

КОНЦЕПТ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ В НОРМАТИВНІЙ ТА ПОВЕДІНКОВІЙ ФІЛОСОФІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

THE CONCEPT OF ECONOMIC BEHAVIOR IN NORMATIVE AND BEHAVIORAL PHILOSOPHY OF HUMAN POTENTIAL MANAGEMENT

Статтю присвячено аналізу теоретичних та науково-методичних підходів до дослідження концепту економічної поведінки в контексті управління розвитком людського потенціалу соціально-економічних систем. Проаналізовано особливості трактування поняття раціональності з точки зору неокласичної та емпіричної шкіл економіки, а також нормативної та поведінкової парадигм управління. Охарактеризовано можливості застосування поведінкової концепції в управлінні розвитком людського потенціалу території, застосування прямих та непрямих важелів впливу з метою забезпечення формування вищих рівнів якості людського потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, економічна поведінка, нормативна школа, поведінкова школа, управління соціально-економічними системами.

Статья посвящена анализу теоретических и научно-методических подходов к исследованию концепта экономического поведения в контексте управления развитием человеческого потенциала социально-экономических систем. Проанализированы особенности трактовки понятия рациональности с точки зрения неоклассической и эмпирической школ экономики, а также нормативной и поведенческой парадигм управления.

Охарактеризованы возможности применения поведенческой концепции в управлении развитием человеческого потенциала территории, применения прямых и косвенных рычагов влияния с целью обеспечения формирования высших уровней качества человеческого потенциала.

Ключевые слова: человеческий потенциал, экономическое поведение, нормативная школа, поведенческая школа, управление социально-экономическими системами.

The article is devoted to the theoretical, scientific and methodical approaches analysis of the economic behavior concept research in the context of managing the development human potential of social and economic systems. The peculiarities of the rationality concept interpretation from neoclassical and empirical schools of economics point of view, as well as normative and behavioral paradigms of management are analyzed. Possibilities of application the behavioral concept in human potential of the territory development management, application of direct and indirect levers of influence for the maintenance purpose of formation the highest levels of human potential quality are characterized.

Key words: human potential, economic behavior, normative school, behavioral school, management of social and economic systems.

УДК 338.26:330.322.3

Томчук О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та поведінкової економіки
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

Постановка проблеми. Сьогоднішні економічні процеси є вкрай динамічними, часто непередбачуваними та такими, для простеження закономірностей перебігу трансформаційних процесів в яких, пояснення сутності і розробки рекомендацій з удосконалення необхідне органічне поєднання різноманітних теорій, концепцій, наукових шкіл і галузей наукових досліджень. Однак, здебільшого, у науковій думці та практичних підходах до здійснення управління соціально-економічними системами різного масштабу все ще надто поширеними є усталені, класичні інструменти управління, які спираються на теорію раціональної економічної поведінки. В результаті важливі людські якості та аспекти людської особистості, які можуть спричинити вагомий вплив на перебіг економічних процесів, стан економічної системи і прогнози її розвитку залишаються поза увагою.

З огляду на зростання значущості людиноцентрованого підходу та соціалізації економічних відносин, інтенсифікації розвитку поведінкової економіки актуальним представляється перегляд існуючих поглядів на роль людини, її якостей, характеристик та особливостей поведінки в економічних процесах, пошук напрямів ефективного поєднання емпіричних висновків щодо природи

людської раціональності, трансформації економічної поведінки, які дозволяють досягти вищих рівнів реалістичності при здійсненні управління розвитком людського потенціалу соціально-економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класичні підходи до визначення змісту економічної поведінки людини сформовано з моменту започаткування економіки як самостійної науки (у працях А. Сміта [1], А. Маршалла, Дж. Кейнса, Дж. Катони [2], О. Монгерштейна, Дж. Неймана) згідно фундаментальних засад теорії раціональної економічної людини та імовірнісної економічної поведінки. В них людина розглядається як суто економічна істота, що свідомо направляє свої зусилля на підвищення рівня доходу, необхідного для забезпечення власного існування та розвитку, а сумлінне виконання трудових завдань, які його гарантують, обумовлюється виключно жорстким економічним примусом (засвідчено висновками Ф. та Л. Гілбретів, А. Файоля, М. Фоллет, Г. Емерсона) [3]. Пізніше в наукових працях Е. Мейо, Г. Мюнстерберга, Р. Лайкерта, Д. Мак Грегора та інших обґрунтовується необхідність врахування морально-психологічних чинників соціально-економічної діяльності, які відіграють не менш суттєву

роль, але розглядаються лише в якості додаткових чинників стимулювання до продуктивної трудової діяльності на мікрорівні. Значний внесок у розвиток поведінкової науки здійснено такими вченими, як Д. Канеман [4], А. Тверські, Р. Талер [5], Дж. Ловенштейн, Е. Хейслі [6], Г. Саймон [7], Р. Капелюшніков [8], М. Холсворт, Р. Раттер, П. Самуельсон [9], Дж. Акерлоф, Дж. Неш, Р. Четті, в той же час, вітчизняні дослідження висвітлюють напрямок поведінкової економіки недостатньо, спостерігається брак емпіричних досліджень і механізмів впровадження ідей біхевіористів при проведенні економічної політики. З огляду на це, пошук напрямків ефективного поєднання інструментів нормативної та поведінкової концепції у здійсненні управління розвитком складних соціально-економічних систем, таких як міста та території, а також їх ключових елементів, зокрема людського потенціалу, представляє науковий інтерес і потребує теоретичного та науково-методичного поглиблення та удосконалення.

Постановка завдання. Метою статі виступає аналіз ключових засад розуміння концепту економічної поведінки з позицій її раціональності в межах нормативної та поведінкової філософії управління розвитком людського потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження економічної поведінки людини як основного компонента економічної системи здебільшого розглядається через призму раціональних економічних категорій («потреба», «корисність», «ціна», «якість», «продуктивна сила»), відкидаючи прояв соціально-психологічної складової.

За часів давногрецьких філософів та їх трактування економіки як мистецтва управління господарством, економічний підхід позначає логіку вибору людиною і людством найбільш прийнятних способів життєдіяльності, є всеосяжним, може бути застосований до поведінки будь-яких учасників ринкових відносин, що супроводжують людину у її суспільному житті [10].

Тривалий період часу економісти не допускали думки про можливість суттєвого впливу викривлень або відхилень раціональної поведінки людини на економічні процеси, тобто засновували свої висновки на підході, за якого економічна поведінка суб'єкта розглядається відокремлено від її природних властивостей як така, що завжди прагне максимізувати економічний результат. Однак, застосування класичної економіки дозволяє визначити, який вибір індивіда є оптимальним для максимізації результату його діяльності, однак, не дає можливості описати як в реальності здійснюється вибір.

Одночасно з тим, усі наявні економічні дослідження сформульовано навколо прагнення створити певний формалізований опис, характерис-

тику способу дій та прийняття рішень, модель поведінки одних економічних агентів при взаємодії з іншими для того, щоб більш точно прогнозувати розвиток подій. Подібне прагнення значним чином підсилюється завдяки набуттю економічними процесами характеристик нестабільності та невизначеності в нових економічних умовах, де точність прогнозів подальшого розвитку визначає стратегічне положення соціально-економічних систем різних рівнів.

Мякі У.О. справедливо відзначає, що ключова методологічна проблема економічної теорії пов'язана з тим, наскільки точно теоретичні моделі відображають реальність, тому «будувати зручні моделі, що добре інтерпретуються, досліджувати їх, щоб отримувати конкретні і певні результати, простіше, ніж робити це з урахуванням обмежень, які пов'язані з вимогою до моделі відповідати реальності» [11].

Мета дослідження неокласичної теорії згідно твердження Кривого В.І. полягає у тому, щоб охарактеризувати процес вибору, а його результат, тобто модель «економічної людини», застосовується у якості апріорного припущення для потреб побудови цієї моделі [12]. Саме це стратегічне питання економічної науки розвиває у своїх наукових школах поведінкова економіка, що започаткована у другій половині ХХ ст. в контексті протиріч неокласичного підходу та результатів аналізу реального механізму прийняття людиною рішень в умовах невизначеності.

Дослідження прихильників класичного економічного напрямку ґрунтуються на уявленні про суто раціональну поведінку економічних суб'єктів, що передбачає максимізацію очікуваної корисності, наявність однакової і доступної всім інформації, однакових методів її обробки, та відкидають вплив систематичних проявів ірраціональної поведінки людини, що зазвичай спричинені когнітивними, соціальними, психологічними причинами. Результатом такої обмеженості стало зниження ефективності прогнозних моделей, що неможливо ігнорувати в умовах динамічних змін, швидкоплинних перетворень та невизначеності, характерних для поточної стадії розвитку економіки.

Окрім того, все більше емпіричних досліджень підтверджують суттєвість впливу когнітивних помилок при прийнятті рішень, що обґрунтовує потребу у перегляді підходів до врахування ірраціональності в економічних моделях.

Особливістю ірраціонального підходу є визнання факту дискретності людської поведінки, яку Р. Солсо визначає у якості її властивості змінюватись під впливом значущих для людини чинників [13]. Саме в цьому, на думку В. Ушкальова, проявляється неефективність раціональної моделі – під дією певної множини психологічних та соціально-психологічних чинників відбувається відхід від

раціональної поведінки і втрата ефективності раціональних моделей при прийнятті рішень [14].

Економічна поведінка з точки зору біхевіористів виступає різновидом або складовою соціальної поведінки людини, де людина виступає у якості осередка універсальних, соціокультурних людських якостей, що принципово реалізує економічну активність у складній цілісній системі життєдіяльності суспільства. Здебільшого люди дійсно прагнуть максимізації результату своєї участі у соціально-економічних відносинах, оптимального і справедливого розподілу благ, але припускаються когнітивних помилок та відхилень під впливом чинників, які є невід'ємними елементами загальної соціальної поведінки.

Отже, прояв економічної поведінки слід розглядати більш широко, у щільному взаємозв'язку із соціокультурними детермінантами людської життєдіяльності, а не лише у контексті механізму відповідної поведінкової реакції індивідів на певні стимули економічного характеру.

Огляд існуючих наукових джерел щодо еволюційного характеру розвитку поведінкової концепції дозволяє охарактеризувати ключові її стадії та визначити, як трансформувалось розуміння впливу чинників людської поведінки на економічні процеси та за рахунок яких інструментів можливо завдати управлінського впливу з метою її коригування (табл. 1).

Узагальнюючи висновки біхевіористів щодо можливостей застосування поведінкової парадигми в управлінні відзначимо, що:

1. Згідно поведінкового підходу господарюючий суб'єкт (людина економічна) розглядається як індивід з власними інтересами й особливостями індивідуального сприйняття мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища (людина ірраціональна), його поведінкова модель представляється як складна та реалістична.

2. Індивіди схильні до взаємної детермінації один одного та оточуючого середовища, тому результат економічного вибору безпосередньо залежить від когнітивно-психологічних модусів суб'єкта, які формуються під впливом соціуму, когнітивних процесів, емоцій, дій, індивідуального життєвого досвіду.

3. Поведінка індивідів є обмежено раціональною та перебуває під дією усвідомлюваного та неусвідомлюваного процесу мислення, що з метою впровадження управлінського втручання вимагає аналізу характерних ціннісних установок, самооцінки, світогляду, майбутніх очікувань індивідів.

4. Психологічні особливості людського сприйняття, судження, емоційні та когнітивні фактори, очікування, рівень соціальних комунікацій впливають на поведінку й прийняття економічних рішень суб'єктами економіки, що відображається на рин-

кових відносинах та становищі соціально-економічних систем.

5. Інструментарій стратегічного прогнозування, регулювання та оцінювання взаємодії економічних агентів може бути розширений на основі включення змінних, які характеризують ірраціональні відхилення економічної поведінки (довіра, справедливість, відповідальність, симпатія, сумлінність).

6. Поведінка економічних агентів піддається коригуванню на основі аналізу когнітивних евристик та непрямого непримусового впливу (наджингу) з метою підштовхування до прийняття більш оптимальних рішень, трансформації оточуючого середовища, виключення дії негативних чинників.

Узагальнено відмінності підходів до вивчення економічної поведінки суб'єкта економічних відносин у неокласичній та поведінкової концепції з точки зору управлінської парадигми представлено на рис. 1.

Як бачимо, згідно генези поведінкової концепції висновки щодо природньої здатності особи (індивіда) до раціонально обумовлених дій (спроможності обирати очікувано більш корисну альтернативу) трансформуються у бачення обмеженої раціональності (вплив проблем вибору, індивідуальних когнітивних здібностей, часу, ступеня інформованості тощо на прийняття рішень) кожного як носія індивідуального життєвого досвіду, який визначає економічну поведінку людини, робить її більш або менш чутливою до стимулів.

У ці процеси втручається евристика та упередженості, притаманні людині, які знижують когнітивні зусилля до прийняття рішень, та призводять до систематичних відхилень від економічно раціональних нормативів.

З огляду на це, рішення можна назвати об'єктивно раціональним, якщо це вибір на користь правильної, нормативної поведінки з метою максимізації корисності у конкретній ситуації. Рішення є суб'єктивно раціональним (ірраціональним), якщо воно максимізує корисність, ступінь оптимальності якої визначається індивідом відносно власних фактичних знань (рис. 2).

Якщо в класичному трактуванні основним мотивом економічної поведінки виступає власний егоїстичний інтерес, прагнення підвищення особистого доходу, то в поведінковій моделі природня здатність до оптимального розподілу благ заміщується прагненням до ефективного (не завжди максимізованого) її розподілу, верховенства принципу справедливості. З огляду на це, типові цілі стратегічної економічної політики, направлені на зростання економічної ефективності, оптимальне використання і розподіл ресурсів, нагромадження капіталу змінюються.

Таким чином, управлінська парадигма, з точки зору врахування поведінкового підходу, зміщує

Еволюція поведінкової концепції з точки зору трансформації наукових уявлень про ірраціональність економічної поведінки

Стадії розвитку	Дослідники	Характеристики людської поведінки
<i>Продедуктивна (вступна, визначальна) стадія (до 1940 року та 1940-1950 роки)</i>	А. Сміт, І. Бентам, К. Менгер, У. Джевонс, Дж. Нейман, О. Моргенштерн	– єдине джерело мотивації економічної поведінки – власний інтерес індивіда (прагнення максимізації прибутку з урахуванням нематеріальних чинників добробуту, байдужість до добробуту інших); – власний та суспільний інтерес індивіда регулюється ринковим механізмом; – економічний суб'єкт є максимально компетентним щодо ведення власних господарських справ, володіє повною інформованістю щодо своїх уподобань і ціни усіх благ; – при здійсненні вибору індивід враховує його переваги і обмеження, завжди здатний порівняти альтернативні блага, які для нього взаємозамінні, і максимізувати корисність; – ефективне виробництво благ засноване на принципі раціонального розподілу праці
<i>Стадія прояву поведінкової економіки (1951-1974 роки)</i>	Г. Саймон, Дж. Катон, М. Алле, Д. Елсберг, Дж. Марковитц	– поведінка індивіда є ірраціональною за своєю природою, економічна поведінка може змінюватись із різним ступенем раціональності (в залежності від обставин, доступності інформації, світоглядних та інших характеристик особистості) – першочерговість забезпечення стабільності та надійності в умовах невизначеності, а не максимізації прибутку
<i>Стадія наукового визнання та формалізації поведінкової концепції (1974-1990 роки)</i>	Д. Канеман, А. Тверскі, М. Аллі, Д. Елсберг, Р. Талер	– складність вибору і неможливість обчислити корисність спонукають індивіда до застосування евристичного аналізу, а не правил оптимізації; – відхилення раціональної поведінки, спричинені психологічними особливостями людини, суттєво впливають на економічну поведінку і розвиток соціально-економічних систем
<i>Стадія усвідомлення переваг (1990-2010 роки)</i>	Дж. Неш, Дж. Харшані, Р. Сельтен, В. Гут, Р. Шмітбергер, Б. Шварц, Г. Чарнес, М. Рабін, Е. Фер, К. Шмідт, А. Смідтс, Дж. Чарльз, Е. Хігінс	– індивіди схильні до взаємозалежної детермінації один одного, і навпаки (одночасно і наслідок, і причина дій інших); – індивіди прагнуть до ефективного, хоча не завжди максимізованого, розподілу благ, підвищення власного соціального добробуту; – індивіди демонструють раціональну поведінку за умов досягнення балансу між когнітивним та емоційним механізмом прийняття рішень; – здійснювані індивідами поведінкові помилки є передбачуваними
<i>Стадія прагматизації (2010 рік і до сьогодні)</i>	Р. Четті, С. Доєн, Дж. Левенштайн, Н. Чатер, Р. Талер, Д. Аріелі	– господарюючий суб'єкт розглядається як індивід з власними інтересами й особливостями індивідуального сприйняття мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища; – результат економічного вибору індивіда безпосередньо залежить від когнітивно-психологічних модусів суб'єкта, які формуються під впливом соціуму, когнітивних процесів, емоцій, дій; – поведінка індивідів перебуває під дією усвідомлюваного (раціональний аналіз) та неусвідомлюваного (інтуїція, ціннісні установки, самооцінка, світогляд, майбутні очікування) процесу мислення; – оптимальний інструмент регулювання поведінки індивідів полягає у зміні поточної ситуації, середовища, виключення дії негативних чинників.

Джерело: складено автором

фокус уваги з рівня малих (простих) систем до складних, схильних до саморозвитку, та вимагає осмислення і співвіднесення ціннісно-цільових орієнтацій суб'єктів діяльності.

Класичний та неокласичний підхід у трактуванні людської раціональності розглядає моделі людської поведінки у спрощеному вигляді, такими, що достатньо легко піддаються управлінському впливу з огляду на відсторонення від усіх інших детермінант, які прямо не відносяться до об'єкту

впливу. При цьому переважає застосування функціональних методів, орієнтованих на пряме виконання розмежованих за напрямками діяльності завдань, суб'єкт-об'єктний підхід, використання яких в управлінні розвитком складних соціально-економічних систем цілком обґрунтовано за умови, якщо цільовим показником розвитку виступає підвищення економічної ефективності, нарощення економічної динаміки, зростання рівня доходів та прибутковості, а також оптимізація використання

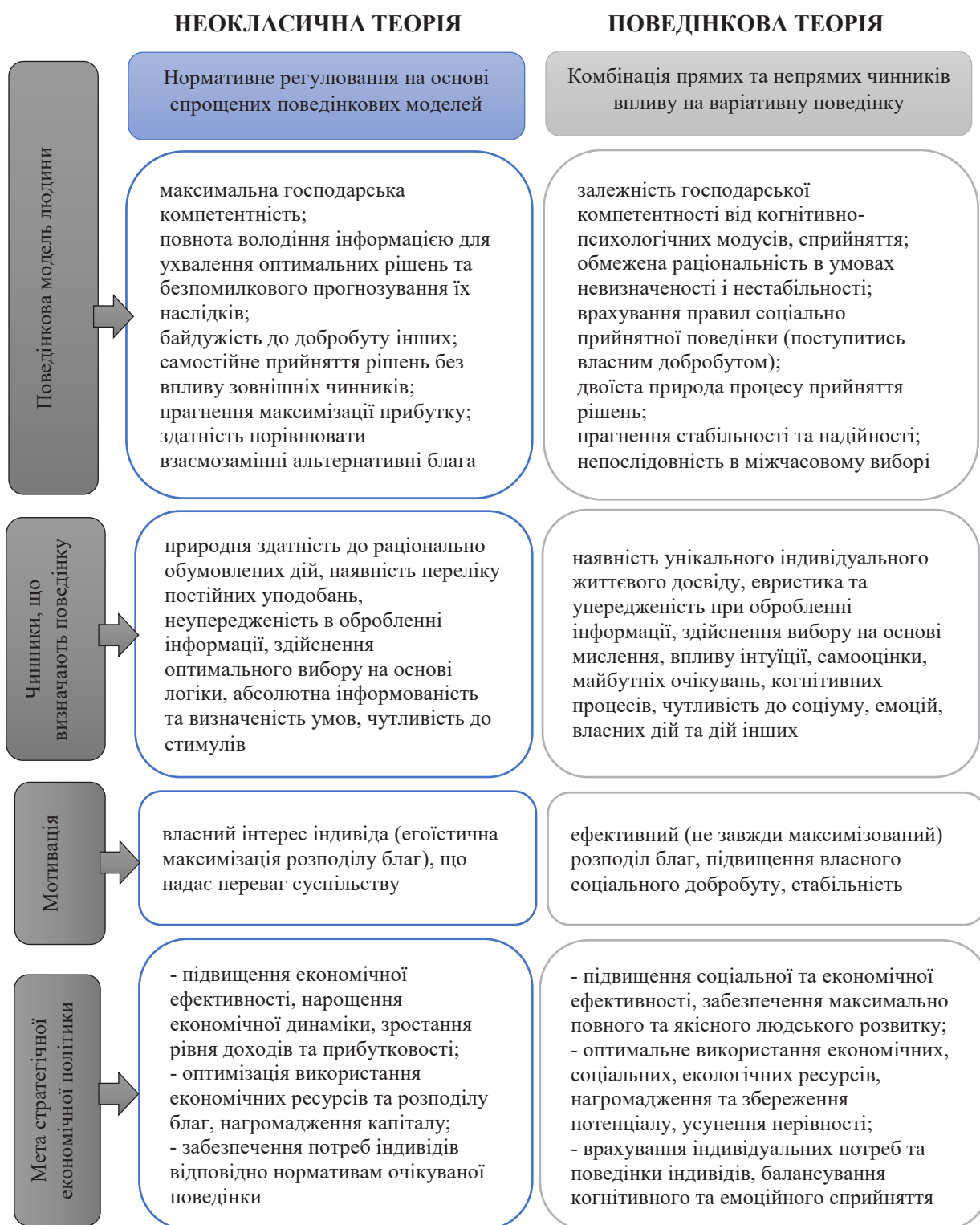


Рис. 1. Порівняння неокласичного та поведінкового підходу до вивчення економічної поведінки суб'єкта економічних відносин

Джерело: складено автором

економічних ресурсів та розподілу благ, нагромадження капіталу. Забезпечення потреб індивідів здійснюється відповідно нормативів очікуваної поведінки, тобто передбачає, що усі економічні агенти здатні до прояву класичного типу раціо-

нальності, мають максимальну господарську компетентність, є чутливими до стимулів і очікувано реагують на них.

Згідно поведінкової концепції і неокласичного підходу у розумінні обмеженої раціональності люд-

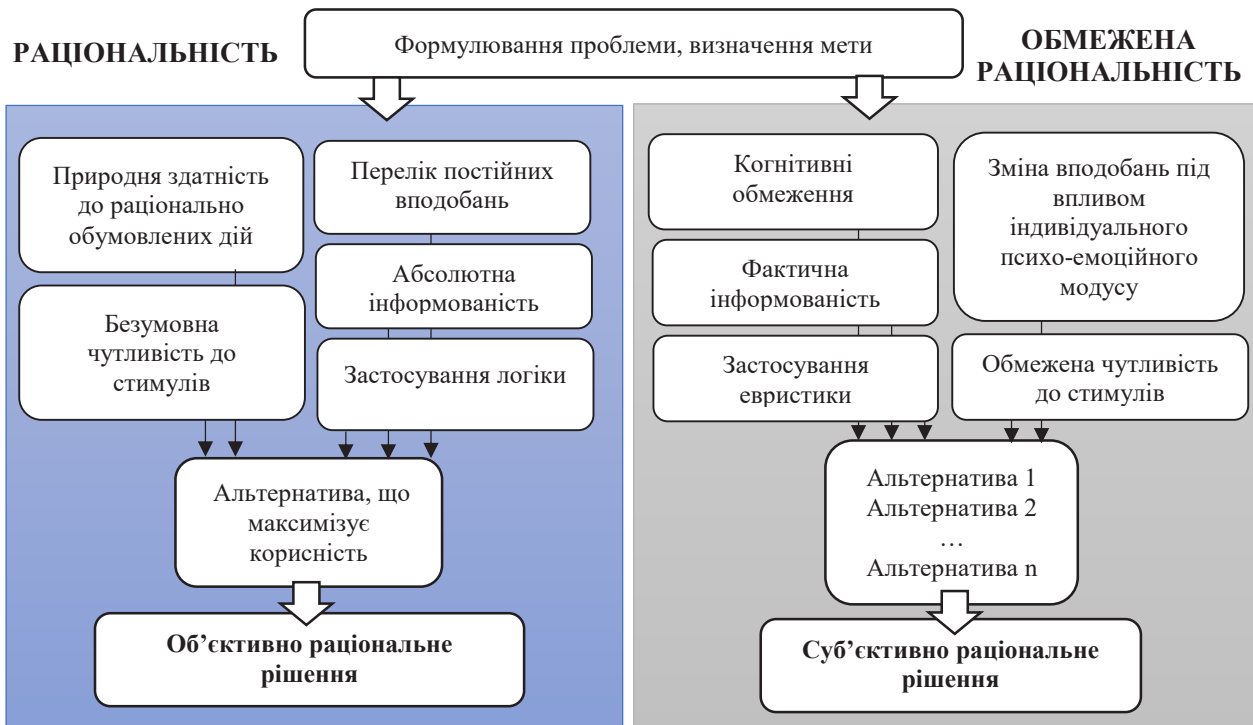


Рис. 2. Модель раціонального та обмежено раціонального прийняття рішень індивідами

Джерело: складено автором

ської поведінки ключовою характеристикою виступає її варіативність, отже досягнення ефективності управління вимагає застосування комбінації прямих та непрямих чинників впливу з огляду на необхідність в осмисленні і співвіднесенні ціннісно-цільових орієнтацій суб'єктів діяльності. Таким чином, необхідне органічне поєднання елементів функціонального та поведінкового підходу, домінування якісних критеріїв результативності над кількісними, розробки багатокритеріальних завдань, формату взаємодії суб'єкт-полісуб'єктне середовище, що відповідає цільовим орієнтирам підвищення соціальної та економічної ефективності, забезпечення максимально повного та якісного людського розвитку, оптимального використання економічних, соціальних, екологічних ресурсів, нагромадження та збереження потенціалу, усунення нерівності.

Врахування індивідуальних потреб та поведінки індивідів, балансування когнітивного та емоційного сприйняття досягається на основі відстеження та аналізу масиву даних щодо залежності господарської компетентності від когнітивно-психологічних модусів, очікувань індивідів, сприйняття ними правил соціально прийнятної поведінки, прагнення стабільності та надійності, результати яких в подальшому інтерпретуються та знаходять своє відображення в системі стратегічного управління (задоволення очікувань і потреб різних груп інтересів).

Нормативний підхід в управлінні орієнтується на відносну стійкість потреб, які зазнають негативного коригування при невідповідності наявних макро-

економічних зрушень сформованим прогностичним параметрам системи; поведінковий представляє макроекономічні зрушення у якості позитивного впливу (як появу нових можливостей) і орієнтується на невизначеність і мінливість потреб.

Застосування виключно поведінкового підходу в управлінні, згідно системного бачення Е. Юдіна [15], є обмеженим, оскільки у чистому вигляді в ньому відсутня цільова перспектива спільної діяльності як основи нормативної парадигми. З цієї позиції використання поведінкового підходу розглядається в якості доповнюючого для нормативної парадигми, яка генерує рекомендації і визначає архітектуру діяльності, а поведінкова їх прояснює і надає дескриптивної відповідності.

Процес управління при неокласичному підході розглядає внутрішніх і зовнішніх суб'єктів у якості рефлексивно активних систем, вимагає реалізації ідеї спільного прийняття рішень, когнітивної гетерогенності. Що стосується методів управління, то вони є так би мовити приховано нормативними, базуються на аналізі когнітивних евристик і застосуванні наджингу з метою підштовхування до прийняття більш оптимальних рішень, трансформації оточуючого середовища, виключення дії негативних чинників.

Цільова нормативна поведінка, тобто очікування, що індивід обов'язково здійснить оптимальний вибір, замінюється більш реалістичними моделями, наближеними до справжніх людських характеристик [16-17].

Тому на перший план виходить забезпечення максимально повного і якісного людського розвитку, оптимальне і неубутне використання наявних ресурсів, нагромадження та збереження потенціалу, в тому числі людського, усунення будь-яких проявів нерівності, балансування когнітивного та емоційного сприйняття при визначенні цільових орієнтирів, формуванні середовища довірчих, партнерських відносин між різними економічними агентами.

Економічний устрій, заснований на ірраціональності людської природи, орієнтується на врахування наступних найважливіших характеристик людської природи, які спричиняють вагомий вплив на економічні процеси:

- ступінь довіри (вплив суб'єктивного відчуття правильності здійснюваної поведінки, її соціальної цінності при прийнятті рішень, впевненості у власній або сторонній доброчесності);

- рівень справедливості (розуміння вимог відповідності дій та відплати, уявлення про правильну власну поведінку та поведінку оточуючих);

- ризик зловживання та несумлінності (ступінь корумпованості суспільства або оточення індивіда, схильність до фінансових махінацій та несумлінної поведінки);

- сила грошових ілюзій (схильність недооцінювати економічні чинники, обирати мінімальний гарантований прибуток зараз, відмовляючись від негарантованого потім);

- сприйняття (вплив на процес прийняття рішень відомої інформації, часто історій успіху, які слугують зразком поведінки) [18].

Окрім того, необхідне врахування ступеню емоційності (усталених моделей агресивної, стриманої або нейтральної поведінки, заснованої на судженнях та типі психоемоційних характеристик), спроможності критично аналізувати інформацію та долати бар'єри важкості усвідомлення (значні масиви інформації, умови невизначеності підштовхують до стабільності та вибору перевіреного, хоча і менш ефективного, рішення).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на сьогоднішній день поведінковою концепцією сформульовано безліч емпірично доведених гіпотез щодо природи людської ірраціональності, які в першу чергу стосуються чинників упередженості, обмеженості та помилковості вибору, доведено, що когнітивно-поведінкові викривлення є значущими в контексті функціонування соціально-економічних систем, але можуть бути скориговані на основі аналізу чинників, що їх спричиняють. Дослідження еволюції поведінкової концепції з точки зору трансформації наукових уявлень про ірраціональність економічної поведінки дозволило систематизувати стадії її розвитку в контексті усвідомлення значущості впливу поведінкових чинників на розвиток людського потенціалу. Одночасно

з тим, сучасні досягнення поведінкової концепції не дають однозначної відповіді на питання щодо формування очікувань, ступеню їх раціональності та механізму врахування під час здійснення стратегічного планування економічного та соціального розвитку, розподілу ресурсів та благ, оскільки саме очікування є більш значущим вимірником для визначення кінцевого результату. Таким чином, з огляду на аксіологічну сутність та подвійну природу розуміння раціональності людської поведінки, її варіативність, досягти ефективності управління розвитком людського потенціалу складної соціально-економічної системи можливо на основі органічного поєднання елементів функціонального та поведінкового підходу, домінування якісних критеріїв результативності над кількісними, розробки багатокритеріальних завдань, формату взаємодії суб'єкт-полісуб'єктне середовище, що відповідає цільовим орієнтирам підвищення соціальної та економічної ефективності, забезпечення максимально повного та якісного людського розвитку, оптимального використання економічних, соціальних, екологічних ресурсів, нагромадження та збереження потенціалу в умовах нової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. 352 с.
2. Катона Дж. Раціональна поведінка та економічна поведінка, Психологічний огляд, Вип. 60 (1953), С. 307-318.
3. Веблен Т. Теория делового предприятия / Торстейн Веблен ; пер. с англ. М. : Дело, 2007. 288 с.
4. Kahneman Daniel, Amos Tversky Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. September 27, 1974. Vol. 185, Issue 4157. pp. 1122-1131.
5. Thaler, Richard H. The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life. Princeton: Princeton University Press, 1992.
6. Loewenstein G., Haisley E. The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of «Light» Paternalism. *The Handbook of Economic Methodologies*. 2006. Vol. 1.
7. Simon H. Models of Man: Social and Rational. New York. 1957
8. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. *Вопросы экономики*. 2013. № 10. С. 66-90.
9. Самуэльсон П., Нордхаус Э., Вильям Д. Экономика. М.: Вильямс, 2005. – 688 с.
10. Бондаренко О. В. Сучасна «економічна людина» та цінності розвитку економічної культури: людиновимірність економічного розвитку. URL: http://eir.zp.edu.ua/bitstream/123456789/2963/1/Bondarenko_The%20modern_economic.pdf
11. Мьяки У.О. Модели и эксперименты – это одно и то же. *Вопросы экономики*. 2008. № 11. С. 81-89.
12. Кривий В. І. Передумови виникнення поведінкової економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія «Економічні науки». 2016. Вип. 18 (1). С. 12-16.

13. Солсо Р. Когнитивная психология / 6-е изд. СПб. : Питер, 2011. 589 с.

14. Ушкальов В. В., Мартіянова М. П. Поведінкові аспекти управління розвитком персоналу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Електронне наукове фахове видання Миколаївського нац. ун-у ім. О. М. Сухомлинського. 2016. № 13. С. 387–392.

15. Юдин Е. Г. Методология науки. Системность. Деятельность. М.: УРСС, 1997. 444 с.

16. Коваль В.В., Редьква О.З. Забезпечення економічної безпеки на основі комерціалізації об'єктів

інтелектуальної власності. *Східна Європа* 2018. Вип. 3 (14). С. 71-75.

17. Коваль В.В. Управління конкурентоздатністю організації в умовах демотивації персоналу на підприємствах машинобудівної галузі. *Економіка: реалії часу*: Науковий журнал. 2014 № 5(15) С. 115-120.

18. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма; пер. с англ. Д. Прияткина / под научн. ред. А. Суворова. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.