

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-89-11>

УДК 330.101

ПРОБЛЕМА ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

THE PROBLEM OF GOAL-SETTING IN ECONOMIC THEORY

Кравцов Олександр Олексійовичкандидат економічних наук, викладач,
Відокремлений структурний підрозділ
«Краматорський фаховий коледж
Криворізького національного університету»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6709-2753>**Kravtsov Oleksandr**

«Kramatorsk Professional College Kryvyi Rih National University»

За допомогою міждисциплінарних підходів проаналізовані ключові припущення, на яких заснована най-більш поширена в економічній науці «модель людини» *homo economicus*. Встановлені основні напрямки критики цієї моделі та наукові теорії, що їх розвивають. Критиці піддаються як окремі припущення, що лежать в основі моделі *homo economicus*, так і ідея раціональної поведінки індивідів загалом. Економічний вибір – це один з різновидів рішень, які люди самостійно або колективно ухвалюють протягом життя. Він здійснюється індивідом шляхом цілепокладання на основі суб'єктивної системи цінностей. Як доводить сучасна психологія, люди ухвалюють більшість рішень інтуїтивно, спираючись на різні асоціативні механізми. Виявлено, що найменш дослідженою в економічній теорії є проблема цілепокладання індивіда під час ухвалення рішення. Проблема цілепокладання розглянута з позицій філософської антропології та психології. Запропоновані напрямки подальших досліджень цієї проблеми в економічній теорії.

Ключові слова: «модель людини», *homo economicus*, методологічний індивідуалізм, теорія ухвалення рішень, ефективність, цілепокладання

The most common «human model» in economic theory is *homo economicus* – economic person. The key characteristics of economic person can be considered rationality in decision-making, which is provided by complete and reliable information about all alternatives and their consequences, selfishness in achieving one's own goals, as well as stable preferences. The *homo economicus* model is combined with the principle of methodological individualism, which states that all economic reality is created by the decisions and actions of individuals, and their group formations, such as the state, society or class, do not have their own will and consciousness. The principle of methodological individualism contradicts the principle of systemicity, according to which people are elements of various social systems that influence their decisions and behavior. The article uses an interdisciplinary approach to analyze the basic assumptions underlying the *homo economicus* model. The author systematizes the key areas of criticism of this model and identifies modern theories that offer alternative views on the rationality of human behavior. In sociology, the model of *homo sociologicus* (social person) is widely used together with the principle of methodological collectivism and holism. The goals of a social person, together with the methods of achieving them, are determined by society or smaller social systems to which he belongs, and are conditioned by culture, values, traditions, etc. From the standpoint of methodological individualism, which prevails in neoclassical economics, all phenomena and processes in the economy are the result of the choice of individuals. Economic choice is one of the types of decisions that people make independently or collectively throughout their lives. Since economic choice is the result of subjective goal-setting based on the individual's value system, the work pays special attention to the process of goal formation during decision-making – an aspect that currently remains the least studied in economic science. The practical significance of economic theory lies in the possibility of using its theoretical developments for the purposes of managing socio-economic systems of various levels. Therefore, the currently widespread model of *homo economicus* requires consistent adaptation to real human behavior, in particular, regarding the peculiarities of their decision-making. By involving the tools of psychology and philosophical anthropology, promising vectors for further theoretical research in this direction have been identified.

Keywords: «human model», *homo economicus*, methodological individualism, decision-making theory, efficiency, goal-setting

Постановка проблеми. Економічна теорія як наукова дисципліна знаходиться в постійному розвитку, який забезпечує перманентний перегляд методологічних положень, що лежать в її основі. Частина методологічних положень акумульована навколо так званої «моделі людини», до інших, зокрема, належать передумови ринкової рівноваги та конкуренції, аксіоми безмежності людських потреб та обмеженості ресурсів тощо. Саме «модель людини» зазвичай провокувала найбільш запеклі дискусії в економічній науці, в яких народжувалися нові напрямки досліджень.

Згідно з філософським енциклопедичним словником, модель – це заміник, представник оригіналу в пізнанні. Вона відтворює, імітує або відображає якісь визначальні характеристики, тобто принципи внутрішньої організації або функціонування, певні властивості чи ознаки об'єкта пізнання (оригіналу) [1]. В соціально-гуманітарних науках модель людини – це ідеальний образ, абстракція, яка відображає найхарактерніші риси людської поведінки у визначеному оточенні та/або за визначених обставин.

Однією з найбільш поширених «моделей людини» в економічній теорії є homo economicus (людина економічна). Єдиного класичного визначення homo economicus наразі не існує. Ключовими характеристиками людини економічної можна вважати раціональність в ухваленні рішень, яка забезпечується повною та достовірною інформацією про всі альтернативи та їхні наслідки, егоїзм в досягненні власних цілей, а також стабільні уподобання.

Економічний вибір – це один з різновидів рішень, які люди самостійно або колективно ухвалюють протягом життя. Він здійснюється на основі цілей особою, що ухвалює рішення. Цілі формуються на підставі суб'єктивної системи цінностей шляхом цілепокладання. В філософському сенсі цілепокладання прип'ямане будь-якій свідомій діяльності людини.

В сучасній економічній теорії неокласичного напрямку цілі індивіда описані за допомогою моделі homo economicus, яка складається з низки апіорних припущень щодо особливостей людської поведінки. Зокрема, стабільні уподобання прямо вказують на сформовану стійку систему цінностей, що не реагує на будь-який вплив. Великим недоліком цих припущень є їхня абстрактність та відірваність від реальних цінностей людини, які з часом змінюються. Проблеми формування внутрішньої системи цінностей людини

досліджуються багатьма соціально-гуманітарними науками, але в економічній теорії до цього часу вони залишаються найменш вивченими.

Міждисциплінарні дослідження цілепокладання як основи економічного вибору можуть стати основою для ревізії моделі homo economicus та сприятимуть появі нових наукових напрямків як в економічній теорії, так і в інших соціально-гуманітарних науках. Практична значущість цих досліджень полягає, між іншим, в можливості розробки на їх основі нових методів управління соціально-економічними системами та збільшенні їх керованості.

Аналіз досліджень та публікацій. Сьогодні «модель людини» стали самостійним предметом дослідження для істориків та методологів економічної науки, проводяться спеціальні наукові конференції з цієї тематики та навіть існує міжнародний рецензований науковий журнал «Homo Oeconomicus», присвячений вивченню різних наукових течій в економічній теорії, громадського вибору, а також філософських аспектів економіки. Українські науковці також беруть активну участь в дослідженні «моделі людини» [2-5].

В.І. Кузь проаналізував відповідність ключових характеристик моделі homo economicus сучасним умовам розвитку інформаційного суспільства. Ним зроблений висновок про наявність альтруїстичних мотивів у поведінці індивіда всупереч припущенню про егоїзм в досягненні власних цілей [2]. В дослідженні О.Б. Петінової розкриті переваги мультидисциплінарних досліджень соціально-філософської проблеми людини. На її думку модель homo economicus характеризується «синергійними компліментарними можливостями», що дозволяє включити її в поле таких досліджень [3]. О.В. Бондаренко стверджує, що на зміну «людині економічній» повинна прийти «людина постеконімічна» через вивчення соціально-психологічного виміру життєдіяльності людини й людства [4]. О.І. Предко та М.Є. Предко також констатують зміну парадигм: дослідження сучасної «людини економічної» треба здійснювати саме в «морально-духовній площині, в якій економічна свідомість набуває трансперсональних вимірів» [5]. Таким чином, на думку багатьох вчених модель homo economicus в сучасних умовах вимагає «одухотворення», тобто зближення припущень, що покладені в її основу, з результатами досліджень проблем людини в інших соціально-гуманітарних науках.

Мета роботи. Дана робота має на меті поглиблення досліджень «моделей людини» з позицій міждисциплінарного зближення підходів до пояснення людської поведінки. Конкретним практичним результатом може стати використання суб'єктами управління науково обґрунтованого цілепокладання в завданнях ухвалення рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В філософському дискурсі людина – це суб'єкт пізнання, духовна істота, наділена розумом і волею, здатна змінювати навколишній світ згідно зі своїми цілями. Філософія оперує кількома моделями людини, жодна з яких не визнається досконалою. З того часу, коли Аристотель визначив людину як одночасно «розумну тварину» та «політичну тварину», дискусії про те, чим є людина, чим вона відрізняється від решти світу і від чого залежить її поведінка, в філософському середовищі ніколи не припинялися. Як вказував Артур Шопенгауер в своїй праці «*Parerga und paralipomena*», людина – це єдина істота, яка здатна подумки зазирнути у майбутнє й через цілепокладання визначити бажаний стан речей і своє місце в ньому. Свідома діяльність людини опосередковується рішеннями, в яких бажаний стан речей пов'язується із сукупністю дій, що до нього ведуть.

З 50-60-х років XX століття в науковому світі активно розвивається нова дисципліна – теорія ухвалення рішень. Поєднання методів економічної теорії та теорії ухвалення рішень, зокрема, в дослідженні економічного вибору несе в собі великі перспективи наукового симбіозу та збагачує методологію.

Індивід обирає рішення з множини альтернатив з огляду на його перевагу. Перевага – це інтегральна якісна оцінка, що відіграє ключову роль в теорії ухвалення рішень. Визначення переваги індивідом засноване на об'єктивному аналізі альтернатив за критеріями, які відповідають суб'єктивній системі цінностей. До таких критеріїв, зокрема, належать результативність (максимальний ступінь досягнення визначеної цілі), економічність (мінімальні витрати на реалізацію рішення), точність (відповідність заданому еталону), відсутність негативних наслідків та інші.

Найбільш поширеним критерієм є ефективність – узагальнена характеристика рішення, яка полягає у співвіднесенні його результату, що визначає ступінь досягнення цілей, та витрат на реалізацію. Рішення тим ефективніше, чим більший ступінь досягнення цілей воно забезпечує й менші витрати на його реалізацію.

На практиці використовуються різні показники ефективності, для яких розроблені методики кількісного вимірювання. Наприклад, одним із критеріїв вибору способу виготовлення виробу може бути продуктивність праці працівників. Цей показник є функцією двох змінних: відношення кількості виготовлених виробів до загальних трудовитрат за період.

Оцінка рішення за критерієм ефективності зазвичай стикається з методичними труднощами, адже сутність та зміст поняття «результат» в даному випадку не завжди має однозначне трактування. В найбільш широкому розумінні результатом рішення можна вважати будь-які наслідки, які спричинили санкціоновані ним дії, як очікувані, так і непередбачені. Для визначення результату всі наслідки реалізації рішення треба зіставити з цілями, які воно переслідувало, з урахуванням їх позитивного або негативного впливу. Однак, з часом характер наслідків може змінитися з позитивного на негативний і навпаки. Для суб'єктів фінансового ринку рішення про купівлю цінних паперів за вигідною на даний момент ціною може виявитися невдалим через деякий час, якщо ціна на цінні папери впаде, а потім стане успішним, якщо з часом ціна зросте. Отже, на практиці результат рішення залежить від об'єктивних обставин, які склалися на момент його оцінки.

Для подолання суперечливого характеру оцінки результатів в деонтологічній етиці прийнято оцінювати рішення за намірами, а не за наслідками, як в утилітаристській етиці. Деонтологія (від грецьких слів *deon* – належне, обов'язок, та *logos* – вчення) стверджує, що будь-який вчинок є правильним або неправильним сам по собі, залежно від того, чи відповідає він моральному закону або іншим встановленим правилам. Засновником класичної деонтології був Іммануїл Кант, сучасна інтуїтивістська деонтологія розвивається, зокрема, в працях шотландського філософа Вільяма Девіда Росса. Згідно з деонтологічним підходом, рішення буде правильним, якщо при його ухваленні дотримана встановлена методика. Але такий підхід ігнорує непередбачені обставини, про які не йдеться в методичці, тому деонтологічна етика здебільшого використовується в таких сферах людської діяльності, де дотримання встановлених норм та порядку має найбільшу цінність (медична практика, юриспруденція, біологічні дослідження і т.п.)

Економічна теорія заснована на утилітаристській етиці Ієремії Бентама. Бентам вважав метою будь-якої діяльності людини добробут в тій або іншій формах, який асоціював із задоволенням в душі гедонізму. Герман Гайнріх Госсен в своїй книзі «Розвиток законів суспільного обміну та правил людської поведінки, що з них випливають» (1854) вочевидь під впливом філософії утилітаризму Бентама визначив цілю індивіда максимізацію задоволення або корисності. Госсен вважав, що людина прагне максимізувати суму задоволень за все своє життя. Егоїзм, на його думку, є законом природи й божественним принципом, який забезпечує існування людства. Ідеї Госсена згодом знайшли розвиток в маржиналістській економічній теорії (Уільям Стенлі Джевонс, Карл Менгер, Леон Вальрас), сприяли становленню кардиналістської теорії споживчої поведінки та закріпленню моделі *homo economicus* як домінуючої.

Модель *homo economicus* відображає наступні особливості ухвалення рішень індивідами. Індивід керується лише власними інтересами й уподобаннями, в орбіту яких може входити також добробут інших людей, наприклад, сім'ї та близьких. Інтереси й уподобання індивіда не залежать від інших індивідів та/або від правил, встановлених в соціальних системах. Оскільки зовнішні впливи відсутні, можна припустити, що система інтересів та уподобань індивіда не змінюється з часом. Індивід внаслідок своїх рішень отримує задоволення, яке вважається цільовою функцією економічної діяльності й поведінки взагалі. Він завжди діє в умовах ресурсних обмежень. Ресурсні обмеження означають необхідність щось витратити для досягнення результату. В широкому розумінні економічний вибір стосується напрямку будь-яких витрат, пов'язаних із свідомою діяльністю людини. Якщо в певному випадку мова не йде про матеріальні витрати, то витрати часу є при будь-якій діяльності. Індивід оцінює свої дії з погляду на всі можливі джерела задоволення з урахуванням всіх можливих витрат або втрат, адже він добре поінформований про всі альтернативи та їх наслідки. Раціональна поведінка індивіда при ухваленні будь-яких рішень полягає у співвіднесенні витрат і результату, тобто обранні найкращої альтернативи за вищезначеним критерієм максимуму ефективності. Таке розуміння раціональності закріпилося як одне з ключових припущень в моделі *homo economicus*.

Модель *homo economicus* поєднується з принципом методологічного індивідуалізму, що сформулював Йозеф Шумпетер в своїй першій великій економічній роботі «Сутність та основний зміст теоретичної політекономії» («*Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*»), яка була надрукована в 1908 році. Згідно з принципом методологічного індивідуалізму Шумпетера, такі колективні утворення як суспільство, держава, клас не мають власної волі чи свідомості, явища та процеси, що в них відбуваються, є наслідком поведінки конкретних індивідів. Отже, індивіди, які відповідають моделі *homo economicus*, своїми рішеннями та діями створюють всю економічну реальність.

Принцип методологічного індивідуалізму Шумпетера суперечить філософському принципу системності. Люди є елементами різних соціальних систем – колективних утворень, в яких вони спільно виконують притаманні їм функції. До таких соціальних систем, зокрема, належать сім'я, трудовий колектив організації, професійна спілка, клас, суспільство в цілому. Одна й та сама людина може бути елементом кількох соціальних систем. Як елемент вона стає залежною від всієї системи, так що її рішення й поведінка вже не можуть вважатися цілком самостійними.

Індивідуалізму протистоїть принцип методологічного холізму або колективізму, згідно з яким індивід є частиною соціальної системи (суспільства, держави, класу тощо), тобто цілого, а ціле має відмінні від своєї частини властивості та чинить на неї вплив. Прихильники методологічного холізму вважають, що соціальні системи, які складаються з індивідів, можуть мати власні закони розвитку, через які вони впливають на поведінку індивідів. Методологічний холізм в поєднанні з моделлю людини *homo sociologicus* (людини соціальної) властивий сучасній соціології, яка бере свої витoki в структурно-функціональному підході Еміля Дюркгайма. Дюркгайм дотримувався думки, що індивідуальна сутність людини обумовлена її соціальним оточенням. Цілі людини соціальної разом з методами їх досягнення визначаються суспільством або меншими соціальними системами, до яких вона належить, та обумовлені культурою, цінностями, традиціями тощо.

Хоча вплив різних соціальних систем на людину не викликає сумнівів, принцип методологічного індивідуалізму до цього часу домінує в економічній теорії, бо дає можливість зробити широке коло висновків. Один

з найбільш послідовних прихильників методологічного індивідуалізму Людвіг фон Мізес в своїй праці «Людська діяльність. Трактат з економічної теорії» (1949) вказував: «Вибір стосується всіх людських цінностей. Всі цілі та засоби, матеріальне та ідеальне, високе та низьке, шляхетне та підле вишиковуються в один ряд і підкоряються рішенню, в результаті якого одна річ вибирається, а інша відкидається» [6, с. 3].

Будь-який економічний вибір санкціонує витрату обмежених ресурсів. Цілі індивіда задають альтернативні напрямки витрат. Отже, рішення походить від цілей індивіда, які актуалізуються під час цілепокладання та обумовлені суб'єктивною системою цінностей. З часів маржиналістської революції науковці намагалися обійти питання цілепокладання в економічній теорії, бо абстрактне припущення про егоїзм індивіда задовільно пояснювало мету будь-якої економічної діяльності.

Одним із ключових досягнень неокласичної економічної теорії прийнято вважати пояснення ринкової рівноваги на основі законів попиту й пропозиції, обґрунтування яких базується на моделі *homo economicus*, тобто на раціональній егоїстичній поведінці індивідів. Однак, до цього часу на реальних даних не побудована жодна достовірна крива попиту або пропозиції на окремий товар. Справа в тому, що статистичні спостереження для цього повинні бути зіставними, тобто треба, щоб всі інші фактори окрім ціни товару не змінювались (припущення «за інших рівних умов», лат. *caeteris paribus*). Це можливо тільки на дуже коротких інтервалах часу, а ціна товару на таких інтервалах також суттєво не змінюється, тож статистичних спостережень бракує для побудови достовірної регресії. На довготривалих часових інтервалах спостережень стає більше, але будь-які спроби «винести за дужки» зміну факторів попиту й пропозиції справедливо наражаються на критику. Отже, криві попиту й пропозиції залишаються скоріше логічними інструментами, ніж практичними, а сама ринкова рівновага досягається за сукупності умов, про які можна здогадуватись, але важко описати на реальному прикладі. Якщо раціональна егоїстична поведінка індивідів приводить до ринкової рівноваги, то як перевірити це емпірично? Один із засновників неокласичного напрямку Альфред Маршалл в своїй головній праці «Принципи економічної науки» (1890) відзначав, що криві попиту можуть характеризувати поведінку достатньо великої кількості людей, які всі поведуться як

homo economicus. Однак, перехід від «індивідуальної» раціональності до «масової» не виглядає реалістичним, бо закони поведінки мас відмінні від законів поведінки індивідів. На це, зокрема, вказував один із засновників соціальної психології Гюстав Лебон в своїй праці «Психологія народів і мас» (1894).

Вочевидь найбільшої критики модель *homo economicus* зазнала з боку наук, які вивчають реальну поведінку людей: психології та соціології. Згідно з припущеннями моделі *homo economicus*, результат економічної діяльності – це те, що несе індивіду задоволення, корисність або іншу вигоду в будь-якій формі. Але в звичайної людини може бути кілька джерел задоволення, які при цьому не рівнозначні. На думку американського психолога Абрагама Маслоу, яку він висказав в своїй праці «Теорія людської мотивації» (1943), задоволення пов'язані з потребами людини, а потреби мають чітку ієрархію. Тому різні групи індивідів можуть мати різні цілі залежно від того, яку групу своїх потреб вони наразі намагаються задовольнити. В споживчій поведінці це проявляється, наприклад, зниженою реакцією на зміну цін товарів та послуг з боку заможних покупців, готовністю платити більше як символ приналежності до «клубу заможних» і т.п. Незважаючи на явні відмінності, в економічній теорії споживчої поведінки багаті й бідні споживачі аналізуються на одних і тих самих методологічних засадах.

Фідуціарна поведінка, яка полягає в підкоренні власних інтересів індивіда інтересам соціальної системи, до якої він належить, не може вважатися повною мірою раціональною з погляду моделі *homo economicus*. Однак, саме така поведінка сприяла соціалізації стародавньої людини й збереженні її як виду. В широкому розумінні фідуціарна поведінка індивідів обумовила закріплення влади і соціальних ролей в первісному суспільстві, стала основою соціальної організації з прогресуючим розподілом праці. В дослідженні Ю.В. Бицюри систематизовані інші приклади нераціональної поведінки [7]. Таким чином, реальна поведінка людини може суттєво відрізнятися від раціональної, яка прийнята в моделі *homo economicus*. Але в кінці XIX – на початку XX сторіччя для домінуючого на той час неокласичного напрямку економічної теорії вивчення реальної поведінки людей не вважалося предметом дослідження.

В 30-х роках XX сторіччя з новою силою оновилися дискусії про предмет економічної теорії. Англійський економіст Лайонел Чарльз

Робінс дав йому наступне визначення: «Економічна наука – це наука, яка вивчає людську поведінку з погляду співвідношення між цілями та обмеженими засобами, що можуть мати різний вжиток» [8]. З огляду на це визначення, яке зберігає свою актуальність донині, цілі й відповідно цілепокладання індивідів мусять бути предметом дослідження для економістів.

Френк Гайнеман Найт, який визнається однією з центральних фігур неокласичної економічної теорії XX сторіччя, в своїй праці «Етика конкуренції» (1935) писав: «Наші цінності, наші стандарти стають при розгляді ще більш схожими на наші бажання – вони не піддаються опису через свою нестабільність, зростання та мінливість, продиктовану внутрішньою природою». Найт вважав, що ми повинні навчитися мислити в термінах «ціннісних стандартів», які поширені у спільнотах і тому менш мінливі.

Теренс Вілмот Гатчісон був одним з перших дослідників, який привернув увагу наукової спільноти до необхідності дослідження в економічній теорії людської поведінки й цілепокладання як її невід'ємної складової. В своїй праці «Значення та основні постулати економічної теорії», яка вийшла в 1938 р., він просував позитивістський підхід, який вимагав емпіричної перевірки всіх припущень, на яких базувалася тогочасна економічна теорія. Замість використання «моделі людини», Гатчісон пропонував досліджувати реальну економічну поведінку індивідів по її фактичним проявам.

Попри намагання деяких видатних економістів змістити акцент в економічних дослідженнях з моделі *homo economicus* на фактичні прояви людської поведінки, такий перехід історично відбувався дуже повільно. Це було обумовлене, по-перше, просуванням через методологічний індивідуалізм та модель *homo economicus* модного економічного лібералізму: економіка працює ефективніше, коли її суб'єкт-індивід сам вирішує, що для нього краще, й трансформує будь-які зовнішні впливи в свою внутрішню систему цінностей. По-друге, будь-які індивідуальні розбіжності нівелюються в масі суб'єктів економічного вибору. Домінувала теза, що індивіди, подібні до моделі *homo economicus*, поширені в реальному економічному середовищі, бо їхня поведінка найбільш пристосована до нього. По-третє, проблеми формування системи цінностей людини активно вивчалися іншими соціально-гума-

нітарними науками, зокрема, психологією та соціологією.

Припущення про раціональний вибір, заснований на співвіднесенні результату і витрат, доволі легко поширюється на будь яку сферу людської діяльності, якщо поняття «результат» і «витрати» трактувати в широкому розумінні. Це сприяло експансії економічних методів дослідження на інші соціальні науки, зокрема, соціологію, політологію, історію, право. Економісти, наприклад, почали активно використовувати свою «модель людини» для пояснення таких соціальних явищ, як злочинність, бідність, демографічні тренди, які традиційно належали до предмету дослідження соціології. Гері Беккер, один з найяскравіших представників Чиказької економічної школи, в своєму «Трактаті про сім'ю» (1981) стверджував, що людина ухвалює рішення про одруження так само, як підприємець про інвестиції, тобто з позицій співвіднесення «результату» та «витрат» [9]. При цьому до позитивних «результатів» одруження він відносив спільне проживання, що економить витрати, можливість народження дітей як особливого виду «блага тривалого користування», підвищення соціального статусу одруженої особи, позитивні емоції та інше. Такі тенденції в науці згодом охрестили «економічним імперіалізмом», який був підданий критиці за сумнівну методологічну обґрунтованість. Дійсно, модель *homo economicus* настільки абстрактна, що при певних когнітивних зусиллях та достатній фантазії її можна застосувати до практично необмеженого кола людських вчинків.

Видатний філософ XX століття Карл Поппер в своїй праці «Припущення та спростування» застерігав від теорій з великою «пояснювальною силою», під які можна підвести все, що відбувається навколо. Одним з прикладів такої теорії він вважав психоаналіз Зигмунда Фрейда, за допомогою якого можна пояснити будь-які вчинки людини, і жодний реальний випадок її не може спростувати. Поппер називав такі теорії ненауковими: «Теорія, яку не можна спростувати жодною можливою подією, є ненауковою. Незаперечність – це не гідність теорії (як часто думають), а її порок» [10, с. 35]. «Економічний імперіалізм» показав приклад того, як застосування надто абстрактної «моделі людини» може привести до хибних висновків в тих науках, де перевага віддається емпіричним дослідженням людської поведінки.

На критиці апріорних припущень моделі *homo economicus* в економічній теорії сформувалися нові наукові напрямки. Герберт Саймон одним з перших звернув увагу на те, що ухвалення рішень в умовах повної поінформованості для людини скоріше є винятком, ніж нормою. В своїх працях «Моделі людини» (1957) та «Організація» (1958) він розвинув ідею, що людина не може ухвалювати повністю раціональні рішення, коли інформації про їх наслідки недостатньо та/або вона є недостовірною. Саймон разом з Джеймсом Марчем запропонували концепцію обмеженої раціональності, згідно з якою особа, що ухвалює рішення, прагне своїми діями не досягти максимуму цільової функції, а щонайменше покращити своє поточне становище. Відомо, що Мілтон Фрідман критикував теорію обмеженої раціональності Саймона й Марча як таку, що не придатна для економічного аналізу, хоча високо оцінював її практичну цінність.

Теорія «ірраціонального початку» Джорджа Акерлофа та Роберта Шіллера також не визнає раціональність індивідів, а основою їх поведінки вважає такі ірраціональні початки, як довіру, прагнення до справедливості, схильність до зловживань та шахрайства, ілюзії, упередження та наративи. Теорія перспектив Данієля Канемана та Амоса Тверські теж ставить під сумнів раціональність людської поведінки, але виходячи з психології самої людини. Вони стали одними з засновників поведінкової економіки, яка взагалі прагне відійти від моделей, а досліджувати особливості ухвалення рішень людьми в конкретних обставинах, зокрема, в умовах невизначеності. Амартія Сен в теорії добробуту вперше визначив істинною економічною ціллю якість життя людини, прагнення до якої вимагає складного багатокритеріального вибору.

Зігварт Лінденберг запропонував розширити класичну модель *homo economicus*, додавши до неї наступні припущення щодо людської поведінки [12]. Людина винахідлива (Resourceful), тобто здатна не тільки обирати найкращу альтернативу з множини, але й може створювати нові альтернативи. Людина обмежена в ресурсах (Restricted), тому змушена йти на компроміси щодо своїх цілей. Людина покладається при ухваленні рішень не тільки на об'єктивні факти, а й на свої очікування та прогнози (Expecting). Людина здатна оцінювати цінність благ і жертвувати поточною вигодою заради майбутньої (Evaluating). Людина обирає альтернативу,

яка максимізує її власну вигоду (Maximizing). Якщо з перших букв вищезначених англійських слів створити аббревіатуру, додавши до неї M (Man), то нова модель людини позначиться як RREEMM. Вона використовується в неоінституціональній економічній теорії та теорії організації.

Як можна побачити з наведених прикладів, критиці піддаються як окремі припущення, що лежать в основі моделі *homo economicus*, так і ідея раціональної поведінки індивідів загалом. Під певним кутом зору це свідчить про конкуренцію між теоретичною значущістю цієї моделі й практичною цінністю отриманих на її основі результатів. На основі моделі *homo economicus* побудована послідовна, логічно і математично обґрунтована мікроекономічна теорія (в макроекономіці модель *homo economicus* не знайшла широкого вжитку). Але в основі цієї теорії лежать припущення, які не повною мірою відповідають реальній поведінці людей. До недавнього часу вирішення суперечності між теорією й реалістичністю моделі здійснювалося на користь теорії. Зміна практичних потреб об'єктивно привела до появи нових практико-орієнтованих теорій. Найближче до вивчення реальної поведінки людей підходить психологія, методи і результати якої сформували новий напрям в економічній теорії – поведінкову економіку.

Як доводить сучасна психологія, люди ухвалюють більшість рішень інтуїтивно, спираючись на різні асоціативні механізми [13, с. 54]. Хоча ці рішення є свідомими, але, як зазначав Данієль Канеман, за них відповідає «швидка» система мислення, яка не занурюється в ретельний аналіз інформації, а намагається якнайшвидше «зняти питання» через пошук асоціацій. Асоціації допомагають людині знайти відповідь на питання «Чи правильно я вчиняю?», яке використовується для самооцінки. Прихильники біхевіоризму в психології вважають відповідь на це питання ключовим фактором підкріплення обраного варіанту поведінки. Отже, суб'єктивний фактор при визначенні людиною переваги альтернативних рішень обумовлений її самооцінкою того, наскільки вірно вона вчиняє.

Формування самооцінки при ухваленні рішення є складним психологічним актом, який людина здійснює під впливом як індивідуальних рис характеру, так і соціальних, культурних, інституційних детермінант. Співвідношення між всіма цими чинниками, яке характеризує внутрішню систему цінностей

людини, завжди було і залишиться предметом дискусій в соціально-гуманітарних науках.

На вершині абстрактних уявлень про обумовленість цілей і цінностей людини знаходиться філософська антропологія. Однак, висновки філософів носять суперечливий характер. Шопенгауер в «Parerga und paralipomena» наводить наступний приклад: «Не раз порушувалося питання, що стали б робити при першій зустрічі дві людини, які вирости в пустелі, кожний у повній самотності. Гоббс, Пуфендорф і Руссо вирішували його по-різному. Пуфендорф вважав, що вони зустрілися б дружельно; Гоббс, – навпаки, що вороже; Руссо, – що вони розійшлися б байдуже. Усі троє одночасно мали рацію й були неправі».

Філософська антропологія досліджує проблему, наскільки суб'єктивна система цінностей залежить від об'єктивних умов її формування. Об'єктивними умовами формування системи цінностей в людини є освіта, культура, мистецтво, мораль, традиції тощо. Але невідомо, наскільки ці зовнішні умови здатні подолати внутрішній егоїзм людини. В рамках даної проблеми постають похідні від неї питання: чи можна в будь-якої людини сформувати будь-яку систему цінностей, або чи підлягає система цінностей людини корекції та за яких умов. Теоретично обґрунтовані відповіді на ці та подібні питання важливі для управління соціальними системами, коли необхідно сформувати спільні цінності для сукупності індивідів. Емпіричні відповіді скоріше позитивні. Так, в менеджменті розроблені й продовжують вдосконалюватися

методи team building, які згуртовують людей в організаціях на мікрорівні навколо певних цілей та цінностей. Для великих соціально-економічних систем макрорівня такі методи розробляє політологія.

Висновки. Модель homo economicus виступає фундаментальною абстракцією у класичній та неокласичній економічній теорії, що відіграє роль аксіоматичного базису, на якому ґрунтується ухвалення рішень та економічна поведінка індивідів. Використання моделі homo economicus тривалий час дозволяло економістам уникати широкого спектру питань формування внутрішньої системи цінностей людини та проблеми цілепокладання. Незважаючи на методологічну цінність цієї моделі, її апіорні припущення піддаються критиці за надмірне спрощення та сумнівні прогностичні можливості.

Практична значущість економічної теорії полягає в можливості використовувати її теоретичні розробки для цілей управління соціально-економічними системами різних рівнів. Тому поширена зараз модель homo economicus вимагає послідовної адаптації до реальної поведінки людей, зокрема, щодо особливостей ухвалення ними рішень. Велику роль при цьому відіграють міждисциплінарні дослідження, які зближують наукові підходи.

Людина ухвалює рішення на підставі цілепокладання. Обумовленість цілепокладання вивчається багатьма соціально-гуманітарними науками відповідно до своїх предметів дослідження, тому його проблематика повинна знайти свій подальший розвиток в економічній теорії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Філософський енциклопедичний словник / Інститут філософії імені Г.С. Сковороди НАН України. Київ: Абрис, 2002. 743 с.
2. Кузь В.І. «Homo economicus» в інформаційному суспільстві. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 19. С. 13-17. URL: <http://global-national.in.ua/component/content/article/27-vipusk-19-zhovten-2017-r/3375-kuz-v-i-homo-economicus-v-informatsijnomu-suspilstvi> (дата звернення 05.06.2026)
3. Петінова О. Б. Homo economicus: міждисциплінарне зближення альтернативних дослідницьких підходів. *Наукове пізнання: методологія та технологія*. 2017. № 2. С. 91-97.
4. Бондаренко О.В. Сучасна «економічна людина» та цінності розвитку економічної культури: людиновимірність економічного розвитку. Запорізький національний технічний університет, 2016. URL: http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/2963/1/Bondarenko_The%20modern_economic.pdf (дата звернення 05.06.2026)
5. Предко О.І., Предко М.Є. Вчення про «економічну людину»: зміна парадигм. *Економіка та держава*. 2015. № 6. С. 50-53.
6. Ludwig Von Mises. Human Action: A Treatise on Economics. 4th rev. ed. San Francisco : Fox & Wilkes, 1996. 996 p. URL: <https://jeffersonamericas.org/wp-content/uploads/2020/07/Mises05.pdf> (дата звернення 05.06.2026)
7. Бицюра Ю. В. Теоретико-методологічні основи обґрунтування нераціональної поведінки споживача в сучасних умовах. *Економічна теорія*. 2025. № 2. С. 69-88. <https://doi.org/10.15407/etet2026.02.069>

8. Lionel Robbins. The Subject-Matter of Economics. In: L. Robbins. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. 2nd ed. London: Macmillan, 1935, ch. 1, pp. 1-23.
9. Gary S. Becker. A Treatise on the Family. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1981. 304 p.
10. Karl R. Popper. Conjectures and Refutations: The growth of scientific knowledge. Taylor & Francis, 2002. 608 p.
11. Lindenberg, S. Social rationality as a unified model of man (including bounded rationality). *Journal of Management and Governance*. 2001. № 5, pp. 239-251.
12. Канеман Д. Мислення швидке й повільне. 8-е вид. Київ : Наш Формат, 2024. 480 с.

REFERENCES:

1. Instytut filosofii imeni H.S. Skovorody NAN Ukrainy. (2002) *Filosofskyi entsyklopedychnyi slovnyk* [Philosophical Encyclopedic Dictionary]. Kyiv: Abrys. 743 p. (in Ukrainian)
2. Kuz V.I. (2017) «Homo economicus» v informatsiinomu suspilstvi [«Homo economicus» in information society]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, is. 19, pp. 13-17.
3. Petinova O.B. (2017) Homo economicus: mizhdystyplinarne zblyzhennia alternatyvnykh doslidnytskykh pidkhodiv [Homo economicus: interdisciplinary convergence of alternative research approaches]. *Naukove piznannia: metodolohiia ta tekhnolohiia*, no 2, pp. 91-97
4. Bondarenko O.V. (2016) Suchasna «ekonomichna liudyna» ta tsinnosti rozvytku ekonomichnoi kultury: liudynovymirnist ekonomichnoho rozvytku [The modern «economic human being» and values of economic culture: human dimension of economic development]. *Zaporizkyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet*. URL: http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/2963/1/Bondarenko_The%20modern_economic.pdf (accessed June 5, 2026)
5. Predko O., Predko M. (2015) Vchennia pro «ekonomichnu liudynu»: zmina paradyhm [The doctrine of «economic man»: changing paradigms]. *Ekonomika ta derzhava*, no 6, pp. 50-53.
6. Ludwig Von Mises. (1996) *Human Action: A Treatise on Economics*. 4th rev. ed. San Francisco : Fox & Wilkes. 996 p.
7. Bytsiura Yu. (2025) Teoretyko-metodolohichni osnovy obgruntuvannia neratsionalnoi povedinky spozhyvacha v suchasnykh umovakh [Theoretical and methodological foundations for justifying irrational consumer behavior in modern conditions]. *Ekonomichna teoriia*, no 2, pp. 69-88. <https://doi.org/10.15407/et2026.02.069>
8. Lionel Robbins. (1935) The Subject-Matter of Economics. In: L. Robbins. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. 2nd ed. London: Macmillan, ch. 1, pp. 1-23.
9. Gary S. Becker. (1981) A Treatise on the Family. Cambridge, MA: Harvard University Press. 304 p.
10. Karl R. Popper. (2002) Conjectures and Refutations: The growth of scientific knowledge. Taylor & Francis. 608 p.
11. Lindenberg, S. (2001) Social rationality as a unified model of man (including bounded rationality). *Journal of Management and Governance*, no 5. pp. 239-251.
12. Kaneman D. (2024) *Myslennia shvydke y povilne* [Thinking, fast and slow]. Kyiv : Nash Format. 480 p.

Дата надходження статті: 30.06.2026

Дата прийняття статті до публікації: 20.08.2026

Дата публікації статті: 15.09.2026