

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

**УЗГОДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЙ ЕКОЛОГІЇ РОЗУМУ ТА
ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ: КРИТИЧНИЙ ТА АДАПТИВНИЙ
ВИМІРИ**

**COORDINATION OF CONCEPTS OF ECOLOGY OF MIND AND
BEHAVIORAL ECONOMICS: CRITICAL AND ADAPTIVE
DIMENSIONS**

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

Студент-виконавець:

Коляда Світлана Володимирівна

IV 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 _____ 2021 р.

Завідувач кафедри теоретичної і практичної філософії
Шашкова Л. О. _____

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. КІБЕРНЕТИЧНЕ РОЗУМІННЯ ЖИВИХ СИСТЕМ: ЕКОЛОГІЯ РОЗУМУ ГРЕГОРІ БЕЙТСОНА	6
1.1. Вихідні помилки в мисленні	7
1.2. Необхідність уявлення системної структури	10
РОЗДІЛ II. ПОВЕДІНКОВІ МОДЕЛІ: ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ	13
2.1. Модель homo economicus традиційної економічної теорії	13
2.2. Поведінкова економіка: обмежена раціональність і лібертаріанський патерналізм	15
2.3. Трансформація «екона» в «гумана» і політика підштовхування	21
2.4. Застосування підштовхування: аргументи та контраргументи	27
РОЗДІЛ III. АДАПТИВНИЙ ТА ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ВИМІРИ ПРОЕКТІВ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	31
3.1. Механізми адаптивного світогляду: «економіка пончика» Кейт Реворт	31
3.2. Еволюція когнітивних відхилень	35
3.3. Взаємозв'язок адаптивних та еволюційних процесів	37
3.4. Критичне осмислення тез поведінкової економіки та шлях «золотої середини»	40
ВИСНОВКИ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ І ЛІТЕРАТУРИ	49

ВСТУП

Актуальність теми дослідження аргументована тим, що питання філософського осмислення розумової системи людини залишається відкритим і полемічним. Проблеми дослідження мислення та поведінки людини приймають нові образи, форми та напрямки в умовах сучасного глобалізованого світу, численних технічних та технологічних процесів, а тому вимагають найшвидшого теоретичного і практичного розв'язання. Одним із перспективних спрямувань осмислення вихідних засад такої проблематики є застосування кібернетичного, системного підходу, розробленого Грегорі Бейтсоном.

Інший напрям досліджень проблеми мислення та поведінки людини, який сучасні дослідники виділяють поряд із методом британо-американського вченого, був сформований всередині економічних дисциплін. Поведінкова економіка – нова галузь, яку цікавить діяльність людини з погляду її когнітивних відхилень від базових економічних раціональних моделей. Виявляючи численну кількість проблем та невідповідностей, конструюючи поведінкові моделі, дана галузь демонструє також і численні сприятливі можливості застосування нераціональних схем мислення та поведінки людини для встановлення її власного благополуччя. Забезпечення останнього може бути реалізоване тільки завдяки правильним, продуманим, відповідальним діям людини, а тому вивчення зазначених теорій є особливо актуалізованим. В українському науковому просторі тема поведінкової економіки є новою, а тому її проблематика донині в основному піднімалась тільки спеціалістами з бізнесу, а перші дослідження написані соціологами й психологами.

Однією із спроб краще розібратися в поведінкових моделях та узгодити теорії екології розуму та поведінкової економіки 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.

Об'єктом дослідження є концепції екології розуму та поведінкової економіки.

Предметом дослідження є можливості узгодження концепцій екології розуму та поведінкової економіки у взаємозв'язку критичного і адаптивного вимірів.

Метою дослідження є виявлення та осмислення критичних і адаптивних вимірів концепцій поведінкової економіки та можливості їх узгодження з концепцією екології розуму.

Реалізація означеної мети передбачає вирішення низки конкретних завдань:

- з'ясування кібернетичного розуміння живих систем шляхом опрацювання доробку праць Г. Бейтсона;
- виявлення вихідних помилок у мисленні через звернення до описів Г. Бейтсоном психіатричних практик;
- осмислення необхідності уявлення системної структури через встановлення зв'язку між цілим і частинами;
- визначення базової раціональної моделі в класичній економічній теорії;
- визначення особливостей формування теорій поведінкової економіки як новітньої наукової дисципліни;
- осмислення та аналіз теорії лібертаріанського патерналізму в працях Р. Талера та К. Санстейна;
- визначення змісту політики підштовхування та осмислення аргументів за і проти політики застосування поштовхів;
- з'ясування механізмів адаптивного світогляду шляхом дослідження основних тез теорії «економіки пончика» К. Реворт;
- осмислення взаємозв'язку адаптивних та еволюційних процесів;
- аналіз основних тез поведінкової економіки та окресленого нею шляху «золотої середини».

Теоретико-методологічна основа дослідження складається із загальнонаукових методів дослідження: аналізу, синтезу, порівняння, абстракції, аналогії, також використаний метод порівняння і критичний підхід. Також зроблена спроба застосування принципу концептуалізації.

Використаний доробок провідних сучасних вчених Г. Бейтсона, Ф. Капри, Р. Талера, К. Санстейна, К. Реворт, Д. Канемана, С. Кузнеця, А. Тверські, Г. Саймона, Р. Чалдині, Г. Шефріна, Т. Шеллінга та ін., а також українських вчених Т. Єфременко, Г. Пекарського, В. Пилипенко, Є. Суїменко, Т. Петрушиної.

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

РОЗДІЛ І. КІБЕРНЕТИЧНЕ РОЗУМІННЯ ЖИВИХ СИСТЕМ: ЕКОЛОГІЯ РОЗУМУ ГРЕГОРІ БЕЙТСОНА

Грегорі Бейтсон – видатний англо-американський філософ ХХ століття. Фрітйоф Капра називав його одним із найвпливовіших мислителів свого часу, оскільки унікальність його мислення була пов'язана із широтою та узагальненістю, тоді коли усе характеризувалося поділом і надспеціалізацією. Бейтсон кидав виклик методам багатьох наук і шукав загальні патерни, потужні універсальні абстракції. Основне завдання, яке перед собою ставив вчений, полягало у виявленні загальних принципів організації у світі розмаїття. Одним із найбільш важливих внесків Бейтсона в науку і філософію вважається заснована на кібернетичних засадах концепція розуму, суть якої – в розумінні природи розуму як системного феномена. В останні десятиліття життя Грегорі Бейтсон намагався довести, що «розум» є іманентним усьому живому і утворює нерозривну єдність із неживою природою.

Праця вченого «Екологія розуму» – це робота по проясненню життя за допомогою розуму. Вона є систематизованим збірником статей Г. Бейтсона, опублікованих у період 1935-1971 рр.. Центральна ідея, яка їх всіх об'єднує, полягає в тому, що люди самі створюють той світ, який сприймають. Це відбувається не тому, що насправді ніякої реальності не існує, оскільки, наприклад, екосистема дійсно руйнується незалежно від нашої віри у це – а тому, що ми редагуємо видиму реальність, аби привести її у відповідність із особистими віруваннями. Люди, що не шукають жодних доказів, ніколи не помітять своїх помилок. Таким чином, кожному потрібно усвідомити, що реальність не обов'язково і не завжди збігається із власними уявленнями. Надто багато людей звикли йти легким шляхом і вирішили, що якщо реальність не означає того, що вони вважали, то в ній взагалі відсутній будь-який сенс. Проте Бейтсон пише, що корінь усіх проблем знаходиться у мисленні: «Ми просто крутимось і крутимось у старих передумовах» [1, 402].

1.1. Вихідні помилки в мисленні

Усі статті у широкому сенсі охоплюють основні види питань, якими у своїх дослідженнях займався і цікавився Грегорі Бейтсон: антропологія, психіатрія, біологічна еволюція, генетика, а також нова епістемологія, що виникає з його теорії систем і екології. Завдяки дослідженням у кожній із цих сфер мислитель демонструє, що коренем усіх людських проблем залишається кепське мислення.

У психіатричній практиці для наочного доказу неправильного сприйняття Грегорі Бейтсон винайшов поняття «double bind». Термін не має однозначного перекладу, оскільки обидві його складові несуть додаткове смислове навантаження: «double» означає фізичне подвоєння, а також щось пов'язане із обманом; «bind» характеризує властивість «зв'язувати», а також «забов'язувати» без можливості простого уникнення. У результаті поняття має на увазі певний «подвійний зв'язок», «подвійний наказ», «подвійне послання».

Дане словосполучення було придумане Г. Бейтсоном для опису ситуацій накладання обов'язку двоякого роду: такого, що містить внутрішню суперечність. Прикладом може бути вимога: «Наказую тобі не виконувати моїх наказів». Послання із зазначеним протиріччям неможливо виконати, але це ніяким чином не є виправданням до його уникнення, оскільки в іншому разі існує загроза підриву дорогоцінних ілюзій серед людей. Замість ілюзій жертвою ж стає розум. Можна сказати, що випадки «double bind» описують систему поведінки людей, що постійно продукує конфліктуючі відношення і суб'єктивні страждання, які випливають із цього.

«Подвійне послання» є частиною «екології розуму» Г. Бейтсона, або екології ідей, що пропонує людям новий спосіб думання. Відповідно до неї, будь-які індивідуальні психологічні проблеми не є насправді вже такими, а сприймаються частиною однієї великої системи.

Для кращого розуміння своєї теорії Грегорі Бейтсон звертається до кібернетики, що використовує негативний метод пояснення. Шляхом негативного тлумачення ми, наприклад, не говорим про щура в лабіринті, що

він «вивчив правильний шлях», а тільки, що він «навчився уникати неправильних маршрутів». Якщо на перший погляд видається, що насправді ніякої різниці між двома формулюваннями не існує, то в деяких ситуаціях, коли хтось намагається знайти корінь проблеми, дане розрізнення може зіграти вирішальну роль. Маючи внутрішню цілісність, кібернетика приховує в собі засоби досягнення більш гуманістичного підходу, а також можливість побачити людські помилки в ширшій перспективі. Людина, як і інші біологічні організації, є самокорегуючою системою. І часто вона може уникати зайвого, як їй здається, занепокоєння, не помічати очевидних речей просто тому, що її мозок звик працювати таким чином і самокорегувати різні процеси сприйняття.

Бейтсон усього виділяє три дуже складні системи консервативних петель: людський індивідуум, суспільство, екосистема. Цілком очевидним є те, що людина швидко руйнує всі збалансовані природні організації в світі. Внаслідок цього, рівновага порушується, а система 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» [1, 407]. У кожному такому «зісковзуванні» присутня небезпека, а все через те, що людина дозволяє меті визначати, що є найважливішим. Людська свідомість діє таким чином, що виробляє вибірку подій і процесів у тілі та сукупному розумі, і цим, вважає Грегорі Бейтсон, є подібною до того, як працює медична наука. Обоє визначаються цільовим призначенням: якнайшвидше отримати бажане. Такий прилад ближньої дії призначений не для життя з максимальною мудрістю, а для отримання необхідного найкоротшим логічним (причиново-наслідковим) шляхом.

Ця стара схема «ad hoc» (слідування конкретній, одноразовій цілі, без урахування більш широких обставин) залишає без уваги глибший корінь

проблеми, дозволяє йому посилитися і з'єднатися із іншими проблемами. Наприклад, у медичній науці відсутність лікування є прийнятним тільки за умови стовідсоткової гарантії смерті, або якщо хвороба виліковується самостійно. Людство користувалося даною схемою тисячі років, але сьогодні вона набула загрозливого характеру із-за привнесення до неї сучасних технологій. Свідома ціль, мета володіє достатньою потужністю для порушення балансів тіла, суспільства і навколишнього середовища. Ми живемо серед систем, й індивідуум є також системою, але із серйозним вивихом у його природі, через який людська свідомість залишається сліпою до цілої картини. Вона постійно тільки бере із розуму за необхідністю окремі частини структури, залишаючи без уваги суттєвіші причини проблем. У свою чергу, ці причини посилюються і поєднуються між собою.

Слідування цьому цільовому диктату перетворює людину на жадібну і 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”» [1, 410].

Інший приклад, який автор використовує для демонстрації цієї ситуації – це історія Адама і Єви. Вони побачили на дереві яблуко і задалися ціллю його дістати, для чого, у свою чергу, їм потрібно було скласти план: зробити А, В, С – і отримати D. Після успіху, вони серйозно зайнялися цим цілеспрямованим бізнесом, і дуже скоро верхній покрив ґрунту зник. Згодом, коли деякі тварини стали вже «паразитами», а рослини «бур'янами», вони визнали свою помилку. Зрештою, суть у тому, що люди ніби діяли відповідно до здорового глузду, поки не виявили себе серед хаосу. Як і раніше, не бачивши себе частиною 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.

1.2. Необхідність уявлення системної структури

Світ, як загальна системна структура, служив людині сховищем численних метафор та ключів для розуміння нею власної соціальної організації і себе самої. Такий метод сприйняття навколишньої природи, який доволі досліджений і ми називаємо його «тотемізмом», містив у своїй основі багато помилок, але не шкодив. Урешті-решт, його суть – уявлення світу як системної структури – була правильною. Та надалі люди стали переносити власні поняття (особистість, розум, душа) на світ навколо, що назвали «анімізмом», і згодом все завершилося відділенням розуму від світу, коли з'явилася ідея богів. Те, що є іманентним один одному, було розділено, заключає Г.Бейтсон.

Людина звикла скоріше змінювати все що завгодно, окрім себе, тоді як в історії еволюції більшість організмів робили зміни всередині самих себе. Незважаючи на все це, людина ніби все одно може жити, функціонувати розумно як людська істота. Помилка в мисленні присутня, але хибні передумови все одно працюють. З іншого боку, вони працюють тільки до певної межі, а на певній стадії ми помічаємо епістемологічні помилки. Грегори Бейтсон намагається локалізувати 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» [1, 437]. Отже, є більший Розум, в якому індивідуальний – тільки субсистема. Самовпевнене ж приписування всього розуму кожною людиною собі особисто, змушує бачити інший світ повністю нерозумним, а тому не вартим моральних чи етичних оцінок. Таким чином, єдиний вихід – це реконструювати уявлення про себе та інших людей, навчитися думати по-новому. Оскільки людські розуми і їх дії – це тільки

частини більшого розуму, то його дії можуть бути спотворені нашими протиріччями. Якщо іманентний розум включає людське безумство, то і сам стає схильним до нього: «За допомогою нашої технології ми цілком здатні викликати божевілля більшої системи, частиною якої ми є» [1, 443].

Ніхто не здатен впливати на об'єкти з-за меж системи, на яку він впливає – контекст завжди є дуже важливим. Нехтування цими істинами спричиняє те, що фізики винаходять зброю, яка загрожує знищити будь-яке реальне існування на планеті, біологи дають життя невідомим мікроорганізмам, не враховуючи наслідки їх появи на світ. Всі біологічні системи складаються із складних кібернетичних мереж, відповідно 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 систему, і з плином часом вона стає залежною від постійної присутності цих зовнішніх впливів. Врешті-решт, це сприяє генеруванню хаотичної послідовності подій.

Частина ніколи не зможе контролювати ціле, наслідки рано чи пізно її наздоганяють. Більше того, контроль обмежений і в рамках індивідуальної людської істоти.

Таким чином, всі заходи, що служать для вирішення нагальних проблем, без урахування контекстуальних обставин, є базовою причиною численних нинішніх загроз виживанню людини. Поряд із цим фундаментальним чинником ми маємо фактор технологічного прогресу, зростання популяції, а також такого соціального феномену, як існування самомаксимуючих сутностей: політичних партій, компаній, фінансових агентств тощо. Вони позиціонуються як «особи», проте їхні цілі завжди ізольовані від коригувальних процесів, які ще можуть бути більш-менш наявні в розумі індивідуума. Всі ці чинники взаємодіють і разом несуть нищівний характер. Коли організм ставить собі мету, фокусуючись тільки на власному виживанні, то рано чи пізно його прогрес закінчується руйнуванням світу довкола нього.

Озирнувшись на світову історію, особливо на її останнє століття, ми знаходимо безліч доказів на користь такої думки.

Людина живе всередині, а не поза системою, і всі екологічні ідеї розуму є безсумнівними частинами людської еко-соціальної структури. Прагматизм не повинен ставати на заваді усвідомленню цієї важливої істини.

Отже, усі перераховані проблеми є сьогодні надважливими і їх варто розглядати як різні грані єдиної кризи, яка є, перш за все, кризою уявлень і обумовлена дотриманням, як вважає Бейтсон, застарілого світогляду, неадекватного перенаселеному, глобально взаємопов'язаному світові. Розум – це не річ, а процес життя: організаційна діяльність живих систем на всіх рівнях є діяльністю розумовою. Життя і пізнання – нерозривно пов'язані, оскільки розум є іманентним матерії на всіх рівнях життя. Численне скупчення загроз людині і її екологічним системам були спричинені людськими розумовими звичками, що вкорінені на глибоких і навіть частково несвідомих рівнях. Ці вихідні помилки, на думку Бейтсона, згенерували ідеї, якими сьогодні «інфікована» цивілізація: людина проти довкілля; людина проти інших людей; значущою одиницею є індивідуум; людина може в односторонньому порядку контролювати навколишнє середовище і повинна прагнути до такого контролю; межі людського середовища проживання можуть нескінченно розширюватися; здоровий глузд породжує економічний детермінізм; технологія дасть людині все.

РОЗДІЛ II. ПОВЕДІНКОВІ МОДЕЛІ: ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ

2.1. Модель Homo Economicus традиційної економічної теорії

Давньогрецький філософ Ксенофонт запропонував увести таке поняття як «економіка», перша частина oikos якого позначала домашнє господарство, а друга nomos – норми і правила. Сьогодні ми говоримо, що економіка – це сфера діяльності людини, яка ставить перед собою два таких головних завдання. Перше є дескриптивним і пояснює, чим люди займаються, друге є нормативним і говорить, що людям потрібно робити. Основною метою ж є максимально ефективно досягнення результату в умовах обмежень. Для більшості економістів – це просто питання здорового глузду, оскільки тільки про це і повинна міркувати людина. Оцінка, на основі якої індивідуум робить свій вибір, вважається неупередженою. Проте найавторитетніші економічні моделі містять у собі дуже спрощене уявлення про людей і механізми прийняття ними рішень. Немає різниці, чи ця примітивізація здійснюється свідомо або несвідомо, головним є усвідомлення того, 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.

Економічні моделі охоплюють насправді широке коло питань: вибір друзів, релігії, професії, сімейного партнера, продуктів у столовій – це все економічний дискурс. Тож риса нераціональності обов'язково повинна враховуватись. Завдання, які люди змушені вирішувати щодня, часто виявляються занадто складними для них, щоб швидко знайти розв'язок. Навіть похід на вихідних разом із сім'єю до торгового центру за одягом, за продуктами або іншими товарами пропонує покупцеві тисячі різних варіантів для купівлі у межах його бюджету. Надзвичайно складно намагатись уникнути розгубленості від запропонованої різноманітності.

У 1920-тих роках економіст Френк Найт практично описав образ ідеалізованої версії людини з ідеалізованого економічного світу – homo economicus – як такий, що хоча і є максимально абстрактною моделлю, однак попри все необхідний для найкращого втілення в реальності можливого потенціалу. 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» [14, 88].

Врешті-решт, майже всі із ним погодилися і визнали, що оскільки в реальному світі ми поведимося за концептом «так, ніби», то спрощений абстрактний варіант має право бути присутнім. Більше того, він перетворився на еталон того, яким чином мають діяти реальні живі істоти: став загальноприйнятою нормативною моделлю поведінки.

Згубним побічним наслідком дотримання цієї карикатури є не просто вплив на поведінку людей, а й на те, як вони сприймають самих себе й оточуючих. Очікуючи егоїстичних вчинків від інших, особа буде діяти відповідно, навіть якщо й мала від початку благородні поривання. Людина насправді більше соціальна, ніж егоцентрична: вона не відокремлена від усіх, потребує стосунків, залежна від думки близьких, є схильною до взаємності. Співіснування в одному суспільному просторі створює взаємозалежні зв'язки, тоді як раціонального екона зображали як окрему особу, що не підпадає під впливи інших осіб. 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, будучи невпевненим у власній думці, наляканим, збудженим, прямує за отарою.

Варто також зазначити, що територіальні, культурні відмінності відіграють не останню роль у систематизації людських поведінкових особливостей та їхнього розуміння, але, незважаючи на культурну

різноманітність, ми всі однаково є несхожими на образ 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 поведуться 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» [14, 102-103].

Безсумнівно, перевагою поведінкової економіки як дисципліни є її закладений на конкретних гіпотезах фундамент – дуже легко перевірити, як же саме нераціонально вчиняють люди. Приклад, який часто згадується в контексті цієї галузі, – це ситуація, що трапилась у багатьох країнах у 1979-му році. Внаслідок революції в Ірані у світі спостерігався різкий зріст цін на нафту, а це, у свою чергу, призвело до подорожчання бензину. «Клуб автомобілістів» у США попередив усіх водіїв не заправляти повні баки, оскільки вони побоюються дефіциту палива. Та заява спричинила зовсім протилежну реакцію: всі поспішили до бензоколонок, і стався дефіцит. Конкретний випадок створив умови, де люди повели себе нераціонально.

2.2. Поведінкова економіка: обмежена раціональність і лібертаріанський патерналізм

Тією перспективною гілкою економіки, яка почала вносити корективи у попередню теорію і розглядати всі невраховані чинники, стала поведінкова економіка. Хоча заснована на принципах раціональної поведінки людей модель тривалий час працювала і все ще працює, однак вона нараховує численні випадкові відхилення. Поведінкові економісти взялися за дослідження цих випадковостей. Попередні економічні моделі замінюють реальну істоту *homo sapiens* вигаданою *homo economicus*, а новий напрямок же

вважає цю заміну помилковою. Саме вона призводить до того, що прогнози на основі економічних моделей нерідко грішать неточностями.

Поведінкова економіка – це ще економіка, але збагачена знаннями із психології та інших суспільних наук. Сьогодні її прибічників існує дуже багато і вона швидко розвивається. У різних політичних, підприємницьких інституціях формується дедалі більше спеціальних підрозділів поведінкових інсайтів.

Якщо звернутися до історії формування даної дисципліни, то у ХХ столітті низка економістів розбирали випадки, коли люди вели себе як завгодно, але не згідно вигаданим економічним моделям. Томас Шеллінг у статті «Життя, яке ти врятуєш, може бути твоїм власним» наводить приклад того, що, розмістивши повідомлення про потребу коштів шестирічній дівчинці на операцію, лікарня отримала численні дрібні перекази грошей. Тоді як, просто повідомивши про необхідність доларів на обладнання, щоб не збільшилася кількість смертей, лікарі не отримали жодних пожертвувань. Герберт Саймон писав, що людям притаманна «обмежена раціональність», тобто нестача когнітивних здібностей, для вирішення складних завдань. Проте більшість ігнорувала поодинокі випадки ніби й правильних, проте, на їх думку, неважливих аргументів. Першими, хто досягли значних успіхів і змогли привернути до себе увагу, стали Даніель Канеман та Амос Тверські. Два ізраїльські науковці вже у 1974 році випустили написану у співавторстві оглядову статтю «Судження в умовах невизначеності: евристики та упередження». Вони продемонстрували ідею, що, оскільки люди мають обмежені інтелектуальні ресурси, то вони користуються простими емпіричними правилами – евристикою, – щоб спростити процес прийняття рішень. Ці упередження, хоч і бувають дуже корисними, але провокують людей на передбачувані системні помилки.

Тварини постійно послуговуються готовими схемами поведінки. Індички, наприклад, дуже гарно доглядають своїх пташенят, але в провокуючих умовах вони можуть їх проігнорувати і навіть убити. А все тому,

що материнський інстинкт індичок пов'язаний зі звуком «чіп-чіп», на який тільки й орієнтується мати. У природі пташка майже завжди чинитиме вірно, але якщо випадково чи в штучно створених умовах її «орієнтир» зникне, то вона схибиться. У людей, наскільки сильно їхні розумові можливості не відрізнялися би від тварин, присутні такі ж заготовлені моделі поведінки. 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» [22, 17]. Люди створили надскладне, інформаційно перевантажене довкілля і намагаються впоратися із ним такими ж методами, що і тварини. Якщо хтось втомлений, невпевнений, засмучений, позбавлений інтересу, то для заощадження часу він керуватиметься тільки поодинокими сигналами, найхарактернішими елементами доступної інформації. Але якщо розпочати усвідомлювати свої поведінкові проблеми, то можна буде знаходити для них рішення.

Основний контраргумент для позиції Канемана і Тверські говорив, що хоч люди не спроможні вирішувати складні проблеми, вони все ж таки поводяться «так, ніби» здатні це зробити. У ході експериментів науковці спростували це твердження, на що їм, у свою чергу, посипалися критичні зауваження про «одичну гру», оскільки у реальному житті люди постійно навчаються на своїх помилках. Їхній досвід приносить їм необхідні знання та навички, такі як, наприклад, водіння автомобіля. Але щоб практикуватися необхідно, по-перше, робити це часто, по-друге, мати завжди зворотній зв'язок. Такі життєві завдання як вибір сімейного партнера чи нової квартири не дають людям цієї можливості.

В економіці вподобання визначаються тим, що люди вибирають, тоді як насправді наявність проблем із самоконтролем у них створює різницю між тим, що вони хочуть, і що вибирають. Провідний діяч економіки в XVIII столітті Адам Сміт у праці «Теорія моральних почуттів» відобразив самоконтроль як конфлікт між «неупередженим глядачем» і внутрішніми

«пристрастями», які є недалекоглядними. Задоволення, яке людина отримує у майбутньому, значно менше її цікавить порівняно з тим, що вона може отримати сьогодні. Спочатку особа вибирає А замість Б, але потім надає перевагу Б над А, чим демонструє динамічну непослідовність.

Одним із класиків поведінкової економіки, який чи не найбільше сприяв перетворенню даної дисципліни на повноправну галузь досліджень, вважається професор Чиказького університету Річард Талер. Він дослідив та систематизував написані раніше праці, став піонером у використанні наукових знань про прийняття рішень, більша частина його поведінкової термінології стала офіційною, а поведінкові моделі саме у його виконанні запрацювали – стали пояснювати те, що раніше було не під силу.

Одні з перших його праць також стосувалися питання самоконтролю. Він досліджував цю тему, озброївшись доробками психологів Вальтера Мішеля та Джорджа Ейнслі. На той час вони були мало не єдиними у своїй галузі, хто писав на дану тему. Перший вивчав те, як важко дотримуватись самоконтролю дітям, другий досліджував це питання у контексті тварин.

Врешті-решт, об'єднавши свої зусилля із економістом-математиком Гершом Шефріном, Річард Талер розкрив власне бачення «внутрішнього конфлікту» через метафоричну концепцію «планувальниця та виконавець». Далекоглядна планувальниця делегує повноваження пасивному виконавцю, який живе одним днем. Така картина є розробкою моделі «так, ніби» у нас всередині є два «я», що майже постійно перебувають у ситуації напруження. 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» [17, 140]. Джордж Левенштейн називав таку невизначеність «розривом емпатії між гарячим та холодним станом». Коли ми знаходимось у спокійному стані і визначаємо собі якісь цілі,

наприклад, сісти на дієту, то нам здається, що із цим проблем не виникне. Проте у гарячому стані збудження і спокуси все змінюється.

Кожну з ролей 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» [18, 29]. Планувальниця – це префронтальна кора, що відповідає за свідоме раціональне мислення, тоді як виконавець – це лімбічна зона інтуїтивної системи. Перший тип мислення є раціональним – це усвідомлена думка, а другий є автоматичним – це інстинктивна реакція. Коли чоловік вперше катається на американських гірках, розумом він твердить: «Американські гірки – це повністю безпечно», але інтуїтивна система відповідає «Я зараз загину!».

Перше серйозне представлення ідей поведінкової економіки відбулося у жовтні 1985 року на конференції у Чиказькому університеті. З її теоретиків були присутні вже вищезгадані Амос Тверські, Денні Канеман, Річард Талер, Герберт Саймон, а також економіст Кеннет Ерроу. Основною їхньою метою було навести переконливі аргументи на користь поведінкової теорії, а головну думку можна узагальнити так: «Раціональність (тобто оптимізація) не є ні необхідною, ні достатньою умовою хорошої економічної теорії» [17, 202]. Кожен раз працюючи над теоретичним вирішенням певної економічної проблеми, науковці потім приписують таку раціональну поведінку людині, припускаючи, що вона буде поводитись у реальному житті як агенти в уявній моделі. Те, що пропонує поведінкова економіка, це заміна старої парадигми. Як писав Томас Кун, коли присутня велика кількість аномалій, що не здатні бути поясненими пануючою теорією, то необхідно здійснити наукову революцію.

Річард Талер уважав, що коли людина збирається прийняти якесь рішення, у її розумі постає щось на зразок «рахунків», на яких іде облік аргументів за і проти. Економіст назвав такий механізм поняттям «мисленнєвої бухгалтерії». Це своєрідна поведінкова модель, яка описує явища, що не аналізувалися класичними теоріями. І хоч поведінкові моделі, навіть фундаментальні, ніяк не можна повністю назвати беззаперечними, у реальному світі вистачає випадків, де їх цілком достатньо для описів спостережуваних явищ.

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. Ніхто не хотів сприймати поведінкову економіку серйозно за відсутності формальних моделей. Але з цього часу ситуація перемінилася, оскільки нарешті зсув парадигми відбувся.

Новий концепт, який запропонували Санстейн і Талер, називався «лібертаріанським патерналізмом». Поняття намагається віднайти компроміс між допомогою людям робити правильний вибір і збереженням у них свободи цього вибору. Якщо ви незнайомій людині підказуєте як зорієнтуватися у місті, вказавши їй точний маршрут, то дієте як патерналіст. Ви розповідаєте індивіду, як йому досягти його ж власної мети.

Будь-яке рішення завжди знаходиться у певному контексті, найменша зміна якого впливатиме на результат. Масштаби такого впливу можуть бути як незначними, так і колосальними, приносити як і користь, так і шкоду. Часто люди навіть не усвідомлюють цього, організовуючи якийсь контекст. Талер і Санстейн запропонували називати відповідальних за це людей архітекторами вибору. 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 у даному випадку – це лише ухилення від відповідальності, від свідомості власних дій. Це все одно, що просто дозвіл індивіда самому собі робити щось ненавмисно, але робити. Ніколи невідомо до яких серйозних наслідків здатне призвести таке відпускання всього на самотік.

Патерналізм дозволяє архітекторам вибору впливати на людей так, щоб направляти їх у вірному напрямку, щоб зменшувати ймовірність того, що люди самі б визнали помилкою. Патерналізм доводить чоловіка до тієї цілі, до якої він сам прагне дістатися, але не може, оскільки позбавлений необхідних знань і можливостей. Світ навколо нас стає дедалі більше інформаційно складним, і марно очікувати від людей досягнення достатньої компетенції для правильних дій у всіх сферах, де їм потрібно приймати рішення.

Частина терміну «лібертаріанський» наголошує на тому, що попри все до людини не застосовуються ніякі примусові дії: вона залишається вільною у своєму виборі. Більше того, політика лібертаріанського патерналізму прагне навіть збільшити свободу вибору. Якщо ж хочуть, люди можуть відмовлятися від тих засобів регулювання, які для них є небажаними.

2.3. Трансформування «екона» в «гумана» і політика підштовхування

У моделі Річарда Талера персонажі класичних економічних теорій називаються еконами. Вони діють згідно усіх приписів і завжди раціонально, вони – *homo economicus*. Звичайні ж *homo sapiens*, які живуть у реальному світі, отримали назву «гумани». Екон не з'їсть гамбургер, якщо вчора вирішив сісти на дієту, він не купить пару джинсів, які в нього вже є, тільки із причини, що натрапив на акцію. Гумани ж інколи забувають дні народження друзів, запізнюються на роботу, потребують калькулятор, аби поділити складніші числа. Дійсний 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 індивіда, змінюючи її передбачуваним 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» [17, 387].

Політика наджів пропонує спосіб того, як можна поставити людські слабкості на службу суспільству та кожній особі окремо. Підштовхування конфігурує середу для прийняття рішень так, щоб вибір індивіда був найбільш оптимальним для нього самого, навіть за ситуації, коли він не прагне прийняти його від початку.

Однозначною перевагою наджів є їхній фундамент, заснований на реальних знаннях про те, як люди ведуть себе у тих чи інших ситуаціях, як вони реагують на подразники, наскільки є схильними до нераціональних дій. Також системи поштовхів є зазвичай максимально простими за концепцією, а тому не потребують істотних затрат для їх втілення. Так само як і не накладають жодних зобов'язань та покарань за невиконання.

Критики патерналізму пропонують просто максимізувати вибір: чим більше у людей варіантів, тим більше у них свободи і тим кращий варіант вони обирають. Проте проблема полягає в тому, що така система дуже схожа на ту, яка залишає всього один вибір. Ситуація не змінюється. Якщо людина добре ознайоmlена з контекстом, має багатий досвід, а також доступ до швидкого зворотного зв'язку, то вона здійснить гарний вибір. Але якщо опис умов буде цілком протилежним, то вона помилиться незалежно від того, наскільки різноманітними будуть варіації її вибору. Показовим прикладом може служити історія про приватизацію соціального забезпечення у Швеції. За загальним аналізом «шведський план» був дуже добрим і чудово організованим, проте основною його помилкою була пропозиція учасникам

самостійно обирати власні ж портфелі. Хоч і корисно запропонувати багато варіантів, але однозначно не тоді, коли при цьому ускладниться вибір. Максимізація потребує професійного підходу, на який звичайний пересічний гуман не здатен. Звідси випливає, що порятувати план могли б тільки два методи. Перший полягав би у тому, щоб ввести обов'язкову консультацію експерта, який підштовхнув би у правильному напрямку. Другий же спосіб – максимально спростити вибірку. Чим вона простіша, тим менше шансів, що гумани зроблять помилку.

Таким чином, головна мета, яку переслідують поведінкові економісти, – це значно спростити й покращити людям життя за рахунок використання незначних наджив. Стимули й поштовхи від уряду, наприклад, не обмежують свободу, на відміну від альтернативних заборон, вимог, постанов і наказів. Чимало поштовхів від державних і приватних установ можуть зробити людей більш захищеними й багатшими.

Талер і Санстейн наводять численні приклади схем емпіричних правил, якими користуються люди автоматично. По-перше, коли будь-кому загадують 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 лікарня збирає кошти на обладнання, то чим більші суми в запропонованій вибірці варіантів пожертвувань вона наведе, тим більші й отримує. І навпаки.

Інше емпіричне правило – аналіз ризиків відповідно до спадаючих на думку подібних ситуацій. Якщо хочеш налаштувати людину на позитивний лад, то наведи їй приклади схожих випадків, які закінчились благополучно. І навпаки. Даний метод підштовхування Талер і Санстейн описують як евристику доступності. Також вони пишуть, що людям притаманні такі автоматичні схеми поведінки як евристика репрезентативності, не виправданий оптимізм, неприйняття втрат, фреймінг, позиція статус-кво та

інші. Усіх їх об'єднує ідея, що вибір залежить від формулювання проблеми. Оскільки більшість людей не можуть собі дозволити докорінно аналізувати кожне рішення, то вони придумали собі правила, якими послуговуються, але які часто їх підводять. З цієї ж причини вони є схильними до різного виду поштовхів, які втручаються у ці розумні правила. І навіть на вирішення надважливих проблем можна вплинути таким чином.

Підставою нераціональної поведінки в основному слугують два фактори: легковажність та спокуса. Поведінка людини, що потрапляє в стан збудження, демонструє повноту її наївності щодо впливу контексту на рішення. І навіть попри те, що внутрішня планувальниця частково усвідомлює всі слабкі сторони та наявні спокуси, попри те, що вона робить спроби долучити зовнішню допомогу, наприклад, коли ми звертаємось до друзів і просимо проконтролювати нас, то внутрішньому виконавцю все одно вдається не підкоритися. Те, що люди постійно повторюють фразу «Варто було би... (менше сперечатися, більше економити і т. д.)», свідчить про їх неодмінне бажання подолати власні спокуси й бездумність. Це є однозначним аргументом на користь того, що люди прагнуть, аби їх підштовхували.

Іншим суттєвим чинником того, що люди помиляються, є їхня безсумнівна схильність до соціального впливу. Більшість індивідів навчаються й перебирають знання в інших, і це не завжди є істинні уявлення. Саме таким чином й народжуються більшість упереджень. Подібно до хамелеона, людина прагне уподібнитися до її оточення: вона підлаштовується до думок і дій інших осіб, перебираючи від них інформацію. Соціальний тиск у вигляді осуду або похвали суттєво впливає на поведінку індивіда. Також загальновідомим є явище того, що, опинившись у натовпі, людська особистість стирається, і будь-хто починає слідувати колективному бажанню. 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. Постійне копіювання людьми дій один одного

створює порочне коло, із якого складно вибратися. На жаль, часто компанії, ринки, які усвідомлюють всі наявні недоліки в механізмах поведінки, використовують дані нераціональні переконання із метою наживи.

Проте науковці називають позитивним той момент, що хоч соціальні впливи сильно корегують поведінку людей, вони так само легко можуть бути використані як наджі для того, щоб направити у вірному напрямку. Уже названі соціальні фактори – інформація та тиск натовпу – можуть стати поштовхами 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» [18, 82]. Третій інший вид соціального впливу, який називають Талер і Санстейн, – це праймінг, певного роду подразники. Інколи достатнім є лише дати натяк на якусь ідею чи розвиток подій для того, щоб пробудити в індивіда миттєвий ряд аналогій, які, у свою чергу, штовхають на конкретні дії.

Головною метою для лібертаріанського патерналізму є не просто використовувати поштовхи, а й застосовувати їх у найскладніших ситуаціях: «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» [18, 89]. Якщо наслідки від певного рішення наступають не одразу, а досвіду у відповідній сфері в особи в даний момент немає, то тоді вона неодмінно потребує підштовхування. Наприклад, кредитні картки та іпотеки влаштовані надто складно для того, щоб із ними не потребувати допомоги. Хоч усі люди мають право навчатися на помилках, проте залишені прості попереджувальні знаки ніяким чином не зможуть завдати 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 чорні зазначають, що вказаним шляхом без травм спуститься тільки експерт.

Правильно організована архітектура вибору позбудеться більшості наявних проблем. Погана ж, навпаки, тільки створить додаткові. Для

демонстрації хибної архітектури вибору і її наслідків Річард Талер наводить ситуацію, яка із ним відбулася, коли він на початковому етапі своєї кар'єри читав курси студентам у бізнес-школі. Кожен раз, коли хтось із студентів намагався непомітно вийти із аудиторії, де проходила лекція, він стикався із перешкодою – величезними подвійними дверима, оздобленими такими ж великими ручками. Здавалось би, єдина мета такого надмірного розміру дверних ручок полягала в тому, щоб тягти їх було зручніше. Саме до такого висновку приходила автоматична система кожного студента, але, на жаль, двері відчинялися назовні, і все закінчувалося нервовим смиканням за ручки. Найцікавіше, що навіть після того, як Талер вказав своїм студентам на цю закономірність, більшість із них продовжували ті ж дії. Інтуїтивна система спрацьовувала швидше за будь-який можливий аналіз ситуації. Якби ж ручки посилали правильний сигнал, тоді розбіжностей не виникало би і виконання дії не порушувалося.

Багато сучасних інтернет ресурсів, такі як, наприклад, стрімінгові онлайн сервіси з музикою і фільмами, використовують, на відміну від майстра згаданих дверей, розумну й зручну архітектуру вибору. Такі компанії як Netflix, Spotify, Apple, Amazon створюють цілі структури на основі аналізу даних і дослідження уподобань людей, тим самим значно полегшуючи життя гуманів, які користуються їхніми сервісами.

Працівники даних компаній використовують принципи успішної архітектури вибору. Талер і Санстейн всього називають шість таких принципів. 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 рішенням і кінцевим досвідом. По-четверте, це очікування помилки і введення заздалегідь дій, які спроможні будуть справитися із нею. По-п'яте, це опції за промовчанням, які передбачають варіант уникнення людиною прийняття рішення. По-шосте, це структурування вибору, яке найкраще допомагає в

ситуаціях збільшення кількості виборів. Воно також своєрідним чином підштовхує людей у неочікуваних напрямках, про які ті навіть не здогадувалися, щоб надалі вони змогли покращити свої рішення.

Усі названі принципи – це ті ж самі поштовхи, які можуть застосовуватись як окремо, так і разом, відповідно до контексту і його вимог. Вони складають основу доктрини лібертаріанського патерналізму. Вибір приймається людиною на добровільній основі, а зовнішні впливи використовуються для її блага за системою мінімального втручання.

2.4. Застосування підштовхування: аргументи та контраргументи

Прикладом підштовхувальної системи, яка найкраща демонструє дотримання саме лібертаріанської частини в теорії лібертаріанського патерналізму, є політика презумпції згоди. Вона підмінює опцію за промовчаням, внаслідок чого, уникаючи рішення, особа на щось погоджується, зокрема на те, щоб стати потенційним донором. Проте у неї завжди наявна можливість дуже легко відмовитися. Статистика показує, 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 зареєструватися, щоб відмовитися бути донорами, то охочих пожертвувати свої органи виявилось 82 відсотки» [18, 201].

Однак антипатерналісти наголошують на тому, що те, що розпочинається із чогось ніби несуттєвого, рано чи пізно все одно переходить в агресивніші засоби. Якщо спочатку одна країна застосовує просто попереджувальні написи про шкідливість алкоголю, то із часом вона може перейти до встановлення податків та заборон на міцні напої. Якщо із алкоголем усе зрозуміло, то в інших питаннях складно дати гарантію, що запропоноване поведінковою економікою рішення є оптимальним з точки зору самої людини. Ще одна проблема – це тонка грань між підштовхуванням і маніпулюванням.

Контраргументом на цю критику є, перш за все, уже згадана часткова неминучість поштовхів, оскільки вибір у будь-якому разі завжди здійснюється у якомусь контексті. По-друге, лібертаріанська складова попри все залишає можливість відмови. Неважливо чи у державній, чи у приватній сфері, але кругом потрібно дотримуватись політики максимальної прозорості. Люди не будуть переживати через загрозу обману, якщо забезпечувати всі умови для їх свідомих рішень.

У певних сферах уже існують своєрідні системи для ілюстрації моніторингу всіх процесів, наприклад, стосовно питань збереження довкілля. Фірмам із масштабним виробництвом необхідно свідчити про будь-які механізми взаємодії із природою, про кількість відходів тощо. Розкриття ефективно працює як знаряддя моніторингу. Виробництва починають змагатися за звання найбільш екологічного, оскільки в іншому разі страждатиме їхня репутація, а, отже, і продажі. Якщо ж якась фірма відмовляється від оприлюднення даних, то тим тільки більше викликає до себе підозри і, таким чином, втрачає довіру. Політика прозорості є найдієвішим, найкращим методом підтримання гарантії дотримання свободної волі: «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 кампанії. 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» [18, 257].

«Перебування на сонці» за суттю є схожим до того, що Джон Ролз описував як принцип гласності. Країна, згідно цього принципу, не може слідувати тим механізмам дій, із якими виникають труднощі в оприлюдненні. Наприклад, вводячи презумпцію згоди, держава не повинна приховувати мету таких дій: збільшення відсотку донорства органів. Логічно, що коли наміри в когось благородні, він бажатиме їх продемонструвати. Публічність також не в останню чергу є виявом поваги одних до інших, вона є доказом того, що відношення є встановленими між рівними, а не між користувачем і його засобами. Таким чином, гласність реалізує й обмежує наджі і в особистій, і в державній сферах.

Врешті-решт, дозволеність поштовхів перевіряється їхньою корисністю. У прихованій рекламі, наприклад, навіть якщо людей зарання попереджають про її присутність, все ще присутній ефект невидимості, а тому й відсутність над нею контролю. Таким чином, вона може завдати індивідам шкоди, і її використання є недопустимим.

Отже, в умовах незаперечної складності сучасного інформаційного світу, різючих темпів технічних і глобальних змін на передній план виступає поведінкова економіка як дисципліна, що досліджує поведінку людей, яка у більшості своїй є нераціональною, а тому потребує вказівок. Поле людської діяльності і царина прийняття рішень дуже широкі: особисте життя, кредитні ринки, іпотека, екологічна політика, медицина тощо – в усіх сферах можна було б досягати значно більшого успіху за умови вибору правильних маршрутів. 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 за і проти. Багато рішень люди приймають миттєво, за частки секунди, по інтуїції, не роздумуючи. Інколи їм навіть здається, що такі випадки, врешті-решт, закінчуються значно краще, ніж коли вони щось вибирають, ретельно обмірковуючи всі за і проти. Проте це не так. Підхід лібертаріанського патерналізму пропонує мінімальне втручання в схеми

мислення людей з метою їхнього власного благополуччя. Так як рішення завжди знаходяться в певному контексті, і уникнути його неможливо, можна вплинути на те, який саме контекст буде наявний: сконструювати архітектуру вибору.

РОЗДІЛ III. АДАПТИВНИЙ ТА ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ВИМІРИ ПРОЕКТІВ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Механізми адаптивного світогляду:

«економіка пончика» Кейт Реворт

На життя людини як індивідуальне, так і в суспільстві суттєво впливають її ментальні особливості, її поведінка. Коренем усіх проблем постає кепське, нераціональне мислення, а єдиний метод обернення ситуації на краще – це покращення мислення, а також застосування механізмів, які допоможуть швидше вчитися вчиняти правильно.

З початку XXI століття у різних сферах на передній план виступила така дисципліна як економіка. Людські переконання, помисли, цінності тим чи іншим способом пов'язані із цією галуззю. Вона формує свідомість, а, таким чином, і спрямовує людство у певному напрямку. Авторка праці «Монокультура: як одна історія змінює все» Флора Майклс визнає, що від економічних принципів залежить тепер те, як особа мислить, відчуває, і що робить. Саме ідеї економістів, а ще також частково політичних філософів, спричиняють вагомий вплив на механізми формування думок.

Враховуючи всі аспекти, економічні тези потребують якогось спрямування, певної визначеної схеми мислення для орієнтування. Британська економістка Кейт Реворт створила цілу концепцію, переслідуючи дану ціль: «Я намагалася якось зобразити цю мету, – і, хоч це й кумедно, вийшло щось на зразок пончика – американського, з діркою посередині» [14, 17]. Те, що дослідниця назвала «пончиком», є схемою з двома концентричними колами, одне з яких – зовнішнє – символізує екологічну межу, а друге – внутрішнє – позначає соціальну межу. Перетинаючи хоч одне з них, суспільство зазнає серйозних проблем: голод, зміна клімату, безробіття, вимирання біологічних видів тощо. По суті, людство вже дійшло до тієї критичної межі, де опинилося за межами обох кіл. Завдання, яке ж необхідно перед собою поставити – це адаптуватися і робити все можливе для того, щоб залишатися всередині

уявного «пончика»: «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» [14, 17].

Візуалізація проблеми й мети краще допомагає налаштуватися на вірний шлях. Досягнення ж даної цілі, за Реворт, враховує втілення у реальність семи тез. По-перше, це зміна шляху. Засліплені стрімким розвитком техніки й інтернету люди живуть із образом «нескінченного прогресу» у голові. Вони виконують дії за планом, рухаються від пункту А до пункту Б і вірять, що їхній рух на уявній шкалі направлений тільки вгору. Проте пряма, що вічно росте тільки догори, не є дійсним сценарієм розвитку. Ще до XVIII століття на вершині піраміди життя знаходилося щось перевершуюче людину: одні називали це Богом, інші верховним розумом. І тільки починаючи із нього сходинки піраміди спускалися вниз спочатку до людини, а потім аж до інфузорії. Так було, поки піраміда не була перевернута, а на саму вершину не помістили *homo sapiens*. Наукова зарозумілість, що була породжена індустріальною революцією, перетворила людину на експлуататора, а світ навколо – на об'єкти контролю. Друга теза К. Реворт полягає в тому, що необхідно створювати, аби відновлювати. Лінійна модель має бути замінена циклічною, що обов'язково буде враховувати людських істот як таких, які приймають безпосередню участь у життєвих механізмах планети.

Будь-хто є лише частиною більшої за нього системи. Це стосується як і відношень типу «людина – природа», так і відношень типу «людина – людина». Наприклад, у сім'ї якщо виникає системна патологія, то її члени переважно перекладають вину один на одного або, можливо, на самих себе. Та обидва варіанти передбачають наявність тотальної влади над системою в одного індивіда, що робить їх хибними. Навіть в межах індивідуальної істоти контроль є обмежений. Ми не домінуємо над системами – ми інтегровані в них.

Як зазначає 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. Ми маємо припинити шукати важелі впливу і почати сприймати світ і економічні процеси в ньому як складну еволюціонуючу систему.

Слова, які проговорюються, вчинки, які здійснюються, – усе це завжди відбувається в тому, що можна назвати «контекстом». Таке формулювання передбачає наявність змінної, яка є залежною, і контексту, який її детермінує, будучи при цьому сам незалежним. У термінології Г. Бейтсона контекст описується як екологічна підсистема, частиною якої стають усі людські слова і рішення. Те, що вже зроблено, не можна для аналізу або пояснення вирізати із цілого.

Четверта теза Реворт закликає бачити повну картину. Необхідно розпочати зображати її так, щоб ураховувались всі аспекти різних сфер. П'ята теза говорить про виховання людської природи. Знову ж таки, до даного моменту у всіх економічних теоріях людину малювали як раціональну, розважливу та егоїстичну істоту. Проте її суть інша та значно глибша: люди взаємозалежні один від одного та від навколишнього середовища, часто помиляються і змінюють свої переконання й цінності. Нове виховання має спиратись на істинний образ *homo sapiens* в такий спосіб, що подарує можливість дотримуватись безпечної території «пончика».

Наступна теза передбачає введення плану розподілу. Серед сучасних фахівців є цілком багато достатньо кваліфікованих, що спроможні всі надбання людства розподіляти справедливіше, ніж це робилося раніше: «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» [14, 32]. Остання теза потребує обернення старого принципу «людей, працюючих на вічне зростання економіки» на новий принцип «економіки, яка в першу чергу турбується про процвітання кожного навіть у

власний збиток». Так як апріорі у природі ніщо не може зростати вічно, то потрібно змиритись та звикнути із цим жити.

Таким чином, підсумовуючи ці ідеї, ми можемо сказати, що основною метою зараз має бути заміна світогляду на новий, здатний видозмінюватися й еволюціонувати. Ще в першій половині ХХ століття Ліонель Роббніс із Лондонського університету визначив економіку, як ту галузь, що займається людською поведінкою. Проте, на жаль, після цього ніхто майже з півстоліття не згадував про це. З горизонту пропали дослідження людських дій як співвідношення між завданнями та обмеженими засобами. Коли якісь науковці намагалися переконати в хибності пануючих ідей інших, їхні голоси були надто поодинокими для того, щоб до них серйозно прислуховувалися. Авторка відомої доповіді «Межі зростання» Донелла Медоуз говорила про зростання, що це найбезглуздіша ціль, яку коли-небудь ставило собі людство. Логічним стає питання: «Коли ж буде досить?». Навіть творець головного міряла зростання Семен Кузнець пізніше критикував його. Та більшість настільки звикла працювати із старою схемою, що не помічала жодних докорів.

Земля – це не просто система, а закрита система. Циркуляція всіх ресурсів відбувається в межах планети, і значна частина їх в умовах швидкого зростання не встигає відновлюватися та переходить у стан дисбалансу. Нам же необхідно навпаки робити все можливе для віднайдення динамічного балансу, золотієї середини в межах «пончика». Планета дарує життя, а тому її потрібно цінувати і поважати всі її зв'язки природні в рівній мірі так само як і суспільні. Раніше істота виду *homo sapiens* проживала короткі проміжки життя в невеликих групах собі подібних, де кожен навчався тільки на безпосередньому досвіді (помісти голову під воду, і ти не зможеш дихати), а вплив на середовище був практично відсутній. Людська свідомість звикла виконувати прості і близькі по часу завдання, тому їй складно в динамічному, непередбачуваному, хаотичному світі мислити категоріями складних систем.

3.2. Еволюція когнітивних відхилень

Здавалось би, що у ході еволюційного процесу *homo sapiens* повинна була позбутися всіх наявних когнітивних відхилень. Більше того, виникає питання, як людина взагалі зуміла вижити, якщо схильна так часто помилятися і діяти собі на шкоду. У Wikipedia є стаття, де перераховано до 160 когнітивних відхилень, які наочно демонструють величезну кількість відмінностей між ідеальною раціональною економічною людиною і простою пересічною, між економом та гуманом. Гумани всіма силами намагаються уникнути будь-яких втрат; схильні приймати рішення тільки на основі найбільш доступних даних; погоджуються із тими аргументами й точками зору, які узгоджуються з їхніми поглядами; ховаються від ризиків та недооцінюють їх. І це лише маленька частина нераціональної свідомості людини, і до того ж список цих поведінкових небездоганних особливостей постійно поповнюється.

Однак еволюційний психолог Герд Гігеренцер стверджує, що когнітивні відхилення не є побічними непорозуміннями еволюції: «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» [14, 104]. У характеристиці людини прикметник «раціональна» замінюється на слово «евристична». Правила, якими послуговуються гумани, є тріумфом еволюції. По суті, єдина проблема, яка залишається для вирішення, – це введення додаткових підштовхуючих дій там, де люди все ж таки помиляються.

Річард Талер і Кас Санстейн вважають, що потрібно працювати над невеличкими нововведеннями в різних сферах людських дій, які впливатимуть на поведінку в передбачуваний спосіб, але не будуть ніяким чином ні до чого примушувати, а також сильно видозмінювати корінні людські звички. Ні в

якому разі мова не йде про використання прихованих засобів як, наприклад, це часто робили різні фірми, бренди в рекламних повідомленнях тощо. Поведінкові економісти засуджують будь-які поштовхи і психологічні трюки, що мають прихований характер, оскільки різниця між підштовхуванням і маніпулюванням тоді повністю стирається. Застосовуючи щось із метою допомогти і навчити, ми маємо залишатися відкритими у своїх намірах.

Герд Гігеренцер критикує поведінкову економіку за її зухвале ставлення до сутності людських когнітивних відхилень. Він стверджує, що це недооцінка 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, Г. Гігеренцер дійсно довів це.

Проте все ж таки у його твердженнях присутня проблема: евристичні закономірності є найбільш дієвими в рамках контексту, у якому вони еволюціонували, але людство значно прискорилося у своєму розвитку і дуже сильно змінилося тільки за останні два століття, а еволюція не працює настільки швидко. Тим більше, велика кількість змін для людської свідомості є помітними далеко не відразу. Такими, наприклад, є зміни клімату. Можливо, найкращим вирішенням ситуації буде золота середина між евристичністю і підштовхувальною політикою, різновидом якої якраз і є модель поведінкової економіки.

Першим кроком на шляху її досягнення буде відмова від старих засновків антропоцентричності людини у світі. Homo sapiens не знаходиться відокремлено на верхівці природної піраміди як раніше вважалося, а є частиною взаємозалежної системи, членом спільної живої громади. Глибокі зміни у свідомості сприйняття планети змусять нас по-новому оцінити себе: не як завойовників, а як тих, хто дбає про світ довкола себе, у межах якого й сам існує. Акценти необхідно зсунути із лінійності на складність і

динамічність, із отримання готових результатів на процеси, завдяки яким ми їх отримуємо.

У людини із самого початку є всі завдатки для того, щоб жити в гармонії із навколишнім природним і соціальним середовищем. Але часто внаслідок виховання і вже затверджених суспільних норм і цінностей, ми знищуємо власні благородні поривання, такі як, наприклад, турботу й повагу. Американськими вченими було доведено, що, звертаючись до правильних цінностей, можна змусити людей вчиняти інакше. Якщо виставляти оголошення із закликом до певних дій, то ті, які вказують на особисту вигоду для індивіда, значно менше привернуть увагу, аніж ті, які говорять про допомогу іншій особі або довкіллю: «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» [14, 113].

3.3. Взаємозв'язок адаптивних та еволюційних процесів

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» [14, 124]. Переплетення зворотного зв'язку між собою поєднують ці основні системні елементи в позитивному або негативному плані. Чим більше особа має, тим більше отримує – це принцип позитивного, посилювального механізму зворотного зв'язку. Негативні ж петлі мають характер балансувальних: вони врегульовують події, що відбуваються навколо, і

підтримують стабільність системи. 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. Таким чином, вона стає вже складною конгломерацією, але її здатність до безперервної еволюції надає їй також адаптивного характеру.

Грегорі Бейтсон говорить про адаптацію, що вона є важливим елементом для виживання і повільної еволюції. Системні патології породжуються із-за того, що принцип дії адаптації відрізняється від принципу дії еволюції системи. Виживання передбачає тривалу дійсну істинність певних описових суджень про живу систему, тоді як еволюція якраз означає зміну їх істинності. Те, що виживання і постійність якоїсь системи пов'язані із змінами в підсистемах, і є причиною існування патологій системних механізмів. Відносна стабільність між різними учасниками системи зберігається змінами в них обох. Але якщо змінюється тільки один з них, не скоригуючи це з іншим, то у їх відносинах з'являється напруга, що із часом буде зростати все більше і більше. Проблеми 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. Вони як бур'яни, що проростають в ґрунті, і заважають іншим рослинам. Якщо людина поводиться так само, як і бур'ян, байдуже до оточуючих, якщо ставить у пріоритет своєї цікавості 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 особи є іманентним колективному, а в ширшій перспективі він буде іманентним сукупній еволюційній структурі.

Усі ситуації, які нам здається, що трапилася несподівано, раптово, насправді просто починаються із чогось малого всередині суспільства. У складних утвореннях будь-які знакові події виникають внаслідок доведення багатьох менш суттєвих тенденцій до критичного стану. Те, що станеться в будь-який момент у майбутньому із нами, визначено тим, що ми робили

протягом довгого часу в минулому. Відомим прикладом на дану тезу є так званий «ефект метелика»: те, що завтра в одному місці відбудеться цунамі, спричинено тим, що сьогодні десь змахнув своїми маленькими крильцями метелик. Коли цих «змахів» стає дуже багато, рано чи пізно прихід цунамі є неминучим. Ми просто помічаємо зміни тільки вже в останній момент, коли мало на що можемо вплинути – і з цієї причини дуже важливим є розвиток системного мислення для кращого розуміння світу.

Останні десятиліття всі наукові дослідження тяжіли до спеціалізації, і різні відкриття, теорії розглядалися тільки в рамках певної дисципліни. Але сьогодні ми розуміємо, що такий підхід породжує багато непорозумінь і помилок: потрібно сприймати і вивчати теорії не як щось самостійне, а як частини великого взаємопов'язаного цілого. Галузі необхідним чином мають співпрацювати одна з одною, комбінувати ідеї і бачити повну картину. Один дослідник може бути не просто економістом, наприклад, а й психологом, математиком, соціологом, філософом тощо: кожна сторона людського існування має входити в межі його розуміння.

Еволюція відвела *homo sapiens* далеко від інших видів та зробила його домінантною формою життя на планеті. Безумовно, людський мозок розвинений настільки, що здатен порівняно з будь-якими іншими тваринами обробляти всю інформацію в повному обсязі, а, отже, пристосований до того, щоб усвідомлювати системність природи й суспільства. Людина спроможна приймати до уваги різні факти, нюанси, а на основі них робити правильний вибір. Проте неймовірна швидкість технічного розвитку призвела до інформаційного буму і зростання кількості варіантів вибору в геометричній прогресії. Свідомість і розумові можливості людини трансформуються відповідно до середовища, але роблять це надзвичайно повільно, що, врешті-решт, утворило велику прірву між тим, що індивіда 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» [22, 309].

Людство саме штучно створило собі таке складне довкілля, внаслідок якого стало неповноцінним подібно до того, якими неповноцінними в своїх можливостях орієнтування в потоці змін й інформації є тварини. Все рідше людська істота зосереджуватиме увагу на всіх деталях і фактах, все частіше за браком часу й можливостей їй вистачатиме лише маленької частини доступних даних для того, щоб приймати рішення. Звідси логічно слідує, що із таким обмеженим аналізом ймовірність правильного вибору стрімко буде падати.

3.4. Критичне осмислення тез поведінкової економіки та шлях «золотої середини»

Економічна наука базувалася на принципі, відповідно до якого людина приймає певне рішення з урахуванням оптимального результату: вона має свої «раціональні очікування» і діє згідно до них. Економісти називають людських істот еконами і стверджують, що в реальному житті все відбувається так, як описується в їхніх «законах». Або, як мінімум, індивід поводить себе так, ніби дотримується цих приписів. Однак, як уже неодноразово зазначалося раніше, рішення когось базується на переконаннях, емоціях, які аж ніяк не є об'єктивними. Разом із наявністю інформаційно перевантаженого суспільства такі упередження значно більше ще ускладнюють життя звичайних людей.

Можливим варіантом виходу із даної перспективи є не повна відмова від економічних раціональних моделей, а, в першу чергу, визнання їхньої не ідеальності. Після усвідомлення проблеми можна перейти до кращого дослідження характеристик поведінки людей. І вже на основі них – до формування достовірніших і реалістичніших поведінкових моделей:

«Основною причиною, чому в економічних теоріях варто брати до уваги гуману, є підвищення точності прогнозів таких теорій» [17, 26].

Помилки, яких індивіди припускаються, не є випадковими, оскільки є передбачуваними і піддаються впливу. Якщо змінити спосіб мислення, то стане можливим уникати похибок і неправильних рішень. Навіть при наявності великої кількості людей помилки не зведуться просто так до нуля.

Річард Талер, поряд із Санстейном, Тверскі і Канеманом, був одним із тих, хто поклав початок сучасної поведінкової економіки як міждисциплінарної галузі досліджень, що присвячені особливостям сприйняття і міркування, утворення переваг і поведінкових евристик та їхнього сумісного впливу на те, як людина робить вибір. Аналіз численних випадків із життя різних осіб дозволив йому безсумнівно стверджувати, що їхня реальна поведінка не підпадає під жодні канонічні схеми раціонального економічного вибору. Ще одним гарним прикладом є історія про отримання чоловіком безкоштовного квитка на цікаву виставу за містом. Переломним моментом стало погіршення погодних умов, із-за чого він вирішив утриматися від далекої дороги. Проте чоловік про себе зазначив, що скоріше за все поїхав би на виставу якби особисто заплатив за квиток. Якщо б ситуація розвивалася за всіма правилами раціональної теорії, то минула подія (факт того, що квиток безкоштовний) ніяким чином не мала впливати на теперішній момент вибору нікуди не йти. Та в реальності те, що не мало б мати значення, зіграло вирішальну роль.

«Обмежену раціональність» описаної історії добро розшифровує рання теорія перспектив Канемана і Тверскі, 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 десятиліттями накопичували подібні до неї приклади неочікуваної поведінки як і окремих осіб, так і спільнот, компаній, організацій. Продовжуючи збирати, вони паралельно аналізували та систематизували певні закономірності для того, щоб знання й усвідомлення особливостей винесення суджень допомагало у майбутньому запобігати неправильним рішенням. Далі дослідники цієї галузі прийшли до висновку, що накопичені ними факти про відхилення від раціональних стандартів можуть служити не просто предметом академічної цікавості, а й інструментарієм, наприклад, економічної політики і, врешті-решт, будь-чого. Поштовхи, якими послуговується поведінкова економіка, беззаперечно підвищать рівень ймовірності особистого і суспільного благополуччя.

Якщо повертатись до «слизького» аспекту політики підштовхування, а саме: до тонкої грані між наджем і маніпулюванням, – то прихильники лібертаріанського патерналізму бурхливо наголошують на такій обов'язковій особливості, як відсутність прихованого характеру. Із урахуванням цього важливого моменту поведінковий підхід має весь потенціал стати тією життєво необхідною золотою серединою, яка поєднає всі полярності в системі: «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» [18, 270]. Це хороший варіант в багатьох важливих сферах знайти компроміс для співпраці, який буде підтримувати свободу прийняття рішень і забезпечуватиме менше примусу й обмежень.

Повністю здоровою і придатною для благополучного життя людська цивілізація стане тоді, коли буде функціонувати як цілісність природного довкілля в комбінації із суспільством, в якому його гнучкість конкуруватиме із гнучкістю навколишнього середовища для формування складної,

функціональної, відкритої до змін системи. Світу притаманні процеси нелінійної циркулярної причинності та саморегуляції, а тому тільки системний спосіб мислення здатен впоратися із фундаментальними методологічними природними й суспільними проблемами.

На протигагу до популярних традиційних наукових поглядів, людський розум не є відособленими від усього живого, а, навпаки, є йому іманентним та утворює із ним нерозривну єдність. Але дуже багато помилкових епістемологічних уявлень вкорінилися в мозку людини настільки глибоко, що стали базовими, і навіть може здаватись, ніби вони не піддаються ніяким корективам. Процес корекції є можливим, хоча і дуже складним: першим кроком на заданому шляху необхідним чином має стати усвідомлення того, що реальний світ насправді не збігається із тим світом, модель якого було давно створено та згідно із яким усі жили. Фундаментальним поняттям потрібно відповідати, проте і наочних спостережень не можна ігнорувати та заперечувати. Усе можливе повинно бути зроблене для зведення мосту між прикладами життя і поведінки та тим, що сьогодні відомо про природу патернів системи і порядку.

Оскільки поведінкова економіка є досі новою галуззю досліджень, то серед українських дослідників доволі небагато тих, хто займався даною проблематикою. Загалом це представники сфер соціології, економіки, психології, які писали праці 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.

Отже, було описано чимало способів мислення, якими послуговується сучасна людина у своєму житті: упередження, лінійні короткострокові плани, ідеальні моделі, які засмічують її свідомість сьогодні. Від їх критичного

осмислення залежить тепер, як особа 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 людська істота необхідним чином має адаптуватися до умов, у яких опинилася. А застосування різних підштовхувальних механізмів допоможе швидше і краще це зробити.

ВИСНОВКИ

Життя людини як індивідуальне, так і в суспільстві суттєво визначається її ментальними особливостями, її поведінкою. Усі сучасні проблеми постають як наслідки кепського мислення, а єдиним способом обернення ситуації на краще є покращення мислення шляхом застосування механізмів, які допоможуть швидше вчитися вчиняти правильно. Ми дослідили сучасні теорії, які покликані вирішити ці актуальні питання.

1. З'ясувавши кібернетичне розуміння живих систем шляхом опрацювання доробку праць Грегорі Бейтсона, ми визначили, що життя можна прояснити за допомогою розуму, оскільки люди самі створюють світ, який і сприймають. Іманентність розуму всьому живому представляє його у якості системного феномену, а отже і будь-які індивідуальні проблеми сприймаються частиною однієї цілісної системи. З-за меж цілого впливати на щось неможливо, а тому людина стає жертвою власних дій. Основні сучасні проблеми спричинені людськими розумовими звичками, які вкорінені на глибоких і навіть частково несвідомих рівнях. Ці вихідні помилки в мисленні згенерували ідеї, якими сьогодні «інфіковане» людське суспільство. Епістемологічні похибки змушують людину здійснювати заходи, що служать для вирішення нагальних проблем, без урахування контекстуальних обставин. Поряд із цим фундаментальним чинником ми також маємо фактор стрімкого технологічного прогресу, який породжує перевантажене інформаційне середовище. Криза уявлень є обумовленою дотриманням світогляду, неадекватного до теперішнього складного, глобально взаємопов'язаного світу.

2. У роботі ми дослідили динаміку формування поведінкової економіки як дисципліни, що вивчає нераціональну поведінку людей. Класична економіка ставила собі за мету максимально ефективно досягнення бажаного результату в умовах обмежених термінів, тим самим послуговуючись схемою нехтування системністю заради цільової свідомості. На цьому ґрунтується еталон homo economicus. Оскільки діапазон людської діяльності і царина прийняття рішень дуже широкі, то людина не спроможна в усіх сферах

постійно діяти раціонально. Для людей є притаманною «обмежена раціональність», вони користуються евристичними правилами, щоб спростити процеси прийняття рішень: несвідомі, імпліцитні асоціації дозволяють швидко і ефективно приймати велику кількість складних рішень, що було б абсолютно неможливо, якби для цього потрібно було ретельне, свідоме, неквапливе зважування всіх за і проти. Але якими б не були корисними ці упередження, вони породжують численні системні відхилення, які досліджує поведінкова економіка.

3. Шляхом опрацювання сумісних праць з поведінкової економіки Річарда Талера та Каса Санстейна, ми окреслили як засадничу ідею перетворення людини з «екона» в «гумана» та визначили зміст підходу лібертаріанського патерналізму, який пропонує спосіб того, як можна впоратись із людською нераціональністю. Вибір людини знаходиться у певному контексті, будь-яка зміна якого впливатиме на кінцевий результат даного рішення. Організуючи якийсь контекст, особа стає архітектором вибору. Зазвичай це відбувається несвідомо, але можна здійснювати мінімальне втручання в схеми мислення людей з метою їхнього власного благополуччя. Оскільки людські рішення завжди знаходяться в певному контексті, і уникнути його неможливо, можна вплинути на те, який саме контекст буде наявний: сконструювати архітектуру вибору, тобто застосувати політику підштовхування. Поведінкові економісти вбачають тут варіант ідеального компромісу між допомогою людині прийняти правильне рішення та збереженням у неї свободи вибору. Люди – це нераціональні істоти, які постійно роблять очікувані помилки. Але оскільки вони очікувані, то їх можна передбачити, а, отже, і вирішити заздалегідь. Поштовхи є нібито несуттєвими факторами, які мають можливість значно спростити життя людині.

4. Оскільки у сучасному прогресивному світі економіка тим чи іншим чином формує свідомість, визначає основні цінності, переконання, помисли та спрямовує людину в певному напрямку, то вона сама потребує певної визначеної схеми для орієнтування. З'ясувавши механізми встановлення

адаптивного світогляду шляхом дослідження основних тез теорії «економіки пончика» Кейт Реворт, ми визначили яким саме чином економічні ідеї спричиняють вагомий вплив на формування думок та 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 видозмінюватися та еволюціонувати. Раніше світ розвивався значно повільніше, а людина проживала лише короткі проміжки життя в невеликих спільнотах, навчалась на безпосередньому досвіді, що змусило її свідомість звикнути виконувати прості і близькі по часу завдання. Тому в новому динамічному і непередбачуваному світі 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.

Критичне осмислення розуміння живих систем та тез поведінкової економіки, а також наміченого нею шляху «золотої середини» привело нас до висновку, що забезпечення благополуччя людини може бути реалізоване тільки завдяки правильним, продуманим 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 моделей і схем мислення та визнання їх неідеальності. Після усвідомлення проблеми можна перейти до глибшого дослідження поведінки людей, і на основі них – до формування достовірних поведінкових моделей. Від цього залежить тепер, як особа буде мислити, як прийматиме рішення, як буде жити і чи зможе, використовуючи різноманітні економічні, екологічні, технологічні й політичні шляхи, досягти ідеальної гармонії в складному багатовимірному і непередбачуваному світі. Суспільство стрімко розвивається і людина необхідним чином має адаптуватися до умов, у яких опинилася. А застосування різних підштовхувальних механізмів допоможе швидше і краще

це зробити. Тим не менше, дослідження ризиків і негативних результатів цього процесу потребує подальшого дослідження і більш глибокого аналізу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ І ЛІТЕРАТУРИ

1. Бейтсон Г. Экология разума. Избранные статьи по антропологии, психиатрии и эпистемологии / пер. с англ. – М.: Смысл, 2000. – 476 с.
2. Белянин А. В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания (Нобелевская премия по экономике 2017 года) / А. В. Белянин. – Вопросы экономики, 2018. – №1. – С. 5-25.
3. Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. Т. 4 №2 С. 99-111.
4. Канеман Д. Мислення швидке й повільне / пер. з англ. М. Яковлев. — К.: Наш формат, 2017. – 480 с.
5. Капра Ф. Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем / Пер. с англ. под ред. В. Г. Трилиса. – К.: «София», 2003. – 336 с.
6. Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег / Д. М. Кейнс. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 405 с.
7. Кун Т. Структура наукових революцій. / пер. з англ. О. Васильева. – К.: Port-Royal, 2001. – 228 с.
8. Милль Д. С. Автобиография (История моей жизни и убеждений) / Д. С. Милль. – М.: Изд-е магазина «Книжное дело», 1896. – 280 с.
9. Пекарский Г. О новой форме экологии в мыслях и действиях социальных работников // Вчені записки ХГУ «НУА»,. – 2019. –Т. XXV. – С. 209-225.
10. 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.
11. Петрушина Т. О. Рабочий класс современной Украины: поведенческие и статусные характеристики // Соціальні виміри суспільства: збірник наукових

праць. Вип. 7 (18) / [гол. ред. д. соціол. н. М. Шульга]. – К: Ін-т соціології НАН України, 2015. – С. 333-334.

12. 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.

13. Пилипенко В. Є. Людина в ринковому суспільстві: орієнтації, поведінка, культура. – К: Фолиант, 2005. – 224 с.

14. Реворт К. Економіка пончика. Як економісти ХХІ століття бачать світ / пер. з англ. Дмитро Кожедуб. – К.: Наш формат, 2019. – 296 с.

15. Смит А. Теория нравственных чувств / Вступ. ст. Б. В. Мееровского; Подгот. текста, коммент. А. Ф. Грязнова. – М.: Республика, 1997. – 350 с.

16. 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.

17. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. з англ. Світлана Крикуненко. – К.: Наш формат, 2018. – 464 с.

18. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. – К.: Наш формат, 2017. – 312 с.

19. Френкель Джеффри. Искать там, где светлее // Rigas Laiks. – Осень 2014. – С. 15-23.

20. Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. – 1994. Вып. 4 – С. 20-52.

21. Фридман М., Фридман Р. Свобода выбора: наша позиция. – М.: Новое издательство, 2006. – 356 с.

22. Чалдині Р. Психологія впливу / Роберт Б. Чалдині; пер. з англ. М. Скоробогатова. – Харків: Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. – 368 с.

23. 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.
24. Ainslie, G. (1975) Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control. *Psychological Bulletin*, 82, 463-509.
25. Bolderdijk, J. et al. (2012) 'Comparing the effectiveness of monetary versus moral motives in environmental campaigning', *Nature Climate Change*, 3, p. 413-416.
26. Daly, H. and Farley, J. *Ecological Economics*. Washington: Island Press, (2011): p. 16.
27. 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.
28. Frank, R., Gilovich, T. and Regan, T. (1993) 'Does studying economics inhibit cooperation?' *Journal of Economic Perspectives* 7: 2, p. 159-171.
29. Frank, R. 1988. *Passions within Reason: The Strategic Role of Emotions*. New York: W.W. Norton, 304 p.
30. Keynes, J. M. (1924) 'Alfred Marshall, 1842-1924', *The Economic Journal*, 34: 135, p. 322.
31. Knight, F. (1999) *Selected Essays by Frank H. Knight, Volume 2*. Chicago: University of Chicago Press, p. 18.
32. Kuznets, S. How to judge quality, in Croly, H. (ed.), *The New Republic*, 147 (1962): 16, p. 29.
33. Kuznets, S. *National Income 1929-1932*, 73rd US Congress, 2nd session, Senate document no. 124, 1934.
34. Leopold, A. (1989) *A Sand Country Almanac*. New York: Oxford University Press, p. 204.
35. Marewzki, J. and Gigerenzer, G. (2012), 'Heuristic decision making in medicine', *Dialogues in Clinical Neuroscience*, 14: 1, p. 77-89.
36. McIntosh Donald. *The Foundation of Human Society*, Chicago: 1969, 341 p.

37. Meadows, D. (1999) 'Sustainable Systems'. Lecture at the University of Michigan, 18 March 1999. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.youtube.com/watch?v=HMmChiLZZHg
38. Michaels, F. S. Monoculture: How One Story Is Changing Everything. Canada: Red Clover Press, (2011): p. 9, 131.
39. Mischel Walter. Personality and Assessment, New York: 1968.
40. Morgan, M. (2012) The World in the Model: How Economists Work and Think. New York: Cambridge University Press, 421 p.
41. Robbins, L. Essay on The Nature and Significance of Economic Science. London: Macmillan, 1932.
42. Scharmer, O. (2013) 'From ego-system to eco-system economics', Open Democracy, 23 September 2013.
43. Schelling Thomas. International economics. Allyn and Bacon, 1958.
44. Sunstein, Cass R., and Richard H. Thaler. «Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron.» University of Chicago Law Review 70 (2003): 1159-1202.
45. Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. «Libertarian Paternalism.» American Economic Review 93, no. 2 (2003): 175-179.
46. 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.
47. Thaler, Richard H., and Hershey M. Shefrin. «An Economic Theory of Self-Control.» Journal of Political Economy 89 (1981): 392-406.
48. Thaler, Richard H. Quasi-Rational Economics. New York: Russell Sage, 1991.
49. Thaler, Richard H., and Shlomo Benartzi. «Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving.» Journal of Political Economy 112 (2004): S164-187.
50. Thaler, Richard H. The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life. New York: Free Press, 2002.

51. 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.
52. The Economist (2014) Q&A: Gerd Gigerenzer 28 May 2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economist.com/blogs/prospero/2014/05/qa-gerd-gigerenzer
53. Wikipedia (2016) List of Cognitive Biases. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases