, яка очікує від інших лише егоїстичних дій, сама може почати вести себе таким чином, навіть якщо вона має благородні наміри. Людина насправді є соціальною і часто може забувати про егоїстичні поривання, коли це стосується близьких їй людей. Вона потребує взаємодії з іншими, залежна від думок власного оточення. Модель homo economicus, яка зображує індивідуума як ізольовану від інших істоту, не враховує соціальну природу людини та її схильність до взаємовідносин. Анрі Пуанкаре описував даний образ як такий, що не бере до уваги схильність людей поводитися як вівці, а соціолог Торстейн Веблен назвав модель homo economicus замкненим контейнером бажань. Обое були праві, оскільки соціальність індивіда і формує його. Він подібно до вівці, якщо невпевнений у власних силах, чи сильно наляканий, чи збуджений, то прагне прямувати за отарою.

Культурні та географічні відмінності важливі для класифікації і розуміння людських особливостей, але, незалежно від територіальної та культурної різноманітності, ми всі однаково відрізняємося від окресленої картини ідеальної раціональної людини: «Homo sapiens далеко до бездоганності раціональної економічної людини. Такого висновку дійшли ще в 1950-ті роки, коли економіст Герберт Саймон і його колеги почали вивчати,

як насправді поводяться люди. Вони виявили, що наша раціональність насправді дуже “обмежена”. Це відкриття, яке підтвердили психологи Даніель Канеман і Амос Тверські в 1970-ті роки, дало початок галузі, відомій як “поведінкова економіка”. Вона вивчає різні “когнітивні відхилення”, що постійно тягнуть людину геть від ідеальної раціональної моделі» [9, 102-103].

Беззаперечною перевагою поведінкової економіки є те, що вона ґрунтується на конкретних гіпотезах, які дуже легко перевірити. Оглядаючись на історію, можна віднайти дуже багато різних прикладів на підтвердження даної теорії. Наприклад, в 1979 році в Ірані сталася революція, що призвела до різкого зростання цін на нафту, а згодом і на бензин. Американський «Клуб автомобілістів» радив водіям не заправляти повні баки, щоб уникнути дефіциту палива, але, на жаль, ця порада мала протилежний ефект. Водії поспішили чим швидше заправляти свої автомобілі, що призвело до дефіциту бензину, тобто в цьому конкретному випадку люди поводитися нерационально.

## **2.2. Обмежена раціональність і лібертаріанський патерналізм**

Таким чином, тією перспективною гілкою економіки, яка почала вносити корективи у попередню теорію і розглядати всі невраховані фактори та випадковості в людській поведінці, стала поведінкова економіка. Хоча заснована на принципах раціональної поведінки людей модель тривалий час працювала і все ще працює, однак вона нараховує багато випадкових відхилень. Поведінкові економісти взялися за дослідження цих випадковостей. Раніше економічні моделі використовували тільки умовний образ людини з назвою «*homo economicus*», що призводило до неточних прогнозів. Поведінкова економіка ж використовує реальну людину з її психологією та соціальністю, що робить прогнози більш точними. Зараз у багатьох політичних та бізнес інституціях є спеціальні підрозділи поведінкових інсайтів.

Якщо звернутися до історії формування даної дисципліни, то у минулому столітті економісти почали замислюватися про те, чому люди так часто не відповідають економічним моделям. Герберт Саймон писав, що людям притаманна «обмежена раціональність», тобто нестача когнітивних здібностей, для вирішення складних питань. Упередження, які притаманні кожній окремій особі, інколи можливо можуть бути корисними, але вони також призводять до численних системних помилок. Томас Шеллінг у статті «Життя, яке ти врятуєш, може бути твоїм власним» наводить приклад того, як просте прохання про допомогу для маленької дитини, яка потребує операції, у результаті призвело до багатьох пожертвувань, тоді як прохання про грошову допомогу для придбання обладнання для лікарні не мали успіху. Два ізраїльські науковці, Даніель Канеман та Амос Тверські, опублікували статтю «Судження в умовах невизначеності: евристики та упередження» у 1974 році, в якій показали, як люди користуються евристикою — спрощеними правилами, щоб приймати рішення в умовах невизначеності та обмеженості інтелектуальних ресурсів. Сумісна робота цих двох вчених дала великий поштовх для подальшого розвитку поведінкової економіки як дисципліни.

Що цікаво, у тварин також присутні вбудовані моделі поведінки, які вони використовують в різних ситуаціях. Наприклад, індички мають цілком добре розвинений материнський інстинкт, пов'язаний зі звуком «чіп-чіп», і вони зазвичай доглядають своїх пташенят добре. Але якщо раптом звичні умови зникають і цей звук змінюється або взагалі стає відсутнім, вони можуть поводитися неправильно і навіть убити своїх дітей. Такі вбудовані моделі поведінки можуть спричиняти помилки в прийнятті рішень як у тварин, так і у людей. Відомий психолог Роберт Чалдині також про це писав: «Хоча вони зазвичай приносять нам користь, ознаки, які відіграють роль спускового гачка, можуть бути використані для того, щоб ошукати нас і змусити діяти нелогічно» [13, 17]. Люди живуть в складному інформаційному середовищі, яке самі ж і створили. І у цих складних умовах вони намагаються вирішувати проблеми, користуючись тими ж методами, що й тварини. Якщо індивідуум

відчуває втому, невпевненість, сумніви, відсутність інтересу, то він використовує лише найбільш очевидні та доступні сигнали для прийняття рішень. Проте, якщо особа намагатиметься усвідомлювати власні проблеми в поведінці, то їй буде значно легше знайти для них вирішення.

Існує контраргумент до поглядів Канемана і Тверські, коротко суть якого можна передати так: «Хоча люди й не завжди можуть розв'язувати складні проблеми, проте поводяться “так, ніби” вони все одно на це здатні». Але експерименти двох дослідників довели, що це твердження неправдиве, хоча їх і критикують за те, що експерименти не відображають реального життя, де люди постійно навчаються на своїх помилках. В житті, люди дійсно можуть навчитися певним навичкам, наприклад, водінню автомобіля, керуванню літаком тощо. Але для цього їм потрібно часто практикуватися та мати зворотний зв'язок. Такі життєві завдання як вибір сімейного партнера чи нової квартири не дають людям цієї можливості.

У економіці вибір людей базується на їх вподобаннях, але існує різниця між тим, що вони хочуть та тим, що вони насправді обирають через проблеми із самоконтролем. Провідний діяч економіки в XVIII столітті Адам Сміт у своїй праці «Теорія моральних почуттів» описав самоконтроль як конфлікт між «неупередженим глядачем» та внутрішніми «пристрастями», які є недалекоглядними. Людина віддає перевагу отриманню задоволення сьогодні в нинішній момент, ніж відкласти його на майбутнє. Спочатку індивідуум вибирає А замість Б, але потім змінює свою думку і надає перевагу Б над А, чим демонструє динамічну непослідовність.

Один з відомих економістів, професор Чиказького університету Річард Талер, став піонером у використанні наукових знань про прийняття рішень в поведінковій економіці. Він дослідив та організував раніше написані праці та створив багато офіційно визнаних термінів. Його численні дослідження значно сприяли перетворенню поведінкової економіки як дисципліни на повноправну галузь досліджень. Одні з перших його праць також фокусувалися на питанні самоконтролю. Річард Талер аналізував цю тему, озброївшись доробками

психологів Вальтера Мішеля та Джорджа Ейнслі. На той час вони були мало не єдиними у своїй галузі, хто цікавився цією темою. Перший вивчав те, як важко дотримуватись самоконтролю дітям, другий досліджував це питання у контексті тварин.

Згодом, Річард Талер разом з економістом-математиком Гершом Шефріном розробили концепцію «планувальниці та виконавця», яка описує внутрішній конфлікт людини між довгостроковими та короткостроковими цілями. Згідно з цією концепцією, планувальниця (довгострокове «Я») дає владу вчиняти певні дії пасивному виконавцеві (короткострокове «Я»), який має тенденцію жити в моменті і не сильно турбуватись про майбутнє чи минуле. Це можна порівняти з моделлю «так, ніби», де дві різні частини нашої особистості постійно знаходяться в напруженні. Ось як описує планувальницю Талер: «Усе, про що вона піклується, — це корисність для ряду виконавців. (Вважайте її великодушною диктаторкою). Вона хотіла б, щоб всі були такими щасливими, якими тільки можуть бути, але має обмежений контроль над вчинками виконавців, особливо якщо вони збуджені, наприклад, через їжу, секс, алкоголь або наполегливе бажання вийти на вулицю і потинятися в хороший день» [11, 140]. Джордж Левенштейн визначав таку невизначеність як «розрив емпатії між гарячим та холодним станом». Коли ми знаходимось у спокійному стані і визначаємо собі якісь цілі, наприклад, припинити харчуватись вуглеводами, то нам здається, що із цим проблем у подальшому не буде. Проте у гарячому стані збудження і спокуси все змінюється.

Кожну з ролей «Я» цілком можливо прив'язати до фізіологічних частин мозку: «Те, що відбувається в мозку людини, просто приголомшує. Як ми можемо бути такими геніальними в одних випадках і такими нерозумними в інших? Бетховен був глухим, коли писав свою дивовижну Дев'яту симфонію, й ми не здивувалися б, дізнавшись, що він часто губив ключі від домівки. Як можуть люди бути такими розумними і водночас такими нетямущими? Багато психологів і нейробіологів однаково описують діяльність мозку, що допомагає нам розібратися в цих, здавалося б, суперечностях» [12, 29]. Таким чином, Р.

Талер пояснює, що префронтальна кора, що відповідає за свідоме раціональне мислення, відіграє роль планувальниці, тоді як лімбічна зона інтуїтивної системи відповідає за виконавця. Раціональне мислення — це усвідомлена думка, в той час як інтуїтивна система є автоматичною реакцією. Наприклад, коли особа вперше катається на американських гірках, раціональна частина мозку говорить, що це безпечно, але інтуїтивна система може відповісти, що це небезпечно.

У жовтні 1985 року на конференції в Чиказькому університеті відбулося перше серйозне представлення ідей поведінкової економіки. Теоретики, такі як Амос Тверські, Денні Канеман, Річард Талер, Герберт Саймон і Кеннет Ерроу, зосередилися на наведенні переконливих аргументів на користь поведінкової теорії. Основною їхньою ідеєю було те, що раціональність не є достатньою умовою для хорошої економічної теорії. Поведінкова економіка пропонує заміну старої парадигми та наукову революцію, як це описував ще Томас Кун, оскільки вона враховує аномалії, які не можуть бути пояснені за допомогою пануючої теорії. Учені приписують раціональну поведінку людині в уявних моделях, коли шукають теоретичне вирішення певних проблем. Проте поведінкова економіка показує, що раціональні моделі не завжди відповідають реальності.

Річард Талер вважав, що коли людина готується прийняти рішення, вона створює такі собі «рахунки», на яких зберігає аргументи за і проти. Цей механізм називається «мисленнєва бухгалтерія». Це поведінкова модель, яка описує явища, що не розглядалися класичними теоріями.

У 1990-х роках до досліджень економіста Річарда Талера приєднався професор Школи права Кас Санстейн. Разом вони випустили дві статті «Поведінковий підхід до права та економіки» та «Лібертаріанський патерналізм – це не оксиморон», а згодом і книгу «Поштовх». До цього часу основні дві цілі, які переслідували прихильники молодого галузі, – це пошук відхилень від норми в поведінці людей, підприємств, а також розвиток теорії.

Поведінкова економіка спочатку не була прийнята серйозно через відсутність формальних моделей, але згодом парадигма зсунулася.

Ідея, запропонована Касом Санстейном і Річардом Талером, називалася «лібертаріанським патерналізмом». Запропонована теорія стверджувала, що можна знайти компроміс між допомогою людям приймати правильні рішення і збереженням свободи вибору. Якщо ви розповідаєте незнайомій людині, як їй досягти її мети, ви дієте як патерналіст. Наприклад, ви можете допомогти людині на вулиці знайти конкретний будинок, який вона шукає, скерувавши її в певному напрямку. Талер і Санстейн також запропонували термін «архітектура вибору», щоб підкреслити, що будь-яке рішення завжди знаходиться у контексті. Головна причина саме такої асоціації в тому, що не існує такої речі, як «відсутність» дизайну або «нейтральний» дизайн. Навіть найдрібніші деталі мають значення, а уникнути впливу на вибір людей неможливо. Нейтралітет в цьому випадку — це лише ухилення від відповідальності, оскільки наявність наслідків впливу є неминучою, тому важливо зберігати баланс між свободою вибору і допомогою в прийнятті рішень.

Частина поняття «патерналізм» якраз описує дії архітекторів вибору. Вони можуть впливати на людей, щоб направляти їх у правильному напрямку і зменшувати ризик їх помилкових рішень. Це дозволяє людям досягти тих цілей, яких вони самі хочуть досягти, але не можуть через відсутність знань або можливостей. Навколишнє середовище стає чим далі, тим більше інформаційно складним, і марно очікувати від кожного досягнення достатньої компетенції для правильних дій у всіх сферах, де необхідно приймати рішення.

Частина терміну «лібертаріанський» наголошує на тому, що попри все до людини не вчиняються жодні примусові дії: вона залишається вільною у власному виборі. Більше того, політика лібертаріанського патерналізму прагне навіть збільшити свободу вибору. Якщо ж того бажають, люди можуть відмовлятися від тих засобів регулювання, яких вони не хочуть.

### 2.3. Політика підштовхування і трансформація «екона» в «гумана»

У теорії Річарда Талера економічні актори називаються «еконами» і припускається, що вони завжди поведуться раціонально та діють відповідно до певних правил. Ці «екони» (*homo economicus*) відрізняються від звичайних людей, яких він називає «гуманами» (*homo sapiens*). У реальному світі люди поведуться нераціонально і роблять помилки. Наприклад, «екон» не зможе з'їсти піцу та картошку фрі, якщо він вирішив сісти на дієту, або купити джинси, схожі на які вже має, лише через знижку. А «гуман» може забути про день народження друга, запізнитися на роботу та наїстися вуглеводів пізно ввечері. Реальний світ – це світ гуманів, які вчиняють нераціонально, але їхні помилки можна передбачити. Очікувані проблеми здатні бути вирішені заздалегідь.

Будь-яку грань архітектури вибору, що впливає на поведінку людини, змінюючи її прогнозованим чином, при цьому не позбавляючи можливості вибору, Річард Талер та Кас Санстейн охрестили «поштовхом» (або «наджом»): «Підштовхування – це якась невелика особливість у нашому оточенні, що привертає увагу і впливає на поведінку. Вона ефективна для гуманів, але не для еконів, адже екони і так уже роблять все правильно. Підштовхування – це нібито несуттєві фактори, що поліпшують наш добробут, впливаючи на наш вибір» [11, 387].

Політика поштовхів пропонує методологію того, як можна поставити людські слабкості та недоліки на службу суспільству та кожному індивідууму окремо. Підштовхування конфігурує середовище для прийняття рішень так, щоб вибір індивіда був найбільш оптимальним для нього самого, навіть за ситуації, коли він не прагне прийняти його від початку.

Безсумнівною перевагою політики підштовхування є її фундамент, який базується на реальних знаннях про поведінку людей в різних ситуаціях, їх реакції на різні стимули та нахили до нераціональних дій. Крім того, такі системи наджив зазвичай дуже прості за своєю концепцією та не потребують

великих витрат на втілення, а також не накладають жодних обов'язків або покарань за їх невиконання.

Критики патерналізму пропонують просто максимізувати вибір: чим більше у людей варіацій вибору, тим більше у них свободи і тим кращий розв'язок вони обирають. Проте проблема полягає в тому, що така система дуже схожа на ту, яка залишає всього лише одне рішення, тому не покращує умови ситуації. Якщо особа належним чином ознайоmlена з контекстом, має великий досвід, а також доступ до швидкого зворотного зв'язку, то вона зробить правильний вибір. Але якщо опис умов буде повністю протилежним, то вона прийме хибне рішення незалежно від того, наскільки різноманітними будуть варіації її вибору. Річард Талер разом з Касом Санстейном наводять у приклад історію про приватизацію соціального забезпечення у Швеції, де надання багатьох варіантів вибору тільки ускладнило умови прийняття рішення. За загальним аналізом «шведський план» був дуже добрим і чудово організованим, проте основним його недоліком була пропозиція індивідам самостійно обирати власні ж портфелі. Хоч і корисно запропонувати багато різних варіантів, але однозначно не тоді, коли при цьому ускладниться вибір. Максимізація потребує професійного підходу, на який звичайний середньостатистичний гуман не здатен. Звідси випливає, що порятувати план могли б тільки два методи розв'язання проблеми: введення обов'язкової консультації експерта або спрощення вибору для зменшення ризику помилки.

У підсумку можна сказати, що головна мета поведінкових економістів полягає у тому, щоб полегшити життя людей, використовуючи малий стимул. Державні та приватні установи можуть забезпечити людей захистом та багатством за допомогою численних поштовхів.

Талер і Санстейн наводять численні приклади схем емпіричних правил, які люди використовують автоматично. По-перше, коли когось просять назвати дату історичної події, то він запускає в голові процес «якоріння і коригування». Суть полягає у тому, що ви намагаєтесь відгадати число, починаючи з певного числа (якоря), а потім коректуєте його, поки не

отримуєте задовільний на вашу думку результат. Поштовхом тут буде, якщо одразу дати потрібний якір. Наприклад, якщо волонтерський штаб збирає кошти на засоби першої медичної допомоги, то чим більші суми в запропонованій вибірці варіантів донатів він наведе, тим більші й отримує. І навпаки.

Інше емпіричне правило, яке називають Річард Талер та Кас Санстейн – це евристика доступності. Її суть полягає в тому, що люди приймають рішення на основі аналізу подібних ситуацій з минулого. Якщо подібні ситуації призводили до успіху, то люди будуть налаштовані на позитивний результат. Якщо ж негативні наслідки переважають, то люди будуть намагатись відхилитись від цього рішення. Також дослідники визначають і багато інших емпіричних правил, що характерні для людей. Наприклад, такі автоматичні схеми поведінки як евристика репрезентативності, невиправданий оптимізм, неприйняття втрат, фреймінг, позиція статус-кво та інші. Усіх їх об'єднує ідея, що вибір залежить від формулювання проблеми. У більшості випадків люди не можуть детально проаналізувати кожне своє рішення, тому вони використовують прості приписи, які часто не є ефективними. З цієї ж причини індивіди є схильними до різного виду поштовхів, які втручаються у ці розумні правила. І навіть на вирішення надважливих проблем можна вплинути таким чином.

Нераціональна поведінка людей зазвичай пояснюється двома чинниками: спокусою та легковажністю. Коли людина знаходиться в стані збудження, її рішення може бути спричинене зовнішнім середовищем. Незважаючи на те, що особа може свідомо планувати та брати до уваги свої слабкі сторони (внутрішня планувальниця), вона все одно може піддатися спокусі (внутрішній виконавець). Часто індивідууми навіть намагаються долучити зовнішню допомогу, але це не завжди допомагає. Але люди все одно дуже сильно прагнуть перемогти власні слабкості. Наприклад, коли хтось каже: «Варто було би менше сперечатися» або «Варто було би більше

економити», — це є однозначним аргументом на користь того, що люди хочуть, аби їх підштовхували.

Іншим важливим фактором, який спричиняє здійснення помилок, є людська схильність до соціального впливу. Більшість людей навчається та отримує знання від інших, але не завжди ці знання є правильними. Саме таким чином й народжуються більшість упереджень та ілюзій. Індивіди мають тенденцію підлаштовуватися під думки та дії оточуючих, щоб уникнути осуду або отримати похвалу. Колективна поведінка може призвести до порочного кола, яке важко у подальшому знищити. У новій редакції книги «Поштовх» Річард Талер і Кас Санстейн для прикладу ключової ролі соціальних впливів наводять фінансову кризу 2008 року, яка була спричинена психологічними чинниками і стадною поведінкою людей в умовах нестабільних ринків. Деякі компанії та ринки, на жаль, використовують людські недоліки у мисленні для отримання власного прибутку.

Проте науковці називають позитивним той момент, що хоч соціальні впливи сильно корегують поведінку людей, вони так само легко можуть бути використані як поштовхи для того, щоб серовувати на правильний шлях. Уже названі соціальні фактори – інформація та тиск натовпу – можуть стати наджами для зміни чиєїсь поведінки: «Якщо архітектори вибору бажають змінити чиюсь поведінку поштовхом, то можна просто розповісти, що роблять інші. Дії інших людей привертають увагу й викликають цікавість» [12, 82]. Третій інший вид соціального впливу, який називають Річард Талер і Кас Санстейн, – це праймінг, певного роду подразники. Інколи достатнім є лише дати натяк на певну ідею чи розвиток подій для того, щоб пробудити в особи миттєвий ряд аналогій, які, у свою чергу, штовхають на конкретні дії.

Основною метою для лібертаріанського патерналізму є не просто застосування наджів, а й включення їх у найскладніші ситуації: «Люди потребують підштовхування під час прийняття складних і нестандартних рішень, коли швидкий зворотний зв'язок неможливий і коли їм важко трансформувати особливості певної ситуації в зрозумілі їм поняття» [12, 89].

Якщо наслідки від певного прийнятого рішення з'являються не одразу, а досвіду у відповідній сфері в індивіда в даний момент немає, то тоді він неодмінно потребує підштовхування. Існує чимало тем, у яких достатньо добре можуть розбиратися тільки вузькі спеціалісти. Наприклад, принцип роботи кредитних карток та іпотеки надто складний для того, щоб із ним не потребувати допомоги. Хоч усі люди мають право навчатися на помилках, проте залишені прості попереджувальні знаки ніяким чином не будуть завдавати їм шкоди. Це лише вказівки на зразок тих, які розміщують в гірськолижних курортах, де сині знаки позначають маршрут для початківців, червоні – для тих, хто має певний досвід, а чорний колір символізує дуже крутий спуск, з якого зможе з'їхати тільки справжній професіонал.

Хороша організація архітектури вибору може уникнути багатьох проблем, тоді як погана, навпаки, може створювати їх. Річард Талер наводить приклад недоліків поганої архітектури вибору з часів його викладання курсів студентам у бізнес-школі. Щоразу, коли молодий хлопець чи дівчина намагалися вийти з аудиторії, вони стикалися з перешкодою — великими подвійними дверима з великими ручками, які здавалося, були призначені для того, щоб тягнути їх було легше. Автоматична система кожного студента діяла інтуїтивно, і, навіть після того, як Талер вказав на цю проблему, більшість студентів продовжувала тягнути за ручки, а не відкривати двері назовні. Якби ручки були змонтовані правильно, жодної проблеми не виникло б, і виконання такої простої дії було б безперешкодним. Інтуїтивна система спрацьовує швидше за будь-який можливий аналіз умов ситуації.

Компанії, які надають онлайн-послуги з музикою і фільмами, такі як Netflix, Spotify, Apple, YouTube, Amazon та інші, на відміну від творця згаданих вище дверей, використовують аналіз даних та дослідження уподобань користувачів, щоб створити зручну архітектуру вибору. Гумани, які купують підписки у даних сервісів, можуть не переживати про складнощі вибору, оскільки ці інтернет ресурси вивчають усю необхідну інформацію, щоб підштовхнути клієнта в бажаному для нього напрямку.

Працівники даних компаній використовують шість принципів успішної архітектури вибору, які формулюють Річард Талер та Кас Санстейн. По-перше, це інформування людей, коли вони не є правими у своїх рішеннях, тобто забезпечення постійним зворотнім зв'язком. По-друге, це стимули, які підбурюють людину робити так чи інакше. По-третє, це розуміння зіставлення, тобто усвідомлення співвідношення між власним вибором та кінцевим результатом. По-четверте, це очікування помилки і введення заздалегідь дій, які матимуть змогу подолати її. По-п'яте, це опції за промовчанням, які передбачають варіант уникнення особою прийняття рішення. По-шосте, це структурування вибору, яке найкраще допомагає в ситуаціях збільшення кількості варіацій. Воно також своєрідним чином скеровує індивідів у неочікуваних напрямках, про які ті навіть не здогадувалися, щоб надалі вони змогли покращити свої рішення. Таким чином, всі ці приписи допомагають робити кращий вибір та значно полегшують життя.

Названі принципи – це ті ж самі наджі, які можуть бути застосовані окремо або разом в залежності від контексту та вимог. Вони складають основу доктрини лібертаріанського патерналізму, де особа має право на добровільний вибір, а зовнішні впливи використовуються для її блага з мінімальним втручанням.

Прикладом підштовхувальної системи, яка найкраща демонструє дотримання саме лібертаріанського аспекту в теорії лібертаріанського патерналізму, є політика презумпції згоди. Вона підмінює опцію за промовчанням, внаслідок чого, уникаючи рішення, особа на щось погоджується, зокрема на те, наприклад, щоб стати потенційним донором. Проте у неї завжди наявна можливість дуже легко відмовитися. Статистичні підрахунки демонструють, що така ніби маленька підміна суттєво впливає на кінцеві дії людей: «Якщо учасники повинні були зареєструватися, щоб стати донорами, тільки 42 відсотки зробили це. Але якщо вони мали

zareєструватися, щоб відмовитися бути донорами, то охочих пожертвувати свої органи виявилось 82 відсотки» [12, 201].

Проте антипатерналісти стверджують, що навіть з незначних початкових кроків може виникнути більш агресивна стратегія впливу. Наприклад, якщо держава спочатку просто розміщує попереджувальні постери про шкідливість електронних цигарок, то з часом вона може перейти до оголошення податків та заборон на їх використання. Це дуже спрощений приклад, а в багатьох інших сферах життя складно забезпечити оптимальні рішення, оскільки чим комплексніші умови, тим важче забезпечити якісь гарантії. Тим самим і тонка межа між маніпуляціями та підштовхуванням може стати зовсім непомітною.

Як контрааргумент до теорії лібертаріанського патерналізму можна згадати сумісну працю економістів Джорджа Акерлофа та Роберта Шилера, яку вони опублікували у 2015 році «Фішинг. Хто і як маніпулює вашим вибором», у якій автори критикують ідею «невидимої руки» Адама Сміта. Термін «фішинг», яким вони послуговуються є загальним словом для позначення всіх випадків, коли вільні ринки з метою власної вигоди обманюють простих споживачів. Продавці, бізнесмени з часом стають засліплені одностороннім бажанням збільшення прибутків і стають безкопромисними, безжальними в методах, які задовільняють це їхнє бажання. Емоції споживачів, їхні слабкості, психологічні особливості за думкою двох вчених, врешті-решт, стають лише ціллю для маніпуляцій.

Джордж Акерлоф та Роберт Шилер наводять дуже багато прикладів з буденних ситуацій, де фішинг присутній. Наприклад, як покупці переплачують шалені кошти при купівлі новенького автомобіля, або як вони переплачують за членство в певному елітному клубі, або як деякі фармацевтичні організації продають лікарські засоби, що приносять мало користі (якщо взагалі не шкодять), або як молоді люди купують електронні цигарки. Дійсно, прикладів зловживання владою реклами та зовнішніх впливів у суспільстві, бізнесі, економіці є надмірним.

Однак, ті, хто критикують патерналізм, зазвичай забувають про те, що вибір у будь-якому разі завжди здійснюється у певному контексті, тож поштовхи не можуть бути повністю уникнуті. Крім того, лібертаріанський підхід дає можливість відмовитися від пропонованої поведінки, будь то у державній чи приватній сфері. Основне, це сумлінно дотримуватись принципу максимальної прозорості, щоб не вдаватися до обману та забезпечувати людям можливість свідомо приймати рішення.

У деяких сферах вже існують організовані системи, які допомагають контролювати різні процеси, такі як, наприклад, охорона навколишнього середовища. Масштабні виробництва повинні вести облік власної взаємодії з природою, кількості відходів та інших даних. Це стимулює усіх учасників системи до більш екологічного виробництва, щоб зберегти свою репутацію та продажі. Якщо якась компанія не надає необхідної інформації, то це викликає підозри та знижує довіру. Політика прозорості є найкращим і найдієвішим способом підтримання свободної волі. Наприклад, урядовці повинні оприлюднювати всі свої дії, такі як голосування на виборах, витрачання грошей, щоб підтримувати довіру громадськості. Також виробники повинні розкривати інформацію про свій вплив на довкілля та інші важливі показники, щоб забезпечити прозорість та довіру: «Ми хотіли б, щоб аналогічні принципи використовувалися для контролю дії уряду. Вимагати, щоб урядовці публікували на сайтах усі свої голоси за результатами виборів, усі виділені кошти і внески лобістів. Вимагати від тих, хто визначає майбутнє енергополітики (наприклад), щоб вони показали, які фірми зі сприяння максимізації прибутків були запрошені докласти свої дуже невидимі руки до процесу вироблення правил. Вимагати від тих, хто визначає майбутнє освітньої політики, вказати, які зацікавлені групи та які асоціації надавали їм кошти під час останньої виборчої компанії. Вимагати, щоб державні установи, а не лише приватний сектор, розкривали власний «внесок» у забруднення повітря й води, а також повідомляли про свої викиди парникових газів. За словами американського судді Верховного Суду Луї Брендаяса, “сонячне

світло – це найкраще з дезінфекційних засобів”. Демократичні уряди, як і авторитарні, повинні більше перебувати на сонці» [12, 257].

«Перебування на сонці» за суттю є схожим до того, що Джон Ролз визначав як принцип гласності. Держава, згідно цього принципу, не може підтримувати ті механізми дій, із якими виникають труднощі в оприлюдненні. Наприклад, вводячи презумпцію згоди, країна не повинна приховувати мету таких дій: збільшення відсотку донорства органів. Це видається цілком логічним, що якщо наміри в когось благородні, то він бажатиме оголосити про них іншим. У прихованій рекламі, наприклад, навіть якщо людей зараня попереджають про її присутність, все ще наявний ефект невидимості, а тому й відсутність над нею контролю. Така реклама здатна завдати окремим особам шкоди, і тому її використання є недопустимим. Публічність також не в останню чергу є виявом поваги одних до інших, оскільки є доказом встановлення рівномірних відносин. Таким чином, гласність реалізує та обмежує політику підштовхування і в особистій, і в державній сферах.

Врешті-решт, можна з упевненістю стверджувати, що дозволеність та правомірність поштовхів перевіряється їхньою корисністю.

#### **2.4. Модель зобов'язання та егоїстичного інтересу в «Пристрастях в розуму»**

Одним із провідних спеціалістів з питань поведінкової економіки сьогодні є американський професор Роберт Френк. Його праця «Пристрасті в нашому розумі» детально розглядає питання беззаперечної першості егоїстичних мотивів у людей і піддає сумніву цю тезу. Р. Френк вважає, що навіть матеріальні блага світу не перешкоджають благородним пориванням людей. Більше того, вони навіть часто стають причиною останніх.

В економічній теорії існує ідея парадоксу: у багатьох ситуаціях усвідомлене переслідування егоїстичних цілей несумісне з їх досягненням. Егоїзм безсумнівно присутній і є суттєвим мотивом, але завжди залишається

достатньо місця для альтруїстичних вчинків. А будь-які з них є, без заперечень, виявом нераціональності.

Оскільки людина – це жива істота, яка при всьому власному бажанні рідко коли може приховати емоції, то інші особи навколо неї майже завжди свідомі її відчуттів. Така обізнаність в емоціях дарує можливість давати обіцянки, які могли би в інших ситуаціях здаватися непереконливими. Впливає цікава суперечливість в тому, що ігнорування егоїстичних поривань створює численні переваги: «Іронія в тому, що ця здатність, що виникає з нездатності наслідувати свій егоїстичний інтерес, дає реальні переваги. За умови, що виконання цих обіцянок завжди призводитиме до моментів, яких можна уникнути – не обманювати, коли є можливість обманути» [24, 10].

Цю «іронію» Р. Френк називає «проблемою забов'язання». Звідси два ключові поняття, які вводить вчений для аналізу поведінки людей, – це терміни «модель зобов'язання» та «модель егоїстичного інтересу». Перший умовно позначає уявлення про те, що зовні ірраціональна поведінка іноді може пояснюватися емоційними схильностями, які допомагають вирішувати проблему зобов'язання. Другий термін же символізує протилежний погляд. Згідно з «моделлю егоїстичного інтересу» люди завжди ефективно діють у власних егоїстичних інтересах.

Теоретично модель зобов'язання демонструє, що фундаментом моральної поведінки виступають саме емоції, а не раціональні чинники. Існує чимало прикладів людської поведінки, де неможливо пояснити її як раціональну. Бажання помсти, про яке багато написано як і на сторінках книг історії, так і в художніх творах, завжди є саморуйнівним. Той, хто мститься, майже завжди втрачає більше, ніж здобуває: «Якщо раціональний вчинок – це вчинок у інтересах того, хто його робить, очевидно, що мститися нераціонально, враховуючи такі згубні витрати у майбутньому» [24, 7].

Тлумачити раціональність можна двояко. З одного боку, ми можемо визнати, що поводитися раціональним чином передбачає переслідування тієї мети, яку людина собі визначає у процесі прийняття рішень та дії. Якщо хтось

не скоює злочин через почуття провини, то у даному випадку він вчиняє раціонально. Але так само чоловік, який вирішив себе вбити, теж буде сприйматися як цілком переслідуючий власну ціль, а тому і діючий раціонально. Якщо притримуватися такої інтерпретації раціональності, то можна назвати раціональною будь-яку поведінку, якій конкретна особа надає перевагу.

Інша теорія раціональності – це якраз «теорія егоїстичного інтересу», яка пропонує варіант як впоратись із цією проблемою. Відповідно до неї вважається раціональною та дія, що сприяє досягненню інтересів особи, яка її вчиняє. Тому якщо хтось відмовляється від обману чи крадіжки навіть при умові повної впевненості, що про цей злочин ніхто не дізнається, то він поводить ірраціонально. Дана версія інтерпретації раціональності робить можливим висновок про мотивацію, базовану на почуттях і, зокрема, на моральних почуттях.

Люди залишаються найгнучкішими живими істотами на Землі, але обумовленість їхньої поведінки все-таки частково обмежена просто навіть з тих причин, як люди влаштовані за природою. Роберт Френк також пропонує правила евристики як варіант для заощадження дефіцитних можливостей людини там, де це є необхідним. Але важливо пам'ятати про те, що акцент у моделі зобов'язання ставиться не просто на ірраціональності поведінки, але на те, що вона може також спрямувати до матеріальної вигоди: «Як підкреслюють раціоналісти, ми живемо в матеріальному світі і, зрештою, має перемогти поведінка, найбільш зручна для матеріального успіху. Проте знову й знову бачимо, що найбільш адаптована поведінка виникає з пошуків матеріальної вигоди не напрямую. Через важливі проблеми із зобов'язаннями та їх здійсненням ці пошуки найчастіше виявляються саморуйнівними. Щоб досягти успіху, нам часом доводиться припинити турбуватися про те, щоб максимально викластися» [24, 175].

Отже, людські уявлення про власну природу часто не повністю відповідають дійсності. Конкретна особа поводить не так, як передбачає її

поведінку модель егоїстичного інтересу, і причини не полягають у похибках в розрахунках. Мотивацією поведінки часто стають емоції. Але необхідно пам'ятати, що ті ж самі уявлення про людську природу відіграють суттєву роль у її формуванні. Саме тому в умовах беззаперечної складності сучасного глобального інформаційного світу, швидких темпів технічних змін на передній план виходить поведінкова економіка як галузь дослідження, що вивчає поведінку людей, яка у більшості своїй є нерациональною, а тому потребує допомоги в орієнтуванні. Життя людини породжує величезний спектр різних можливих розвитків подій, а царина прийняття рішень дуже широка: особисті питання, національне визначення, екологічна політика, медичне страхування, освіта тощо – в усіх сферах можна було б досягати значно більшого успіху за умови вибору вірних напрямків. Несвідомі, імпліцитні асоціації дозволяють швидко і ефективно приймати велику кількість складних рішень, що було б абсолютно неможливо, якби для всього цього потрібно було ретельне, свідоме, неквапливе зважування всіх аргументів та контраргументів. Люди часто роблять певний вибір миттєво, за лічені секунди, по інтуїції, не проводячи серйозних аналізів ситуації. Інколи їм навіть здається, що у такому разі незважаючи ні на що все закінчується значно краще, ніж коли вони щось вибирають свідомо, ретельно обмірковуючи всі за і проти. Але дослідження в поведінковій економіці доводять повністю зворотне. Методи лібертаріанського патерналізму пропонують мінімальне втручання в схеми мислення людей з метою їхнього власного добробуту. Оскільки вибір окремого індивідуума завжди перебуває в певному контексті, і уникнути його не є можливим, то можна спробувати зарання вплинути на архітектуру вибору, тобто використати наджі.

## РОЗДІЛ III. МЕХАНІЗМИ АДАПТИВНОГО ТА ЕВОЛЮЦІЙНОГО СВІТОГЛЯДУ

### 3.1. Передова роль економіки:

#### «економіка пончика»

Ментальні особливості та поведінка людини мають великий вплив на її життя. Корінь більшості проблем походить з неправильного та ірраціонального мислення, а їх вирішення можливе лише через покращення схем мислення та використання механізмів, які допомагатимуть у прийнятті правильних рішень.

В останні десятиліття економіка стала дисципліною, яка має великий вплив на людські переконання, помисли та цінності. Як індивідуальна, так і суспільна частина життя окремої особи зазнають змін одночасно із економічними змінами. Флора Майклс у своїй праці «Монокультура: як одна історія змінює все» пише, що економічні принципи визначають тепер, як людина думає, відчуває та діє. Безсумнівним є те, що саме ідеї економістів, а ще також політичних філософів, є дуже важливими для формування думок у суспільстві.

Усвідомлюючи все вищесказане, можна з упевненістю говорити про необхідність пошуку певного напрямку мислення для економічних базових тверджень, щоб вони були максимально ефективними і приносили виключно позитивні результати. Кейт Реворт, британська економістка, створила концепцію з цією метою: «Я намагалася якось зобразити цю мету, – і, хоч це й кумедно, вийшло щось на зразок пончика – американського, з діркою посередині» [9, 17].

Науковиця створила схему з двома колами, яку вона назвала «пончиком». Одне кільце позначає екологічну межу, а друге – соціальну межу. Якщо суспільство перетинає будь-яке з цих «кіл пончика», то виникають серйозні проблеми, такі як голод, перенаселення, соціальна нерівність, зміна клімату, безробіття і вимирання біологічних видів. Людство вже зараз досягло

критичної межі, перетнувши ці кола. Тому потрібно адаптуватися та робити все можливе, щоб повернутися всередину «пончика» та підтримувати цей баланс: «Суть “пончика”: соціальна основа добробуту, нижче за яку ніхто не повинен опускатися, і екологічна стеля планетарного масштабу, до якої ми не мусимо дотягувати. Між ними лежить безпечний простір для всіх» [9, 17].

У своїй праці «Економіка пончика. Як економісти ХХІ століття бачать світ» Кейт Реворт розповідає про необхідність зміни способу життя людства, щоб уникнути екологічних проблем. Для досягнення цієї мети вона пропонує сім тез, які мають бути враховані. Перша теза полягає в тому, що потрібно змінити наше розуміння прогресу, оскільки постійне зростання не може бути реалістичним. Це дуже добре перегукується із баченням проблеми в Грегорі Бейтсона в «Екології розуму». Люди зараз живуть, виконуючи дії почергово, за планом, рухаючись від позиції А до позиції Б, потім до позиції В і так далі. Суспільство вірить, що його рух на умовній шкалі спрямований тільки вгору. Проте пряма, що вічно росте тільки догори, не є реалістичним сценарієм розвитку подій. Ще до ХVІІІ століття на вершині піраміди життя стояло щось вище за *homo sapiens*: одні називали це Богом, інші – вищим розумом. Не є важливим насправді, як це називали, але суть основна в тому, що людина перебувала значно нище у цій природній ієрархії. Це тривало довгий час, поки піраміда не була перевернута, а на верхівку не помістили людину. Наукова зарозумілість, що була спричинена індустріальною революцією, перетворила індивідів на експлуататорів, а світ навколо – на об'єкти експлуатації.

Друга теза Кейт Реворт стверджує, що ми повинні створювати так, щоб відновлювати природу, а не споживати її ресурси без повернення. Лінійна схема необхідним чином має бути замінена циклічною, що беззаперечно буде сприймати людських істот як таких, які приймають безпосередню участь у життєво важливих процесах планети.

Кожен з нас є часткою більшої мережі, яка включає відносини як і характеру «людина – природа», так і характеру «людина – людина». Наприклад, у сім'ї, якщо виникають якісь негаразди, усі учасники часто

звинувачують один одного або себе самих в цьому, але це хибне мислення, оскільки ніхто не має повної влади над системою. Необхідно розуміти, що індивідуум не має величезної односторонньої влади над системою і не може домінувати над нею. Він є її складовою частиною і має пам'ятати про це.

Як помічає Грегорі Бейтсон, люди забули як і про системність світу довкола них, так і про концепцію власної системної природи. З його позицією синхронізується наступна теза К. Реворт – це необхідність розібратися в системах. Потрібно зупинитись у пошуках важелів впливу і почати відноситись до навколишнього середовища і до економічних процесів в ньому як до складної еволюціонуючої системи.

Коли ми говоримо або діємо, ми завжди робимо це в певному контексті. Контекст – це середовище, яке визначає змінну та є незалежним від неї. За термінологією Грегорі Бейтсона, контекст можна описати як екологічну підсистему, яка містить усі слова та рішення людини. Інформацію про дії, які вже були зроблені, неможливо для дослідження відокремити від контексту, оскільки вони є частиною цілого.

Четверта теза Кейт Реворт закликає до того, щоб дивитися на всю картину цілісно, враховуючи всі аспекти, які необхідно. П'ята теза пропонує нове виховання, яке ґрунтується на реальному уявленні про людську природу. На відміну від попередніх економічних теорій, які зображували людину як раціональне та егоїстичне створіння, ця теза стверджує, що люди взаємозалежні один від одного та від середовища, що їх оточує, вони часто помиляються та мають мінливі переконання, принципи та цінності. Нове виховання повинно ґрунтуватись на цьому розумінні, щоб забезпечити можливість у майбутньому, аби індивід був спроможний залишатись в межах безпечної території «пончика».

Шоста теза передбачає введення плану розподілу, щоб зробити розподіл надбань людства більш справедливим за допомогою кваліфікованих фахівців: «У ХХ столітті відома крива Кузнеця переконала нас, щоб потім стало краще, спершу має стати гірше. Мовляв, зрештою економічне зростання все

залагодить. Але виявляється, що нерівність – це не економічна необхідність. Це помилка в конструкції» [9, 32].

Остання сьома теза проголошує потребу заміни старого припису «людей, працюючих на вічне зростання економіки вгору» на новий припис «економіки, яка в першу чергу безпосередньо дбає про процвітання й розвиток кожного навіть у власний збиток». Так як апріорі у природі ніщо не може зростати вічно, то потрібно змиритись та звикнути із цим жити.

Узагальнюючи ці ідеї, можна сказати, що головною метою сучасності повинна стати заміна старого світогляду на новий, що може еволюціонувати та змінюватися. Це не нові погляди, але на них раніше ніхто не звертав уваги. Ще у першій половині ХХ століття Ліонель Роббніс з Лондонського університету визначив економіку як науку, яка досліджує людську поведінку, проте, на жаль, подальшого розвитку тоді цих тез так і не відбулося. З поля зору зникли дослідження людських дій як співвідношення між завданнями та обмеженими засобами. Коли деякі науковці намагалися редагувати помилки старих ідей, їхні голоси були недостатньо чутними. Донелла Медоуз, авторка доповіді «Межі зростання», називала зростання найбезглуздішою метою людства, проте більшість звикла до старих поглядів настільки сильно, що не має жодних турбот з цього приводу. Логічним постає питання: «Коли ж буде досить?». Навіть творець головного міряла зростання Семен Кузнець пізніше критикував його.

Планета Земля – це замкнута система, в якій всі ресурси циркулюють виключно в її межах. Зростаючі темпи використання цих ресурсів призводять до дисбалансу, тому ми повинні намагатися знайти динамічний баланс, золоту середину в межах «пончика». Потрібно поважати та цінувати всі природні суспільні зв'язки на нашій планеті в тій самій мірі, що і суспільні. Раніше люди існували короткою тривалістю життя в малих групах, а тому не встигали і не мали змоги суттєво вплинути на загальну систему. З розвитком цивілізації людська свідомість, яка звикла до простих та короткострокових завдань, має значні складнощі з усвідомленням системних категорій мислення. Однак, у

динамічному та непередбачуваному світі складних систем, живій істоті виду *homo sapiens* необхідно навчитися мислити ширше та більш комплексно.

### 3.2. Еволюція когнітивних відхилень

У зв'язку з тим, що люди часто роблять помилки та діють ірраціонально, можна запитати, як взагалі вони вижили та розвинулися як вид. Існує багато різних когнітивних відхилень, які впливають на наш спосіб мислення та прийняття рішень. На інтернет ресурсі Wikipedia є стаття, де згадується до 160 когнітивних відхилень, які наочно демонструють величезну кількість відмінностей між ідеальною раціональною економічною людиною і простою пересічною, між економ та гуманом, між *homo economicus* та *homo sapiens*. Для гуманів є характерним уникнення зайвих втрат, прийняття рішення тільки на основі найбільш доступних даних, страх та приховування від ризиків та недооцінювання їх. І це лише незначна частина нераціональної частини мислення людини, і до того ж список цих поведінкових відхилень та особливостей постійно збільшується.

Тим не менше, еволюційний психолог Герд Гігеренцер стверджує, що ці когнітивні відхилення не є просто недоліками, оскільки саме завдяки ним людство змогло вижити та просунути вперед. Еволюція ніщо не залишає без уваги: «Ми вижили й процвітали не попри свої когнітивні відхилення, а завдяки їм. Ці так звані відхилення становлять фундамент наших евристичних правил, тобто ментальних моделей, які ми активуємо щоразу, як користуємося “перевіреними методами”. За багато тисячоліть, людський мозок звик покладатися на інструменти швидкого ухвалення рішень. І, як показує практика, у нашому швидкому й нестабільному світі ці інструменти допомагають вирішувати ефективніше, ніж точні розрахунки» [9, 104]. В описі людини прикметник «раціональна» замінюється на слово «евристична». Принципи, якими послуговуються гумани, є тріумфом еволюції. По суті, єдина проблема, яка залишається для вирішення, – це введення додаткових скеровуючих, підштовхуючих актів там, де люди все ж таки помиляються.

Тут на передній план знову виходить теорія Річарда Талера та Каса Санстейна про те, що для реконструкції поведінки людей необхідно впроваджувати невеликі зміни в різних сферах, які впливатимуть на людей, але не будуть змушувати їх до чогось або провокувати корінні зміни в їхніх звичках. Це відрізняється від використання прихованих маніпулятивних методів, які поведінкові економісти повністю засуджують. Якщо хтось використовує якісь методи з метою надати певну допомогу і навчити, то він повинен залишатись відкритим щодо своїх намірів.

Герд Гігеренцер критикує поведінкову економіку за її недооцінене ставлення до сутності людських когнітивних відхилень. Він стверджує, що це дуже зухвале відношення до здатності людини і її евристичного потенціалу, якщо ми мусимо її до чогось скеровувати. За його словами, еволюція зробила гуманів такими, що вони й самі спроможні вчиняти правильно, спираючись на свої емпіричні правила. Навчаючи багатьох лікарів, суддів, школярів по всьому світу, Герд Гігеренцер дійсно довів це.

Однак, все ж таки у його поглядах наявна проблема: евристичні закономірності є найбільш дієвими в рамках контексту, у якому вони еволюціонували, але суспільство інтенсивно прискорилося у своєму розвитку і дуже сильно змінилося тільки за останні два століття, а еволюція не працює в настільки швидких темпах. Більше того, чимало змін для людської свідомості є помітними далеко не відразу. Яскравим прикладом для ілюстрації є зміна клімату. Можливо, найкращим вирішенням ситуації буде золота середина між евристичністю і підштовхувальною політикою, різновидом якої якраз і є модель поведінкової економіки.

Таким чином, один з ключових факторів кризи мислення полягає в тому, що людина, як вид, відчуває себе відокремленою від природи та інших живих істот. Ця заблуда антропоцентризму (вірування у те, що людина є центром всього) була довгий час підтримувана соціальними та культурними системами. Першим кроком на шляху досягнення екологічної стійкості є відмова від антропоцентризму і переходження до розуміння себе як частини

взаємозалежної системи, у якій кожен учасник впливає на інших та на все оточуюче середовище. Дії та рішення не мають ізольованого впливу, а, навпаки, можуть мати далекосяжні наслідки для всієї планети. Необхідно відмовитися від лінійного мислення і перестати сприймати світ у вигляді окремих частин, а замість цього поглянути на природу та суспільство як на складну систему, де кожен елемент взаємодіє з іншими. Це означає, що сприйняття людини має бути не тільки більш комплексним, але і більш динамічним.

Ключовий аспект успішного співіснування людини з навколишнім середовищем полягає в тому, що з самого початку вона має вбудовані здібності для того, щоб жити в гармонії зі світом навколо неї. Проте, на жаль, внаслідок виховання та прийнятих суспільних норм і цінностей, особа часто втрачає ці благородні поривання, які могли б допомогти їй підтримувати рівномірні стосунки з природою та іншими людьми.

Проте дослідження американських вчених показали, що звернення до правильних цінностей може впливати на людські дії та вчинки. Наприклад, коли ми бачимо оголошення, яке ставить в центрі уваги особисту вигоду для індивідуума, то це може мати значно менший вплив на наші дії, ніж коли ми бачимо оголошення, яке закликає допомогти іншій особі чи навколишньому середовищу: «Це відкрили американські дослідники, коли ламали голову, як спонукати людей до захисту довкілля. Вони встановили на заправках знаки, які запрошували водіїв безкоштовно перевірити шини. За це їм пропонували або гроші, або безпеку, або екологічну винагороду. Знак “Дбаєш про свої фінанси? Перевір шини безплатно!” майже взагалі не привертав уваги. Зате знак “Дбаєш про довкілля? Перевір тиск у шинах!” людей зацікавив» [9, 113].

Для системи є характерною наявність базових елементів, які можна описати як запаси й притоки, тому що вони постійно накопичуються і постійно витікають: «То що таке система? Це набір об'єктів, взаємопов'язаних так, що в них виникають чіткі моделі поведінки. Хай то будуть клітини організму, протестувальники в натовпі, пташки в зграї, члени родини чи банки в межах

фінансового сектора. І поведінка системи залежить від взаємодії її частин» [9, 124]. Переплетення зворотного зв'язку між собою поєднують ці основні системні елементи в позитивному або негативному плані. Чим більше людина має, тим більше отримує – це правило позитивного, посилювального механізму зворотного зв'язку. Негативні ж петлі мають характер балансувальних: вони врегульовують події, що відбуваються навколо, і підтримують стабільність організованої мережі. Але якщо негативні і позитивні петлі починають виходити за межі одна одної і вступають у взаємодію, система втрачає стабільність і починає діяти в непередбачуваний спосіб. Отже, вона стає вже складною конгломерацією, але її здатність до безперервної еволюції надає їй також адаптивного характеру.

Грегорі Бейтсон, як біолог та психолог, який досліджував процес адаптації в живих системах, вважав, що адаптація є важливим елементом для виживання та повільної еволюції. Однак, якщо принцип дії адаптації відрізняється від принципу дії еволюції системи, то можуть виникати системні патології. Виживання передбачає тривалу дійсну істинність певних описових суджень про живу систему, тоді як еволюція означає зміну їх істинності. Таким чином, щоб зберегти відносну стабільність між різними учасниками системи, необхідні зміни в обох підсистемах. Якщо ж змінюється тільки щось одне без корекції в іншому, то відносини між ними стають напруженими і з часом починають розпадатися.

Проблеми в системі не можуть бути тільки предметом індивідуальних учасників, вони утворюють спільну екологію ідей. Якщо серед них присутні погані ідеї, то вони будуть відтворювати себе, оскільки це є характерним для системних принципів роботи. Ці ідеї, як бур'яни, зможуть прорости і завадити розвитку інших ідей. Якщо особа поводить себе подібно до паразита, байдуже до оточуючих, якщо ставить у пріоритет своїх інтересів тільки власний вид і власне «я», то всі інші петлі структури приходять із часом у хаос. А якщо приходять вони, то і людина, як одна із петель, також. Індивідуальний розум

індивіда є іманентним колективному, а в ширшій перспективі він буде іманентним сукупній еволюційній структурі.

Всі події, які виглядають несподівано, насправді мають свій корінь у менших, менш суттєвих ситуаціях всередині суспільства. У складних системах, знакові події виникають через доведення багатьох менш важливих тенденцій до критичного стану. Те, що трапиться з нами в майбутньому, залежить від того, що ми робили в минулому. Наприклад, «ефект метелика»: маленькі зміни можуть призвести до значних наслідків в майбутньому. Те, що завтра на узбережжі океану станеться цунамі, спричинено тим, що вчора десь змахнув своїми маленькими крильцями метелик. Коли цих «змахів» стає дуже багато, рано чи пізно прихід цунамі стає неминучим. Ми зазвичай помічаємо зміни тільки в останній момент, коли мало на що можна вплинути. Саме тому розвиток системного типу мислення є важливим для кращого усвідомлення світу.

Протягом останніх десятиліть наукові дослідження стали все більш спеціалізованими, і при цьому відкриття та теорії розглядалися тільки в межах певної дисципліни. Але таке бачення провокує в подальшому багато непорозумінь та помилок. Сучасний підхід має віддавати перевагу розумінню того, що наука повинна бути розглянута як частина великої і взаємопов'язаної системи. Галузі повинні співпрацювати одна з одною, поєднуючи ідеї та усвідомлюючи повну картину. Тому, дослідник, наприклад, може бути не просто експертом в одній галузі, але й мати загальне розуміння в психології, математиці, соціології, філософії та інших аспектах людського життя. Вся глибина людського існування повинна входити в поле його зору.

Історія еволюції людства зумовила його домінування на Землі, і беззаперечним є той факт, що мозок *homo sapiens* розвинений достатньо, аби бути спроможним обробляти всю інформацію в повному обсязі, а, отже, пристосований до того, щоб усвідомлювати системність природи й суспільства. Індивідуум здатен обробляти інформацію, враховувати різноманітні деталі й факти, а на основі цього робити певні висновки, обирати

правильно. Але швидкі темпи технічного розвитку стали причиною інформаційного буму та збільшення кількості варіантів вибору. Людина може обробляти багато інформації, але в той же час вона не здатна засвоїти всю доступну інформацію в повному обсязі, тому, іноді змушена відмовлятися від складного аналізу та приймати рішення на основі обмеженого обсягу даних, щоб заощадити час. Свідомість і розумові можливості людини змінюються відповідно до середовища, але роблять це дуже повільно, що, врешті-решт, утворило великий розрив між тим, що індивідуума оточує, і тим, що він здатен самостійно осмислити: «Наші можливості теж не безмежні; щоб заощадити час, ми іноді повинні відмовлятися від складного оброблення всієї доступної нам інформації в повному обсязі і приймати рішення автоматично, подібно до примітивних видів, враховуючи лише якийсь один елемент інформації. Наприклад, вирішуючи, що відповісти прохачеві – “так” чи “ні”, ми часто беремо до уваги тільки частину інформації, що стосується цього питання» [9, 309].

Суспільство власноруч штучно створило собі таке складне навколишнє середовище, внаслідок якого стало неповноцінним подібно до того, якими неповноцінними в своїх можливостях орієнтування в потоці змін й інформації є тварини. Все рідше людина зосереджуватиме увагу на всіх деталях і фактах, все частіше за браком часу й можливостей їй вистачатиме лише маленької частини доступних даних для того, щоб робити вибір. Звідси логічно слідує, що із таким обмеженим аналізом ймовірність правильного вибору стрімко буде падати. Цей процес упрощення прийняття рішень може бути особливо шкідливим у ситуаціях, коли рішення стосується складної проблеми або має значний вплив на людей та оточуюче середовище. У таких випадках потрібна більш детальна та ретельна аналітика даних для прийняття ефективних розв'язків. Навіть якщо ми віддаємо перевагу швидкості та ефективності, то все ж таки потрібно мати на увазі, що прийняті рішення можуть мати довготривалі наслідки.

### 3.3. Завчасне ухвалення рішень: стратегічне мислення

Британським психологом та спеціалістом із творчого мислення Едвардом де Боно у 1967 році був використаний новий термін — «латеральне мислення». Тоді була опублікована його книга «Думати по-новому: використання латерального мислення», у якій автор знайомить читачів детальніше із цим поняттям. Саме слово «латеральність» у загальному вжитку використовувалось завжди для іменування асиметрії половин тіла, тобто коли ліва і права його частини не є повністю ідентичними, що пов'язано з відмінностями в структурі та функціях півкуль мозку. Латеральність — це надання переваги одній стороні тіла над іншою. Латеральність мислення за Едвардом де Боно — це надання переваги новизні та інновацності ідей. Британець пропонує відмовитись від наукового вертикального мислення, яке оцінює реалістичність наявних рішень проблеми. Натомість ми маємо змістити фокус на нові інноваційні розв'язки ситуацій, які у майбутньому можуть стати проміжною ланкою для реальних і, що важливо, оригінальних рішень.

Едвард де Боно характеризує цей тип мислення як такий, що шукає та досліджує різні підходи до явищ, генерує нові шляхи й розв'язки, а також усвідомлює стереотипність численних відомих точок зору (оскільки будь-яке бачення ситуації є лише одним з багатьох). Дослідник навіть визначає різні методики для латерального типу мислення, які мають на меті допомогти вийти за межі консервативних схем того, як люди думають, і мати змогу подивитись на ситуації під новим кутом. Наприклад, техніка шести капелюхів, яка розглядає проблему з шести різних точок зору, або PMI (plus-minus-interesting), яка аналізує щось з трьох точок зору.

Латеральність та творчість думки є базовими для стратегічного мислення, яке передбачає завчасне ухвалення рішень в непевних, раптових, складних життєвих ситуаціях. Якщо навчитися планувати, помічати окремі послідовності взаємодій, аналізувати сценарії розвитку подій в умовах невизначеності, то стає значно легше уникати нераціональних дій у складних

системах та формувати правильні розв'язки проблем і приймати належні рішення.

Американський економіст, професор Принстонського університету Авінаш Камалакар Діксіт та професор економіки та менеджменту Єльської школи організації і менеджменту Баррі Дж. Нейлбафф сумісними зусиллями у 1991 році опублікували працю «Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life», ідеї якої ширше були розкриті згодом у 2008 році в книзі «The Art of Strategy: A Game Theorist's Guide to Success in Business and Life». Для українського читача робота була перекладена та видана у 2019 році під назвою «Мистецтво стратегії. Путівник до успіху в житті та бізнесі від експертів теорії гри». Як уже стає зрозуміло із заголовка — автори використовують теорію ігор, яку комбінують із теорією когнітивних помилок та упереджень, з метою найкращого розкриття питань стратегічної поведінки. Дослідники намагаються представити теорію ігор як легкий, зрозумілий та дуже корисний інструмент, яким будь-хто може послуговуватись для моделювання правильних рішень.

В обох публікаціях, 1991 та 2008 роках, панує основна центральна ідея — це зміна фокусу погляду на світ. І автори це роблять через знайомство з логікою та концепціями теорії ігор. Однак перша робота у зв'язку з різними чинниками, не в останню чергу і у зв'язку з домінуванням певних ідей у суспільстві, була зосереджена на егоцентричній конкуренції. Книга 2008 року відкриває і зосереджується на інших аспектах, що є важливими для стратегічного мислення, а саме: співпраця та її відповідне поєднання з конкуренцією. Ще на перших сторінках в ній одразу зазначається: «Вступ до першого видання починався так: “Стратегічне мислення — це мистецтво перевершити суперника, усвідомлюючи, що він намагається перевершити тебе”. Тепер до цих слів ми додали: це також мистецтво тлумачити і виявляти інформацію, ставити себе на місце іншого, щоб передбачити його вчинки й уплинути на них» [2, 11].

Теорія ігор існує ще з 40-50-х років ХХ століття, і її засновниками вважаються американський математик угорського походження Джон фон Нейман та американський економіст німецького походження Оскар Моргенштерн. З того часу вона активно розвивалася, і до її популяризації доклали руку багато різних науковців, серед яких Джон Гарсон, Джон Неш, Райнгард Зельтен, Сильвія Назар та інші. У колі спеціалістів є досить популярною назва для цієї теорії, яка звучить так: «Стратегічна взаємодія раціональних гравців». Будь-яка ситуація може стати об'єктом дослідження теорії ігор, якщо ми слідуватимемо цим пунктам: визначемо гравців, визначемо набір стратегій та задамо певну винагороду та умови, за яких один учасник виграє, а інший — програє. Величезне значення теорія у подальшому мала саме в економічній сфері, оскільки її почали використовувати для вирішення економічних завдань. Економічна галузь — це гра з багатьма гравцями. Спільна праця Неймана і Моргенштерна вже своєю назвою вказує на це застосування: «Теорія ігор і економічна поведінка».

Одні з найцікавіших сучасних теорій та ідей зобов'язані своїй появі саме проривам у теорії ігор. Наприклад біхевіористична теорія ігор починає враховувати людську психологію, тобто соціальний аспект, що допомагає їй значно краще функціонувати при аналізі життєвих ситуацій. Вченим стало цікаво, як і на основі чого людина приймає певне рішення. Важливим стає дослідження індивідуумів такими, якими вони є, а не якими вони могли би бути в наших очах. Теорія ігор є початковим пунктом роздумів у ході прийняття певних рішень і чудовим плацдармом для подолання проблем, із якими може зіткнутися особа під час своїх розрахунків.

### **3.4. Стратегічна взаємозалежність**

Кожен, хто розмірковує в рамках теорії ігор, має на увазі під грою — ситуацію стратегічної взаємозалежності, тому що наслідки стратегії однієї людини залежать від рішень інших. Цю конкретну людину та інших осіб, які

також приймають участь в грі, теоретики називають гравцями. А прийняті ними рішення — ходами.

Ми вже знаємо, що для людей притаманна «обмежена раціональність», але точно так само ми визначили, що світу притаманна певна системність. І попри те, що дії кожного ірраціональні, все-таки можна намагатись у такому «божевіллі» застосовувати логіку та науку, вибудовувати стратегії. Хоч теорія ігор, незважаючи на свою успішність і популярність, розвинута ще далеко не повністю, та вчитися послуговуватися завчасними продуманими рішеннями можна вже зараз. Чим раніше, тим краще.

Насправді, життя — це у будь-якому випадку постійний потік прийнятих рішень, і кожна особа — стратег, усвідомлює вона це чи ні. Стратегічні дії використовуються як і в грі в шахи, так і в рекламі продуктів і вихованні дітей. Суспільство постійно вимагає від індивіда щось робити: обрати предмет навчання, обрати професію, визначитись із сімейним партнером, побудувати бізнес, оформити пенсію і т.д.. Це дуже важливі, доленосні рішення, але він робить це поряд із іншими, які мають точно такі самі завдання і можуть або заважати, або йти на компроміс: «Гордість, ворожість й інші емоції можуть накласти відбиток на їхні рішення. Коли ви ставите себе на місце іншого, то повинні сприймати його таким, яким він є, а не таким, якими насправді є ви» [2, 53]. Всі люди мешкають в одній сім'ї, в одному місті, в одній країні, в одному суспільстві, на одній планеті, а тому мають рахуватися із іншими учасниками цієї системи, які активно щось завжди вирішують і впливають на вибір один одного. Тим самим вони впливають і на мислення один одного: «Щоб конкретизувати цю думку, уявімо відмінність між рішенням лісоруба та генерала. Коли лісоруб вирішує, як йому рубати ліс, він не очікує, що дрова чинитимуть спротив: його середовище нейтральне. Але коли генерал намагається перемогти ворожу армію, він повинен передбачити, щоб подолати її опір. Як і генерал, ви повинні усвідомити, що ваші суперники по бізнесу, майбутня дружина чи навіть ваші діти мислять стратегічно» [2, 16]. Хоч і екосистему, якщо бути справедливими, не можна вважати нейтральним

середовищем, бо вона також чинить опір в довготривалій перспективі, але суспільство — це те, що постійно тут і зараз взаємодіє з людиною. Навіть якщо конкретна особа видозмінює свої дії, вона все одно не може бути впевнена, що люди навколо не залишаються такими самими.

Послуговуючись термінологією, індивідууми грають в ігри і мають зарання бути готовими до можливого конфлікту та прагнути використати співпрацю. Ідея стратегічної поведінки полягає в тому, що краще бути готовим до невизначеностей, бути добрим стратегом, діяти ефективно, продумано, аніж пускати все на волю випадку, бути поганим стратегом. У ситуаціях існує певна закономірність і вони породжують логічний набір запитань. Належний методичний аналіз цих питань у подальшому приносить позитивні результати. Ми збираємо інформацію з усього, що нас оточує: кожна особа, кожен вчинок щось розповідають. Тому варто тільки навчитись помічати ці вхідні дані з навколишнього світу, порівнювати їх із уже наявним знанням та робити висновки. Дослідження найважливіших концепцій та методів стратегічної науки, аналіз конкретних прикладів на базі теоретичної основи, пошук стратегічних моментів у прийнятих рішеннях — все це дозволить відточити власну майстерність завчасного ухвалення рішень для складніших життєвих ситуацій.

Отже, основна і важлива на даний момент риса для характеристики стратегічного мислення — це усвідомлення взаємозалежності між гравцями, кожен з яких не перебуває у вакуумі, а співіснує і взаємовпливає один на одного. Авінаш К. Діксіт та Баррі Дж. Нейлбафф виокремлюють два види стратегічної взаємодії, залежно від способу її реалізації між учасниками стратегічної гри. Один з варіантів — це послідовні ходи по черзі один за одним. Тобто той, хто ходить першим, має враховувати вплив своїх рішень на того, хто буде ходити після нього. Таким чином, він також має передбачити наслідки на його власні дії у майбутньому. Характерний для такої стратегічної взаємодії тип мислення — лінійний. Тобто гравець думає: «Якщо я вчиню так, то інший учасник може відповісти так, а я тоді зроблю так». Для аналізу такого

виду гри дослідники теорії ігор використовують деревоподібні схеми. Думки про майбутні ходи допомагають обрати найкращі теперішні рішення.

Другий з варіантів — це одночасна взаємодія, коли учасники роблять щось, не маючи відомостей про те, що роблять інші. Але при такому розкладі кожному все одно необхідно вчиняти свідомо та пробувати ставити себе на місце інших активних гравців. Тоді гравцю слід намагатись побудувати логічне коло міркування: «Я думаю, що він думає, що я думаю, що..». Дії людини із самого початку створюють певну траєкторію для майбутнього розгортання подій, тому варто брати до уваги всю інформацію, яка відома учаснику, та прослідковувати цю траєкторію. Авінаш К. Діксіт та Баррі Дж. Нейлбафф з цього принципу формують перше базове правило для стратегічної поведінки: «Аналізуйте наперед та логічно міркуйте у зворотному напрямку». Найкращий вибір ходів під час прийняття рішення — це невід’ємна частинка всього цього аналізу. І, послуговуючись першим правилом, можна віднайти цей найкращий набір ходів для побудови стратегії.

Метод міркування у зворотному напрямку має під собою на увазі цей же принцип, який вже було зазначено: вміння поставити себе на місце іншого гравця. Це складне завдання, оскільки існує чимало чинників, що стають на перепоні до цього. По-перше, індивід не є стороннім наглядачем, коли повинен здійснювати якісь розрахунки, а тому у нього присутнє емоційне навантаження до особистих цілей і прагнень, яким він надає перевагу першочергово. По-друге, гравець схильний уявляти не реальну людину, а її гіпотетичну раціональну версію, яка буде діяти тільки певним логічним чином. Для того, щоб розрахувати можливі реакції учасників гри на її подальших етапах, необхідно міркувати про завдання, які ставлять собі інші, про цілі, які вони переслідують. Стовідсотково правильні варіанти визначити завжди неможливо, але дійти до обґрунтованих припущень цілком реально. Потрібно враховувати все: від альтруїстичної мотивації до егоїзму і бажання отримати нагороду, від прагнень справедливості та принципів честі до результатів спонтанних швидких дій.

Це ще один аргумент, із яким ми опиняємося за межами класичної економічної теорії. Дослідження Річарда Талера в поведінковій економіці вже довели, що людина не є простим і зрозумілим *homo economicus* (економ), реальна людина є гуманом і її мотиви можуть носити найрізноманітніший характер. Усі деталі при визначенні стратегії і аналізі учасників життєвих ситуацій необхідно враховувати: «Теоретики гри повинні включати в свої аналізи ігор ще й прагнення гравців до справедливості та альтруїзму» [2, 86]. Проте це не означає, що раціональність заперечується і зрозуміти економіку та суспільство стає надто складно. Теорія гри, яка враховує соціальну складову, не відмовляється від раціональності, а просто йде ще далі — виходить за звичні для більшості межі. Насправді, чим більше інформації добувається для обмірковування, тим розуміння процесу прийняття рішень як економічних, так і всіх інших, стає повноціннішим. Найсучасніші дослідження в біхевіористичній теорії ігор зараховують до цілей учасників життєвих ситуацій різні моральні цінності. Пожертва, чесність, турбота, прагнення винагородити чи, навпаки, покарати — всі ці цілі потребують до себе уваги.

Альтруїзм та справедливість приходять в процесі виховання та соціалізації в суспільстві, коли в навчальних закладах та від батьків діти постійно чують про важливість турботи про інших та дотримання загальноприйнятих правил. Але це не тільки зовнішній чинник, оскільки еволюційна психологія також говорить про ці цінності як генетичні характеристики людини. Ті об'єднання осіб, які дотримуються моральних приписів, мають значно менший відсоток проявів внутрішніх конфліктів, ніж ті, які переслідують виключно егоїстичні інтереси. Альтруїстичні індивіди разом досягають більших результатів навіть за умови конкуренції. Проте умовою прогресу та розвитку є також порушення традиційних правил і запровадження інновацій. Тобто все-таки індивідуалізм та егоїзм, без яких чогось абсолютно нового не отримати, мають своє місце на існування. Отже, найкраще рішення — це розумний баланс між цими двома видами поведінки: егоїстичною та альтруїстичною.

Таким чином, людина має пам'ятати про це співвідношення, коли застосовує правило передбачення та зворотного мислення за допомогою власного досвіду для аналізу ситуацій і побудови стратегій. І хоча чим комплекснішою є система, тим це складніше, але можна пробувати тренуватися це робити на простих іграх. Наприклад, досліджувати спортивні змагання, де присутнє чітке усвідомлення цілей, щоб потім намагатись аналізувати ігри в політиці, бізнесі, суспільстві: «Ми показуємо різні стратегії, що їх використовували гравці в реальних іграх: ефективні, менш ефективні, а також відверто невдалі. Ці приклади спрямовують нас до теоретичної основи» [2, 16].

У першу чергу такий підхід допоможе запускати стратегічні міркування у дію. Чим більше індивід аналізує, чим більше на це звертає увагу, тим легше і природніше це для нього стає. Будь-яка гра чи життєва ситуація і її вирішення приховують у собі якийсь принцип. Конкретні стратегії, які застосовуються в тих чи інших випадках, чітко демонструють як поєднувати ходи зі знанням того, що ваше рішення може бути використане суперником у власних інтересах. У подальшому обґрунтовані припущення, які людина зробила із наявної інформації, допомагають скеровувати ситуацію на власну користь. У дуже складних випадках, якщо початківці не можуть уникнути похибок, то їм тоді варто залучити допомогу ззовні.

Існує чимало різновидів ігор, у які грають люди. Один із самих простих видів — це ігри в безпрограшний варіант, коли перемога одного завжди автоматично спричиняє поразку іншого. Це приклад ситуації, коли досягти співпраці не є можливим, і кожен намагається робити все можливе для власного виграшу. Джон фон Нейман, який заклав початок теорії ігор, якраз акцентував свою увагу на таких іграх чистого конфлікту. Тим, хто пішов далі і розвинув концепцію, став Джон Неш. У реальному житті індивіди хоч і діють в більшості випадків окремо, та вплив їхніх дій на інших не є чистим конфліктом. Те, що пропонує Неш, отримало назву «рівновага Неша». Вона передбачає, що жоден учасник гри не може одноосібно змінити свою

стратегію, щоб покращити власний вигрaш. Саме завдяки цій концепції ми можемо досліджувати ігри, поєднуючи конфлікт разом із співпрацею.

### **3.5. Механізми адаптації у міждисциплінарному вимірі**

В економічній науці людина приймає рішення на основі оптимального результату з урахуванням своїх раціональних очікувань. Економісти називають індивідів еконами і вважають, що вони діють згідно з «законами» економіки. Але реальні вибори людей часто базуються на їх переконаннях та емоціях, які не завжди є об'єктивними. Зі зростанням інформаційного шуму в суспільстві, такі упередження дуже ускладнюють умови життя для звичайних людей.

Одним із непоганих варіантів виходу із названої проблеми є не повна відмова від економічних раціональних моделей (*homo economicus*), а, в першу чергу, визнання їхньої неідеальності. Після того, як проблему буде названо та визнано, можна буде змістити фокус досліджень на кращі характеристики поведінки людей. І вже на основі них – на формування достовірніших і реалістичніших поведінкових моделей: «Основною причиною, чому в економічних теоріях варто брати до уваги гуману, є підвищення точності прогнозів таких теорій» [11, 26].

Люди роблять передбачувані помилки, яких можна уникнути, якщо змінити свій спосіб мислення. Річард Талер, поряд із Касом Санстейном, Амосом Тверскі і Даніелем Канеманом, був одним із тих, хто заклав фундамент сучасної поведінкової економіки як міждисциплінарної галузі досліджень, яка присвячена особливостям сприйняття і думання, утворення переваг і поведінкових евристик та їхнього загального впливу на те, як індивідуум робить вибір. Вчені прийшли до висновку, що поведінка людей не підпадає під жодні канонічні схеми раціонального економічного вибору. *Homo sapiens* не приймає певні рішення за логічними критеріями, а спирається на свої власні переконання, стереотипи та емоції. Річард Талер наводить у приклад історію чоловіка, що передумав відвідувати концерт через погодні

умови, оскільки отримав квиток на подію безкоштовно. Хоча якби він купував би квиток за свої кошти, то б вирішив поїхати. Таким чином, безкоштовний квиток став перешкодою для раціонального рішення. Але якби історія розвивалася за всіма правилами раціональної теорії, то минула подія (факт того, що квиток безкоштовний) жодним чином не мала впливати на теперішній момент вибору не відвідувати концерт. Та в реальності те, що не мало б мати значення, зіграло вирішальну роль.

«Обмежену раціональність» описаної історії із безкоштовним квитком на концерт добре розшифровує рання теорія перспектив Даніеля Канемана та Амоса Тверські, одним із ключових складових якої є функція цінності. По-перше, вона не є об'єктивною, а співвідноситься із суб'єктивним відчуттям чоловіка (як певним якорем, точкою відліку). По-друге, лінія цінностей є ввігнутою із виграшом (простий подарунок є гіршим, ніж грошовий його еквівалент), але випуклою із програшом (безрезультатна гра в лотерею є кращим варіантом, ніж грошова втрата, яка рівнозначна очікуванню). По-третє, для людини є характерним неприйняття втрат.

Це лише розбір однієї окремої історії, а поведінкові економісти вже тривалий час накопичували подібні до неї приклади неочікуваної, нераціональної поведінки як і окремих осіб, так і великих груп, компаній, бізнесів, організацій. Продовжуючи відшукувати різні життєві ситуації, вони паралельно аналізували та систематизували певні закономірності для того, щоб знання й усвідомлення особливостей винесення суджень допомагало у майбутньому запобігати хибним рішенням. Згодом поведінкові економісти підсумували, що зібрані та проаналізовані ними факти про когнітивні відхилення від раціональних канонів можуть бути не просто предметом академічної цікавості, а й знаряддям, наприклад, економічної політики і, врешті-решт, будь-чого. Політика підштовхування, яку описує поведінкова економіка в рамках лібертаріанського патерналізму, безсумнівно підвищать рівень вірогідності індивідуального та загального благополуччя.

Врешті-решт, успішне та щасливе функціонування людської цивілізації може бути забезпечене тільки за умови гармонійного цілісного поєднання природного середовища та суспільства. Для світу характерні процеси нелінійної циркулярної причинності та самоорганізації, а тому тільки системний спосіб думання спроможний впоратися із фундаментальними методологічними природними й суспільними проблемами.

Хоча й канонічні наукові приписи стверджують протилежне, але людський розум не є відокремленим від усього живого, а, навпаки, перебуває із ним у нерозривній єдності. Але чимала кількість помилкових епістемологічних припущень вкорінилася в свідомості індивідуума настільки глибоко, що вони стали базовими, і навіть може здаватись, ніби жодних правок, корекцій внести вже не можливо. Однак, вдатися до змін можливо, хоча це і дуже складний процес: першим етапом на визначеному напрямку необхідним чином має стати розуміння того, що істинний світ насправді не співпадає із тим світом, модель якого було давно створено та згідно із якою всі функціонували. На фундаментальну термінологію хоч і треба зважати, проте і наочних спостережень не можна ігнорувати та заперечувати. Усе можливе повинно бути зроблене для зведення мосту між реальними прикладами життя і поведінки та тим, що нині ми знаємо про природу патернів системи і порядку.

Якщо говорити про політику підштовхування та її «крихкі» моменти, такі як складнощі в дотриманні межі між маніпуляціями і поштовхами, то приверженці лібертаріанського патерналізму вважають, що відкритість та прозорість забезпечать золоту середину. Лібертаріанський патерналізм може стати «третім шляхом», який об'єднає різні погляди та допоможе знайти шлях до майбутньої демократії: «Через усе ХХ століття червоною ниткою проходила ідея “третього шляху”, пошук якого супроводжувався, зокрема, бурхливими, але часто “пустопорожніми” дискусіями. Ми віримо в те, що лібертаріанський патерналізм пропонує справжній “третій шлях” – той, який прокладе собі дорогу крізь численні та осоружні дебати про майбутнє демократії» [12, 270]. Це чудовий варіант в численних важливих сферах знайти

компромiс для спiвпрацi, який буде пiдтримувати свободу прийняття рiшень i забезпечуватиме менше примусу й обмежень.

Теорiя iгор, яка дослiджує стратегiчну поведiнку, також наголошує на важливостi спiвпрацi. Цiлi окремих iндивiдуумiв можуть вiдрiзнятися, але можуть i спiвпадати, що у свою чергу призводить до кращого прийняття рiшень у майбутньому. Використання методу зворотного мислення як вихiдної позицiї для аналізу iгор (тобто життєвих ситуацiй) дозволяє висувати обґрунтованi припущення про обставини та досягати успіху шляхом побудови правильної стратегiї: «Вам необхідно поєднати правило передбачення та зворотного мислення за допомогою досвiду, що веде вас до оцiнки промiжних позицiй, яких ви досягаєте в кiнцi всього об'єму своїх розрахункiв наперед. Успiх прийде завдяки такому синтезу науки теорiї гри та мистецтва гри» [2, 90].

Авінаш К. Діксiт та Баррі Дж. Нейлбафф у сумiснiй працi «Мистецтво стратегiї. Путiвник до успiху в життi та бізнесi вiд експертiв теорiї гри» наводять рiзні приклади того, як переслiдування людьми виключно власних егоїстичних iнтересiв завдає шкоди наступним поколiнням. Усiм добре знайомий i зрозумiлий наслiдок необдуманостi та iндивiдуального егоїзму — це глобальне потеплiння. Кожен окремо не хоче жертвувати привiлеґiями вiд зменшення викидiв карбону, тому у результатi всi колективно споживають серйознi наслiдки вiд даної екологiчної проблеми.

Термiн, який чудово описує цю ситуацiю, свого часу запропонував професор бiологiї Калiфорнiйського унiверситету Гаррет Гардiн. Вiн назвав це явище «трагедiєю спiльного». Навряд чи найближчим часом буде можливо повнiстю подолати цю проблему (якщо взагалi коли-небудь це буде можливо), але це не має зупиняти суспiльство вiд пошукiв вiдповiдних розв'язкiв для складнощiв колективного спiвiснування та взаємозалежних дiй. Робота над ефективними системами та над саморганiзацiєю повинна вестися постiйно, оскiльки вони точно зможуть призводити до бiльших змiн, нiж простi заборони чи обмеження до чогось.

Співпраця між людьми, коли вона досягає певної стабільності та продовжується протягом тривалого часу, наділена еволюційною цінністю, оскільки є основою виживання людства та його розумного успішного існування у майбутньому. Тваринний світ, для порівняння, демонструє чимало прикладів складної, проте надзвичайно плідної співпраці: вовки, які полюють сумісними зусиллями, бджоли, які мешкають в одному вулику, та багато інших. У людському світі схожі приклади можна спостерігати в основному в представників спільного генетичного коду: «Британського біолога Джона Голдейна якось запитали, чи ризикнув би він власним життям заради порятунку свого ближнього, і він відповів: “Заради двох своїх рідних братів або заради не менш, ніж вісьмох двоюрідних братів, – так”. У вас із братом (якщо це не однайцевий близнюк) половина однакових генів, тому така дія збільшує очікувану кількість копій ваших генів, що передається наступному поколінню. Це має чудовий біологічний сенс; процес еволюції був би прихильний до неї» [2, 138].

Співпраця є також чудовою системою підтримки, яка може допомагати протистояти спокусам. Ключовою проблемою прийняття людьми неправильних рішень є їхня неспроможність подолати щось, що їх дуже сильно манить. Наприклад, якщо людина хоче позбавитись зайвої ваги, то їй часто рекомендують приєднатись до групи або сповістити близьких про свою ціль. Момент стимулу проявляється тут у двох аспектах. По-перше, з'являється почуття, що ти не один, по-друге, присутній страх сорому, якщо особа зазнає невдачі.

Авінаш К. Діксіт та Баррі Дж. Нейлбафф розповідають про реальний випадок, коли група осіб, яка прагнула скинути надмірну вагу, погодилась на участь у телевізійному проєкті. Учасникам давався певний термін, щоб досягти цілі, і в разі, якщо вони не робили цього, у телешоу демонструвалися їхні фото в бікіні з надмірною вагою, які були відзняті заздалегідь. Сором та страх перед покаранням були достатніми стимулами, щоб усі гравці за

винятком одного впоралися із завданням. І навіть той єдиний, кому це не вдалось, був надзвичайно близький до мети.

Це приклад відмінної стратегії, де задля гарантії виграшу, використовується співпраця. Теперішнє «Я» особи і майбутнє «Я» постійно взаємодіють: теперішнє «Я» запевняє себе, що буде приймати правильні рішення, аби отримати виграш. Та часто його майбутнє «Я», коли зустрічається безпосередньо один на один із спокусою, зраджує обіцянці триматися стійко. Щоб уникнути такої зради, необхідно подумати про стратегічні ходи і подбати про незворотність зобов'язання. Коли учасники телевізійного шоу дозволяють сфотографувати себе і віддають владу над готовими фотокартками іншим стороннім особам — це прив'язує майбутнє «Я» до певних наслідків його дій.

Зобов'язання — це пряма безсумнівна стратегія. Дії, які вчиняють учасники програми для схуднення, акцентують увагу на двох моментах зобов'язання: «що» та «як». «Що» — теоретичний аспект теорії ігор, який наголошує на перевазі першого ходу. «Як» — практичний аспект, де необхідно використовувати додаткові дії, щоб стратегічні ходи були переконливими.

Крім зобов'язання дослідники виділяють ще погрози та обіцянки як складніші стратегічні ходи: «Вони вимагають, щоб ви визначили наперед правило відповіді, що пояснює, як вам слід відповісти на хід іншого гравця у самій грі. Погроза – це правило відповіді, що карає тих, кому не вдається діяти так, як би ви цього хотіли. Обіцянка – це пропозиція для винагороди інших гравців, які діють так, як би ви цього хотіли» [2, 239].

І зобов'язання, і погрози, і обіцянки — всі переслідують єдину ціль, а саме: стимулювати робити щось, що б в іншому разі людина не зробила. Ці стратегічні ходи можна використовувати як і з метою спонукання до чогось, так і з бажанням стримати від чогось. Авінаш К. Діксіт та Баррі Дж. Нейлбафф зазначають, що аби такі дії дійсно були достатньо переконливими, вони мають балансувати на грані допустимого. Це, у свою чергу, вимагає повного усвідомлення всіх потенційних можливостей та ризиків.

Таким чином, роль групи і співпраці важко переоцінити з багатьох різних причин. Роберт Френк також переконаний, що людські емоції еволюціонували, а соціальні цінності розвинулися для того, щоб протистояти короткочасним спокусам. Утворення, які досягають взаємовигідних результатів в іграх з небезпрограшним варіантом, демонструють успіхи соціальної еволюції людини.

Серед українських дослідників, на жаль, не дуже багато тих, хто вивчав дану проблематику саме через призму цих сучасних концепцій. Поведінкова економіка, наприклад, взагалі є досі новою галуззю досліджень, тому праці в українському науковому просторі, які торкаються піднятих нею проблем, загалом написані представниками сфер соціології, економіки, психології. Останні писали дослідження на теми, що знаходяться на межі дотику дисциплін: економічна поведінка, економічна психологія. Такі дослідники як В. Пилипенко, Т. Ефременко, Т. Петрушина, Є. Суїменко розглядають економічні процеси саме з огляду на соціологічність цього феномену, враховуючи людські інтереси, особливості. Також значна частина робіт концентрується на соціологічному й економічному просторі зокрема українського суспільства. Те ж саме стосується теорії гри та стратегічного мислення. Навіть курси з цих тем є не таким популярним явищем в українських університетах, тоді як на Заході вони вже продемонстрували свою важливість та зайняли відповідне місце.

Отже, було описано та проаналізовано багато різних способів мислення, якими послуговується сучасна людина у своєму житті. Зокрема, це упередження, які можуть перешкоджати бачити ситуацію об'єктивно і приймати обґрунтовані рішення. Це також схильність людини до лінійних короткострокових планів, які можуть заважати їй бачити далекі цілі та наслідки, а тому і розвиватися відповідно до потреб суспільства. Крім того, наука послуговується ідеалізованими моделями поведінки, які насправді засмічують мозок людини та перешкоджають баченню можливостей в реальному житті. Від критичного осмислення всіх зазначених особливостей

мислення залежить тепер, як індивідуум буде мислити, а від цього, у свою чергу, як прийматиме рішення, як буде жити і чи зможе, використовуючи різноманітні економічні, екологічні, технологічні й політичні шляхи, досягти ідеальної гармонії в системному світі. Суспільство стрімко розвивається і людина зобов'язана адаптуватися до умов, у яких опинилася. Для цього можна застосувати різні підштовхувальні механізми, що їх пропонують поведінкові економісти, вивчати та використовувати стратегічні ходи. Все це допоможе швидше та краще адаптуватися до змін в суспільстві та досягти успіху в найрізноманітніших сферах життя. Таким чином, критичне осмислення способів мислення та використання різних механізмів адаптації можуть допомогти людині жити більш повноцінним життям у сучасному світі.

## ВИСНОВКИ

Те, як людина мислить, як вона поводиться і як приймає ті чи інші рішення сильно впливає на її життя. Більшість сучасних проблем, які є сьогодні дуже актуальними і з якими кожен окремо або як частина певної спільноти стикається, беруть свій початок саме у хибному, ірраціональному мисленні. Покращити ситуацію і розв'язати ці питання можна лише шляхом реконструкції старих схем мислення та використання механізмів, які допомагатимуть у прийнятті правильних рішень. Ми дослідили сучасні наукові теорії, які покликані вирішити ці актуальні питання. Використовуючи філософський підхід в якості методології, ми також здійснили міждисциплінарний аналіз цих теорій.

1. У першому розділі роботи визначивши екологічні системи як мережеві патерни шляхом аналізу праць Фрїтьофа Капри та Грегорі Бейтсона, ми ознайомились з методом кібернетичного розуміння живих систем та проаналізували його. Цей метод дозволяє легко помічати вихідні епістемологічні помилки в мисленні та відноситись до них як до різноманітних аспектів одного явища — кризи уявлень.

Згідно з концепцією «екології розуму» Грегорі Бейтсона розум разом із усім живим є частиною єдиного системного феномену. Звідси випливає, що будь-які індивідуальні проблеми є частиною однієї цілісної системи. Якщо людина діє певним чином, то вона впливає на всю систему, невід'ємною частиною якої є вона сама. Таким чином, вона завжди стикатиметься з наслідками власних рішень. Багато різних загроз, які існують сьогодні в світі, виникли внаслідок втручання в єдину систему хибних людських розумових звичок, які проникли настільки глибоко і стали настільки механічними, що індивідуум їх навіть вже не помічає. Ці мисленнєві схеми укоренились на несвідомих рівнях. Вихідні похибки, на думку Грегорі Бейтсона, дали початок для численних хибних ідей, якими сьогодні «заражений» цивілізований світ. Сьогодні як ніколи ситуація набуває загрозливого характеру в умовах інформаційно-технологічного прогресу. Криза уявлень обумовлена тим, що

людина дотримується світоглядних вимірів, неадекватних до складного, взаємозалежного світу.

2. У другому розділі роботи досліджений критичний потенціал поведінкової економіки, як дисципліни, що вивчає нераціональну поведінку людей. Поведінкова економіка представлена як сучасна міждисциплінарна галузь дослідження, яка використовує методологію когнітивістики у застосуванні до економічних досліджень. Класична економіка ставила собі за мету максимально ефективно досягнення бажаного результату в рамках коротких визначених термінів, тим самим нехтуючи системністю заради цільової свідомості й короткочасних планів. На цьому фундаменті збудована наукова модель людини *homo economicus*. Проте діапазон людської діяльності і царина прийняття рішень дуже широкі, тому індивід не здатен в усіх сферах постійно діяти раціонально. Особисті питання, національне визначення, екологічна та економічна політика, медичне страхування, освіта тощо – в усіх цих сферах можна було б досягати значно більшого успіху за умови вибору вірних напрямків.

Для людей є притаманною «обмежена раціональність», вони користуються евристичними правилами, щоб полегшити методологію процесу вчинення певної дії: несвідомі, імпліцитні асоціації дозволяють одразу ефективно приймати чималу кількість складних рішень, що було б абсолютно неможливо, якби для цього потрібно було прискіпливе, свідоме, неквапливе зважування всіх аргументів за та проти. Але якими б не були корисними і на перший погляд дієвими ці упередження, вони породжують різні системні відхилення, дослідженням яких якраз і займається поведінкова економіка як дисципліна.

3. Шляхом опрацювання праць з поведінкової економіки Річарда Талера, Каса Санстейна, Роберта Френка та інших, ми окреслили як засадничу ідею перетворення людини з «екона» в «гумана» та визначили зміст проблеми зобов'язання.

Поведінкові економісти пропонують спосіб того, як можна впоратись із людською нерациональністю. Люди – це гумани, нерациональні істоти, які постійно роблять очікувані помилки. Якщо такі помилки є очікувані, то їх можна передбачити, а, отже, і розв’язати завчасно. Ми також визначили зміст підходу лібертаріанського патерналізму, який пропонує свій варіант адаптування життєвих ситуацій до обмеженої раціональності людини. Спосіб, який визначають поведінкові економісти, зосереджений на політиці підштовхування, як можливому варіанті скерування людської нерациональності. Вибір людини знаходиться у певному контексті, будь-яка зміна якого впливатиме на кінцевий результат даного рішення. За термінологією поведінкових економістів, організовуючи якийсь контекст, особа стає архітектором вибору. Методи лібертаріанського патерналізму пропонують мінімальне втручання в схеми мислення людей з метою їхнього власного благополуччя. Оскільки вибір окремого індивідуума завжди перебуває в певному контексті, і уникнути його не є можливим, то можна спробувати зарання вплинути на архітектуру вибору, тобто використати поштовхи. Поведінкові економісти вбачають тут варіант ідеального компромісу між допомогою людині прийняти правильне рішення та збереженням у неї свободи вибору. Поштовхи є нібито несуттєвими факторами, які мають можливість значно спростити та покращити життя людині.

4. Оскільки в останні десятиліття економіка стала дисципліною, яка має великий вплив на людські переконання, помисли та цінності, то вона потребує пошуків механізмів адаптації для максимально ефективного, успішного та благополучного життя індивіда. З’ясувавши механізми встановлення адаптивного світогляду шляхом дослідження основних тез теорії «економіки пончика» Кейт Реворт, ми визначили яким саме чином економічні ідеї формують думки та корегують поведінку людини. Важливим є те, що люди мають почати сприймати світ та всі процеси в ньому як складну еволюціонуючу систему: замінити старий світогляд на новий, що спроможний

еволюціонувати та адаптуватися. До моменту поширення технологій усі процеси в світі здійснювалися значно повільніше, а людина проживала лише короткі проміжки життя в невеликих спільнотах, навчалась на безпосередньому досвіді. Внаслідок цього вона несвідомо звикла приймати рішення тільки тут і зараз, без усвідомлення майбутніх наслідків. Тому в ХХІ столітті, коли усе навколо стало пришвидшуватися й розвиватися в божевільному темпі, вона вже не справляється самотужки. Визначення і осмислення феномену еволюції когнітивних відхилень у мисленні людини допомогло нам встановити взаємозв'язок між адаптивними та еволюційними розумовими процесами, а це, у свою чергу, дало можливість краще розібратися в схемах поведінкових моделей людей.

5. У роботі досліджені основні аспекти концепції теорії ігор, яка також пропонує зміну погляду на світ і схеми мислення. Шляхом опрацювання праці Авінаша К. Діксита та Баррі Дж. Нейлбаффа, які використовують теорію ігор в комбінації із теорією когнітивних помилок та упереджень, ми визначили теорію ігор як легкий, зрозумілий та дуже корисний інструмент для моделювання правильних рішень. Ми вже знаємо, що для людей притаманна «обмежена раціональність», але точно так само ми визначили, що світу притаманна певна системність. І попри те, що дії кожного ірраціональні, все-таки можна намагатись у такому «божевіллі» застосовувати логіку та науку, вибудовувати стратегії. Латеральність та творчість думки є базовими для стратегічного мислення, яке передбачає завчасне ухвалення рішень в непевних, раптових, складних життєвих ситуаціях. Якщо навчитися планувати, помічати окремі послідовності взаємодій, аналізувати сценарії розвитку подій в умовах невизначеності, то стає значно легше уникати нераціональних дій у складних системах та формувати правильні розв'язки проблем і приймати належні рішення. Ми з'ясували, що стратегічне мислення — це мистецтво перевершити суперника, усвідомлюючи, що він намагається зробити те саме. Але водночас це мистецтво тлумачити і виявляти інформацію,

ставити себе на місце іншого, щоб передбачити його вчинки й вплинути на них. Таким чином, воно передбачає пошуки співпраці.

Філософське осмислення концептуальних засад поведінкових моделей сучасної людини, які репрезентовані у міждисциплінарній сфері дослідження екології та поведінкової економіки, привело нас до висновку, що забезпечення благополуччя людини може бути реалізоване тільки завдяки правильним, продуманим, стратегічним її діям. У людини із самого початку є задатки для того, щоб жити в гармонії із природним та соціальним світом, а тому, звертаючись до правильних цінностей, можна змусити людей вчиняти інакше. Першим кроком повинно стати критичне осмислення попередніх поведінкових моделей і схем мислення та визнання їх неідеальності. Після усвідомлення проблеми можна перейти до глибшого дослідження поведінки людей, і на основі цього – до формування кращих поведінкових моделей. Від успішно проробленої роботи залежатиме у подальшому, як особа буде мислити, як прийматиме рішення і чи зможе досягти ідеальної співпраці в складному динамічному непередбачуваному світі. Суспільство стрімко розвивається, тому людині, щоб не порушувати гармонію загальної системи, потрібно адаптуватися до нових умов. Підштовхувальні механізми – це чудовий варіант в численних важливих сферах знайти компроміс для співпраці, який буде підтримувати свободу прийняття рішень і забезпечувати менше примусу та обмежень. Співпраця призводить до кращого прийняття рішень у майбутньому. Використання методу зворотного мислення як вихідної позиції для аналізу життєвих ситуацій дозволяє висувати обґрунтовані припущення про обставини та досягати успіху шляхом побудови правильної стратегії. Критичне осмислення способів мислення та використання різних механізмів адаптації можуть допомогти людині жити більш повноцінним життям у сучасному світі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ І ЛІТЕРАТУРИ

1. Антологія сучасної філософії науки, або усмішка ASIMO / за науковою редакцією В. П. Мельника та А. С. Синиці; [пер. І. В. Грабовський, У. І. Луц, А. С. Синиця]. – Л.: ЛНУ імені Івана Франка, 2017. – 568 с.
2. Діксіт А. К., Нейлбафф Б. Дж. Мистецтво стратегії. Путівник до успіху в житті та бізнесі від експертів теорії гри / пер. з англ. Анастасії Богоніс. – Львів: Видавництво Старого Лева, 2022. – 616 с.
3. Канеман Д. Мислення швидке й повільне / пер. з англ. М. Яковлев. — К.: Наш формат, 2017. – 480 с.
4. Кун Т. Структура наукових революцій. / пер. з англ. О. Васильєва. – К.: Port-Royal, 2001. – 228 с.
5. Пекарский Г. О новой форме экологии в мыслях и действиях социальных работников // Вчені записки ХГУ «НУА»,. – 2019. –Т. XXV. – С. 209-225.
6. Петрушина Т. О. Задачи отечественной экономической социологии: наследие Т. Заславской и проблемы украинского общества / Т. О. Петрушина // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Соціологія. – 2014. – №4. – С. 33-41.
7. Петрушина Т. Соціальний потенціал економічного розвитку українського суспільства // Вектори змін українського суспільства / за ред. д. ек. н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К: Ін-т соціології НАН України, 2014. – С. 24-46.
8. Пилипенко В. Є. Людина в ринковому суспільстві: орієнтації, поведінка, культура. – К: Фолиант, 2005. – 224 с.
9. Реворт К. Економіка пончика. Як економісти XXI століття бачать світ / пер. з англ. Дмитро Кожедуб. – К.: Наш формат, 2019. – 296 с.
10. Суименко Е. И., Ефременко Т. О. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект. / Е. И. Суименко, Т. О. Ефременко. – К: Институт социологии НАН Украины, 2004. – 244 с.
11. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. з англ. Світлана Крикуненко. – К.: Наш формат, 2018. – 464 с.

12. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. – К.: Наш формат, 2017. – 312 с.
13. Чалдині Р. Психологія впливу / Роберт Б. Чалдині; пер. з англ. М. Скоробогатова. – Харків: Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 368 с.
14. Шилер Р, Акерлоф Дж. Фішинг. Хто і як маніпулює вашим вибором / пер. з англ. – К.: Наш формат, 2017, 278 с.
15. A Behavioral Approach to Law and Economics / Cass R. Sunstein, Christine Jolls, Richard H. Thaler, Stanford Law Review, Vol. 50, No 5, May 1998, p. 1471-1550.
16. Ainslie, G. (1975) Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control. Psychological Bulletin, 82, 463-509.
17. Bateson G. Steps to an Ecology of Mind: Collected Essays in Anthropology, Psychiatry, Evolution, and Epistemology. New York: Ballantine Books, 1972, 533 p.
18. Bolderdijk, J. et al. (2012) ‘Comparing the effectiveness of monetary versus moral motives in environmental campaigning’, Nature Climate Change, 3, p. 413-416.
19. Brandenburger, A., and Nalebuff, B. The Right Game Use Game Theory to Shape Strategy. Harvard Business Review, 73, (1995). S. 57-71.
20. Capra, F. The Web of Life: A New Scientific Understanding Of Living Systems. Anchor Books, 1996, 347 p.
21. Daly, H. and Farley, J. Ecological Economics. Washington: Island Press, (2011): p. 16.
22. Dixit A. K., and Nalebuff B. Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life. New York: Norton, 1991, 393 p.
23. Frank, R., Gilovich, T. and Regan, T. (1993) ‘Does studying economics inhibit cooperation?’ Journal of Economic Perspectives 7: 2, p. 159-171.
24. Frank, R.. Passions within Reason: The Strategic Role of Emotions. New York: W.W. Norton, 1988, 304 p.

25. Gal, O. (2012) 'Understanding global ruptures: a complexity perspective on the emerging middle crisis', in Dolphin, T. and Nash, D. (eds), *Complex New World*. London: IPPR, p. 156.
26. Hardin G. *The Tragedy of The Commons*, *Science*, New Series, Vol. 162, No. 3859 (December 13, 1968). S. 1243-1248.
27. Keynes, J. M. (1924) 'Alfred Marshall, 1842-1924', *The Economic Journal*, 34: 135, p. 322.
28. Keynes, J. M. *The General Theory of Employment, Interest and Money // The Collected Writings of John Maynard Keynes*. – Cambridge University Press, 2012. — Vol. VII. — 428 p.
29. Knight, F. (1999) *Selected Essays by Frank H. Knight, Volume 2*. Chicago: University of Chicago Press, p. 18.
30. Kuznets, S. How to judge quality, in Croly, H. (ed.), *The New Republic*, 147 (1962): 16, p. 29.
31. Kuznets, S. *National Income 1929-1932*, 73rd US Congress, 2nd session, Senate document no. 124, 1934.
32. Leopold, A. (1989) *A Sand Country Almanac*. New York: Oxford University Press, p. 204.
33. Marewzki, J. and Gigerenzer, G. (2012), 'Heuristic decision making in medicine', *Dialogues in Clinical Neuroscience*, 14: 1, p. 77-89.
34. McIntosh Donald. *The Foundation of Human Society*, Chicago: 1969, 341 p.
35. Meadows, D. (1999) 'Sustainable Systems'. Lecture at the University of Michigan, 18 March 1999. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.youtube.com/watch?v=HMmChiLZZHg](http://www.youtube.com/watch?v=HMmChiLZZHg)
36. Michaels, F. S. *Monoculture: How One Story Is Changing Everything*. Canada: Red Clover Press, (2011): p. 9, 131.
37. Mischel Walter. *Personality and Assessment*, New York: 1968.
38. Morgan, M. (2012) *The World in the Model: How Economists Work and Think*. New York: Cambridge University Press, 421 p.

39. Nasar S. *A Beautiful mind: The Life of Mathematical Genius and Nobel Laureate John Nash*. New York: Touchstone, 2001, 472 p.
40. Nash, John F. The agencies method for modeling coalitions and cooperation in games. *International Game Theory Review*. Vol. 10, Issue 4 (2008). S. 539-564.
41. Nash, J. Two-person cooperative games. *Econometrica*. Vol. 21, Issue 1 (1953). S. 128-140.
42. Neumann J. and Morgenstern O., *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1947, 776 p.
43. Ostrom E. Coping with the Tragedy of Commons, *Annual Review of Political Science* Vol. 2 (June 1999). S. 493-535.
44. Ostrom E. *Governing the Commons*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
45. Robbins, L. *Essay on The Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan, 1932.
46. Scharmer O. (2013) 'From ego-system to eco-system economics', *Open Democracy*, 23 September 2013.
47. Schelling T. *International economics*. Allyn and Bacon, 1958.
48. Schelling T. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960, 328 p.
49. Sharif E, and Tversky A. Thinking through Uncertainty: Non-consequential Reasoning and Choice, *Cognitive Psychology*, Vol. 24, Issue 4 (October 1992). S. 449-474.
50. Smith, A. 1759, *The Theory of Moral Sentiments*, D.D. Raphael and A.L. Macfie. Oxford: Oxford University Press, 1976.
51. Sunstein, Cass R., and Richard H. Thaler. «Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron.» *University of Chicago Law Review* 70 (2003): 1159-1202.
52. Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. «Libertarian Paternalism.» *American Economic Review* 93, no. 2 (2003): 175-179.

53. Thaler, Richard H., and Eric J. Johnson. «Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice.» *Management Science* 36 (1990): 643-660.
54. Thaler, Richard H., and Hersh M. Shefrin. «An Economic Theory of Self-Control.» *Journal of Political Economy* 89 (1981): 392-406.
55. Thaler, Richard H. *Quasi-Rational Economics*. New York: Russel Sage, 1991.
56. Thaler, Richard H., and Shlomo Benartzi. «Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving» *Journal of Political Economy* 112 (2004): S164-187.
57. Thaler, Richard H. *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. New York: Free Press, 2002.
58. *The Behavioral Foundations of Economic Theory* / Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder. Reder, editors University of Chicago Press, Chicago, 1986. Supplement to *Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, Part 2, October 1986, 324 p.
59. *The Economist* (2014) Q&A: Gerd Gigerenezzer 28 May 2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.economist.com](http://www.economist.com)
60. Wright R. *Nonzero: The Logic of Human Destiny*. New York: Pantheon, 2000, 435 p.