

Чернякова О. В.

*кандидат психологічних наук, доцент,
доцент кафедри філософії та психології
Київського університету інтелектуальної власності та права;
доцент кафедри мовних та гуманітарних наук
ТОВ «Технічний університет «Метінвест Політехніка»*

Гришко О. Д.

*кандидат психологічних наук,
доцент кафедри філософії та психології
Київського університету інтелектуальної власності та права*

Маложон О. І.

*кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри конституційного, міжнародного права
та публічно-правових дисциплін
Київського університету інтелектуальної власності та права*

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ РІЛЬ У БІЗНЕСІ

PSYCHOLOGICAL FOUNDATIONS OF BEHAVIORAL ECONOMICS AND ITS ROLE IN BUSINESS

У статті здійснено комплексний теоретико-методологічний аналіз психологічних основ поведінкової економіки як міждисциплінарної дослідницької категорії, що поєднує економічні, психологічні, когнітивні та нейронаукові підходи до пояснення економічної поведінки індивідів у реальних умовах. Здійснено систематизацію та критичну інтерпретацію актуальних наукових позицій щодо понятійного апарату поведінкової економіки, зокрема категорій «обмежена раціональність», «когнітивне викривлення», «афективне рішення», «соціальні установки», що у сучасному економіко-психологічному дискурсі постають як ключові для аналізу прийняття рішень в умовах невизначеності. Окреслено теоретичні витоки формування поведінкової економіки в контексті критики неокласичної парадигми та зростання ролі міждисциплінарних підходів у гуманітарному знанні. Обґрунтовано, що поведінкова економіка виступає не лише як альтернатива класичним економічним моделям, але й як самостійна концептуальна платформа для розуміння економічної дії, що ґрунтується на багаторівневому аналізі психологічних чинників.

Особливу увагу приділено аналізу прикладного значення поведінкової економіки у сфері бізнесу, включаючи управління проектами, маркетингову діяльність, стратегічне планування та формування конкурентоспроможних моделей підприємницької поведінки. Продемонстровано, що використання поведінкових підходів дозволяє враховувати реальні механізми прийняття рішень економічними агентами, підвищуючи адаптивність бізнес-стратегій до сучасних викликів ринку. Обґрунтовано перспективність подальших досліджень у напрямі конкретизації психологічного інструментарію поведінкової економіки, зокрема з урахуванням нейрокогнітивних та емоційних аспектів. Матеріал статті має цінність для науковців, аналітиків та практиків, що працюють на перетині економіки, психології та управління.

Ключові слова: поведінкова економіка, економічна поведінка, психологічні чинники, обмежена раціональність, бізнес-стратегії.

The article presents a comprehensive theoretical and methodological analysis of the psychological foundations of behavioral economics as an interdisciplinary research program that integrates economic, psychological, cognitive, and neuroscientific approaches to explaining individual economic behavior under real-world conditions. The study systematizes and critically interprets current scholarly positions regarding the conceptual framework of behavioral economics, particularly the categories of «bounded rationality», «cognitive bias», «affective decision», and «social attitudes», which emerge as key concepts in contemporary economic-psychological discourse for analyzing decision-making under uncertainty. Theoretical origins of behavioral economics are outlined in the context of a critique of the neoclassical paradigm and the growing role of interdisciplinary approaches within the humanities. It is substantiated that behavioral economics serves not only as an alternative to classical economic models but also as an independent conceptual platform for understanding economic action based on a multilevel analysis of psychological determinants.

Special attention is given to the practical significance of behavioral economics in business, including project management, marketing activities, strategic planning, and the development of competitive models of entrepreneurial behavior. The article demonstrates that the application of behavioral approaches allows for the inclusion of real decision-making mechanisms of economic agents, thus enhancing the adaptability of business strategies to current market challenges. The article also substantiates the prospects for further research aimed at specifying the psychological toolkit of behavioral economics, particularly by considering neurocognitive and emotional determinants. The material presented is of value to scholars, analysts, and practitioners working at the intersection of economics, psychology, and management.

Key words: behavioral economics, economic behavior, psychological factors, bounded rationality, business strategies.

Поставлення проблеми. У контексті зростаючої складності соціально-економічних систем та мінливої ринкової динаміки актуалізується потреба в міждисциплінарному осмисленні економічної поведінки індивідів. Поведінкова економіка, що інтегрує положення економічної теорії, когнітивної психології, нейронаук і соціології, пропонує концептуально нові підходи до аналізу процесів прийняття рішень, які виходять за межі класичної парадигми раціональності. Психологічні чинники, зокрема когнітивні викривлення, емоції та евристики, дедалі частіше розглядаються як ключові детермінанти економічних дій, що має особливе значення для бізнесу в умовах високої невизначеності та конкуренції.

Незважаючи на значний науковий прогрес, спостерігається недостатній рівень систематизації психологічних основ поведінкової економіки у прикладному вимірі, зокрема в бізнес-аналізі та управлінні. Це зумовлює необхідність поглибленого дослідження психологічних детермінант економічної поведінки задля формування більш ефективних управлінських стратегій, моделей споживчої мотивації та інструментів прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури демонструє зростаючу увагу дослідників до проблематики поведінкової економіки як до міждисциплінарного напрямку, що поєднує економічну, психологічну та нейронаукову оптику. У низці праць розкрито теоретико-методологічні основи становлення та розвитку поведінкової економіки, її онтологічний статус і наукову автономність. Зокрема, В. І. Кривий обґрунтовує історико-методологічні передумови виникнення поведінкового підходу, виокремлюючи його як відповідь на обмеження неокласичної парадигми [5], а К. Кузнєцова акцентує на впливі суміжних наук на формування теоретичного корпусу поведінкової економіки [6].

У праці Х. І. Скона простежується еволюція уявлень про поведінкову економіку в межах сучасного наукового дискурсу, що демонструє зміщення акцентів із суто економічної до економіко-психологічної площини аналізу [11]. О. В. Горбачевська підкреслює її концептуальну цінність як знання про людину, що синтезує психологічні уявлення з економічними моделями [3]. Водночас Н. Танклевська та Т. Повод розгортають теоретичну рефлексію щодо етимології та категоріального апарату поняття «поведінкова економіка», що дозволяє уточнити межі його наукового застосування [12].

Дослідники також акцентують на функціональних можливостях поведінкової економіки в контексті бізнесу та управління. Зокрема, С. Д. Бушуєв, Д. А. Бушуєв і Р. Ф. Ярошенко досліджують специфіку управління проєктами в умовах, коли поведінкові фактори істотно впливають на раціональність рішень суб'єктів [2]. Подібну прикладну орієнтацію демонструє й І. Бобух, який розглядає поведінкову економіку як інструмент досягнення цілей сталого розвитку [1]. Розробки Н. В. Семенченко та М. Коваленка фокусуються на взаємозв'язках між поведінковою економікою та нейроекономікою, наголошуючи

на ролі нейрофізіологічних процесів у формуванні економічних рішень [10].

Актуальним є також вивчення поведінкових моделей у кризових умовах. М. Гудзь аналізує вплив емоцій на економічну поведінку громадян під час війни, демонструючи, як емоційні збурення здатні змінювати логіку прийняття економічних рішень [4]. У цьому контексті особливої ваги набуває праця Н. О. Рябініної, яка розглядає різнорівневу структуру нової поведінкової економіки як адаптивної системи реагування на виклики сучасності [9].

Питання концептуалізації та систематизації знань з поведінкової економіки піднімаються у дослідженнях Т. Повода та Н. Адвокатової [8], а також Н. Марчишин, яка виокремлює її методологічну роль у системі економічних наук [7]. Н. Г. Ушакова та І. І. Помінова розглядають поведінкову економіку як складову парадигмальної структури сучасної економічної теорії, що засвідчує її інтеграцію в основне русло наукової думки [13].

Окремо заслуговує на увагу підхід Д. Шевцової, яка розглядає поведінкову економіку крізь призму формування конкурентних переваг національних економічних систем, що відкриває можливості її стратегічного застосування на макроекономічному рівні [14].

Таким чином, проаналізовані публікації демонструють багатовимірність досліджуваної проблематики, що охоплює теоретичні, методологічні та прикладні аспекти. Водночас, попри наявні здобутки, зберігається потреба у глибшому розкритті психологічних детермінант економічної поведінки у бізнес-середовищі, що й становить актуальний напрям подальших наукових розвідок.

Мета дослідження полягає у теоретичному осмисленні психологічних аспектів поведінкової економіки, а також обґрунтування її ролі в структурі та функціонуванні бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Поведінкова економіка, як міждисциплінарна галузь наукового знання, утворилась на перетині економічної теорії, когнітивної психології, нейронаук і соціології, що зумовлено розширенням методологічних меж аналізу економічної поведінки індивіда. В основі поведінкової економіки лежить критика домінуючої впродовж XX століття неокласичної моделі «homo economicus», що характеризується ідеалізованою раціональністю суб'єкта. Відхід від припущення про абсолютну раціональність та максимізацію користності як єдиного можливого регулятора економічної поведінки зумовив потребу у включенні психологічних, емоційних та ситуативних чинників до економічного аналізу [5, с. 13].

В. І. Кривий переконливо демонструє, що витоки становлення поведінкової економіки слід шукати не лише в еволюції економічної думки, а й у її методологічному зближенні з психологією та суміжними дисциплінами [5, с. 14]. Позицію про міждисциплінарну природу підходу поділяє й К. Кузнєцова, яка вказує на значний вплив експериментальної психології та праць когнітивістів у формуванні парадигми

поведінкової економіки [6, с. 56]. Проаналізувавши концептуальні засади праць цих дослідників, ми вважаємо доцільним підкреслити, що саме між-дисциплінарність стала необхідною умовою наукової легітимації поведінкової економіки як окремої дослідницької програми, що не є лише критикою неокласики, а пропонує власну цілісну методологію.

Значну увагу інституціоналізації поведінкового підходу в економічній науці приділяє Н. Г. Ушакова, яка розглядає його як компонент парадигмальної трансформації економічної теорії. Дослідниця підкреслює, що сучасна економічна думка вже не може ігнорувати психічні чинники, оскільки вони виступають основою для прогнозування і пояснення реальної поведінки економічних агентів [13, с. 9]. У цьому контексті актуальними є також розвідки О. В. Горбачевської, яка розглядає поведінкову економіку як тип економіко-психологічного знання, що здатне подолати спрощення класичної економічної антропології та забезпечити більш релевантну модель суб'єкта прийняття рішень [3, с. 150]. Ми погоджуємося з цією позицією, оскільки вона відкриває шлях до гуманізації економічної теорії, де індивід постає не лише як носій раціональних переваг, а як психосоціальний агент, що діє в умовах неповної інформації, емоційного тиску та когнітивної обмеженості.

Теоретичні засади поведінкової економіки розширюються також завдяки аналізу її структурних рівнів. Н. О. Рябініна пропонує розглядати поведінкову економіку не як єдину методологічну рамку, а як багаторівневу систему, що охоплює індивідуальні, групові та макроекономічні рівні економічної поведінки [9, с. 50]. Такий підхід, на нашу думку, заслуговує особливої уваги, оскільки він дозволяє подолати редукціоністські моделі та врахувати ширший спектр впливів, включаючи культурні, соціальні та нейрофізіологічні детермінанти.

Становлення поведінкової економіки як окремої дослідницької програми зумовило потребу у чіткому визначенні її категоріального апарату. У науковій літературі спостерігається розмаїття підходів до визначення сутності цього поняття, що вказує на його методологічну складність. Н. С. Танклевська та Т. М. Повод здійснюють глибокий етимологічний аналіз терміна «поведінкова економіка», вказуючи на його генетичну спорідненість із психологією, теорією прийняття рішень і нейроекономікою [12, с. 39]. На нашу думку, такий підхід дозволяє не лише з'ясувати історичні витоки терміну, а й закласти основи для систематизації його семантичного наповнення.

Т. Повод і Н. Адвокатова у своїй роботі виокремлюють сутнісні характеристики поведінкової економіки як науки, що досліджує динаміку рішень у контексті обмеженої раціональності, соціальних норм та афективних станів [8, с. 215]. У той же час, Н. В. Семенченко та М. Коваленко звертають увагу на взаємодію між поведінковою економікою та нейроекономікою, розглядаючи останню як інструмент деталізації механізмів прийняття рішень на нейрофізіологічному рівні [10, с. 316]. Це, на нашу думку, актуалізує потребу розглядати поняття поведінкової

економіки не лише як економічної, а й нейропсихологічної категорії.

Водночас Н. Марчишин пропонує розглядати поведінкову економіку як структурну складову економічної науки з власним понятійним каркасом, до якого входять такі ключові категорії, як когнітивні викривлення, ефект упередження, емоційне рішення, соціальна нормативність [7, с. 184]. Аналіз теоретичних підходів дає підстави стверджувати, що категоріальний апарат поведінкової економіки ще перебуває на етапі формалізації, що, однак, не зменшує його пояснювального потенціалу в контексті прикладного аналізу економічної поведінки.

Зі свого боку, Д. Шевцова, розглядаючи поведінкову економіку як інструмент впливу на стратегічну конкурентоздатність економічних систем, підкреслює необхідність чіткого визначення її понять задля уникнення концептуального розмивання [14, с. 75]. На основі проаналізованої літератури ми дійшли висновку, що уточнення понятійного апарату є необхідною передумовою подальшої інтеграції поведінкової економіки у систему наукових знань і її ефективного використання у бізнес-аналитиці.

Аналіз наукової літератури свідчить, що центральним змістом поведінкової економіки є виявлення психологічних чинників, що детермінують відхилення від раціональної моделі прийняття рішень. У цьому контексті важливу роль відіграють дослідження М. Гудзя, який доводить, що в умовах високого емоційного напруження, зокрема під час війни, домінують афективні реакції, що істотно трансформують економічну поведінку громадян, знижуючи здатність до аналітичного мислення та підвищуючи роль інтуїтивних оцінок [4, с. 2]. Ми вважаємо, що врахування таких обставин є принципово важливим для пояснення реальних дій індивідів у кризових середовищах.

І. Бобух підкреслює, що стійка економічна поведінка формується не лише на основі логічного розрахунку, але й через систему переконань, уявлень, звичок і несвідомих моделей мислення, що особливо проявляється в контексті сталого розвитку [1, с. 6]. Підхід автора вказує на необхідність врахування глибинних психологічних настанов як складової економічного вибору.

У свою чергу, С. Д. Бушуєв, Д. А. Бушуєв і Р. Ф. Ярошенко звертають увагу на те, що процеси управління в умовах поведінкової економіки потребують розуміння психологічних характеристик учасників проєктної діяльності, зокрема їх здатності до самоорганізації, ризикосприйняття та взаємодії в групах [2, с. 25]. Ми погоджуємося з висновком, що економічна поведінка є не лише індивідуальним, але й соціально опосередкованим процесом, у якому вирішальну роль відіграють емоції, цінності та міжособистісна взаємодія.

У роботі Н. Г. Ушакової та І. І. Помінової також простежується позиція щодо фундаментального значення психологічних механізмів у структурі економічного вибору. Дослідниці розглядають ці механізми як системоутворювальні елементи поведінкової моделі економічної дії, зокрема у контексті

реакції на ризик та невизначеність [13, с. 11]. Вищевикладене дає нам підстави зробити висновок, що психологічні основи поведінки індивідів у сфері економіки включають як когнітивні схеми, так і афективні динаміки, що спільно формують ірраціональні, але передбачувані моделі прийняття рішень.

Таким чином, проаналізовані джерела демонструють, що сучасна інтерпретація економічної поведінки ґрунтується на багатовимірному розумінні людської психіки, де ключову роль відіграють емоції, звички, установки, соціальні контексти та невизначеність. Це, у свою чергу, зумовлює необхідність подальшого розвитку психологічно орієнтованих моделей у рамках економічного аналізу.

У контексті сучасної економічної практики поведінкова економіка дедалі більше розглядається як ефективний аналітичний інструмент для розробки адаптивних бізнес-стратегій, орієнтованих на реальну, а не абстрактно-раціональну поведінку споживачів та управлінців. На думку Н. Марчишин, застосування поведінкових підходів дозволяє підвищити результативність економічного аналізу завдяки урахуванню когнітивних викривлень, соціальних ефектів та індивідуальних емоційних реакцій, що формують вибір [7, с. 193]. Ми погоджуємося з цим положенням, оскільки воно підкреслює реалістичність поведінкової парадигми для бізнесу, що діє в умовах непередбачуваності й багатofакторності.

Значну увагу прикладному виміру приділяє І. Бобух, наголошуючи на потенціалі поведінкової економіки для досягнення цілей сталого розвитку через формування відповідального споживання і зміну корпоративних моделей взаємодії з клієнтами [1, с. 7]. Такий підхід вимагає перегляду класичних уявлень про мотивацію як виключно користь або прибутки. Аналогічно, Н. С. Танклевська та Т. М. Повод розглядають поведінкову економіку як ключ до побудови ефективної бізнес-логіки, що базується на інтуїтивному мисленні споживача, навігації по ризику та швидких емоційних реакціях [12, с. 43].

На нашу думку, особливо цінним є внесок С. Д. Бушуєва, Д. А. Бушуєва та Р. Ф. Ярошенка, які демонструють, як принципи поведінкової економіки можуть бути вбудовані в систему управління проєктами. Зокрема, автори вказують на доцільність адаптивних стратегій управління, що враховують психологічну схильність суб'єктів до уникнення втрат, надмірного самовпевнення чи ефекту «прив'язки» [2, с. 27]. Це свідчить про потребу застосування психологічної діагностики у бізнес-середовищі як засобу виявлення поведінкових ризиків у колективах.

Н. О. Рябініна наголошує на багаторівневому застосуванні поведінкової економіки у бізнесі, вказуючи, що ефективність стратегічних рішень визначається не лише макроекономічними умовами, а й мікроповедінковими патернами в межах окремих ринкових акторів [9, с. 51]. Підтвердження цієї тези знаходимо також у роботі Д. Шевцової, яка пов'язує застосування поведінкових стратегій із конкурентоздатністю економічних систем на різних рівнях економічної взаємодії [14, с. 75].

Таким чином, аналіз наукових підходів дозволяє констатувати, що поведінкова економіка у сфері бізнесу виконує не лише діагностичну, але й прогностичну функцію, забезпечуючи адаптацію управлінських моделей до реальних – психологічно зумовлених – моделей поведінки споживачів, менеджерів та підприємницьких спільнот. Її інструментальне значення полягає в трансформації бізнес-логіки: від технократичного до антропоцентричного підходу, де людина постає як складна, афективно й соціально детермінована істота.

Висновки. Аналіз наукової літератури, присвяченої досліджуваній проблематиці, дозволяє стверджувати, що поведінкова економіка постає як теоретично та методологічно обґрунтований напрям, що синтезує досягнення економіки, психології, нейронаук і соціальних дисциплін. Її міждисциплінарна природа зумовлює високу адаптивність до аналізу складних економічних і управлінських процесів. Ми вважаємо, що психологічні основи поведінкової економіки, зокрема когнітивні викривлення, емоційні стани, мотиваційні патерни та соціальні установки, є фундаментальними для розуміння реальної поведінки суб'єктів економіки в умовах невизначеності, обмеженої інформації та інформаційного перевантаження.

Розвідки таких авторів, як Н. Г. Ушакова, І. І. Помінова [13, с. 10], О. В. Горбачевська [3, с. 150], С. Д. Бушуєв та співавт. [2, с. 26], а також М. Гудзь [4, с. 3] переконливо демонструють, що економічна дія має комплексну психоемоційну природу, що повинна враховуватись як у науковому аналізі, так і в бізнес-практиках. Вищевикладене дає нам підстави зробити висновок, що поведінкова економіка відкриває нові горизонти для формування гнучкіших та реалістичніших моделей економічної поведінки, а також для проєктування ефективних бізнес-стратегій, орієнтованих на реального споживача, а не абстрактного «раціонального агента».

Однак попри наявні концептуальні напрацювання, категоріальний апарат поведінкової економіки ще не набув остаточної систематизації. Залишається актуальним питання уніфікації термінології, уточнення меж її застосування у бізнес-контексті та поглибленого вивчення нейропсихологічних чинників прийняття економічних рішень, що обґрунтовують подальший розвиток досліджень у цьому напрямі. Особливої ваги набуває розробка інструментів прикладного аналізу поведінки в організаційному та маркетинговому середовищі, про що свідчать позиції Н. Марчишин [7, с. 195], Т. Повода [8, с. 219] і Д. Шевцової [14, с. 76].

Загалом, проаналізувавши наукову літературу, присвячену досліджуваній проблематиці, ми дійшли висновку, що поведінкова економіка не лише збагачує економічну теорію психологічним знанням, а й пропонує нову методологічну рамку для розуміння суб'єкта економічної дії. Її подальший розвиток потребує поглибленого міждисциплінарного діалогу, а також інтеграції до освітніх програм і стратегічного управління в бізнесі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бобух І. Поведінкова економіка та сталий розвиток: ключові аспекти взаємозв'язку. Економіст. 2016. № 6. С. 4–8.
2. Бушуєв С. Д., Бушуєв Д. А., Ярошенко Р. Ф. Управління проектами в умовах поведінкової економіки. Управління розвитком складних систем. 2018. № 33. С. 22–30.
3. Горбачевська О. В. Поведінкова економіка як сучасне економіко-психологічне знання про людину. Інтеграція України у європейський і світовий фінансовий простір : зб. тез доп. учасн. XIII Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2018 р. Львів, 2018. С. 149–151.
4. Гудзь М. Поведінкова економіка в умовах війни: вплив емоцій на економічні рішення громадян. Економіка та суспільство. 2023. № 50. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2384> (дата звернення: 05.06.2025).
5. Кривий В. І. Передумови виникнення поведінкової економіки. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. 2016. № 18 (1). С. 12–16.
6. Кузнецова К. Витоки поведінкової економіки. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки. 2022. № 21. С. 56–56.
7. Марчишин Н. Роль поведінкової економіки в системі економічних наук. Вісник економіки. 2023. № 3. С. 182–197.
8. Повод Т., Адвокатова Н. Поведінкова економіка: сутність та концептуалізація поняття. Таврійський науковий вісник. Сер. Економіка. 2020. № 2. С. 213–221.
9. Рябініна Н. О. Нова поведінкова економіка та її рівні в сучасності. Вектори екології та перспективи підприємництва в умовах сучасних викликів : зб. матеріалів IV Міжнародної наук.-практ. конф., 8-9 жовтня 2020 р. Ірпінь, 2020. Ч. 1. С. 49–52.
10. Семенченко Н. В., Коваленко М. Поведінкова економіка і нейроекономіка. Шляхи розвитку науки в сучасних кризових умовах : тези доп. I міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 28-29 травня 2020 р. Дніпро, 2020. Т. 2. С. 315–317.
11. Скон Х. І. Поведінкова економіка: сучасне розуміння. Актуальні проблеми економіки і торівлі в сучасних умовах євроінтеграції : матеріали наукової конференції професорсько-викладацького складу та аспірантів Львівського торговельно-економічного університету, 11-12 травня 2017 р. Львів, 2017. С. 326–327.
12. Танклевська Н. С., Повод Т. М. Поведінкова економіка: етимологія, сутність, теорія. Науковий вісник Львівської академії. Сер. Економіка, менеджмент та право. 2021. Вип. 3, 4. С. 38–45.
13. Ушакова Н. Г., Помінова І. І. Поведінкова економіка в парадигмальній структурі сучасної економічної теорії. Бізнес Інформ. 2019. № 9. С. 8–13.
14. Шевцова Д. Поведінкова економіка. Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах : Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. 2018. № 2. С. 75–76.