

## ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА І ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ: SINGLE CASE STUDY

Тетяна КОНОНОВИЧ, Петро М'ЯСОЇД

УДК 159.9.07

Tetiana Kononovych, Petro Myasoid  
**ECONOMIC BEHAVIOR AND DECISION MAKING: A SINGLE CASE STUDY**

Людина перебуває у центрі економічних процесів, від її рішень вони суттєво залежать – це наріжна позиція економічної науки. Питання в тому, як саме людина приймає рішення: до яких міркувань вдається, що бере до уваги, якою є динаміка її оцінок та як вона переходить від рішення до дії. Перетин економіки та психології з математикою дає змогу формалізувати положення економічної теорії. Останні стають предметом міждисциплінарного дослідження.

**Постановка суспільної проблеми.** У 1881 р. Г. Тард вводить поняття *економічна психологія*, а у 1902 р. у двотомній праці “La Psychologie Économique” розгортає проект цієї науки, підґрунтям якої стає його власна теорія соціальних процесів (Кузина, 2004). За теорією, основу розвитку суспільства складає комунікативна діяльність людей у формі наслідування та адаптації до умов життя. Г. Тард критикує А. Сміта й інших економістів того часу за те, що вони не зважають на культурні, етнічні, соціально-психологічні чинники, які не підлягають раціональній оцінці й контролю. Економічна теорія підпорядковується психологічній, тому проект не має успіху, однак не

втрачає значення і стає точкою відліку історії економічної психології<sup>1</sup>.

Класик економічної теорії Дж.М. Кейнс у 1936 р. у праці “The general theory of employment, interest and money” формулює *основний психологічний закон*, за яким, разом із ростом доходів, люди схильні збільшувати своє споживання, хоча повільно, що пояснюється інертністю звичок і традиціями. Існування закону впливає не тільки з “апріорних міркувань”, а й з “детального вивчення минулого досвіду” (Кейнс, 1999, с. 96). Цінність акцій на ринку визначається не об’єктивними чинниками, а сукупними очікуваннями покупців, для “строого математичних очікувань немає

---

<sup>1</sup> Новим кроком стає праця Г. Катони (G. Katona) “Psychological economics” (1975), котрий вводить поняття *справжнє економічне рішення*, яке виокремлює роль ірраціональних очікувань у прийнятті рішення, та *індекс споживчих настроїв*, що відображає економічний стан населення й дає змогу завчасно передбачити зміни кон’юнктури ринку (Воловельская, 2011). Наголошується на суттєвому впливі на економічне рішення готовності людини здійснити певну економічну дію. Якщо велика група людей одночасно вирішує витратити чи то заощадити кошти, змінюються макроекономічні процеси. Г. Катона створює модель економічної поведінки, яка узгоджується з умовами життя людей й, на підставі опитувань споживачів, дає змогу прогнозувати їхні поведінкові маршрути.

підстав”. Хоча Дж.М. Кейнс стверджує, що навіть за неповної економічної інформації людина поводить себе цілком раціонально. Однак не всі науковці погоджуються з його теорією. “З точки зору неокласиків, розуміння того, чому люди поведуть себе так чи інакше, повинно бути отримано шляхом аналізу поведінки економічних агентів, а не їхніх мотивацій” (Кузина, 2004, с. 84). *Поведінка* тлумачиться як раціональний процес отримання вигоди й запобігання втратам, розробляються математичні методи аналізу економічної інформації, створюються математичні моделі процесу прийняття рішення. *Людина* розуміється як суто раціональна істота, *Ното есопотісис*, що максимізує корисність своїх економічних дій (Автономов, 1998). Закладаються підвалини *поведінкової економіки*. Центральними поняттями цього напрямку стають поняття *невизначеність* та *ризик* (Найт, 1994).

Дж. фон Нейман та О. Моргенштерн у праці “The theory of games and economic behavior” (1944) викладають *теорію очікуваної корисності* (the theory of rational expectations), що пояснює поведінку людини в ситуації з неповною економічною інформацією. Основою теорії стає математична теорія гри як процесу багаторазового вибору людиною певних кроків за встановленими правилами, котрі вказують, “які вибори вона буде здійснювати у будь-якій можливій ситуації і для будь-якої імовірної фактичної інформації” (Нейман фон & Моргенштерн, 1970, с. 105). У ситуаціях, пов’язаних із неповною інформацією, поняття економічної раціональності як вибору варіанта, що максимізує функцію корисності, втрачає свою визначеність. Коли знання про майбутнє мають ймовірнісний характер, раціональним вибором людини стає варіант з максимальною очікуваною корисністю. Теорія ґрунтується на системі чотирьох аксіом<sup>2</sup>. На цій підставі створюється *математична модель очікуваної корисності*. У випадку кількох варіантів для вибору, кожен

з яких передбачає  $n$  можливих результатів із відомою корисністю  $U(x_i)$  та ймовірністю  $p_i$  виникнення, очікувана корисність  $U$  кожного варіанту розраховується за формулою:

$$U = \sum_{i=1}^n p_i U(x_i), \text{ де } \sum_{i=1}^n p_i = 1.$$

Ймовірності, які включаються в формулу, можуть бути різними за своєю природою: їхні значення можуть бути розраховані в результаті раціонального пошуку інформації, а можуть бути продуктом інтуїтивного передбачення. Те, що сума ймовірностей можливих результатів дає 1, свідчить про повний опис системи прийняття економічного рішення як вибору способу дій між альтернативами в умовах невизначеності з метою досягнення потрібного результату.

Теорія очікуваної корисності зазнає критики: не береться до уваги, що “індивід враховує лише ті ймовірності, які він уявляє, а не ті, які існують насправді” (Алле, 1994, с. 219); експерименти показують, що люди не прагнуть за будь-яку ціну досягти максимальної вигоди й не керуються абстрактною величиною корисності (Tversky & Kahneman, 1974; Канеман, Словик & Тверски, 2005; Канеман, 2014); що, приймаючи рішення, вони спираються на цінність своїх переконань (Bénabou & Tirole, 2016). На економічні рішення впливають такі явища, як усталеність переваг, їхня залежність від контексту постановки питання, асиметрія в оцінці надбань і втрат, перехід переваг у свою протилежність (preference reversal), ефект точки відліку (anchoring effect), прагнення до уникнення ризику, переоцінка великих й недооцінка малих ймовірностей (Автономов, 1998). Постає *проблема когнітивних спотворень* (cognitive biases) та *евристик* (heuristic) – алгоритму розв’язування задачі у вигляді практичного методу, який не гарантує ні точності, ні оптимальності, проте є достатнім для отримання результату. Найбільш вивченими причинами помилок є: зміщення конгруентності (congruence bias), ігнорування

<sup>2</sup> Нехай  $x$  та  $y$  – альтернативи, між якими індивід має зробити вибір, символи “ $\succ$ ” та “ $\sim$ ” – відношення переваги та еквівалентності, відповідно, тоді  $x \succ y$  означає, що для індивіда альтернатива  $x$  бажаніша, ніж  $y$ , а  $x \sim y$  – що вони рівноцінні. *Аксіома повноти*: для будь-яких  $x, y$  виконується одне і лише одне з трьох співвідношень  $x \succ y, y \succ x, x \sim y$ . *Аксіома транзитивності*: для будь-яких  $x, y, z$  з умови  $x \succ y$  та  $y \succ z$  випливає, що  $x \succ z$ . *Аксіома незалежності*: для будь-яких  $x, y, z$ , де  $x \succ y$ , і для будь-якого  $\alpha \in (0; 1]$  виконується умова  $\alpha x + (1 - \alpha)z \succ \alpha y + (1 - \alpha)z$ . *Аксіома протяжності*: для будь-яких  $x, y, z$ , таких, що  $x \succ y \succ z$  існує таке  $\alpha \in (0; 1]$ , що  $y \sim \alpha x + (1 - \alpha)z$ .

початкової ймовірності (base rate neglect), інформаційне спотворення (information bias), фреймінг-ефект (framing effect), евристика репрезентативності (representativeness heuristic) (Попов & Вихман, 2014). Помилки виявляються як у випадку економічного рішення, так і рішення загалом<sup>3</sup>. Усе це призводить “до невтішних висновків стосовно практичної корисності вихідної моделі” (Шумейкер, 1994, с. 69). Концепція *Ното есопотісис* відходить у минуле.

*Поведінкова економіка* набуває нового змісту: застосовуються емпіричні методи, констатується погана передбачуваність та ірраціональний характер рішень. Дослідження у цій царині вже не піддаються обліку й ведуться у напрямках створення моделей, здатних краще, ніж теорія раціональних очікувань, пояснити вибір в умовах альтернатив, визначити чинників вибору і використання потрібної інформації, виокремити когнітивні операції, що реалізують рішення (Goldstein & Hogarth, 1997). Простежується тенденція: психологи “відчувають себе як вдома” в економічній психології, економісти – у поведінковій економіці (Handbook..., 1988, р. VII). Вважається, що це зумовлено “географічною дислокацією дослідників”: обидві дисципліни створені на американському континенті, та економічна психологія розвивається переважно в Європі, а поведінкова – у США (Кузина, 2004, с. 92). Сфери досліджень перетинаються й відмінності між цими дисциплінами вста-

новити важко<sup>4</sup>. “Парадоксом Сена” називають відсутність одностайності у розумінні психологічних і поведінкових аспектів економіки; сам А. Сен наголошує, що прагнення людини не обов'язково виливаються в її дії (Lewin, 1996). Проблеми, що виникають при застосуванні даних психології, пропонується вирішувати “на місцевості”, з урахуванням конкретних умов економічного рішення (Rabin, 1998).

За теорії економіко-психологічного змісту Нобелівські премії з економіки (Sveriges Riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne) отримують М. Алле (1988), А. Сен (1998), Д. МакФадден (2000), Дж. А. Акерлоф і Дж. Е. Стігліць (2001), Д. Канеман і В. А. Сміт (2002). Д. Канеману премія присуджується “за застосування психологічної методики в економічній науці, особливо – при дослідженні формування суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності”. Процес рішення отримує глибокі психологічні визначення<sup>5</sup>. У 2017 р. премію отримує Р. Талер – за теорію економічного рішення, яке здійснюється під впливом емоцій та ірраціональних очікувань (Талер, 2018). На запитання, як він витратить 1 млн. дол., Р. Талер відреагував згідно зі своєю теорією: “Намагатимусь витратити їх якомога ірраціональніше” (Thaler, 2017).

Дослідження ролі і місця людини в економічних процесах продовжуються<sup>6</sup>. Проблема прийняття економічного рішення залишається актуальною.

<sup>3</sup> “Галузь прийняття рішень настільки важлива, що в останні роки її виділяють як особливу науку про рішення (*decision science*)” (Величковский, 2006, т. 2, с. 250). Один із фундаторів цього напрямку Дж. Барон створює модель когнітивних спотворень (Baron, 2008). Перший блок моделі описує три типи спотворень: одні виникають під впливом яскравої, легко доступної інформації; другі – унаслідок неправильного розуміння зв'язків між подіями та пояснення причин подій з використанням невідповідної інформації; треті – через зосередження уваги на якомусь одному атрибуті події. Два інші блоки моделі описують спотворення, спричинені впливами мотивації та психофізичними особливостями людини. Перший блок охоплює спотворення, зумовлені зовнішніми чинниками, другий і третій – внутрішніми.

<sup>4</sup> Утверджується психологія економічної поведінки (*psychology and economic behaviour*), яка поєднує позиції економічної психології і поведінкової економіки (The Cambridge handbook..., 2008), та суттєвих відмінностей між ними немає.

<sup>5</sup> Д. Канеман є третім лауреатом Нобелівської премії серед психологів. Перший – дослідник мислення Г. Саймон (1978), другий – психофізіолог Р. Сперрі (1981). “Премія по праву належить і Амосу (Тверські – Т.К., П.М). На превеликий жаль, він помер у 1996 році, у віці п'ятдесяти дев'яти років” (Канеман, 2014, с. 18).

<sup>6</sup> Діють Міжнародна асоціація економічної психології (International Association for Research in Economic Psychology), Товариство сприяння поведінковій економіці (Society for the Advancement of Behavioral Economics). Результати досліджень публікуються в журналах: “Behavioral Economics”, “Journal of Economic Psychology”, “Journal of Behavioral Decision Making”, “Journal of Consumer Research”, “Journal of Economic Literature”, “Journal of Economic Perspectives”, “Социальная и экономическая психология”, “Управление риском”.

**Мета дослідження:** поглиблення і збагачення проблематики економічної психології аналізом процесу прийняття рішення конкретною особою, що важливо з огляду на можливість впливу такого рішення на макроекономічні процеси та суспільні явища.

**Авторська ідея.** Економіко-психологічні моделі характеризують процес, що здійснюється уявною, а не конкретною людиною, описується ідеальний, а не реальний суб'єкт економічної дії. Начебто множину суб'єктів об'єднує одна й та ж ціль і вона досягається одним і тим самим способом. Насправді кожен переслідує власну мету, послугуючись притаманною йому стратегією прийняття рішення. *Місце конкретної людини в економічному процесі є непересічним.* На часі з'ясування особливостей прийняття економічного рішення в окремому випадку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** А. Тверські і Д. Канеман у статті “Judgment under uncertainty: Heuristics and biases” (Tversky & Kahneman, 1974), на яку, за даними Google Scholar, зроблено близько 50 000 посилань і яка донині перебуває в науковому обігу, розпочинають виклад теорії перспектив (the prospect theory)<sup>7</sup>. Автори погоджуються з теорію очікуваної корисності Д. фон Неймана та О. Моргенштерна в частині раціонального характеру вибору серед альтернатив, водночас констатують систематичне порушення в реальному житті аксіом раціонального вибору (див. виноску 1). Свою теорію вони називають *deskриптивним аналізом*, метою якого є документування і пояснення таких порушень на противагу *нормативному*, що передбачає дослідження природи раціональності і логіки процесу прийняття рішення. Основні положення теорії: оцінка здійснюється відносно нейтральної вихідної точки – “рівня адаптації”; принцип зниження чутливості працює як у сфері відчуттів, так і в економічній сфері – при оцінюванні зміни багатства; при порівнянні втрати здаються

більшими, ніж вигоди – принцип неприйняття втрат. *Нормативній теорії очікуваної корисності протистоять deskриптивна теорія перспектив*<sup>8</sup>.

Центральним у теорії перспектив є поняття *евристики прийняття рішення в ситуації невизначеності (uncertainty)*. Виявляється, люди послугуються обмеженим числом евристик, які зводять складні задачі оцінювання ймовірностей і прогнозування значень величин до простих операцій отримання суджень. У ситуації невизначеності оцінки й рішення відрізняються від тих, що передбачаються нормативним аналізом: вони часто *нераціональні*, проте закономірні й можуть бути передбачені. У мисленні людей, ймовірно, еволюційно, закладена властивість помилятися, та в цілому вони помиляються однаково. Автори теорії називають еристики “пастками розуму”, “суто практичними правилами, щоб легше прийти до складного оцінкового судження”, “схемами спрощення в інтуїтивному мисленні”, “постійними помилками мислення”. Вони “високо економічні й зазвичай ефективні, та призводять до систематичних помилок у прогнозі” (Tversky & Kahneman, 1974, p. 1131). Самі ж еристики – не помилки, а, через особливості процесу прийняття рішення, передумова помилок.

Евристика *репрезентативність (representativeness)* передбачає, що ймовірність невизначеної події, у якій фігурують об'єкти (процеси чи події) *A* і *B*, визначається ступенем, у якій *A* репрезентовано *B* – ступенем схожості *A* на *B*. Такий шлях оцінки ймовірності може призвести до помилок, оскільки подібність не обов'язково означає певний зв'язок між *A* і *B*. Подібність є чинником збільшення ймовірності невизначеної події. При цьому важливі фактори, які мали б вплинути саме на оцінку ймовірності, можуть бути зовсім не пов'язані із подібністю *A* та *B*, тому не враховуються, що спотворює результат проведених міркувань. Встановлено шість причин виникнення помилок при застосуванні цієї еристики.

<sup>7</sup> Російськомовний переклад цієї статті див. у: Канеман, Словски & Тверски (2005).

<sup>8</sup> “Нормативна і deskриптивна теорії не виключають одна одну <...>. Обидві необхідні в прийнятті рішень у реальному житті” (Suhonen, 2007, p. 1). У першому випадку досліджується те, “як приймається рішення”, а у другому – “як люди приймають рішення”, йдеться про спосіб процесу і про сам процес (Grant, 2016). *Не виключено, що причина протистояння теорій криється в мисленні їхніх авторів.* На користь цього припущення свідчить наявність “deskриптивно/нормативного розриву” (descriptive/normative gap) на рівні двох груп досліджуваних (Stanovich & West, 1998). За авторами, це відповідає “двопроцесорній теорії мислення”, яка характеризує відмінності між “інтераційним” та “аналітичним” інтелектом. Ймовірно, що і вчені, котрі досліджують проблему прийняття рішення, виявляють різні форми мислення з відповідно різними наслідками.

*Нечутливість до апріорної ймовірності результату:* не враховується фактор, котрий справляє значний вплив на ймовірність, проте не впливає на репрезентативність – статистично встановлена ймовірність базових значень можливих результатів. *Нечутливість до розміру вибірки:* не враховується той факт, що для більшої вибірки менш ймовірно відхилення від статистичних результатів, встановлених на великих вибірках. *Помилкові концепції шансу:* хибне уявлення, що суттєві характеристики процесу будуть виявлятися не лише глобально, а й локально, тобто послідовність випадкових подій суттєво характеризує випадковий процес навіть тоді, коли ця послідовність коротка. *Нечутливість до надійності прогнозу:* основою прогнозування є виключно вхідний опис ситуації, котрий сам може мати як високий, так і низький ступінь надійності з точки зору подальших передбачень. *Ілюзія валідності:* прогнозування результату, який є найбільш репрезентативним відносно вхідних даних. *Неправильні уявлення про регресію:* нечутливість щодо явища регресу до середнього, котре не узгоджується із хибною думкою, що прогнозований результат має бути максимально репрезентативним стосовно вхідних даних і тому таким же граничним, як і значення вхідної змінної.

Евристика *доступність* (availability) передбачає оцінювання ймовірності настання події на підставі аналізу відомої з досвіду сукупності схожих подій. Доступність корисна для оцінювання ймовірності подій, які утворюють широкий клас (легко пригадуються, трапляються часто, мають велику ймовірність). Натомість для подій вузьких класів (менш ймовірних) ця евристика не така ефективна. На доступність впливають й інші фактори, що призводять до помилок в оцінюванні ситуацій. Наприклад, розмір класу подій, тобто їхня ймовірність, оцінюється на підставі доступності у розумінні легкості пригадування – *ступені відновлюваності подій у пам'яті:* події, які легше відновлюються у пам'яті, утворюють ширший клас. Вплив *напрямую пошуку* пояснюється тим, що умови задачі, потребуючи певних напрямів підбору доступних ситуацій, орієнтують процес на такі, що продукуються легше і складні-

ше, що очевидним чином впливає на інтуїтивну оцінку їх ймовірності. *Здатність утворювати образ* впливає на інтуїтивну оцінку ймовірності залежно від легкості його побудови за даними ознаками, проте легкість утворення елементів образу не завжди відображає його частоту (ймовірність). *Ілюзорний взаємозв'язок* має такий ефект: якщо є сильним асоціативний зв'язок між двома явищами, то висновувати про високу частоту їх одночасного виникнення, що не завжди відповідає дійсності.

Евристика *коригування та "прив'язка"* (adjustment and anchoring) передбачає, що ймовірність оцінюють, відштовхуючись від стартового значення деякої величини чи початкового формулювання проблеми, яке спеціально підбрано для отримання певного кінцевого результату. Очевидно, що цей процес призводить до оцінок, залежних від відправної точки. Якщо ж вона спотворена навмисно чи помилково, то внаслідок фактору *недостатнього коригування* отримується спотворений результат. При оцінюванні складних за структурою, зокрема кон'юнктивних чи диз'юнктивних, подій характерним є те, що спостерігається тенденція переоцінювання ймовірності кон'юнктивних (скажімо успіху при одночасному виконанні кількох умов) та недооцінювання ймовірності диз'юнктивних (ризик при спрацюванні хоча б одного з його факторів). Це є також наслідком явища *прив'язки до стартового значення* – ймовірності елементарної події як складової кон'юнктивних та диз'юнктивних конструкцій. *Прив'язка при оцінці розподілу суб'єктивної ймовірності* демонструє, як ступінь правильності оцінки залежить від самої процедури оцінювання.

Характеристика евристик із відзначенням причин можливих помилок подано у **табл. 1<sup>9</sup>**. Виокремлюються дві складові евристики: перша – це стартові знання про ситуацію, якими, приймаючи рішення, оперує людина; друга – наслідок використання цих знань, висновок про ймовірність невизначеної події, отриманий згідно з евристикою, який може привести до хибного результату. Фактори, котрі впливають на вхідну складову евристики, можуть не збігатися із факторами, що впливають на ймовірність події, яку, застосовуючи

<sup>9</sup> "Загальноприйнятої структури та класифікації евристик на цей момент не існує <...>. За десятиріччя активного вивчення ірраціональних процесів мислення накопичена величезна кількість евристик, що обчислюється не десятками, а сотнями подібних феноменів" (Попов & Вихман, 2014, с. 8). Зокрема дослідники виокремлюють *моральні евристики*, що впливають на рішення моральних, юридичних, політичних проблем (Величковский, 2006, т. 2, с. 261-262).

Таблиця 1

Евристики у процесі прийняття рішення в ситуації невизначеності  
(за: Tversky & Kahneman, 1974)

Назва евристики	Зміст евристики		Причини помилок при застосуванні евристик
	вхідні дані	наслідок вхідних даних	
Репрезентативність	Відомо, що $A$ репрезентативно $B$	Об'єкт (випадок) $A$ належить класу (процесу) $B$	Нечутливість до апріорної ймовірності результату; нечутливість до розміру вибірки; помилкові концепції шансу; нечутливість до надійності прогнозу; ілюзія валідності; неправильні уявлення про регресію
Доступність	З досвіду відома деяка сукупність подій, схожих із даною	Ймовірність події визначається ступенем відновлюваності у пам'яті відомого з досвіду	Ступінь відновлюваності подій у пам'яті; напрям пошуку; здатність утворювати образ; ілюзорний взаємозв'язок
Коригування та "прив'язка"	Задано відправну точку: стартове значення деякої величини чи формулювання проблеми	Прогноз визначається відправною точкою	Недостатнє корегування; прив'язка при оцінці розподілу суб'єктивної ймовірності

евристику, оцінює людина. Це і є причиною помилок. Сам же процес застосування евристики не передбачає узгодження цих факторів.

Згідно з теорією очікуваної корисності Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна, прийняття рішення в умовах невизначеності передбачає використання людиною суб'єктивних оцінок ймовірності невизначених подій. За теорією перспектив Д. Канемана і А. Тверські такі оцінки отримуються шляхом застосування евристик із властивими цьому процесу відхиленнями – помилками прогнозування невизначених подій. Автори теорії розвивають і розширюють її зміст. Зокрема у 1984 р. описують уже згаданий фреймінг-ефект (ефект обрамлення): на прийняття рішення впливають, здавалось би, неістотні особливості формулювання умови задачі вибору, а саме позитивним чи негативним є контекст наслідків такого вибору (Kahneman & Tversky, 1981)<sup>10</sup>. Це – евристичне мислення: при формулюванні задачі в термінах гарантованих втрат люди, прагнучи протилежного результату, виявляють

схильність ризикувати, натомість, коли є варіант гарантованого надбання, – до ризику не схильні.

Аналізуючи численні дослідження процесу міркувань С.А. Сломан знаходить підтвердження "двопроцесорній теорії" (див. виноску 8). За його даними, діють дві когнітивні системи, перша – асоціативна, друга – діє за правилами (rule-based system), в одних людей домінує перша, у інших – друга. "Доказ роботи двох систем" він знаходить і в результатах вивчення евристики репрезентативності Д. Канеманом і А. Тверські (Sloman, 1996, р. 12). Системи протилежні за характеристиками, проте доповнюють одна одну, висвітлюючи особливості міркувань у кожному випадку (табл. 2). Водночас "виявляють різні типи інтелекту. Очевидно, що система, котра діє за правилами, утілює аналітичний інтелект" (Stanovich & West, 1998, р. 310).

Пізніше і сам Д. Канеман вводить поняття двох когнітивних систем, що співіснують "начебто це... схильності двох персонажів у

<sup>10</sup> Це друга за вагомістю, після Tversky & Kahneman (1974), стаття цих авторів. За даними Google Scholar, на неї зроблено 18430 посилань. Російськомовний переклад значно розширеної версії цієї статті, 1985 р., див. у: Канеман & Тверські (2003), Канеман (2014).

Таблиця 2

Дві системи міркувань (за: Slovic, 1996)

Характеристики систем	Асоціативна система	Система, що діє за правилами
Принципи роботи	Подібність і суміжність	Оперування символами
Джерело знань	Особистий досвід	Мова, культура, формальні системи
Характер та основні одиниці репрезентації	Конкретні і загальні поняття, образи, стереотипний набір функцій	Конкретні, загальні, абстрактні поняття; особливості абстрагування, композиційні символи
Зв'язки	(а) Асоціації (б) М'які обмеження	(а) Причинні, логічні, ієрархічні (б) Жорсткі обмеження
Характер обробки	(а) Репродуктивний з можливістю узагальнення на основі подібності (б) Загальне визначення та обмежень (с) Автоматичний	(а) Продуктивний і системний  (б) Абстрагування від релевантних ознак (с) Стратегічний
Когнітивна функція	Інтуїція Фантазія Творчість Уява Візуальне розпізнавання Асоціативна пам'ять	Обговорення Пояснення Формальний аналіз Перевірка Постановка мети Стратегічна пам'ять

вас в голові” (Канеман, 2014, с. 21). Система 1 реагує на ситуацію швидко й автоматично, генерує складні схеми мислення без відчуття свідомого контролю за цим процесом, породжує враження і почуття “які є головним джерелом переконань і свідомих виборів Системи 2”, оперує експертними знаннями та “інтуїтивними евристичними” (Там само, с. 31). Система 2 повільніша, реалізує свідому, дискурсивну роботу, включає “розумне Я”, котре планує, контролює, відповідає за вибір прийняття рішення. Інтуїтивні реакції на ситуацію, як результат дії Системи 1, можуть бути породжені знаннями або евристичними. Системі 2 непросто відрізнити обґрунтовані відповіді від евристичних. Саме оперативні якості першої

призводять до помилок та когнітивних ілюзій. Виокремлення двох систем дає змогу глибше зрозуміти процес прийняття рішення. Зокрема фреймінг-ефект “легко пояснюється властивостями Системи 1” (Там само, с. 24).

Д. Канеман і А. Тверські ілюструють евристичні дані, отримані на статистичних вибірках, що не завжди відповідає особливостям мислення конкретної людини<sup>11</sup>. Теорія перспектив, як і поведінкова економіка в цілому, не містить пояснення окремого випадку. Реалізуючи підхід економічної психології, яка на відміну від поведінкової економіки, зосереджується на психологічних чинниках поведінки, важливо дослідити випадок конкретного економічного рішення з виокремлення у ньому

<sup>11</sup> “Не можна не визнати, що більшість психологічних досліджень прийняття рішення... досить однобічні й зазвичай не виявляють тієї фундаментальної обставини, що рішення, які ми приймаємо, у найяскравішій формі характеризують нашу особистість” (Величковський, 2006, т. 2, с. 263). “Слід звернути увагу не на сам факт наявності в мисленні людини когнітивних спотворень (який вже неодноразово доведений), а на індивідуальні відмінності в схильності потрапляти у ці «пастки розуму» (або, навпаки, уникати їх)” (Попов & Вихман, 2014). “Деякі люди дають стандартну нормативну відповідь <...>. Спори про те, як інтерпретувати дескриптивно/нормативний розрив, зазвичай ігнорують індивідуальні відмінності” (Stanovich & West, 1998, р. 292).

Свідченням непересічного впливу індивідуальності людини на прийняття рішення є слова Д. Канемана: “Він (А. Тверські – Т.К., П.М) мислив логічніше, орієнтувався на теорію й завжди дотримувався запланованого шляху. Я більше спирався на інтуїцію, ґрунтуючись на психології сприймання – з цієї галузі ми почерпнули багато ідей. Подібність наших характерів забезпечувало взаєморозуміння, а наші відмінності допомагали дивувати один одного” (Канеман, 2014, с. 13). Судячи з цих слів, у А. Тверські провідною була Система 2, у Д. Канемана – Система 1, і одна система доповнювала іншу.

особливостей роботи когнітивних систем та евристик.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Автори теорії перспектив називають дивовижною “нездатність людей вивести з тривалого життєвого досвіду такі фундаментальні статистичні правила, як регрес до середнього або ефект розміру вибірки при аналізі мінливості всередині вибірки”. Й далі: “Статистичні принципи не пізнаються на основі щоденного досвіду, тому що відповідні випадки не закодовані потрібним чином” (Tversky & Kahneman, 1974, р. 1130). Не закодовані у когнітивній сфері людини, відтак люди виявляють стереотипи у своїх судженнях про ймовірності й помиляються, приймаючи рішення.

Поглиблюючи теорію перспектив, Х. Дж. Айнхорн (2005) досліджує, як можна навчитися уникати таких помилок саме на основі *життєвого досвіду*. Йдеться про можливість робити досконалі оцінки ймовірностей, аналізуючи отримані результати й виправляючи через *зворотний зв'язок* помилки в застосуванні евристик. З'ясується, що інформація про результат без знання структури задачі може бути невідповідною й навіть шкідливою для забезпечення зворотного зв'язку з метою виправлення помилкової евристики. Так, позитивний результат, отриманий внаслідок якихось факторів, може закріпити у пам'яті людини помилкову евристику як успішну, універсальну для застосувань при розв'язуванні схожих задач. Це спричинено складністю розпізнання структури задачі, прихованої у різноплановій життєвій ситуації, й водночас легкістю, доступністю й часто однозначністю результату розв'язання цієї задачі. Як приклад розглядається загальна і поширена структура *задачі вибору*, яка охоплює широке поле реальних *життєвих ситуацій*. У такій задачі результат має *не ймовірнісний характер* (прогнозується і є доступним тільки через певний проміжок часу), він відомий фактично зразу і може бути використаний для забезпечення самокоригуючого зворотного зв'язку.

Х. Дж. Айнхорн будує геометричну модель такої задачі. Нехай треба здійснити оцінювання з метою рішення вибору між двома можливими альтернативними діями *A* і *B*. Позначимо за  $x$  якість оціночне судження (оцінка ситуації), що є результатом акумуляції різних типів та кількості інформації. Нехай  $x_c$  – така межава оцінка що, при  $x \geq x_c$  приймаємо рішення здійснити дію *A*, а при  $x < x_c$  – здійс-

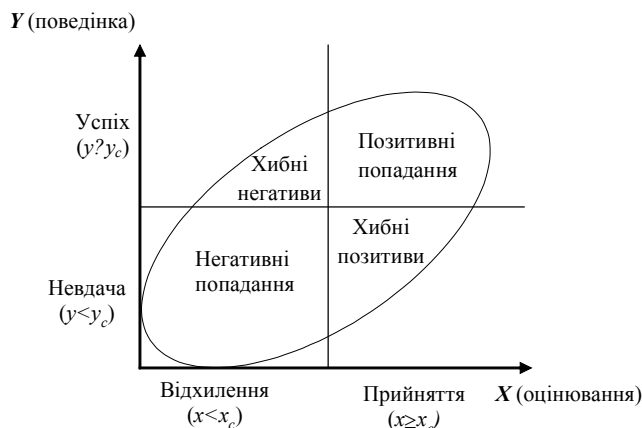


Рис. 1.

*Модель задачі, що ілюструє результати прийняття рішення, позначені присутністю суб'єкта цього процесу (за: Айнхорн, 2005).*

нити дію *B* (рис. 1). Підставою для оцінювання є порівняння критерію (сукупної концепції критерію)  $y$  зі стандартом. Для цього виділяється таке межеве значення критерію  $y_c$ , що співвідношення  $y \geq y_c$  та  $y < y_c$  слугують підставою для здійснення оцінювання. Еліпс на рис. 1 є кривою регресії  $y$  від  $x$ , а чотири сектори, на які поділено еліпс межовими значеннями  $x_c$  та  $y_c$ , відображають множини результатів оцінки. Правильні прогнози відображено у секторах “позитивні попадання” та “негативні попадання”, помилкові – у двох інших.

Аналіз здатності людини оцінювати якість зв'язку між  $x$  та  $y$  показує, що вона визначає результативність такого зв'язку, спираючись тільки на частоту позитивних попадань (її величину відображає площа відповідного сектора еліпса), ігноруючи інформацію у трьох інших випадках. Унаслідок цього помилки не розпізнаються, у пам'яті закріплюються неправильні правила оцінювання. Таким чином, помилкові рішення і є наслідком відсутності збереження у пам'яті та аналізу інформації про всі чотири результати “прийняття-неприйняття” замість одного, котрий фіксується як успіх. Проблема коригування через зворотний зв'язок залишається навіть у задачах зі спрощеною структурою, результати яких доступні відразу, не віддалені у часі, як в економічних задачах, пов'язаних із прогнозуванням й застосуванням евристик.

На співвідношення площ чотирьох частин еліпса на рис. 1, який характеризує зв'язок



“оцінка – критерій”, може впливати зміна нахилу фігури, зміщення прямих  $x_c$  та  $y_c$  – межових значень оцінки та критерію відповідно. Зазначені властивості описаної геометричної моделі задачі вибору відображають не лише результати її розв’язання, а й індивідуальні властивості суб’єкта прийняття рішення. *З’являється матеріал для аналізу процесу рішення конкретної людини.*

Класичне психологічне визначення поняття прийняття рішення фіксує наявність *ризик* у цьому процесі, що описується поняттям *невизначеності*, й поєднує *особистісні* й *процесуальні* моменти: характеристику особи, котра приймає рішення та структура задач, пов’язаних з ризиком; характеристику трьох основних процесів, що передують рішення – виникнення уявлення про задачу, визначення можливих альтернатив та суб’єктивна оцінка їхньої ймовірності; аналіз процесу вибору, а також алгоритмічні та евристичні стратегії, що застосовуються у процесі розв’язування задач (Козелецкий, 1979). Проте “як і раніше, недостатньо вивчені джерела індивідуальних відмінностей в когнітивних стратегіях та особистісних передумовах виборів людини в умовах невизначеності, зокрема через відсутність сфокусованих на індивідуальних відмінностях парадигм (differences-focused paradigms)” (Корнилова & Керимова, 2018, с. 26).

Характеризуються властивості, що опосередковують регуляцію рішень і дій у ситуаціях “закритих задач” (decision making), які відрізняються від ситуацій вирішення проблем (problem solving) саме невідомістю критеріїв вибору (Корнилова, 2013). Рішення розуміється як *вибір серед альтернатив у ситуації невизначеності з наявними раціональним й інтуїтивним рівнями*, з домінуванням того чи іншого, що передбачає актуалізацію *інтелектуально-особистісного потенціалу*, “причому і образ ситуації, й образ Я (на рівні самосвідомості особистості), і внутрішні зусилля (що сприймається як “тягар вибору”) репрезентовані людині” (Корнилова, 2003, с. 12). Інтелектуально-особистісний потенціал становить собою сукупність властивостей людини, які утворюють “динамічні системи регуляції прийняття рішення”. Ключовими властивостями є *толерантність до невизначеності* та *готовність до ризику* (Корнилова и др., 2010).

О.І. Санников (2016) вивчає *життєве рішення у ситуації невизначеності* й у психологічній системі цього процесу виділяє функціональні блоки – особистісний, взаємодії із

середовищем та рішучості. Перший – властивості особистості, які забезпечують прийняття ситуації, висування варіантів вибору і прийняття життєвого рішення; другий – властивості, що обумовлюють пошук стратегії, реалізацію, оцінки та прогноз наслідків прийнятого рішення; третій компонент, рішучість, координує вибір, реалізацію та прогноз. *Рішучість* є найважливішим компонентом системи, вона уможлиблює керування механізмом прийняття життєвого рішення, актуалізує *вольові, когнітивні та емоційні ресурси особистості* для досягнення мети з урахуванням критеріїв цього процесу.

Інтерес дослідників зміщується з *процесуального* на *особистісний* аспект проблеми прийняття рішення. Позиції теорії перспектив Д. Канемана і А. Тверські викладаються, та економічне рішення і його евристики предметом дослідження не стають. Водночас застосовується *середньостатистичний підхід*: мовиться про людину взагалі, а не про людську індивідуальність. Насправді *особистісний аспект проблеми прийняття рішення не тотожний індивідуальному*. Особистісний аспект має постати як *проблема безпосередньої присутності конкретної людини у прийнятті рішення*, а процесуальний – як *проблема індивідуального стилю прийняття рішення*.

**Предметом пропонованого дослідження** є особливості процесу прийняття економічного рішення конкретною людиною, а також інтелектуально-особистісний потенціал суб’єкта цього процесу. **Гіпотези:** 1. Особливості процесу прийняття рішення конкретною людиною знаходять відображення в ненормативних відхиленнях зазначеного процесу, які не є наслідками евристик (див. *рис. 1*). 2. Прийняття рішення особою ґрунтується на властивій їй системі міркувань (див. *табл. 2*) й виражається у своєрідності будови стилю цього процесу. 3. Окремий випадок прийняття рішення узгоджується або із нормативною (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн), або із дескриптивною (Д. Канеман, А. Тверські) теорією і його можна пояснити з позицій котроїсь із них.

**Метод і методики дослідження.** Застосовується метод аналізу окремого випадку Single Case Study, який дає змогу вийти за рамки статистичних закономірностей й “зрозуміти поведінкові умови з погляду суб’єкта” (Zaidah, 2006, р. 1). Охоплюються кількісні і якісні дані, процес і його результат, останній зіставляється з теорією для її підтвердження, доповнення або ж спростування. Single Case

Study поступається Multiple-Case Study в “науковій ретельності” й обґрунтованості висновків, проте глибше проникає в досліджуване явище, розкриваючи неповторні “реального життя” (Gustafsson, 2017). З огляду на мету та предмет дослідження Single Case Study є аналізом аргументації досліджуваного у процесі прийняття рішення з виокремленням евристик цього процесу та порівнянням результатів аналізу з положеннями теорії перспектив.

Досліджуваний – далі *N*, вік – 50 років, фах – математик, доцент ЗВО, стаж прийняття життєвих економічних рішень – 26 років. Досліджуваний вивчив зміст описаних вище евристик з метою виявлення їх у процесі прийняття власного рішення – придбати вартісну річ для домашнього вжитку. Самоаналіз досліджуваного поєднується із аналізом дослідників і стає невід’ємним елементом методу дослідження. Процес самоаналізу протоколюється.

Особливості прийняття рішення досліджуваним безпосереднім чином пов’язані з показниками його інтелектуально-особистісного потенціалу. Single Case Study звільняє від потреби застосовувати статистичні методи й доводити існування такого зв’язку.

Прийняття досліджуваним рішення вивчається за допомогою Мельбурнського опитувальника, який дає змогу діагностувати фактори цього процесу: *пильність* (Vigilance), *уникнення* (Back-passing), *прокрастинація* (Procrastination), *надпильність* (Hypervigilance) (Корнилова, 2013). Фактор пильність характеризує здатність людини бути готовою активно діяти в потрібний момент, уточнювати цілі й задачі рішення, розглядати альтернативи, пов’язані з пошуком інформації й асиміляції її перед вибором. Фактор уникнення говорить про намагання людини перекласти відповідальність за рішення на когось іншого; прокрастинація – про відкладання рішень до останнього моменту; надпильність характеризує “метання” між альтернативами та імпульсивне прийняття рішення, щоб звільнитися від ситуації невизначеності. Досліджуваний отримує інструкцію, орієнтуючись на приклад з власного досвіду, розгорнуто прокоментувати кожне твердження, пояснити свою аргументацію, виокремити евристики. Під час аналізу протоколів виявляються *фактори* та *евристики* прийняття рішення, дія когнітивних *Сис-*

*тем 1 і 2* цього процесу і *копінг ситуації невизначеності*.

Наявність *когнітивних спотворень* при прийнятті рішень досліджуваним *N* вивчається на підставі *фреймінг-ефекту*, що ілюструється задачею, відомою під назвою “проблема хвороби” (Disease Problem) (Stanovich & West). Досліджуваному пропонується зробити вибір між альтернативами на прикладах різних формулювань задачі вибору, де описується реагування шляхом двох медичних програм на спалах уявної азіатської хвороби, яка може забрати життя 600 осіб (Kahneman & Tversky, 1981). Приклад 1: “Програма *A* дасть змогу врятувати 200 людей. Програма *B* дасть змогу із ймовірністю 33,3% врятувати всіх, при цьому із ймовірністю 66,6% не виживе ніхто”. Приклад 2: “За результатами програми *C* помре 400 людей. За результатами програми *D* із ймовірністю 33,3% не загине ніхто, при цьому із ймовірністю 66,6% помруть усі 600 осіб”. У кожному випадку досліджуваному ставиться запитання: “Якій програмі Ви надали б перевагу?”. В реальних величинах результати програм *A* і *B* та *C* і *D*, відповідно, є однаковими, різні лише формулювання програми (*A*, *C*), яка щось гарантує, і програми (*B*, *D*), яка, на противагу попередній, пропонує ризикнути. Протилежні щодо ризику результати вибору, які зумовлені лише формулюваннями прикладів 1 і 2, – це свідчення фреймінг-ефекту; відсутність такої залежності від формулювання є ознакою *ефекту рефреймінгу* (Канеман, 2014). У такий же спосіб діагностується ставлення досліджуваного *N* до ризику.

Інтелектуально-особистісний потенціал досліджуваного визначається за складовими: *інтолерантність / толерантність до невизначеності, раціональність, готовність до ризику, інтуїтивна здатність і використання інтуїції, рефлексивність, самоефективність* (Корнилова и др., 2010), *емоційний інтелект* (Корнилова, 2013)<sup>12</sup>.

Інтолерантність / толерантність до невизначеності діагностується за допомогою опитувальника Дж. Бандера, де перша шкала характеризує прагнення людини до ясності у своїх судженнях про об’єкт й неприйняття ситуації невизначеності, а друга – її готовність до рішень у цій ситуації, до нових ідей і мінливих стимулів, до зміни власної пізнавальної

<sup>12</sup> Науковий статус досліджуваного (кандидат фізико-математичних наук) звільняє від потреби тестувати його інтелектуальні здібності. Процесуальні особливості своїх здібностей досліджуваний характеризує за описом двох систем міркувань, наведених у табл. 2.

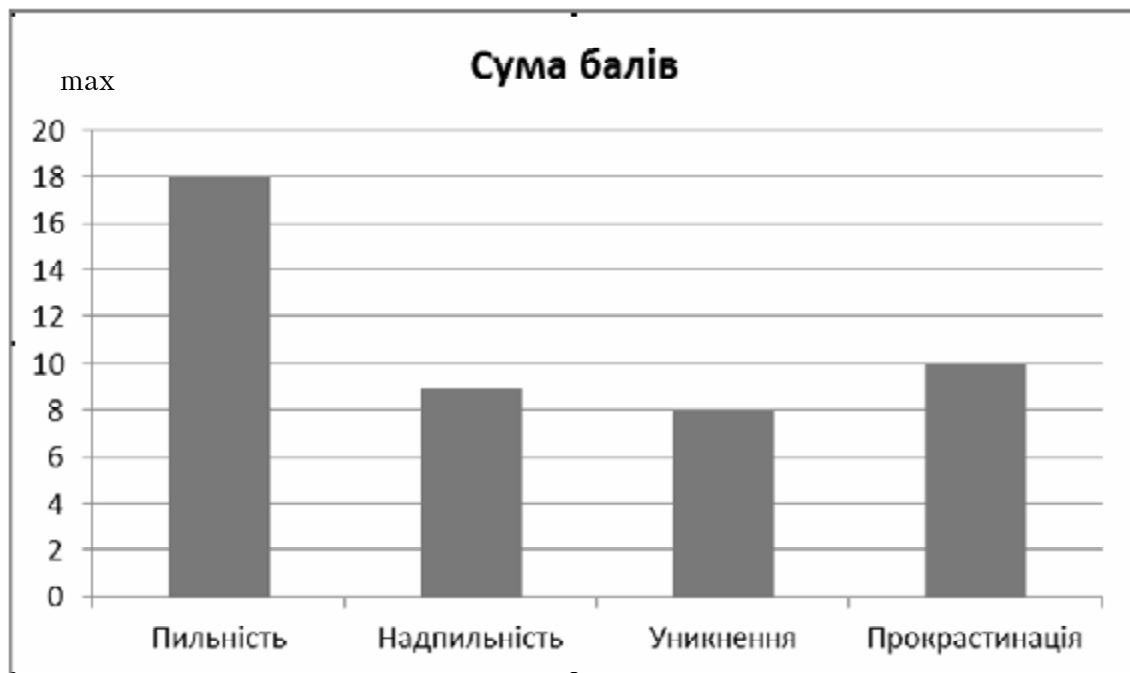


Рис. 2.  
Фактори прийняття рішення досліджуваним N  
(за результатами застосування Мельбурнського опитувальника)

стратегії (Корнилова & Чумакова, 2014). Раціональність і готовність до ризику діагностуються за допомогою опитувальника, одна шкала якого вимірює готовність проводити інформаційний пошук, обдумувати цілі, охоплювати усе поле альтернатив, прагнучи до максимальної повноти орієнтирів прийняття рішення, а друга – готовність приймати рішення й діяти в умовах невизначеності (Корнилова и др., 2010). Інтуїтивна здатність та використання інтуїції діагностуються за допомогою опитувальника С. Епстайна (Корнилов & Корнилова, 2013); рефлексивність – опитувальника, що вимірює готовність людини оцінювати свої стратегії (Карпов, 2003); самоефективність – опитувальника для діагностики впевненості в достатності засиль для досягнення поставленої мети (Шварцер и др., 1996); емоційний інтелект – опитувальника, шкали якого стосуються міжособистісної (МЕІ) й особистісної (ОЕІ) форм цього інтелекту (Люсин, 2009).

Властивий досліджуваному N стиль прийняття рішення визначається за допомогою шкал GDMS (General Decision Making Style): раціональний (Ratinal), інтуїтивний (Intuitive), залежний (Dependent), спонтанний (Spontany) та уникнення (Avoidant) стилі (Scott & Bruce, 1995). Ця методика, на відміну

від інших, не апробована на російськомовних вибірках, проте відзначається простотою: досліджуваному пропонується за п'ятибальною шкалою (від 1 – “повністю не погоджуюсь” до 5 – “повністю погоджуюсь”) визначитись стосовно кожного з тверджень, що характеризують відповідний стиль. За визначенням авторів, стилі не виключають один одного, проте є “концептуально незалежними” (Там само, с. 827). Виокремлення структури стилю прийняття рішення досліджуваним дає змогу конкретизувати дані про властивий йому копінг ситуації невизначеності.

**Виклад основного матеріалу дослідження й отриманих наукових результатів.** За результатами застосування Мельбурнського опитувальника, прийняття рішення досліджуваним N перебуває під домінуючим впливом фактору *пильність*, дія факторів *надпильність*, *уникнення*, *прокрастинація* – на середньому рівні, серед яких останній має трохи вищий показник (рис. 2).

Фактор *пильність* є продуктивним у прийнятті рішення, інші – свідчення непродуктивних рішень (Корнилова, 2013). Цей фактор пов'язаний із гендерними відмінностями, професійною спеціалізацією, вербальним і практичним інтелектом, віком людини, водночас

позитивно корелює зі змінними інтолерантності до невизначеності, раціональності, рефлексивності, самоефективності, особистісної складової емоційного інтелекту. Зі змінними інтуїції, готовності до ризику, толерантності до невизначеності кореляції негативні. Відомо, що пильність позитивно пов'язана з рішучістю та когнітивною мотивацією (Санников, 2016; Vouckenpooghe et al., 2007).

Т.В. Корнилова визначає пильність як схильність до активного спокою, як готовність людини до умов невизначеності й гнучких стратегій процесу прийняття рішення, що базується на підналагодженні і позитивній підтримці прийнятті мінливості й невизначеності, що вимагають суб'єктного внеску в цей процес. Внеску в контексті раціональності як готовності обмірковувати цілі й альтернативи рішень, збирати інформацію та максимально, не покладаючись на інтуїцію, охоплювати поле альтернатив. Те, що пильність позитивно пов'язана з особистісною складовою емоційного інтелекту, підтверджує, на думку Т.В. Корнилової, ідею єдності інтелекту й афекту (Л.С. Виготський). Остання передбачає більшу готовність до продуктивних стратегій в осіб з високим показником емоційного інтелекту та внесок емоційних процесів у прийняття рішення. Відсутність зв'язку фактора пильності із вербальним і практичним інтелектом ця дослідниця розуміє як обґрунтування незалежності стилю прийняття рішення від когнітивних здібностей людини. В усіх випадках вивчається готовність людини до прийняття рішення, а не процес рішення.

Результати застосування Мельбурнського опитувальника наводяться у **табл. 3**. Про домінування фактору пильності у прийнятті індивідуального життєвого економічного рішення, на прикладі якого досліджуваний коментує твердження опитувальника, вказують максимальні оцінки переважної більшості тверджень; оцінки інших тверджень свідчать про дію факторів уникнення, надпильності, прокрастинації. Із впливом фактору пильності пов'язані евристики репрезентативність, доступність, коригування та "прив'язка", в деяких випадках їх кілька, а в коментарі до твердження 12 – одна. У трьох випадках досліджуваному не вдалося виділити жодну евристику.

Динаміка прийняття рішення досліджуваним *N* відзначається складною взаємодією двох систем із домінуванням Системи 2 (**рис. 3**), котра, за Д. Канеманом, передбачає розумові зусилля і вимагає затрат часу. Із домінуванням цієї системи, як свідчать дані **табл.**

2, найщільніше пов'язаний фактор пильність. Надпильність спостерігається, коли процес усталеного домінування Системи 2 зазнає інтенсивного впливу з боку Системи 1, яка тимчасово порушує це домінування. Дію факторів уникнення та прокрастинація можна пояснити активним втручанням Системи 1 та реальною зміною домінанти на її користь.

Для роботи Системи 1 характерна інтуїтивність та відсутність свідомого контролю, саме у випадках її переважання досліджуваний не виявив евристик, або ж не усвідомив їх. Дія саме цієї системи зумовлює відзначені досліджуваним відхилення процесу прийняття рішення: змінюються стартові позиції, напрям пошуку, цінність альтернатив, інколи процес призупиняється, рішення відтермінується, ігнорується спосіб його виконання, втрачається свідомий контроль і процес переходить в інтуїтивне річище, заявляє про себе емоційний стан досліджуваного. Такі відхилення не є наслідками оперування евристичними (репрезентативність, доступність, коригування та "прив'язка"). Отож окреслюється поле виходу за їхні межі. Чинниками відхилень, зі слів досліджуваного, є: висока цінність об'єкта прийняття рішення, недостатня вмотивованість для подолання консерватизму, прихована невпевненість, брак часу для раціонального аналізу ситуації, мотиви, що не виявляють себе на початку процесу. Окреслюється поле індивідуального життєвого економічного рішення.

Отриманий результат не можна пояснити системними помилками застосування евристик, це характеристика конкретного випадку прийняття рішення. Прикметно, що хоча самі евристики працюють у межах Системи 1, їхню дію досліджуваний відзначив саме у ситуаціях домінування Системи 2 із характерним для неї усвідомленням дій, можливістю їхнього відтворення у пам'яті та можливістю аналізу. **Гіпотеза 1**, за якою особливості прийняття рішення конкретною людиною знаходять відображення в ненормативних відхиленнях цього процесу, коли деякі з них не є наслідками евристик, знаходить підтвердження.

Життєве економічне рішення досліджуваного *N* слід розуміти як гнучкий копінг, зумовлений домінуванням раціональної Системи 2 над інтуїтивною Системою 1. Так само, як Система 2 чинить опір Системі 1, копінг, виявляючи особливості досліджуваного, долає когнітивні спотворення, спричинені евристичними. Характеризується економічне рішення, та, за Д. Канеманом і А. Тверські, прийняття рішення у будь-якому випадку є аналогічним,

Таблиця 3

Аналіз результатів застосування Мельбурнського опитувальника\*

Номер та зміст твердження	Фактор прийняття рішення	Особливості прийняття рішення досліджуваним N		
		евристика	ненормативні відхилення	когнітивна система
2. Я вважаю за краще розглядати всі альтернативи	Пильність	Евристика не виділена	Раціональний вибір серед альтернатив може не збігатися із результиуючим реальним вибором	Домінування Системи 2. Можливі відхилення внаслідок дії Системи 1
4. Я намагаюся знайти недоліки у всіх альтернатив	Пильність	Репрезентативність, доступність, коригування та «прив'язка»	У процесі прийняття рішення може відбуватися свідомо або неусвідомлювана зміна стартових позицій, у результаті чого недоліки альтернатив стають або їхніми перевагами, або несуттєвими чинниками	Домінування Системи 2. Можливі відхилення внаслідок дії Системи 1
6. Я продумую кращий спосіб виконання рішення	Пильність	Репрезентативність, доступність, коригування та «прив'язка»	Відхилення не спостерігається	Домінування Системи 2
8. При прийнятті рішень я вважаю за краще збирати велику кількість інформації	Пильність	Доступність	Відхилення не спостерігається	Домінування Системи 2
12. Я намагаюся мати чітке уявлення про свої цілі, перед тим як зробити вибір	Пильність	Коригування та «прив'язка»	Можуть з'являтися сумніви стосовно правильності обраної мети, що призводить до її корегування та зміни напрямку наступної дії	Домінування Системи 2
16. Я ретельно все обмірковую перед тим, як зробити вибір	Пильність	Репрезентативність, доступність	Відхилення не спостерігається	Домінування Системи 2
17. Я не приймаю рішення, доки в цьому немає гострої потреби	Уникнення	Евристика не виділена	Не зважаючи на послідовну цілеспрямовану підготовку до прийняття рішення, можуть виявлятися елементи нерішучості, консерватизму	Домінування Системи 1
20. Після того, як прийняв рішення, я витрачаю багато часу, переконуючи себе, що воно було правильним	Надпильність	Доступність	У деяких ситуаціях з'являється невпевненість після реалізації рішення, хоча з раціональної точки зору всі кроки зроблено правильно	Домінування Системи 2 порушується дією Системи 1
21. Я відкладаю прийняття рішень	Прокрастинація	Евристика не виділена	Іноколи важко усвідомити причину відтермінування прийняття рішення	Домінування Системи 1
22. Я не можу думати тверезо, якщо мені потрібно прийняти рішення поспіхом	Надпильність	Репрезентативність, доступність, коригування та «прив'язка»	У випадку надцінних рішень, які треба прийняти швидко, часом втрачається раціональний контроль над процесом прийняття рішення	Домінування Системи 2 порушується дією Системи 1

\* Наведено твердження, які досліджуваний оцінив максимальним балом, оцінені нижчим балом не становить предмет аналізу.

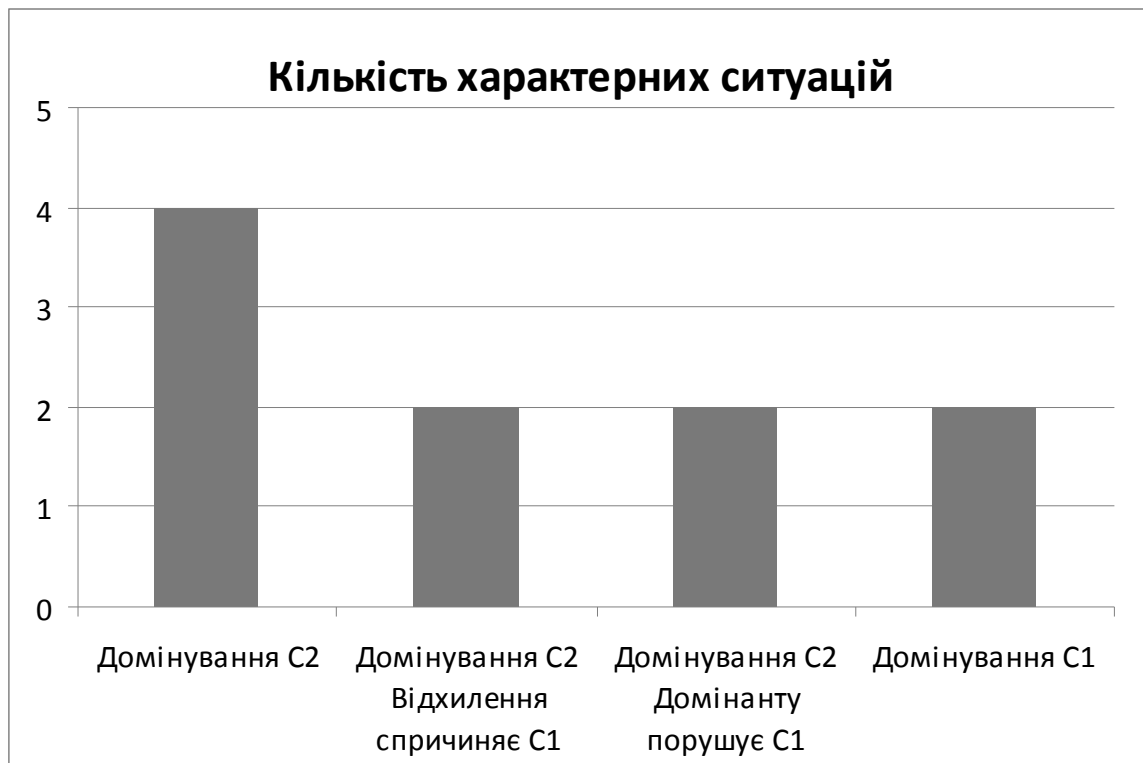


Рис. 3.

Система 1 (C1) і Система 2 (C2) у процесі прийняття рішення досліджуваним N (за даними табл. 2)

оскільки психічні процеси тут одного й того ж змісту.

Система 1 працює швидко, оперуючи “експертними знаннями” та “інтуїтивними евристичними”, Система 2 – повільно, є “джерелом переконань і свідомих виборів” (Канеман, 2014). Перша – інтуїтивна, друга – раціональна. Саме Система 2, тобто раціональність, є визначальною у прийнятті рішення досліджуваним N. Це узгоджується із виокремленням у структурі цього процесу раціонального, за Т.В. Корниловою, фактору *пильність*, проте не узгоджується з її даними про відсутність зв’язку цього фактора з вербальним та практичним інтелектом. Раціональність когнітивної Системи 2 полягає в “дії за правилами” як властивості *аналітичного інтелекту* (див. виноску 8), де правилами є: “обговорення”, “пояснення”, “формальний аналіз”, “перевірка”, “постановка мети” “стратегічна пам’ять” (див. табл. 2).

Фактор *прокрастинація*, дія якого виокремлюється з-поміж інших середньозначущих факторів (див. рис. 2), можна пояснити сильним прагненням досліджуваного N до безпомилкового вибору. Він відтермінує прий-

няття рішення до останнього моменту, досягаючи граничного значення сукупності оцінкових суджень, за наявності яких приймається рішення. У порівнянні з рис. 1, що характеризує середньостатистичний процес, прокрастинація ілюструється зміщенням у правий бік цього граничного значення  $x_c$  (рис. 4).

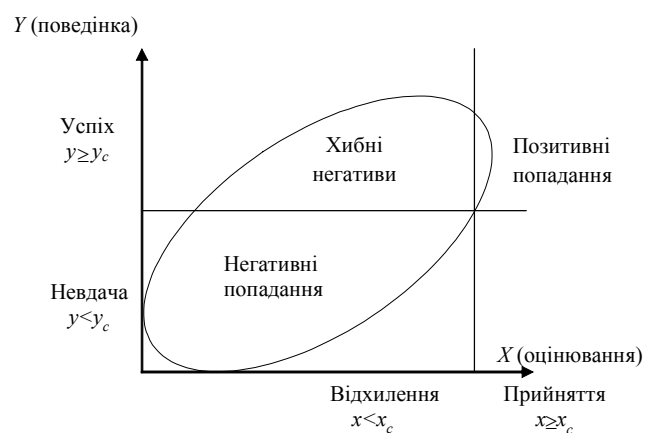


Рис. 4.

Результат зсуву межової оцінки  $x_c$ , який відображає прагнення досліджуваного N до безпомилкового вибору

Таблиця 4

Фреймінг-ефект на статистичних вибірках та у досліджуваного N  
(за: Канеман & Tversky, 1981)\*

Задача вибору		Досліджувані		
		статистичні вибірки		досліджуваний N
приклад	програма	n	%	
1	A	152	72	+
	B		28	-
2	C	155	22	+
	D		78	-

\* Знаком “+” позначено вибір досліджуваного N, знаком “-” – відсутність вибору.

Таке зміщення, з одного боку, призводить до повної відсутності помилкового вибору – хибних позитивів, з іншого – хибні негативи збільшуються, а площа позитивних попадань, тобто правильного вибору, лишається зовсім невеликою. Протилежні сили, одна з яких несе у собі прагнення не помилитися, а інша – збільшити ймовірність успіху, також спричиняють призупинення процесу і відтермінування рішення. *Ілюструється своєрідність динаміки прийняття рішення досліджуваним N та поле її результативності.*

Результати визначення наявності у досліджуваного N когнітивних спотворень у формі фреймінг-ефекту наводяться у **табл. 4**. Д. Канеман і А. Тверські застосовують поняття фреймінгу для пояснення ситуації прийняття рішення (decision frame), де визначальним є уявлення суб'єкта цього процесу про дії, наслідки та ймовірності, що пов'язані з певним вибором. Результати порівнюються з даними цих авторів, які отримані на статистичних вибірках.

За Д. Канеманом і А. Тверські, у випадку прикладу 1 переважна більшість досліджуваних (72%) демонструє *несхильність до ризику*, обираючи гарантоване збереження 200 життів, а не ризик з ймовірністю 33,3% врятувати усі 600. У прикладі 2, де варіанти C і D програми лікування в реальних величинах ідентичні варіантам A і B прикладу 1, альтернатива “не загине ніхто з ймовірністю 33,3%”, що протистоїть твердженню “помре 400 людей”, видається шансом, котрий *схильє до ризику*. Одні

їй же особи, навіть після порівняння власних суперечливих відповідей продовжують демонструвати властиву їм несхильність до ризику у ситуаціях, коли “життя рятуються”, і схильність до ризику, коли “життя втрачаються”. “У їхній наполегливій переконаності рамкові ефекти більшою мірою схожі на ілюзії чуттєвого сприймання, ніж на обчислювальні помилки” (Канеман & Тверські, 2003, с. 34). Однак це стосується не всіх. Принаймні на 6% досліджуваних фреймінг-ефект не поширюється<sup>13</sup>.

Одні, напевно, уникають ризику за будь-яких обставин, тому в обох прикладах обирають перший з варіантів, інші, навпаки, ризикують і в прикладі 1, і у прикладі 2. Та у будь-якому разі досліджувані цієї категорії демонструють *ефект рефреймінгу*. Найчастіше – коли їм дають більше часу для міркувань, коли просять у письмовій формі пояснити прийняття того чи іншого рішення, коли рішення має для них високий рівень значущості (Корнилова и др., 2017). Створюються умови для докладання *розумових зусиль*, які, очевидно, долають провокацію когнітивних спотворень. Досліджуваний N потрапляє саме у цю категорію: *когнітивного спотворення у формі фреймінг-ефекту не відбувається*, оскільки приклади 1 і 2 він знаходить аналогічними та в обох випадках схильності до ризику не виявляє. Таким є результат дії властивої йому Системи 2, що діє за описаними вище правилами *аналітичного інтелекту*. Це підтверджується даними, за якими особи з високими когні-

<sup>13</sup> К.І. Станович і Р.Ф. Вест наводять близькі результати – 5,8% та 7,1% (Stanovich & West, 1998). Ефект рефреймінгу – “феномен меншості” (Frisch, 1993). Значно вищі показники подають інші автори: 37,8% і 60% (Попов & Вихман, 2014), 56% (Корнилова & Керимова, 2018). Аналіз показує, що, перекладаючи на російську умови прикладів 1 і 2, ці автори спрощують формулювання, а це впливає на результати (Tomby & Mandel, 2015), мабуть тому не виявляють фреймінг-ефекту в такій великій кількості випадків.

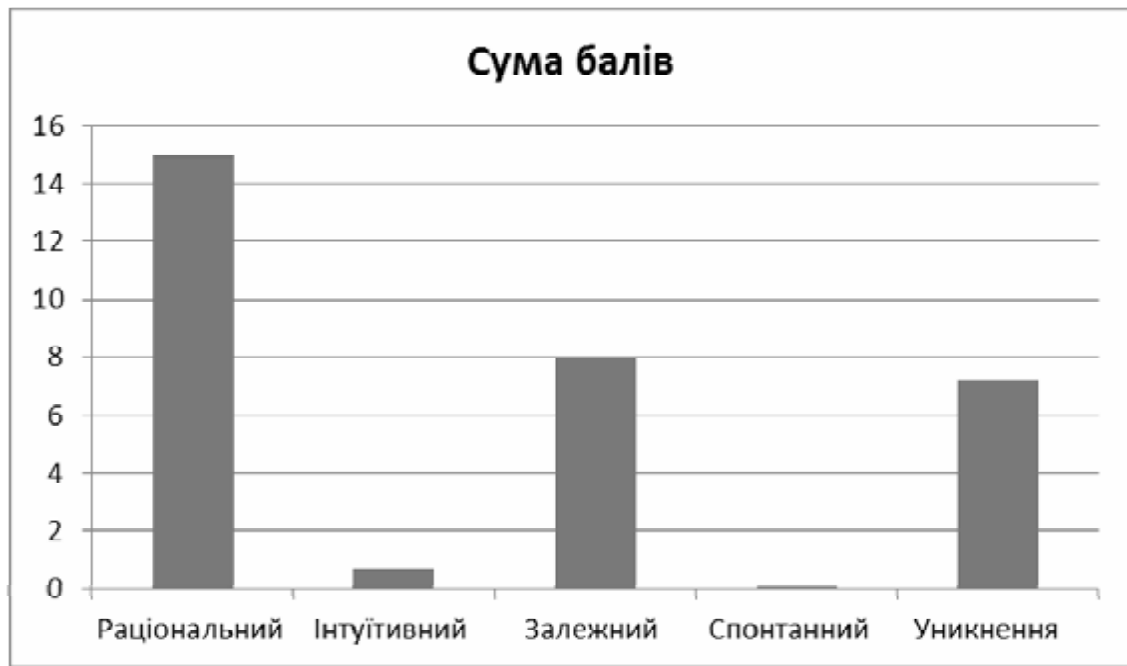


Рис. 5.

Структура стилю прийняття рішення досліджуваного N  
(за результатами застосування шкал GDMS)

тивними здібностями не виявляють фреймінг-ефекту, демонструючи “аналітичну” систему міркувань (Stanovich & West, 1998).

Д. Канеман (2014) пояснює фреймінг-ефект властивостями Системи 1, тобто швидким інтуїтивним розв’язанням задачі вибору, водночас відзначає роль емоцій: “виживання” виглядає оптимістичніше, ніж “смертність”. Судячи із самоаналізу досліджуваного, рішення у цьому випадку він приймає швидко, безпомилково, без вагань та емоцій, але за правилами Системи 2. Можливим чинником такого процесу є досвід аналізу і формалізації математичних задач, на який посилається досліджуваний. У його ситуації ефект рефреймінгу пояснюється домінуванням Системи 2, а неохильність до ризику – дією фактору пильності. Досліджуваний N демонструє властивий аналітичному інтелекту стиль прийняття рішення. Трактують Т.В. Корниловою відсутності зв’язку фактора пильності з інтелектом як незалежності стилю від когнітивних здібностей людини на цей випадок не поширюється. Рівень і структура когнітивних здібностей досліджуваного N характеризує властивий йому стиль прийняття рішення.

У структурі стилю досліджуваного раціональність набуває кількісного значення, близького до максимального, показники за-

лежності та уникнення знаходяться на середньому, інтуїція – на мінімальному рівні, а спонтанність майже відсутня (рис. 5). Ці дані узгоджуються з характеристикою факторів прийняття рішення досліджуваним (див. рис. 2), підтверджуючи положення про раціональний зміст фактора пильності та відсутність зв’язку цього фактора з інтуїцією (Т.В. Корнилова).

Уникнення має місце в обох випадках, проте його роль, порівняно з пильністю та раціональністю, виражена значно менше. Залежність показує вплив зовнішніх чинників (у формі орієнтації на думки інших людей) на прийняття рішення досліджуваним. Це – характеристики стилю прийняття рішення або копінгу: в такий спосіб досліджуваний N справляється із ситуацією невизначеності, в умовах якої розгортається процес прийняття рішення. Наведені вище результати дають підставу констатувати, що основою копінгу досліджуваного є домінуюча Система 2 у її зв’язку з аналітичним інтелектом. Підтверджується Гіпотеза 2: прийняття рішення конкретною людиною ґрунтується на властивій їй системі міркувань, яка виражається у своєрідності побудови стилю цього процесу.

Залишається відкритим питання про те, “який психологічний процес стоїть за евристи-



Таблиця 5

Складові інтелектуально-особистісного потенціалу досліджуваного N\*

Інтелектуально-особистісний потенціал		
складові	кількісна оцінка	якісна оцінка
Інтолерантність / толерантність до невизначеності	37 балів (9 станаївнів) / 26 балів (3 станаїни)	Інтолерантність до невизначеності на найвищому рівні (толерантність – трохи нижча за середній рівень)
Раціональність та готовність до ризику	9 балів/-8 балів	Раціональність на найвищому рівні (готовність до ризику відсутня)
Інтуїтивна здатність та використання інтуїції	24 бали (2 станаїни) / 19 балів (1 станаїн)	Інтуїтивна здатність на низькому рівні (використання інтуїції на найнижчому рівні)
Рефлексивність	136 балів (6 стевів)	Рефлексивність вище за середній рівень
Самоефективність	27 балів	Самоефективність на середньому рівні
Емоційний інтелект	MEI – 66 балів (9 стевів), OEI – 73 бали (9 стевів),	Міжособистісний (MEI) та особистісний (OEI) емоційний інтелект на найвищому рівні

\* Кількісна оцінка складових подається у формі, передбаченій опитувальником.

кою” (Корнилова и др., 2017, с. 18). Для вирішення цього питання пропонується дослідити інтелектуально-особистісний потенціал суб'єкта прийняття рішення. Відкритим залишається і питання про зміст копінгу. Копінгом Т.В. Корнилова вважає стиль прийняття рішення, що діагностується Мельбурнським опитувальником, а інтелектуально-особистісним потенціалом – властивості суб'єкта, які діагностуються іншими методиками. Для виявлення зв'язку між цими двома параметрами прийняття рішення застосовується *середньостатистичний підхід*. Single Case Study, про що говорилося вище, звільняє від необхідності йти цим шляхом. *Свідченням копінгу є і фактори прийняття рішення, і показники інтелектуально-особистісного потенціалу особи, котра приймає рішення.*

Відповідно до характеристики інтелектуально-особистісного потенціалу Т.В. Корниловою, досліджуваний N мав би відзначатися *інтолерантністю до невизначеності, високим рівнем раціональності, рефлексивності, самоефективності та особистісною складовою емоційного інтелекту.* Мовиться про прагнення людини відгородитися від ситуації невизначеності, готовність до ясності суджень у намаганні досягти максимальної повноти потрібної інформації, ретельне опрацювання й оцінювання обраної стратегії рішення, впевненість у достатності докладених зусиль, емоційно насичене протікання цього процесу. В *табл. 5* наводяться дані, які дають змогу перевірити це припущення.

Не всі дані Т.В. Корнилової знаходять підтвердження: інтуїтивна здатність досліджуваного N та використання ним інтуїції знаходяться на найнижчому рівні, рефлексивність та самоефективність – у межах середніх значень, емоційний інтелект яскраво виявляє себе не тільки особистісною, а й міжособистісною формою. *Складовими інтелектуально-особистісного потенціалу досліджуваного N є раціональність, інтолерантність до невизначеності, емоційний інтелект;* натомість рефлексивність та самоефективність перебувають на середньому рівні, готовність до ризику та інтуїція йому взагалі не притаманні. Інтуїція не властива і стилю прийняття рішення досліджуваного (див. *рис. 5*). Т.В. Корнилова також не знаходить зв'язку інтуїції з факторами Мельбурнського опитувальника, однак з огляду на свої попередні дані, стверджує, що причина полягає в опитувальнику й що діагностика інтуїції потребує інших засобів. І все ж пояснення може бути іншим: *інтуїція не входить до складу чинників процесу прийняття рішення людиною з інтелектуально-особистісним потенціалом, зміст якого є аналогічним потенціалу досліджуваного.* Це ж саме стосується відсутності готовності до ризику: *той, кому притаманний раціональний стиль прийняття рішення, не покладається на інтуїцію й прагне мінімізувати ступінь ризику.* Водночас виявляє високу нетерпимість до ситуації невизначеності й не тільки інтелектуально, а й емоційно реагує на цю ситуацію та процес її здолання. Свідченням цьому

є високі показники емоційного інтелекту досліджуваного<sup>14</sup>.

Т.В. Корнилова виокремлює “два типи особистісної регуляції стратегій прийняття рішення з точки зору індивідуальних відмінностей”: перший характеризується високими показниками *пильності* у її зв'язку з *раціональністю* при нижчих показниках *уникнення* та *прокрастинації*; другий є протилежним першому і відзначається зниженими показниками *пильності* та дещо підвищеними показниками *уникнення* й *прокрастинації* (Корнилова, 2013). Очевидно, що досліджуваному *N* властивий перший тип регуляції з високими показниками *пильності* та *відхиленням*, на яке вказує *підвищений рівень показника прокрастиниції* й *низькі рівні показників надпильності та уникнення* (див. рис. 2).

Поняття “тип особистісної регуляції стратегій прийняття рішення” потребує уточнення. Порівняння рис. 2 і 5 дає змогу бачити, що фактор *пильність*, який діагностується за допомогою Мельбурнського опитувальника й, за Т.В. Корниловою, забезпечує *раціональний* характер прийняття рішення, у досліджуваного *N* виявляється як *раціональний стиль* цього процесу, що визначається за допомогою шкал *GDMS*. Фактор *уникнення* – як *стиль уникнення* при прийнятті рішення. Методики різного спрямування та змісту виявляють одні й ті ж властивості стилю прийняття рішення. Промовистими є і результати порівняння рис. 5 і табл. 5: *раціональність* в обох випадках знаходиться на найвищому рівні, тоді як *інтуїція* практично відсутня<sup>15</sup>. *Фактори прийняття рішення, структура стилю такого прийняття, показники інтелектуально-особистісного потенціалу пов'язані між собою та описують один і той самий процес*. Відтак поняття “тип особистісної регуляції стратегій прийняття рішення” охоплює процес регуляції у цілому в його індивідуалізованому вираженні.

У прийнятті рішення досліджуваним *N* відображено ненормативні відхилення цього

процесу, які не є наслідками евристик прийняття рішення, а сам процес ґрунтується на властивій досліджуваному раціональності та аналітичній системі міркувань, спрямованій на досягнення максимально корисного результату. Інакше кажучи, на часі перевірка *гіпотези 3*: з якою із теорій узгоджується цей випадок – із нормативною теорією Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна чи дескриптивною теорією Д. Канемана і А. Тверські?

Процес прийняття рішення досліджуваним *N* не можна звести до раціонального вибору між альтернативами, який би відповідав нормативній теорії. Надані ним коментарі до тверджень Мельбурнського опитувальника показують ненормативні відхилення процесу прийняття рішення (див. табл. 3). Відбувається зміна напрямку пошуку, що пояснюється надцінністю ситуації, у якій приймається рішення, відповідно змінюються вимоги до його результату. За цих умов здійснений вибір може бути не найкращим з позиції максимізації очікуваної корисності, проте найкращим з погляду суб'єктивної цінності прийнятого рішення. І все ж у межах заданого суб'єктивно цінного і не обов'язково раціонального напрямку пошуку відбувається раціональний відбір альтернатив, зумовлений властивою досліджуваному раціональністю. Отже, процес прийняття рішення досліджуваним *N* не відповідає принципу максимізації очікуваної корисності у його класичному розумінні, оскільки наявний фактор надціннісних переконань (Vénaïou & Tirole, 2016). У цьому зв'язку слушно говорити про поєднання двох стратегій прийняття рішення – “максимізації” та “задоволення” (Grant, 2016). Перша спрацьовує у межах заданого напрямку пошуку, який своєю чергою, обраний відповідно до другої – стратегії задоволення. Очевидно, що *описаний випадок не відповідає нормативній теорії*.

Процес прийняття рішення досліджуваним *N* не виявляє тих “систематичних помилок”, які, за Д. Канеманом і А. Тверські, є законо-

<sup>14</sup> Емоційні процеси є одним із регуляторів забезпечення прийняття життєвого рішення, де вони “реалізують селективну функцію, пропускаючи одні впливи й блокуючи інші” (Санников, 2016, с. 356). Досліджуваний *N* відзначає роль емоцій у прийнятті рішення, наголошуючи, що вони не тільки супроводжують цей процес, посилюючи чи гальмуючи його, а й “з'являються, коли пригадується зроблений вибір й здійснене рішення”.

<sup>15</sup> У дослідженні стилю прийняття рішення, проведеному на групі високоінтелектуальних студентів за цією ж методикою *GDMS*, “отримано нормальний розподіл стилів “раціональний”, “залежний”, “спонтанний”, “уникнення”, а інтуїтивного стилю не було зовсім” (Grant, 2016, р. 38). Можливо, як і в випадку з досліджуваним *N*, інтелектуальні, раціональні дії при прийнятті важливого рішення не потребують участі інтуїції.

мірним наслідком застосування евристик. Раціонально-аналітичний інтелект досліджуваного і процесуально домінуюча когнітивна Система 2 контролюють процес прийняття рішення, хоча й не виключають можливості появи відхилень як результату застосування евристик. З огляду на відсутність у досліджуваного фреймінг-ефекту (див. *табл. 4*), такі ситуації не можуть бути характерними: вони не відповідають аналітичній організації його когнітивної сфери. Водночас процесу прийняття рішення досліджуваним притаманні відхилення, які характеризують цей процес, проте не становлять результат застосування евристик (див. *табл. 3*). Вони знаходяться поза межами дескриптивної теорії й потребують окремого дослідження та систематизації.

**Гіпотеза 3** не знаходить підтвердження: ані нормативна, ані дескриптивна теорії не охоплюють усіх закономірностей протікання процесу прийняття рішення досліджуваним N. Та й про перевагу якоїсь із теорій говорити не доводиться, так само не доводиться вести мову про їх недоліки. Будь-яка теорія має певні межі, й саме завдяки їй досліджуване явище отримує своє визначення; питання полягає у повноті визначення та його відповідності конкретному випадку. Дослідження окремого випадку показує, що особливості побудови когнітивної сфери та індивідуально-психологічні властивості людини, безпосередньо присутньої у процесі прийняття життєвого рішення, вносять зміни у загальні правила протікання цього процесу і, здається, вносять його за рамки існуючих теорій. Пошук зв'язків між особливостями індивідуального стилю прийняття рішення, який охоплює комплекс характерних властивостей суб'єкта, та особливостями прояву загальних закономірностей теорії, які виявляються у цьому індивідуальному випадку, може бути шляхом поглиблення їх положень. У цьому дослідженні характеризується тільки один випадок, варто очікувати, що інший – виявить нові закономірності, для пояснення яких потрібно знову звертатися до обох теорій і уточнювати їх засадничі положення.

Дескриптивна теорія Д. Канемана і А. Тверські дає змогу дослідити окремий випадок прийняття рішення, а отримані результати відкривають шлях подальшим дослідженням непересічної ролі в економічній поведінці людської індивідуальності.

### Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі

У дослідженнях психологічних чинників економічної поведінки, відзначених Нобелівськими преміями з економіки, теорії раціональних очікувань Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна опонує теорія перспектив Д. Канемана і А. Тверські. Перша – нормативна, вона пояснює, за якими правилами приймається економічне рішення; друга – дескриптивна, описує процес прийняття рішення, заперечуючи постулат першої, що людина за будь-яку ціну досягає максимальної вигоди, керуючись абстрактною величиною корисності. Саме за дескриптивну теорію один із її авторів – психолог Д. Канеман – отримує Нобелівську премію. Нормативна теорія стає вагомим внеском у поведінкову економіку, проте поступається теорії перспектив у питаннях *економічної психології* – дисципліни, що виокремлює роль властивостей людини у прийнятті економічного рішення.

Евристики, які описує дескриптивна теорія (репрезентативність, доступність, коригування та “прив'язка”), не стосуються індивідуальних відмінностей у цьому процесі. На значенні останніх наголошує Т.А. Корнилова, виокремлюючи інтелектуально-особистісний потенціал людини, котра приймає рішення, однак і в цьому разі про місце людської індивідуальності у досліджуваному процесі не йдеться.

Адекватним методом аналізу прийняття рішення конкретною особою є Single Case Study, що, на відміну від Multiple-Case Study, дає змогу вийти за рамки статистичних закономірностей й розкрити неповторність окремого випадку, водночас позбавляє потреби доводити існування зв'язку між факторами прийняття рішення й показниками інтелектуально-особистісного потенціалу.

Аналіз життєвого економічного рішення конкретної особи – досліджуваного N, здійснений шляхом застосування методик, які висвітлюють фактори прийняття рішення, роботу його когнітивних систем, складові інтелектуально-особистісного потенціалу та властивого йому стилю прийняття рішення, узгоджується з теорією Д. Канемана і А. Тверські, проте частково. Особливості процесу прийняття рішення досліджуваного знаходять відображення в ненормативних відхиленнях цього процесу, які не завжди є наслідками

евристик, сам процес ґрунтується на властивій людині системі міркувань й виражається у своєрідності побудови стилю цього процесу. Домінуючими виявляються фактор пильність та когнітивна Система 2, котра діє за правилами, взаємодіючи із Системою 1, що функціонує інтуїтивно й зумовлює відхилення. Прийняття рішення у цьому випадку ґрунтується на розгортанні інтелектуально-особистісного потенціалу досліджуваного у його складових – раціональності, інтолерантності до невизначеності, емоційному інтелекті. Це складно організований аналітичний стиль прийняття рішення, що долає ситуацію невизначеності і блокує можливість когнітивних спотворень у перебігу цього процесу. Висвітлюється психологічна своєрідність прийняття особою окремого життєвого економічного рішення.

Дескриптивна теорія прийняття рішення не охоплює всіх особливостей протікання процесу прийняття рішення в описаному випадку. Передовсім тому, що ґрунтується на статистичних закономірностях, відображає типове й не поширюється на поле індивідуальних відмінностей самого процесу. Та саме ця теорія дає змогу пояснити досліджений випадок і включити його у контекст індивідуально-психологічних характеристик людини. Водночас вона відкриває шлях подальшим пошукам непересічної ролі в економічній поведінці людської індивідуальності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Кузина, О.Е. (2004). Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*, (1)1, 83-105.

Воловельская, И.В. (2011). Экономическая психология: история становления. *Вісник економіки транспорту і промисловості*, 36, 376-380.

Кейнс, Дж.М. (1999). *Общая теория занятости, процента и денег*. Москва: Гелиос АРВ.

Автономов, В.С. (1998). *Модель человека в экономической науке*. Санкт-Петербург: Экономическая школа.

Найт, Ф. (1994). Понятие риска и неопределенности. *THESIS*, (5), 2, 12-28.

Нейман, Дж., & фон. Моргенштерн, О. (1970). *Теория игр и экономическое поведение*. Москва: Наука.

Алле, М. (1994). Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы. *THESIS*, (5), 2, 217-241.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.

Канеман, Д., Словик, П., & Тверски, А. (2005). *Прийняття рішень в умовах неопределенності. Правила і предубеждения*. Харьков: Гуманитарний центр.

Канеман, Д. (2014). *Думай медленно... , решай быстро*. Москва, АСТ.

Bénabou R., & Tirole, J. (2016). Mindful economics: The production, consumption, and value of beliefs. *Journal of Economic Perspectives*, (30), 3, 141-164.

Попов, А.Ю., & Вихман, А.А. (2014). Когнитивные искажения в процессе принятия решений: научная проблема и гуманитарная технология. *Вестник ЮУрГУ, серия "Психология"*, 7(1), 5-16.

Величковский, Б.М. (2006). *Когнитивная наука. Основы психологии познания: в 2 т*. Москва: Академия.

Шумейкер, П. (1994). Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты и пределы объяснительных возможностей. *THESIS*, 2 (5), 29-80.

Goldstein, W. M. & Hogarth, R. M. (1997). Judgment and decision research: Some historical context. *Cambridge series on judgment and decision making. Research on judgment and decision making: Currents, connections, and controversies*. New York, NY, US: Cambridge University Press. 3-65.

*Handbook of economic psychology* (1988). Springer-Science + Business Media, B.V.

Lewin, S. B. (1996). Economics and psychology: Lessons for our day from the early twentieth century. *Journal of Economic Literature*, 34, 1293-1323.

Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*, (36), 1, 11-46.

Baron, J. (2008). *Thinking and deciding*. Cambridge: Cambridge University Press.

Талер, П. (2018). *Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення*. Київ: Наш формат.

Thaler, R.H. (2017). Unless you are spock, irrelevant things matter in economic behavior. *The New York Times*. Взято з: <https://www.nytimes.com/2015/05/10/upshot/unless-you-are-spock-irrelevant-things-matter-in-economic-behavior.html?action=click&contentCollection=Economy&module=RelatedCoverage&region=Marginalia&pgtype=article>

*The Cambridge handbook of psychology and economic behaviour* (2008). Cambridge University Press.

Suhonen, N. (2007). Normative and descriptive theories of decision making under risk: A short review. *Keskusteluaikiteita*, 49, 1-22.

Grant, B.D. (2016). Individual differences in stress and coping: Testing a model of decisional control (Thesis). *Electronic thesis and dissertation repository*, 4206.

Stanovich, K.E. & West R.F. (1998). Individual differences in framing and conjunction effects. *Thinking and reasoning*, (4), 4, 289-317.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211 (4481), 453-458.

Канеман, Д., Тверски, А. (2003). Рациональный выбор, ценности и фреймы. *Психологический журнал*, (24), 4, 31-42.

Slooman, S.A. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*, 119, 3-22.

Айнхорн, Х.Дж. (2005). Получение знаний из опыта и условно-оптимальных правил при принятии решения. Канеман Д. Словик П. Тверски А. *Прийняття рішень в умовах неопределенності: Правила і предубеждения*. Харьков: Гуманитарний Центр, 308-326.

Козелецкий, Ю. (1979). *Психологическая теория*

решений. Москва: Прогресс.

Корнилова, Т.В., & Керимова, С.Г. (2018). Особенности личностных предпосылок принятия решений (на материале фрейминг-эффекта) у врачей и преподавателей. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*, (15), 1, 22-38.

Корнилова, Т.В. (2013). Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация. *Психологические исследования*, 6 (31), 4. <http://psystudy.ru>

Корнилова, Т.В. (2003). *Психология риска и принятия решения*. Москва: Аспект Пресс.

Корнилова, Т.В., Чумакова, М.А., Корнилов, С.А., & Новикова, М.А. (2010) *Психология неопределенности: Единство интеллектуально-личностного потенциала человека*. Москва: Смысл.

Санников, А.И. (2016). *Психология принятия жизненных решений личностью (Докт. дис.)*. Одесса.

Zaidah, Z. (2007). The Case Study as a research method. *Journal Kemanusiaan*, 9, 1-6.

Gustafsson, J. (2017). *Single case studies vs. multiple case studies: a comparative study (Thesis)*. Halmstad, Sweden: Halmstad University.

Корнилова, Т.В., & Чумакова, М.А. (2014). Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности в модификации опросника С. Баднера. *Экспериментальная психология*, (7), 1, 92-110.

Корнилова, Т.В., & Корнилов, С.А. (2013). Интуиция, интеллект, личностные свойства (результаты апробации шкал опросника С. Эпстайна). *Психологические исследования*, (28), 6, 5. <http://psystudy.ru>

Карпов, А.В. (2003). Рефлексивность как психическое свойство и методика ее диагностики. *Психологический журнал*, (24), 5, 45-57.

Шварцер, Р., Ерусалем, М., & Ромек, В. (1996). Русская версия шкалы общей самооэффективности Р. Шварцера и М. Ерусалема. *Иностранная психология*, 7, 71-77.

Люсин, Д.В. (2006). Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭМИН. *Психологическая диагностика*, 4, 3-22.

Scott, S.G., & Bruce, R.A. (1995). Decision-making style: The development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, (55), 5, 818-831.

Bouckenooghe, D., Vanderheyden, K., Mestdagh, S., & van Laethem, S. (2007). Cognitive motivation correlate of coping style in decisional conflict. *The Journal of Psychology*, (6), 141, 605-625.

Frisch, D. (1993). Reasons for framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 54, 399-429.

Tombu, M., & Mandel, D.R. (2015). When does framing influence preferences, risk perceptions, and risk attitudes? The explicated valence account. *Journal of Behavioral Decision Making*, (28), 5, 464-476.

Корнилова, Т.В., Павлова, Е.М., Красавцева, Ю.В., & Разваляева, А.Ю. (2017). Связь фрейминг-эффекта с индивидуальными различиями у студентов-медиков и студентов-психологов. *Национальный психологический журнал*, (28), 4, 17-29. doi: 10.11621/npj.2017.0402.

## REFERENCES

Kuzina, O.E. (2004). Jekonomiko-psihologicheskoe modelirovanie finansovogo povedeniya naselenija

[Economic and psychological modeling of financial behavior of the population]. *Psihologija. Zhurnal Vyshej shkoly jekonomiki*, (1)1, 83-105. [In Russian].

Volovel'skaja, I.V. (2011). Jekonomicheskaja psihologija: istorija stanovlennja [Economic psychology: the history of the establishment]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyshlovosti*, 36, 376-380. [In Russian].

Kejns, Dzh.M. (1999). *Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Moskva: Gelios APB. [In Russian].

Avtonomov, V.S. (1998). *Model' cheloveka v jekonomicheskoy nauke*. Sankt-Peterburg: Jekonomicheskaja shkola. [In Russian].

Najt, F. (1994). Ponjatie riska i neopredelennosti [The concept of risk and uncertainty]. *THESIS*, (5), 2, 12-28. [In Russian].

Nejman, Dzh., & fon. Morgenshtern, O. (1970). *Teorija igr i jekonomicheskoe povedenie* [The theory of games and economic behavior]. Moskva: Nauka. [In Russian].

Alle, M. (1994). Povedenie racional'nogo cheloveka v uslovijah riska: kritika postulatov i aksiom amerikanskoj shkoly [Behavior of a rational person at risk: criticism of the postulates and axioms of the American school]. *THESIS*, (5), 2, 217-241. [In Russian].

Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*. 185, 1124-1131.

Kaneman, D., Slovik, P., & Tverski, A. (2005). *Prinjatje reshenij v uslovijah neopredelennosti Pravila i predubezhdenija* [Decision making under uncertainty. Rules and Prejudices]. Har'kov: Gumanitarnyj centr. [In Russian].

Kaneman, D. (2014). Dumaj medlenno..., reshaj bistro [Think slowly ... decide quickly]. Moskva, AST. [In Russian].

Vijnabou R., & Tirole, J. (2016). Mindful economics: The production, consumption, and value of beliefs. *Journal of Economic Perspectives*, (30), 3, 141-164.

Popov, A.Ju., & Vihman, A.A. (2014). Kognitivnye iskazhenija v processe prinjatija reshenij: nauchnaja problema i gumanitarnaja tehnologija [Cognitive distortions in the decision-making process: a scientific problem and humanitarian technology]. *Vestnik JuUrGU, serija "Psihologija"*, 7(1), 5-16. [In Russian].

Velichkovskij, B.M. (2006). *Kognitivnaja nauka. Osnovy psihologii poznaniya: v 2 t.* [Cognitive science. Fundamentals of the psychology of knowledge: in 2 vol.]. Moskva: Akademija. [In Russian].

Shumejker, P. (1994). Model' ozhidaemoj poleznosti: raznovidnosti, podhody, rezul'taty i predely ob#jasnitel'nyh vozmozhnostej [Expected utility model: varieties, approaches, results and limits of explanatory possibilities.]. *THESIS*, (5), 2, 29-80. [In Russian].

Goldstein, W. M. & Hogarth, R. M. (1997). Judgment and decision research: Some historical context. *Cambridge series on judgment and decision making. Research on judgment and decision making: Currents, connections, and controversies*. New York, NY, US: Cambridge University Press. 3-65.

*Handbook of economic psychology* ( 1988). Springer-Science + Business Media, B.V.

Lewin, S. B. (1996). Economics and psychology: Lessons for our day from the early twentieth century. *Journal of Economic Literature*, 34, 1293-1323.

Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal*

of Economic Literature, (36), 1, 11-46.

Baron, J. (2008). *Thinking and deciding*. Cambridge: Cambridge University Press.

Taler, R. (2018). *Povedinkova ekonomika. Yak emociji vplyvayut na ekonomichni rishennya* [Behavioral economy. How emotions affect economic decisions]. Kyiv: Nash format. [In Ukrainian].

Thaler, R.H. (2017). Unless you are spock, irrelevant things matter in economic behavior. *The New York Times*. Взято з: <https://www.nytimes.com/2015/05/10/upshot/unless-you-are-spock-irrelevant-things-matter-in-economic-behavior.html?action=click&contentCollection=Economy&module=RelatedCoverage&region=Marginalia&pgtype=article>

*The Cambridge handbook of psychology and economic behaviour* (2008). Cambridge University Press.

Suhonen, N. (2007). Normative and descriptive theories of decision making under risk: A short review. *Keskusteluaitteita*, 49, 1-22.

Grant, B.D. (2016). Individual differences in stress and coping: Testing a model of decisional control (Thesis). *Electronic thesis and dissertation repository*, 4206.

Stanovich, K.E. & West R.F. (1998). Individual differences in framing and conjunction effects. *Thinking and reasoning*, (4), 4, 289-317.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211 (4481), 453-458.

Kaneman, D., & Tverski, A. (2003). Racional'nyj vybor, cennosti i frejmy [Rational choice, values and frames]. *Psihologicheskij zhurnal*, (24), 4, 31-42. [In Russian].

Slooman, S.A. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*, 119, 3-22.

Ajnhorn, H.Dzh. (2005). Poluchenie znanij iz opyta i uslovno-optimal'nyh pravil pri prinjatii reshenija [Obtaining knowledge from experience and conditionally optimal rules when making a decision]. *Kaneman D. Slovik P. Tverski A. Prinjatje reshenij v neopredelennosti: Pravila i predubezhdenija*. Har'kov: Gumanitarnyj Centr, 308-326. [In Russian].

Kozeleckij, Ju. (1979). *Psihologicheskaja teorija reshenij* [Psychological decision theory]. Moskva: Progress. [In Russian].

Kornilova, T.V., & Kerimova, S.G. (2018). Osobennosti lichnostnyh predposylok prinjatija reshenij (na materiale frejming-jeffekta) u vrachej i prepodavatelej [Features of personal prerequisites for decision-making (based on the framing effect) of doctors and teachers]. *Psihologija. Zhurnal Vysshej shkoly jekonomiki*, (15), 1, 22-38. [In Russian].

Kornilova, T.V. (2013). Mel'burnskij oprosnik prinjatija reshenij: russkojazychnaja adaptacija [Melbourne decision-making questionnaire: Russian-language adaptation]. *Psihologicheskie issledovanija*, 6 (31), 4. <http://psystudy.ru>. [In Russian].

Kornilova, T.V. (2003). *Psihologija riska i prinjatija reshenija* [Psychology of risk and decision making]. Moskva: Aspekt Press. [In Russian].

Kornilova, T.V., Chumakova, M.A., Kornilov, S.A., & Novikova, M.A. (2010) *Psihologija ne-opredelennosti: Edinstvo intellektual'no-lichnostnogo potenciala cheloveka* [Psychology of uncertainty: Unity of human intellectual and personal potential]. Moskva: Smysl. [In Russian].

Sannikov, A.I. (2016). *Psihologija prinjatija zhiznennyh reshenij lichnost'ju* (Dokt. dis.) [Psychology of making life decisions by person (Thesis)]. Odessa. [In Russian].

Zaidah, Z. (2007). The Case Study as a research method. *Journal Kemanusiaan*, 9, 1-6.

Gustafsson, J. (2017). *Single case studies vs. multiple case studies: a comparative study* (Thesis). Halmstad, Sweden: Halmstad University.

Kornilova, T.V., & Chumakova, M.A. (2014). Shkaly tolerantnosti i intolerantnosti k neopredelennosti v modifikacii oprosnika S. Badnera [Scales of tolerance and intolerance to uncertainty in the modification of the S. Badner questionnaire]. *Jeksperimental'naja psihologija*, (7), 1, 92-110. [In Russian].

Kornilova, T.V., & Kornilov, S.A. (2013). Intuicija, intellekt, lichnostnye svojstva (rezul'taty aprobacii shkal oprosnika S. Jepstajna) [Intuition, intellect, personality traits (results of approbation of the scales of the S. Epstein questionnaire)]. *Psihologicheskie issledovanija*, (28), 6, 5. <http://psystudy.ru>. [In Russian].

Karpov, A.V. (2003). Refleksivnost' kak psihicheskoe svojstvo i metodika ee diagnostiki [Reflexivity as a mental property and a method for its diagnosis]. *Psihologicheskij zhurnal*, (5), 24, 45-57. [In Russian].

Shvarcer, R., Erusalem, M., & Romek, V. (1996). Russkaja versija shkaly obshhej samojeffektivnosti R. Shvarcera i M. Erusalema [The Russian version of the scale of general self-efficacy of R. Schwarzer and M. Erusalem]. *Inostrannaja psihologija*, 7, 71-77. [In Russian].

Ljusin, D.V. (2006). Novaja metodika dlja izmerenija jemocional'nogo intellekta: oprosnik JemIn [A new method for measuring emotional intelligence: the questionnaire EmIn]. *Psihologicheskaja diagnostika*, 4, 3-22. [In Russian].

Scott, S.G., & Bruce, R.A. (1995). Decision-making style: The development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, (55), 5, 818-831.

Bouckenooghe, D., Vanderheyden, K., Mestdagh, S., & van Laethem, S. (2007). Cognitive motivation correlate of coping style in decisional conflict. *The Journal of Psychology*, 141 (6), 605-625.

Frisch, D. (1993). Reasons for framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 54, 399-429.

Tomby, M. & Mandel, D.R. (2015). When does framing influence preferences, risk perceptions, and risk attitudes? The explicated valence account. *Journal of Behavioral Decision Making*, (28), 5, 464-476.

Kornilova, T.V., Pavlova, E.M., Krasavceva, Ju.V., & Razvaljaeva, A.Ju. (2017). Svjaz' frejming-jeffekta s individual'nymi razlichijami u studentov-medikov i studentov-psihologov [The relationship of the framing effect with individual differences among medical students and psychology students]. *Nacional'nyj psihologicheskij zhurnal*, (28), 4, 17-29. doi: 10.11621/npj.2017.0402.

## АНОТАЦІЯ

**Кононович Тетяна Олександрівна, М'ясоїд Петро Андрійович.**

**Економічна поведінка і процес прийняття рішення: Single Case Study.**

У статті характеризуються етапи становлення історії економічної психології та поведінкової економіки, пока-

зується внесок лауреатів Нобелівської премії у вивчення психологічних чинників процесу прийняття економічного рішення, виокремлюється теорія очікуваної корисності Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна, особлива увага приділяється теорії перспектив Д. Канемана і А. Тверські. Першу називають нормативною, другу – дескриптивною. Констатується, що друга, описуючи евристику прийняття рішення, не стосується індивідуальних відмінностей у цьому процесі. Т.В. Корнилова у низці досліджень наводить характеристики складових інтелектуально-особистісного потенціалу людини, котра приймає рішення, однак про місце індивідуальності у процесі прийняття рішення також не йдеться.

Нами застосовується метод Single Case Study, що, на відміну від Multiple-Case Study, дає змогу вийти за рамки статистичних закономірностей, зрозуміти окремий випадок досліджуваного процесу, розкриваючи його неповторність. Немає потреби застосовувати статистичні методи й доводити існування зв'язку між факторами прийняття рішення й показниками інтелектуально-особистісного потенціалу, що отримані на вибірках.

Аналізується процес прийняття життєвого економічного рішення конкретною особою – досліджуваним N. Матеріал для аналізу дає Мельбурнський опитувальник, що характеризує фактори прийняття рішення й показує роботу когнітивних систем досліджуваного. Наявність когнітивних спотворень при прийнятті такого рішення визначається на підставі фреймінг-ефекту. За допомогою низки методик діагностуються складові інтелектуально-особистісного потенціалу досліджуваного: інтолерантність / толерантність до невизначеності, раціональність, готовність до ризику, інтуїтивна здатність і використання інтуїції, рефлексивність, самоефективність, емоційний інтелект. Властивий досліджуваному стиль прийняття рішення визначається за допомогою методики GDMS. Перевіряються гіпотези: 1. Особливості процесу прийняття рішення конкретною людиною знаходять відображення в ненормативних відхиленнях цього процесу, які не характеризують наслідки евристик. 2. Прийняття рішення особою ґрунтується на властивій їй системі міркувань й виражається у своєрідності побудови стилю цього процесу. 3. Окремий випадок прийняття рішення узгоджується або із нормативною, або із дескриптивною теорією і його можна пояснити з позицій котроїсь із них.

Гіпотези 1 і 2 знаходять підтвердження. У процесі прийняття рішення досліджуваним N домінуючими є фактор пильність та когнітивна Система 2, котра діє раціонально, оперує евристичними і взаємодіє з Системою 1, що діє інтуїтивно. Саме Система 1 зумовлює відхилення у процесі прийняття рішення досліджуваним, зокрема й ті, які не належать до наслідків евристик. Процес у цілому постає розгортанням інтелектуально-особистісного потенціалу досліджуваного у його складових – у раціональності, інтолерантності до невизначеності, емоційному інтелекті. Фреймінг-ефект на досліджуваного не поширюється, когнітивних спотворень не виявлено. Прийняття ним життєвого рішення виражається у властивому йому аналітичному стилі

цього процесу. Гіпотеза 3 не знаходить підтвердження: ні нормативна, ані дескриптивна теорії не охоплюють закономірностей протікання процесу прийняття рішення. Водночас дескриптивна теорія дає змогу пояснити ці закономірності й відкриває шлях подальшим дослідженням непересічної ролі в економічній поведінці людської індивідуальності.

**Ключові слова:** процес прийняття рішення, економічна психологія, поведінкова економіка, теорія очікуваної корисності, теорія перспектив, евристики, когнітивні спотворення, інтелектуально-особистісний потенціал, життєве економічне рішення, психодіагностика, когнітивна система, аналітичний інтелект, стиль прийняття рішення, фреймінг-ефект, Single Case Study, Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Д. Канеман, А. Тверські, Т.В. Корнилова.

## ANNOTATION

*Tetiana Kononovych, Petro Miasoid.*

**Economic behavior and decision making: a single case study.**

The article describes the stages of the history of economic psychology and behavioral economy, shows the contribution of the Nobel Prize laureates to the study of psychological factors in the process of making an economic decision, distinguishes the theory of the expected utility of John von Neumann and O. Morgenstern. The special attention is paid to the theory of prospects D. Kahneman and A. Tverski. The first is called normative, the second is descriptive. It is stated that the second one, describing the decision-making heuristics, does not concern individual differences in this process. T.V. Kornilova in a number of studies has drawn the characteristics of the components of the intellectual-personal potential of the person who makes the decision, however the place of individuality in decision-making is also not discussed.

We use the Single Case Study method, which, as opposed to the Multiple-Case Study, allows us to go beyond the scope of statistical pattern to understand an isolated case of the investigated process, revealing its indifference. There is no need to apply statistical methods and prove the existence of the links between decision making factors and data of intellectual-personal potential obtained on samples.

The process of making a life-saving economic decision is analyzed by the concrete person – the researchable subject N. The material for the analysis is given by the Melbourne questionnaire, which characterizes the decision-making factors and shows the work of the cognitive systems of the researchable subject. The presence of cognitive distortion while the researchable subject is making decision based on the framing effect. With the help of a number of techniques, the components of the intellectual-personal potential of the researchable subject are diagnosed: intolerance / tolerance to uncertainty, rationality, risk-taking, intuitive ability and the use of intuition, reflexivity, self-efficacy, emotional intelligence. The internal decision-making style of the researchable subject is determined using the GDMS methodology. The tested hypotheses are: 1. The particular process of decision-making by a concrete person is reflected in the non-standard biases of this process, which are not the consequences of heuristics. 2. The decision-making of

a person is based on the inherent system of reasoning and is expressed in its specific structure of the style of this process. 3. An individual case of decision-making is consistent either with a normative or with a descriptive theory and it can be describe from the view of one of them.

Hypotheses 1 and 2 find endorsement in. In the decision-making process, N is the dominant factor of vigilance and the cognitive System 2, which operates rationally, operates with heuristics and interacts with System 1, which acts intuitively. It is System 1 that causes biases in the decision-making process of the researchable subject, including those that are not the result of heuristics. The process as a whole arises from the deployment of the intellectual-personal potential of the researchable subject in its components - in rationality, intolerance to uncertainty, emotional intelligence. Framing effect on the researchable subject does not apply, cognitive distortions are not detected. The making of a life-decision by the researchable subject is expressed in its inherent analytical style of this process. Hypothesis 3 does not find confirmation: neither normative

nor descriptive theory covers the patterns of the decision-making process in this case. At the same time, the descriptive theory makes it possible to explain these patterns and discover a path for the further study of a remarkable role in the economic behavior of human individuality.

**Key words:** *decision-making, economic psychology, behavioral economy, theory of expected utility, perspective theory, heuristics, cognitive biases, intellectual-personal potential, life-saving economic decision, psychodiagnostics, cognitive system, analytical intelligence, decision-making style, framing effect, Single Case Study, John von Neumann, O. Morgenstern, D. Kahneman, A. Tversky, T. V. Kornilova.*

**Рецензенти:**

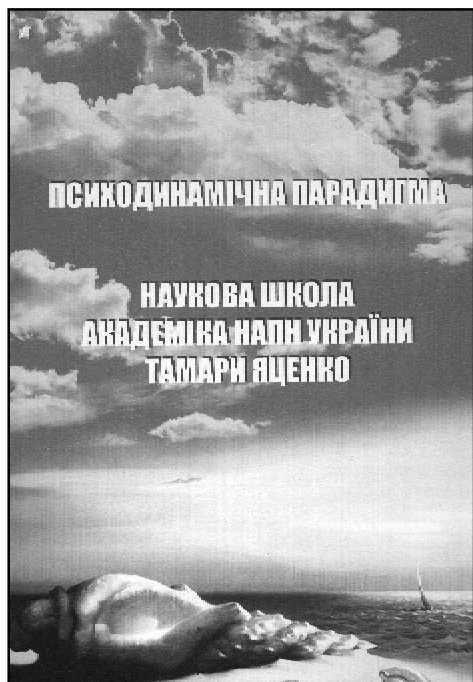
**д. психол. н., проф. Полунін О.В.,  
д. психол. н., проф. Шандрук С.К.**

**Надійшла до редакції 13.01.2019.  
Підписана до друку 21.02.2019.**

Бібліографічний опис для цитування:

**Кононович Т.О., М'ясоїд П.А. Економічна поведінка і процес прийняття рішення: Single Case Study. Психологія і суспільство. 2019. №2. С. 115–138.**

**КНИЖКОВА ПОЛИЦЯ**



**Наукова школа академіка НАПН України Тамари Яценко : колективна монографія / за заг. ред. акад. Т. С. Яценко. Дніпро : Інновація, 2019. 350 с.**

Монографія представляє науково-практичні здобутки колективу учених, дослідників та практиків у галузі глибинної психології, наукові пошуки яких об'єднані психодинамічною парадигмою, започаткованою сорокаріччя тому академіком НАПН України Т. С Яценко. Робота презентує теоретичні основи, що базуються на практичних здобутках методу активного соціально-психологічного пізнання (АСПП), впровадження якого в освітніх закладах України санкціоновано МОН України (з 2004 року "Галузевим стандартом..."). Основні напрями науково-практичних пошуків Т. С Яценко та її послідовників створили передумови для адекватного формування та розуміння методології, практики та прикладних аспектів психодинамічної парадигми. Монографія представляє як проблеми глибинного пізнання психіки, так і відповіді на них у теоретичному та прикладному аспектах. Зміст втілює відгуки учасників (про результативність АСПП) та визначних вчених про розвиток психодинамічного напрямку в Україні. Робота презентує можливості психодинамічної теорії глибинного пізнання психіки в практиці підготовки майбутніх психологів.

Адресовано викладачам психології, студентам, аспірантам, психологам-практикам та небайдужим до психоаналітичного розуміння психіки та її пізнання за умов процесуальної діагностики в нерозривній єдності з корекцією.