

УДК 330.1:32

DOI <https://doi.org/10.30970/PPS.2025.58.33>

ВАРІАНТИ ТА ПРИКЛАДИ ЕФЕКТИВНОГО ВТІЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПІДШТОВХУВАННЯ Р. ТАЛЕРА: ТЕОРЕТИКО-ПОЛІТОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ

Андрій Гарбадин

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
філософський факультет, кафедра теорії та історії політичної науки,
вул. Університетська 1, 79000, Львів, Україна*

У статті досліджується адаптація принципів поведінкової економіки до вирішення актуальних суспільно-політичних та економічних проблем. Акцент у дослідженні зроблено на сфері публічної політики та пошуків нових механізмів її актуалізації. Автор аналізує практичні аспекти концепції «підштовхування», розробленої Річардом Талером, у сферах інвестування, кредитування, екологічної політики та регулювання соціальних інститутів, що мають політичний потенціал. Увага приділяється розбіжностям у прийнятті рішень між раціональними агентами («еконами») та людьми, які схильні до когнітивних помилок («гуманами»). Особливий акцент зроблено на архітектурі вибору, що дозволяє оптимізувати рішення для забезпечення стійкого політико-соціального розвитку.

Стаття ілюструє, як інноваційні інструменти, зокрема диверсифікація портфелів, альтернативи кредитування та екологічні стимули, можуть сприяти зменшенню ризиків та підвищенню ефективності суспільних процесів, зокрема і за рахунок зменшення очікувань від держави.

Автором розглядаються складнощі інвестування, акцентуючи на ризиках короткотермінових і довготермінових стратегій, та пропонуються шляхи їх гармонізації через підхід Річарда Талера. Аналізуються проблеми іпотечного та споживчого кредитування, які загострюються через ускладнення фінансових продуктів. Пропонується застосування архітектури вибору для покращення регуляції цих сфер.

Окремий розділ присвячений екологічній політиці, де наголошується на необхідності переформатування стимулів для підвищення відповідальності громадян та бізнесу за забруднення. Також розглядається ідея приватизації шлюбу, що ставить під сумнів традиційні уявлення про державне регулювання сімейних відносин. Такий підхід до інституту шлюбу розглядається як спосіб досягнення більшої свободи вибору для громадян.

Стаття демонструє потенціал концепції «підштовхування» для вирішення сучасних суспільних викликів, водночас висвітлюючи її обмеження та необхідність подальшого теоретичного обґрунтування і практичного впровадження у публічній політиці.

Ключові слова: поведінкова економіка, архітектура вибору, лібертаріанський патерналізм, публічна політика, підштовхування.

Сучасний політичний та економічний дискурси стикаються зі зростаючою потребою у практичних рішеннях, здатних гармонізувати складність прийняття рішень на різних рівнях суспільства. Концепція «підштовхування» Річарда Талера, базуючись на ідеях поведінкової економіки, пропонує ефективний інструмент для вдосконалення вибору в таких сферах, як інвестування, кредитування, екологічна політика та регуляція соціальних інститутів. Її універсальність дозволяє пристосовувати принципи «архітектури вибору» для вирішення як індивідуальних, так і суспільних викликів. Водночас практичні приклади успішного втілення цієї концепції демонструють її значення для забезпечення стійкого розвитку, що актуалізує необхідність теоретико-політологічного аналізу її можливостей і обмежень.

Наше дослідження варто розпочати із аналізу сфери інвестування. Традиційне питання, з якого починається міркування про потенційну інвестицію – якою сумою варто ризикувати? І є два варіанти відповіді – ризикуючи, вкладаючи наприклад у акції, є ймовірність заробити більше грошей, з іншого боку – безпечніше вкласти гроші у державні облігації чи тримати їх на рахунку у банку – це принесе менший, але гарантований прибуток. Акції майже завжди дають більший прибуток, ніж облігації, проте інвестувати з розумом їх не так просто.

Р. Талер продовжує цей ланцюг першочергових питань у сфері інвестицій: «інвестор, який вклав половину коштів в акції та половину в облігації, може виявити, що акції злетіли і тепер складають дві третини портфеля. Чи потрібно щось робити? Чи слід продавати акції, щоб повернутися до розподілу 50/50? Або, навпаки, купувати їх, раз все йде так добре?» [1]. Очевидно, що екон чітко передбачатиме відповіді на ці питання, аналізуючи ринок та власні можливості. Гуман у них заплутається чи піддається когнітивним помилкам, емоціям чи інертності, в силу яких прийматиме неправильні рішення. Зрештою рішення гуманів відрізнятимуться від прийнятих еконами через дві основні причини: «по-перше, це надмірний вплив короткочасних коливань. По-друге, гумани часто виходять з практичних правил, заснованих на методі проб і помилок» [1].

Р. Талер рекомендує розглядати ці проблеми через призму тези «не рахувати гроші, поки гра ведеться» [1], та ілюструє її на прикладі поведінки двох інвесторів, Вінса і Ріпа. «Вінс – фондовий брокер, і у нього є постійний доступ до інформації про вартість всіх вкладень. В кінці дня він за звичкою запускає програму підрахунку прибутку і збитків. Вінс – гуман. У разі втрати 5 тис. доларів він відчуває себе нещасним майже настільки, наскільки радів в день, коли виграв 10 тис. Які враження Вінса від вкладень у акції? Одні переживання!» [1]. Щоденні коливання ринку приносять йому стрес, зважаючи на те, як важко уманам дається сприйняття втрат.

Другий інвестор, це Ріп, виходець із старовинного роду ван Вінкль. Він друг та клієнт Ріпа. «Підчас відвідування лікаря Ріп дізнався, що незабаром йому доведеться піти давньою сімейною традицією і заснути на двадцять років. Доктор порадив йому подбати про зручне ліжко і подзвонити своєму брокеру, щоб переконатися, що його активи розподілені належним чином. Як Ріп поставиться до інвестування в акції? Цілком спокійно! За двадцять років вони майже напевно піднімуться в ціні» [1]. Тобто, для обох інвесторів ситуація на ринку ідентична – змінюється оптика її сприйняття, модель підрахунку потенційних втрат та прибутків, зміщується акцент з оцінки короткотривалих на довготривалі перспективи.

Це і є поясненням того, чому не варто рахувати гроші поки ведеться гра – «мораль розповіді про Вінса і Ріпа у тому, що ставлення інвестора до ризику залежить від частоти, з якою він відстежує свій портфель» [1]. Відповідно для ефективного інвестування, ведення інвестиційної «гри», варто врахувати кілька важливих моментів.

Найперше варто наголосити на важливості вибору моменту для угоди – оскільки ми не маємо ні часу, ні можливостей на аналіз ринку, то виявляючись у ролі інвестора орієнтуємося на найпоширеніші стереотипи, зокрема переконання, що ціни на акції завжди ростуть.

Навіть успішні та досвідчені інвестори схильні відчувати розгубленість при прийнятті рішень і використовувати прості правила. Р. Талер приводить приклад Гаррі Марковіца, лауреата Нобелівської премії у сфері економіки, одного з основних теоретиків сучасної портфельної теорії. Він розподілив ресурси власного пенсійного рахунку за принципом 50 на 50 – коли гроші розподіляються між облігаціями та акціями. Відповідно «стратегію

Марковіца можна розглядати як приклад диверсифікації: «У разі сумнівів – розділяйте». Чи не кладіть всі яйця в один кошик. Загалом ідея диверсифікації чудова, але є велика різниця між раціональним і наївним використанням цього принципу. Окремий випадок застосування цього практичного правила – метод «1 / n»: «Зустрівшись з опціями в кількості n, розділяйте активи рівномірно між усіма». Тобто в кожен кошик покладіть однакову кількість яєць» [1].

Який ж вихід з такої ситуації? «Більшість фахівців вважають вкладення всіх грошей в депозитні рахунки надмірним запобіжним засобом. Поєднання низької ставки прибутку (що ледь перевищує інфляцію) і невисоких норм заощаджень більшості працівників – прямий шлях до бідності на заслуженому відпочинку» [1]. Тому Р.Талер пропонує зосередити увагу на альтернативах – таких, як наприклад, набір типових портфелів з різним ступенем ризику. При цьому не забувати, що не варто рахувати гроші, поки ведеться гра.

Окремо варто розглянути специфіку кредитних ринків. Найпростіше її пояснити на прикладі іпотеки, адже це найважливіший тип кредиту для більшості із нас, тривалістю майже в усе життя. «Колись взяти іпотеку не представляло труднощів. У більшості випадків пропонувалася фіксована ставка на весь термін, зазвичай тридцять років. Початковий внесок найчастіше становив 20%. Вибрати кредит з кращими умовами було простіше простого, всього лише орієнтуючись на мінімальний відсоток. У США Закон про правдивість при кредитуванні робив вибір ще легше. Він зобов'язував всіх кредиторів вказувати процентну ставку в річному обрахунку» [1]. Проте ускладнення ринків призвело до ускладнення системи іпотечного кредитування, тому і зробити правильний вибір стало набагато складніше.

Ще одна проблемна сфера кредитування, це кредитні картки, що стали невід'ємною частиною нашого життя. Ми використовуємо їх здійснюючи покупки, оплачуючи готелі чи каву у кафе, беручи напрокат велосипед. «У цих карт дві основні функції. По-перше, безготівкові платежі поступово витісняють розрахунок готівкою і банківські чеки. На жаль, іноді все ж доводиться чекати в черзі, поки хтось виписує чек на покупку в 7 доларів 37 центів. По-друге, це постійне джерело грошей для випадків, коли потрібно витратити більше, ніж наявна сума» [1]. Скажімо, плануючи оплачувати товари готівкою дуже зручно мати про запас при собі кредитну картку на випадок незапланованої, але завжди такої потрібної покупки.

Однак проблеми починаються через легковажне ставлення до кредитних карток, коли вони стають безпосередньо джерелом кредитування – кількість незапланованих покупок збільшується, відповідно і витрачених коштів. Однак їх фактична відсутність робить нас боржниками.

Наприклад, «бюро перепису населення США повідомляє: в 2004 році налічувалося понад 1,4 млрд. кредитних карт у 164 млн. власників – в середньому 8,5 на людину. ... У 1989 році середня американська сім'я мала заборгованість по кредитній карті 2697 доларів. До 2007 року ця сума зросла до 8 тис. доларів. І ці показники, ймовірно, занижені, оскільки ґрунтуються на словах позичальників. Виходячи з даних Федерального резерву, деякі дослідники вважають, що середня заборгованість американських сімей 12 тис. доларів» [1].

Ці приклади і найпоширеніші сфери використання кредитування показують, наскільки корисно для їх регулювання було б спробувати використати систему архітектури вибору.

Ще одна проблема, що може отримати додаткових варіантів вирішення, це проблема з навколишнім середовищем.

Проблеми навколишнього середовища у сучасному політико-медійному дискурсі є дуже актуальними та популярними. І є цілий ряд міжнародних угод, що регулярно оновлюються, які забороняють або обмежують викид хімічних речовин, що руйнують озоновий шар. «Але перш за все суспільство стурбоване зміною клімату» [1].

У багатьох країнах функціонують державні обмеження викидів найбільших джерел забруднення. Іноді вони бувають ефективними, адже відбувається поступове скорочення цих шкідливих викидів у повітря, «але з філософської точки зору ці обмеження до незручності нагадують радянські п'ятирічки. Тоді бюрократи проголошували, що мільйони людей повинні в наступні п'ять років змінити свою лінію поведінки. Іноді так і відбувається, часом – ні. Часом ціна таких змін занадто висока, і чиновникам доводиться повернутися до планування» [1].

З позицій архітектури вибору можна виділити два ключові зауваження діючій політиці регуляції забруднення навколишнього середовища. «По-перше, стимули розподілені неправильно. Якщо в результаті нашого нинішнього споживацького ставлення в наступному році навколишньому середовищу буде завдано збитків, на нас це ніяк не позначиться» [1]. Наслідки відчують наступні покоління, відповідно і розмита відповідальність, неможливість побачити негативні наслідки одразу, применшують вагу потенційних ризиків. По-друге, «люди не отримують зворотній зв'язок щодо своїх дій, що позначаються на навколишньому середовищі. Якщо наше використання енергії спричиняє забруднення повітря або води, ми навряд чи регулярно це розуміємо» [1].

Відповідно конструктивну альтернативу, у відповідності до архітектури вибору, Р.Талер пропонує розробляти через призму зміни чи перегрупування стимулів – наприклад, можна «ввести податки на діяльність, що заподіює шкоду навколишньому середовищу. Ринок відреагує на підвищення витрат. Ціни на товари, пов'язані з токсичним виробництвом, піднімуться, і їх споживання знизиться» [1]. Так ринковими механізмами можна вплинути на вирішення, хоча б часткове, проблеми.

Окремо варто зупинитися на інституції шлюбу. Так, Р.Талер пише про необхідність приватизації шлюбу. На даний момент у більшості країнах шлюб інтерпретується у двох значеннях, що є тотожними – і як релігійна, і як правова інституція. Натомість Р.Талер вважає, що «шлюб як такий повинен бути повністю приватизований. У перспективі слово «шлюб» слід виключити з тексту законів. Свідectво про реєстрацію відносин не буде видаватися або визнаватися на державному рівні. Уряд займеться своїми справами, а релігійні організації» [1]. Відповідно держава повинна зосередитися на реєстрації цивільного союзу як результату укладення договору про партнерство: «шлюб стане виключно приватною справою, оформлюваним релігійними та іншими приватними організаціями. Останні можуть в широких межах встановлювати вимоги до партнерів і тому подібні правила» [1].

За такого сценарію люди отримують реальну свободу вибору – пари зможуть обирати ті організації, що відповідатимуть їх очікуванням та переконанням, для чого згоди держави не потрібно, саме поняття «шлюбу» історичний рудимент.

А для тих, кому така позиція може видатися надто радикальною, Р.Талер пропонує інший варіант – «можна ввести громадянський союз як форму шлюбу для різностатевих та одностатевих пар. Ця норма вже реалізована у ряді країн» [1].

То що таке шлюб? «Відповідно до закону шлюб не більше і не менше ніж офіційний статус. Держава його підтверджує документом, що визначає права та обов'язки подружжя» [1]. В загальному переваги шлюбу, незалежно від країни, де його укладено, можна звести до шести основних категорій.

По-перше, це податкові переваги. В окремих країнах шлюб може надавати парі переваги при оподаткуванні, так само як може і накладатися штраф за шлюб – у випадку коли партнери заробляють багато. По-друге, це пільги: «у деяких країнах передбачені програми соціального захисту для одружених пар. У США, наприклад, діє Закон про відпустку за сімейними та медичними причинами» [1]. По-третє, це спадщина та інші виплати

у разі смерті. По-четверте, це переваги власності: «згідно із законом подружжя вступають в спільне володіння майном, неможливе в разі партнерства» [1]. По-п'яте, це прийняття рішень, наприклад одним партнером за іншого при умові втрати працездатності. По-шості, це імунітет від свідчень: у суді люди мають право на таємницю подружнього життя, тому можуть не свідчити один проти одного.

Вище окреслені переваги додатково ілюструють, що «оскільки шлюб регулюється державою, по суті це схема офіційного ліцензування. Коли держава вручає свідоцтво про шлюб, воно одночасно надає матеріальні і символічні переваги схваленим парам. Але для чого об'єднувати дві функції? І навіть використовувати термін «шлюб» в офіційних документах?» [1]. Все ж набагато простіше при укладанні угоди на видавництво книги чи статті, поділу авторських прав та потенційного прибутку для успішного проекту.

Все це приводить Р.Талера до висновку, що державний контроль за шлюбом – це анахронізм, а ще він «обмежує одночасно і свободу релігійних організацій діяти на свій розсуд, і право партнерів закріплювати відносини в будь-якій формі без того, щоб вважатися другосортними громадянами» [1]. Зрештою така система ліцензування не відповідає і сучасним реаліям, у межах яких такого важливого значення набуває боротьба проти расової та гендерної нерівності. Зрештою класичне означення шлюбу не вирішує, а лише посилює такі проблеми, як домашнє насильство чи газлайтинг – виступити проти їх прояву простіше у цивільному форматі, а двозначність поняття шлюбу лише посилює страх навіть підняти це питання публічно, бо «що про нас подумують люди?». Відповідно, Р.Талер вважає, що «основна причина виникнення інституту шлюбу – не обмеження вступу, а контроль за розірванням. Метою було ускладнити відмову від зобов'язань по відношенню один до одного» [1].

Все вище окреслене лише підкреслює важливість тих питань, вирішити які може допомогти архітектура вибору та методологія поведінкового аналізу.

Таким чином, у дослідженні детально розкрито потенціал методології архітектури вибору, можливості його застосування як на рівні загальнодержавної політики, можливостей державного регулювання, та і на рівні інструментарію у контексті різноманітних програм у вимірі публічної політики та громадського життя.

Результати аналізу свідчать, що концепція «підштовхування» Р. Талера має широкий потенціал для адаптації в різних сферах суспільного життя. Її застосування сприяє зменшенню впливу когнітивних упереджень, вдосконаленню процесів прийняття рішень та стимулюванню раціонального використання ресурсів. Водночас впровадження «архітектури вибору» потребує врахування культурних, соціальних та економічних контекстів. Подальші дослідження можуть зосередитись на розробці конкретних моделей і механізмів, що оптимізують використання цього підходу у глобальному й локальному вимірах.

Список використаної літератури

1. Thaler, Richard H.; Sunstein, Cass R. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
2. Thaler, Richard H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company.

**VARIANTS AND EXAMPLES OF EFFECTIVE IMPLEMENTATION
OF R. THALER'S NUDGE CONCEPT:
A THEORETICAL AND POLITICAL SCIENCE ANALYSIS**

Andriy Garbadin

Ivan Franko National University of Lviv

Faculty of Philosophy, Department of Theory and History of Political Science,

Universytetska str., 1, 79000, Lviv, Ukraine

The article examines the adaptation of behavioral economics principles to address pressing socio-political and economic challenges. The research focuses on public policy and the search for new mechanisms to enhance its relevance. The author analyzes practical aspects of the «nudge» concept, developed by Richard Thaler, in areas such as investment, lending, environmental policy, and regulation of social institutions with political potential. Attention is given to decision-making differences between rational agents («econs») and individuals prone to cognitive biases («humans»). Special emphasis is placed on choice architecture, which optimizes decisions to ensure sustainable socio-political development.

The article illustrates how innovative tools, including portfolio diversification, alternative lending mechanisms, and environmental incentives, can mitigate risks and enhance the efficiency of societal processes, partly by reducing expectations of the state.

The author addresses investment challenges, focusing on the risks of short-term and long-term strategies, and suggests harmonizing these risks through Richard Thaler's approach. Issues in mortgage and consumer lending, exacerbated by the complexity of financial products, are analyzed. The application of choice architecture is proposed to improve regulation in these areas.

A separate section is devoted to environmental policy, emphasizing the need to reshape incentives to increase the responsibility of citizens and businesses for pollution. Additionally, the idea of marriage privatization is considered, challenging traditional perceptions of state regulation in family relations. This approach to the institution of marriage is viewed as a means to provide greater freedom of choice for citizens.

The article demonstrates the potential of the «nudge» concept to address contemporary societal challenges while highlighting its limitations and the need for further theoretical justification and practical implementation in public policy.

Key words: behavioral economics, choice architecture, libertarian paternalism, public policy, nudging.