

Парадоксы поведенческой экономики и их влияние на поведение потребителя в современных условиях

Научный руководитель – Морданов Максим Андреевич

Осокин И.Ю.¹, Халитов В.С.²

1 - Сургутский государственный университет Ханты-Мансийского АО, Сургут, Россия, E-mail: osokin77786@gmail.com; 2 - Сургутский государственный университет Ханты-Мансийского АО, Сургут, Россия, E-mail: hoboony@gmail.com

В идеальной картине мира люди всегда будут принимать оптимальные решения, приносящие им наибольшую пользу. В экономике теория рационального выбора предполагает, что человек в условиях ограниченности ресурсов выбирает вариант, максимально удовлетворяющий его потребности. Люди, учитывая собственные предпочтения и ограничения, способны эффективно взвешивать недостатки и преимущества каждого варианта и принимать рациональные решения. Окончательное решение является лучшим вариантом из всех возможных. Рационально мыслящий человек обладает самоконтролем и не подвержен влиянию эмоций и внешних факторов. Однако в современных реалиях человек не всегда поступает рационально. Напротив, большое количество принимаемых им решений никак не соответствует теории рационального выбора. Эти явления определяет поведенческая экономика - область знаний на стыке экономики и психологии, которая объясняет, почему человек ведёт себя нерационально.

Актуальность

Поведенческая экономика изучает влияние различных факторов на принятие решений и экономическое поведение человека. Даниэль Канеман в своей книге «Думай медленно, решай быстро» утверждает, что люди постоянно совершают «поведенческие ошибки». Эти сбои и парадоксы активно используются производителями товаров и не позволяют потребителям получать максимальное удовлетворение в условиях ограниченного бюджета.

Гипотеза исследования

Можно выделить следующую гипотезу исследования: поведением потребителя в современных условиях можно управлять, используя различные инструменты поведенческой экономики.

Поведенческая экономика изучалась известными людьми - лауреатами Нобелевской премии. Наиболее яркие ее представители - Гэри Беккер (мотивы, потребительские ошибки, 1992), Герберт Симон (ограниченная рациональность, 1978 год), и Джордж Акерлоф (промедление 2001 года). Также данную тему активно изучал Даниэль Канеман. Он поставил под сомнение тезисы «неоклассической экономики» из-за влияния поведенческих ошибок потребителя [1]. Точку зрения Канемана поддержал Ричард Талер. Он один из первых стал проводить эксперименты по выявлению отклонений от рационального поведения. В статье «Анализ принятия решений в условиях риска» Талер освещает отклонения и поведенческие эффекты и показывает, какую пользу психология может оказать экономике [2]. Ден Ариэли в книге «Поведенческая экономика» на конкретных примерах демонстрирует применение «парадоксов» поведенческой экономики современными компаниями [3]. Амос Тверски, в свою очередь, выдвигает теорию «перспектив» и повествует не о максимизации конечной пользы, а о сравнении с определёнными общепринятыми стандартами, как об определяющем факторе при принятии решений. Эти мысли он изложил в статье «Принятие решений, описательные, нормативные и предписывающие взаимодействия» [4]. Бахриддин Каримов анализирует поведение людей и говорит о влиянии поведенческой экономики на современное общество «потребления» и рациональное поведение человека [5].

Описание проделанной работы

Проделанную работу в данном исследовании можно разделить на несколько этапов:

1) На первом этапе был осуществлён сбор информации и анализ ее источников. Выявлены ключевые аспекты поведенческой экономики, а также сформулированы исследовательские задачи и определены методы исследования.

2) В ходе второго этапа выделены тенденции поведенческой экономики, проведено статистическое наблюдение путём моделирования ситуаций, при которых принятые решения раскрыли сущность «поведенческих ошибок» и нерационального поведения человека. В рамках дистанционного опроса респонденты воображаемо совершали покупки, делились своими ресурсами с другими людьми, участвовали в распределении благ. В ходе статистического исследования определены возрастные группы, пол, место жительства респондентов, а также выявлены парадоксы поведенческих решений. Были получены ответы на вопросы:

· Действительно ли законы поведенческой экономики безупречно работают и мы увидим проявление этих законов в ответах респондентов или этого не случится?

· В чем причина нарушения этих тенденций?

3) На заключительном этапе обработаны результаты статистического наблюдения, проведён сравнительный анализ изученной информации и полученных результатов опроса, выявлены общие тенденции и закономерности, проверена выдвинутая гипотеза исследования. Сформирован отчёт о проделанной работе.

Основной полученный результат

Результатом проведённого исследования является обобщение изученной информации и проведения статистического наблюдения.

В ходе дистанционного исследования было опрошено 455 респондентов, большая часть из которых женщины и мужчины (54% и 46% соответственно) в возрасте от 18 до 24 лет (73% от общего числа респондентов). Это люди, которые в настоящее время или в ближайшей перспективе являются активными потребителями и принимают большое число экономических решений. Подавляющее количество опрошенных (364 человека или 80% респондентов) проживают на территории ХМАО-Югры. Это жители Сургута, Когалыма, Нижневартовска, Ноябрьска, Нефтеюганска и посёлка городского типа Белый Яр. Более 70% опрошенных - студенты, аспиранты или сотрудники БУ ВО "Сургутский государственный университет".

В ходе исследования было изучено и смоделировано более 10 законов и парадоксов поведенческой экономики. Часть из них нашли своё однозначное подтверждение. Например, "Эффект приманки", "Эффект якоря", закон "больших чисел", экономический эксперимент - игра "Ультиматум", "Эффект ожидания". В то же время экономические интересы потребителей, их условия среды и психологические факторы способствовали тому, что следующие парадоксы поведенческой экономики: эксперимент - игра "Диктатор", "Парадокс Алле" - опровергнуты в рамках проведенного исследования. Также в настоящее время были выявлены предпосылки для опровержения обозначенной гипотезы.

Источники и литература

- 1) Д. Канеман Думай медленно, решай быстро (англ. Thinking, Fast and Slow) [Текст] / Daniel Kahneman. – AST Publishers, 2014 – 710с.
- 2) Р. Талер. Новая поведенческая экономика [Текст] / Р. Талер. – ЭКСМО, 2015. – 384с.
- 3) Д. Ариели. Поведенческая экономика [Текст] / Д. Ариели. – Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 296с.

- 4) А. Тверски. Принятие решений в неопределенности [Текст] / Д. Канеман, П. Словик. – Гуманитарный центр, 2018 – 536с.
- 5) Б. Каримов. Как поведенческая экономика помогает принимать правильные решения? [Электронный ресурс]. – СААН. – URL: <https://caa-network.org/archives/7870>