

ВПЛИВ КОГНІТИВНИХ ВИКРИВЛЕНЬ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

<https://doi.org/>

© Мамчин М. М., Яричевська Я. І., 2023

Досліджено когнітивні викривлення (ілюзії) та можливості використання впливу когнітивних та емоційних чинників на прийняття рішень різними суб'єктами ринку в умовах невизначеності. Висвітлено теоретичні засади ірраціональної поведінки економічних суб'єктів із урахуванням когнітивних або соціальних причин. Досліджено дві системи мислення. Виявлено чинники, що впливають на поведінку індивідумів, та причини когнітивних викривлень, які можна враховувати під час формування економічних стимулів і навіть економічних процесів загалом. Окреслено вплив найвідоміших когнітивних ілюзій на різні види економічних суб'єктів. Правильна діагностика когнітивних викривлень у поведінці економічних суб'єктів у бізнесі надалі дасть змогу за допомогою належних впливів трансформувати її у потрібний стан.

Ключові слова: когнітивні викривлення; невизначеність; ірраціональна поведінка; економічні суб'єкти; прийняття рішень; економіка.

Постановка проблеми

Успішна діяльність будь-яких суб'єктів в умовах ринкової економіки великою мірою залежить від правильності та обґрунтованості рішень, які вони приймають. На думку представників класичної економічної школи, людина мислить раціонально та з економічним зиском для себе і діє у власних інтересах, намагаючись максимізувати її корисність, задовольняючи свої потреби. Однак кризові явища, які останніми роками супроводжують економічний розвиток більшості країн світу, наводять на думку, що природа людської поведінки значно складніша і стикається із низкою соціально-економічних суперечностей, які потребують розв'язання. Необхідність зменшити ризик під час прийняття тих чи інших рішень зумовлює потребу врахувати вплив на суб'єкти ризику різних соціальних, когнітивних та емоційних чинників. Цей вплив проявляється у певних відхиленнях від раціональної поведінки і систематичних помилках під час вирішення мисленнєвих завдань та прийняття суб'єктами рішень, які супроводжуються так званими когнітивними викривленнями, що спричиняють викривлене сприйняття реальності й, відповідно, неадекватне прийняття управлінських рішень, що може негативно позначитись на успішності ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

У науковій літературі когнітивні викривлення найчастіше досліджують у своїх працях вчені, які зосереджуються на когнітивній психології мислення і виявленні певних спотворень, які виникають в процесі отримання і перетворення інформації. На особливу увагу під час вивчення проблеми ілюзії мислення заслуговують праці Д. Канемана, А. Тверські, Дж. Акерлофа, М. Алле, Д. Гріффіна, І. Беккера, Г. Саймона, Р. Шилера та інші. У вітчизняній літературі когнітивні викривлення достатньо не висвітлено і ця проблема залишається малодослідженою. Однак можна відзначити праці К. С. Безгіна, В. В. Ушкальова і М. П. Мартіянової, які досліджували раціональну поведінку людини і виникнення систематичних відхилень від раціональності із когнітивних або соціальних причин. Проте залишаються малодослідженими питання впливу змін у поведінці суб'єктів ринку в умовах невизначеності розвитку економіки на функціонування бізнесу.

Формулювання цілей статті

Метою цього дослідження є виявлення у поведінковій парадигмі суб'єктів економічної системи відхилень, що спричиняють викривлення сприйняття реальності, зумовлене когнітивними викривленнями, і можливості впливу на них із мінімізацією негативних наслідків.

Виклад основного матеріалу

Успішність функціонування бізнесу великою мірою залежить від адекватності рішень, які приймають суб'єкти економічних відносин, тобто особи, які перебувають в умовах невизначеності розвитку економіки і впливу великої кількості чинників, які необхідно інформаційно перетворити на певні судження, вирішуючи поставлені завдання, через прийняття раціональних рішень.

Зазначимо, що прийняття рішень навіть за стабільного еволюційного розвитку відомих типів економічних систем суспільства (доіндустріального, індустріального і постіндустріального (інформаційного)) супроводжувалося систематичними помилками у формулюванні суджень та прийнятті рішень і спричиняло викривлене сприйняття реальності. Це дало можливість вченим Д. Канеману і А. Тверські ввести поняття “когнітивна ілюзія” [1], відтак з'явилися синоніми “когнітивне спотворення”, “когнітивне викривлення”, “когнітивна помилка”, “когнітивне упередження” тощо [2, с. 33].

Вважають, що природа когнітивної помилки дуже складна, оскільки поведінка людського мозку є доволі раціональною і спрямована на економію ресурсів задля виживання, однак обмеженість когнітивних ресурсів і вплив зовнішніх обмежувальних чинників спричиняють логічні помилки, тобто когнітивні викривлення.

Через перехід до інформаційної стадії розвитку суспільства, на якій основною цінністю стає інформація, і через її значну кількість мозок вже не здатен впоратися із повноцінним опрацюванням всієї інформації і необхідністю приймати величезну кількість рішень. Це спричиняє зростання когнітивних викривлень, що може негативно вплинути на економічну ситуацію в світі і на розвиток економічної системи.

Вчені виявили, що когнітивні ілюзії виникають через низку обставин, зокрема [3, с. 390]:

- евристика (вирівнювання шляхів під час опрацювання інформації);
- обмеженість в опрацюванні інформації;
- вплив емоційних та моральних факторів;
- вплив соціальних факторів;
- розумовий шум.

Евристика спричиняє найбільше когнітивних ілюзій. Основною складовою тут є інтуїція, яка дає змогу зменшити усвідомлену переробку інформації і в результаті пришвидшити прийняття рішень, однак призводить до погіршення її якості та появи когнітивних спотворень.

Однак А. Тверські і Д. Канеман вважають, що використання евристичного підходу під час прийняття рішень допомагає:

1. Узагальнити минулий досвід і використати простий метод оцінювання сьогодення.
2. Замінити складний процес збирання і оброблення інформації простим, основаним на досвіді підходом, який можна описати як “стандартні операційні продукти”.
3. Значно зменшити витрати енергії на розумову і пізнавальну діяльність (когнітивна економія [4]).

Загалом процес прийняття рішень спирається на двоїстий механізм формування уявлень щодо раціональності рішень, в основі якого – інтуїтивний і раціональний способи ухвалення рішень [5, с. 9], що дає підставу виділити два типи когнітивних процесів, які формують бісистемну або дуалістичну модель мислення і сприйняття світу.

Відповідно до дуалістичної моделі свідомості, виділяють дві системи мислення: інтуїтивне, тобто швидке та усвідомлене, інакше кажучи, повільне. Отже, за Д. Канеманом [6], в людській свідомості співіснують експліцитна (система I) та імпліцитна (система II) системи. Для системи I характерні евристичність, емпіричний досвід, імпліцитне неявне знання, асоціативність, інтуїтивність, несвідомість, імпульсивність. Мислення у цій системі характеризується інтуїтивністю під час прийняття рішень, високою швидкістю розумових процесів із їх мінімальною усвідомленістю [7]. Водночас у системі II мислення характеризується контрольованістю, систематичністю, раціональністю,

емпліцитністю знань, логічністю, усвідомленістю, аналітичністю. Це свідчить про те, що мислення в системі II здійснюється як цілеспрямоване, логічно обгрунтоване та усвідомлене (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика системи I та системи II

Система I (швидка)	Система II (повільна)
1. Несвідоме прийняття рішень 2. Відчуття, інтуїція, намір, почуття 3. Обробляє один потік інформації 4. Не використовує логіку і статистику 5. Схильна до всіх упереджень відразу	6. Усвідомлене і “повільне” прийняття рішень 7. Перетворює відчуття та інтуїцію на переконання 8. Стежить за власною поведінкою 9. Відносна багатопотокова робота 10. Цілеспрямовано здійснює вибір і дії 11. Вважає себе головною

Джерело: сформовано на основі [8, с. 111].

Через мінливість і невизначеність, в яких розвивається сучасний світ та економічні системи, економічні суб’єкти дедалі частіше в реальних ситуаціях, на жаль, використовують евристику (система I) як альтернативу аналітичному вибору варіантів рішення, що призводить до створення моделі обмеженої раціональності, яка характеризує реальний процес ухвалення рішень і спирається на такі положення:

- суб’єкт приймає рішення без попереднього виявлення усіх можливих альтернатив через їх інформаційну та когнітивну недоступність для нього;
- конструювання рішення відбувається на підставі порівняно простих емпіричних правил, зумовлених когнітивними прийомами або звичками [9, с. 17].

Проте для досягнення істотних результатів у діяльності суб’єктам прийняття рішень необхідно активувати й елементи системи II, яка дає змогу мінімізувати негативні впливи на необгрунтовані рішення, які прийняті через домінування несвідомих процесів і є джерелом когнітивних викривлень.

Отже, виникнення та вплив когнітивних упереджень (викривлень) на поведінку індивідів важливі для дослідників усіх сфер людської діяльності, оскільки допомагають зрозуміти, як саме індивіди приймають рішення і якими були підсвідомі причини конкретної реакції [10, с. 154].

Основні характеристики впливу найпоширеніших когнітивних викривлень на діяльність суб’єктів економічної системи подані в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристики впливу когнітивних викривлень на діяльність суб’єктів економічної системи

Вид викривлення	Суть викривлення	Вплив на інвесторів	Вплив на керівників	Вплив на окремих індивідів	Вплив на власників бізнесу	Вплив на керівництво держави
1	2	3	4	5	6	7
Ефект ореолу	Схильність індивіда до проєктування оцінки відомих характеристик об’єкта на невідомі	Продукт А добре продається у компанії Н. Отже, продаватимуться всі інші продукти, а інвестиції будуть вигідними	Працівник А завжди привітний. Він буде хорошим керівником команди	Моєму другу корисний продукт А. Він буде корисним і мені	Продукт А добре продають мої конкуренти. Отже, він продаватиметься і у мене	Реформа спрацювала в країні А. Отже, спрацює і в країні Б

1	2	3	4	5	6	7
Підтверджувальне упередження	Інтерпретація інформації для підтвердження власних наявних переконань та нехтування інформацією, що доводить протилежне	Мені подобається продукт А, він перспективний, проте ринок не готовий його купувати, але я інвестуватиму	Мені подобається працівник А, хоча він постійно не виконує роботу якісно та вчасно, я його підвищу	Хоча 83 % мешканців країни А підтримують війну, я вважатиму, що у війні винен лише президент країни А	Мені подобається продукт А, хоча на нього нижчий попит, ніж на продукт Б, який мені не подобається. Я продаватиму лише продукт А	Країна А – демократична правова країна, тому я не зважатиму на численні військові конфлікти, які вона розв'язала та анексовані нею території і продовжуватиму постачати зброю країні А
Ефект приєднання до більшості	Схильність робити/вірити в те саме, що й більшість	Більшість колег інвестували у компанію А, тому я теж в неї інвестую, навіть якщо це зараз не вигідно	Більшість керівників впровадили мотиваційний бонус у розмірі А. Я теж це зроблю, навіть якщо у мене немає на це коштів	Більшість моїх знайомих запізнюється на роботу, тому я теж так робитиму, навіть якщо це загрожуватиме звільненням	Більшість моїх конкурентів перепродають продукт А. Я теж буду це робити, навіть якщо не матиму прибутку	Більшість країн впровадили реформу А. Нам теж слід це зробити, навіть якщо вона не підходить до реалій нашої країни
Консерватизм (перегляд переконань) або консерватизм Баеса	Схильність недостатньо змінювати переконання у разі отримання нових доказів	Я завжди інвестував за схемою А і продовжу так робити, навіть якщо ринок змінився	Я завжди мотивував працівників грошима і продовжу так робити, навіть якщо зараз вони зацікавлені у нематеріальних бонусах	Я завжди працював із приладом А і продовжу так робити, навіть якщо він вже морально застарів і є кращі версії	Я завжди працював із постачальником А і продовжу так робити, навіть якщо він систематично не дотримується умов договору	Країна А завжди вимагала довідку Б і продовжить вимагати її надалі, навіть якщо вона не містить корисної інформації
Прокляття знання	Схильність забувати про меншу інформованість інших	Я інвестуватиму в продукт А, оскільки він технологічно досконаліший, навіть якщо на нього ще немає попиту	Я мотивуватиму працівників до підвищення кваліфікації, навіть якщо вони не зацікавлені в цьому	Я не знаю властивостей продукту А, тому куплю продукт Б, який я знаю	Я вироблятиму продукт А навіть за відсутності кваліфікованих кадрів	Країна А, володіючи великими ресурсами, продовжить їх експлуатувати і відмовиться від впровадження новітніх розробок

Джерело: сформовано на основі [8, с. 113].

Серед чинників, які спричиняють когнітивні викривлення, можна виділити раціональну обмеженість, адаптивне упередження, заміну атрибуту, наївний реалізм, когнітивний дисонанс, управління враженнями, теорію самосприйняття тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень

На ведення бізнесу впливають численні чинники, зокрема економічні, політичні, технологічні, соціальні тощо. Однак людський чинник, оскільки людина приймає остаточні управлінські рішення і може бути підвладна когнітивним викривленням, які впливають на людську поведінку на ринку і на прийняття ірраціональних рішень, потребує ґрунтовнішого вивчення, особливо в когнітивній сфері, що може супроводжуватися так званим когнітивним викривленням (ілюзією), тобто систематичними та вкоріненими в поведінковій парадигмі відхиленнями, які спричиняють викривлене сприйняття реальності.

Особливо важливе розуміння суті когнітивних викривлень та їх впливу на економічний розвиток у часи пандемії і теперішньої війни з Росією, коли більшість рішень приймають під впливом особливих психологічних чинників та емоцій. Часто такі рішення є імпульсивними, можуть не ґрунтуватися на емпірично підтверджених фактах і негативно впливати на регіональну та світову економіку як в короткостроковому, так і у довгостроковому періодах. Тому подальші дослідження доцільно спрямувати на ґрунтовніше вивчення поведінки індивідуумів, зважаючи на можливі когнітивні викривлення (ілюзії) у сприйнятті реальності під час прийняття рішень.

Список літератури

1. Tversky A., Kahneman D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*. 1974. Vol. 185 (1457), 1124–1131.
2. Шовкова О. Д. Види ілюзії мислення у когнітивній психології. *Наукові випуски Національного університету “Острозька академія”. Серія “Психологія”: збірник наук. праць*. 2018. № 7. С. 33–39.
3. Ушкальов В. В., Мартіянова М. П. Поведінкові аспекти управління розвитком персоналу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 13. С. 387–392.
4. Каннеман Д., Словик П., Тверські А. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения. 2005. 632 с.
5. Безгін К. С., Ушкальов В. В. Поведінкова економіка: економічний поворот у трактуванні раціональності. *Економіка України*. 2019. № 7–8. С. 3–15.
6. Stanovich K. E., West R. F. Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 2000, 645–726.
7. Evans J. St. B. T. Dual-process accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology*, 2008, Vol. 59, 255–278.
8. Капраль О. Р., Яричевська Я. І. Когнітивні викривлення в бізнесі та економіці. Комерціалізація інновацій: захист інтелектуального капіталу, маркетинг та комунікації: монографія / за заг. ред. Л. Ю. Сагер, Л. О. Сигиди. 2022. 364 с.
9. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. TESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 16–18.
10. Мамчин М. М., Яричевська Я. І. Зміни в поведінці споживачів в умовах невизначеності розвитку економіки. Маркетинг і логістика в системі менеджменту: тези доповідей XIV міжнародної наук.-практ. конференції. 2022. С. 153–155.

References

1. Tversky A., Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, Vol. 185 (1457), 1124–1131.
2. Shovkova O. D. (2018). Vidy iluzii myslennia u kohnityvniy psycholohii. *Naukovi vypysky Nacionalnoho universytetu “Ostrozka academia”. Seria „Psychologia: zbirnyk naukovykh prac*, No. 7, 33–39 (in Ukrainian).
3. Ushkalov V. V., Martijanova M. P. (2016). Povedinkovi aspekty upravlinnia rozvytkom personal pidpryyemstva. *Hlobalni ta nacionalni problem ekonomiky*, No. 13, 387–392 (in Ukrainian).

4. Kanneman D., Slovik P., Tversky A. (2005). Pryniatie resheniy v nieopredielonnosti: pravila i predubezdenia. 632 s.
5. Bezhin K. S., Ushkalov V. V. (2019). Povedinkova ekonomika: ekonomichnyy povorot u traktuvanni racionalnosti. *Ekonomika Ukrainy*, No. 7–8, 3–15 (in Ukrainian).
6. Stanovich K. E., West R. F. (2000) Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 645–726.
7. Evans J. St. B. T. (2008). Dual-rpocessing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology*, Vol. 59, 255–278.
8. Kapral O. R., Yarychevska Y. I. (2022). Kohnityvni vykryvlenia v biznesi ta ekonomici. Komerzializacia innovacii: zachyst intelektualnoho kapitalu, marketynh ta komunikacii: monohrafia za zahalnoyu redakciyeyu L. Y. Saher, L. O. Syhydy. 364 s. (in Ukrainian).
9. Saymon H. (1993). Racionalnost kak process i product myshlenia. *TESIS: teoria i istoria ekonomicheskikh i socialnykh institutov i system*, No. 3, 16–18.
10. Mamchyn M. M., Yarychevska Y. I. (2022). Zminy v povedinci spozyvachiv v umovach nevyznachenosti rozvytku ekonomiky. Marketinh I logistyka v systemi menedzmentu: tezy dopovidei XIV miznarodnoi nauk.-prakt. konferencii, 153–155 (in Ukrainian).

M. Mamchyn, Y. Yarychevska
Lviv Polytechnic National University

OF COGNITIVE DISTORTIONS ON ECONOMIC THE IMPACT DEVELOPMENT

© Mamchyn M., Yarychevska Y., 2023

The article studies cognitive distortions (illusions) and the possibilities of using cognitive and emotional factors to make decisions by different market actors in conditions of uncertainty. The theoretical foundations of the irrational behavior of economic actors, based on cognitive or social reasons, are highlighted. The authors note that the functioning of the cognitive sphere of a person is often accompanied by certain errors that are scientifically attributed to cognitive distortions in the rational behavioral paradigm that cause distortions in the perception of reality. Based on the understanding that the behavior of the human brain is sufficiently rational, since its work aims to save resources, resulting in logical errors, in other words, cognitive distortions that are caused by limited cognitive resources, as well as external limiting factors or insufficient motivation. Therefore, it can be considered that since the brain uses cognitive illusions to save resources to accelerate decision making, said process has evolved evolutionarily in order to survive. It has been established that the inability of the human brain to fully process the entire huge body of information when making decisions and leads to the existence of cognitive distortions, which in turn can negatively affect not only the geopolitical situation in the world, but also cause the death of many other people, so it is necessary to thoroughly investigate their influence on the behavior of economic actors. The article explores two systems of thinking. In the I system, thinking is distinguished by the intuitiveness of the decisions made, the high speed of thought processes with their minimal awareness. In the II system, thinking is characterized by controllability, systematicity, rationality, that is, it is logically justified and conscious. Based on the characteristics of each of the systems, it is possible to understand how individuals make decisions and what were the subconscious reasons for a particular reaction. Factors affecting the behavior of individuals and the causes of cognitive distortions that can be taken into account when building economic incentives and even economic processes in general have been identified. The influence of the most faithful cognitive illusions on different types of economic entities is outlined. Proper diagnosis of cognitive distortions in the behavior of economic entities in business in the future will allow, with the help of proper influences, to transform it into the desired state.

Key words: cognitive distortions; uncertainty; irrational behavior; economic subjects; decision making; economy.