

УДК 330.88

DOI: 10.18523/2519-4739.2021.6.1.117-121

Синиця М. А.

## COVID-19 ТА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА: ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПРИЧИН НЕРАЦІОНАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

*Метою статті є розкриття основних причин нераціональної поведінки економічних агентів під час пандемії коронавірусу COVID-19 з погляду поведінкової економіки та можливостей для зміни такої поведінки.*

*У статті розкрито підходи, які використовувалися у 2020 р. і далі використовуються як основні для запобігання поширенню коронавірусної інфекції. Незважаючи на наявність таких приписів, інфекція поширюється та спричиняє негативні соціально-економічні наслідки.*

*Проаналізовано основні причини спротиву громадян рекомендованим урядами різних країн світу заходам та вияв девіантної поведінки серед, на перший погляд, «раціональних» економічних агентів.*

*Як основні причини та можливі фактори зміни такої поведінки наведено такі постулати поведінкової економіки, як ефект підкріплення, консервативне упередження, підтверджувальне упередження, умовна співпраця, перевага співзвучності вірувань/переконань.*

*Крім того, здійснено стислий огляд деяких постматеріальних цінностей українського суспільства на основі глобальних досліджень та запропоновано оцінку залежності цих цінностей від показників захворюваності на COVID-19 та пояснення з погляду поведінкової економіки.*

*У статті зазначено, що наявність певних усталених поглядів на «нормальність» щодо превентивних антивірусних заходів може вплинути на схильність чи відсутність схильності дотримуватися необхідної захисної поведінки в економічних агентів.*

*За результатами дослідження зроблено висновок, що головним завданням з поліпшення ефективності превентивних заходів щодо поширення COVID-19 на сьогодні є розуміння причин нераціональної поведінки людей у нових обставинах з погляду поведінкової економіки та застосування теорії підштовхування, або «наджингу», для формування позитивних соціально-економічних змін.*

**Ключові слова:** поведінкова економіка, упередження, раціональна поведінка, цінності, коронавірус, COVID-19.

**JEL classification:** D03, A13

**Вступ та постановка проблеми.** На сьогодні невизначене соціально-економічне становище громадян усього світу (а особливо країн, що розвиваються, до яких належить і Україна) залежить від того, наскільки швидко вдасться зупинити поширення вірусу COVID-19 та вакцинувати більшість населення. На жаль, комплекс заходів, покликаний розв'язати проблему поширення інфекції, часто саботується економічно активними громадянами або не дотримується повною мірою.

Протягом останніх кількох десятиліть спостерігається зростання популярності поведінкової економіки як нового підходу в описі економічних явищ з погляду ірраціональної поведінки економічних агентів. Більше того, методи, моделі та підходи поведінкової економіки протягом останніх років починають з успіхом використовувати уряди розвинутих країн з Організації економічного

співробітництва та розвитку (ОЕСР), як-от Велика Британія, США, Данія, Німеччина.

Отже, поведінкова економіка дає змогу значною мірою пояснити поведінку людей у теперішніх складних умовах пандемії та неоднорідного економічного зростання, а також «провали» антивірусної політики, які можна спостерігати в різних країнах світу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питаннями використання поведінкової економіки в межах пандемії COVID-19 займаються як вітчизняні, так і закордонні вчені. Практичні аспекти вивчення та удосконалення поведінки людей під час пандемії висвітлено в наукових працях таких іноземних учених, як Л. Бурштин, А. Рао, К. Рот, Д. Янагізава-Дротт, М. Халсворт. Серед вітчизняних учених можна виділити В. Сміянова, В. Курганську.

**Невирішені частини проблеми.** Необхідно пояснити причини нераціональної поведінки під час пандемії та запровадження обмежувальних заходів у контексті більшої кількості теорій поведінкової економіки, ніж це наразі є, а також врахувати особливості поведінки українців на основі їхніх цінностей.

**Мета та завдання статті.** Метою статті є розкриття основних причин нераціональної поведінки економічних агентів під час пандемії коронавірусу COVID-19 з погляду поведінкової економіки для подальшої трансформації цієї поведінки у суспільно вигідному руслі.

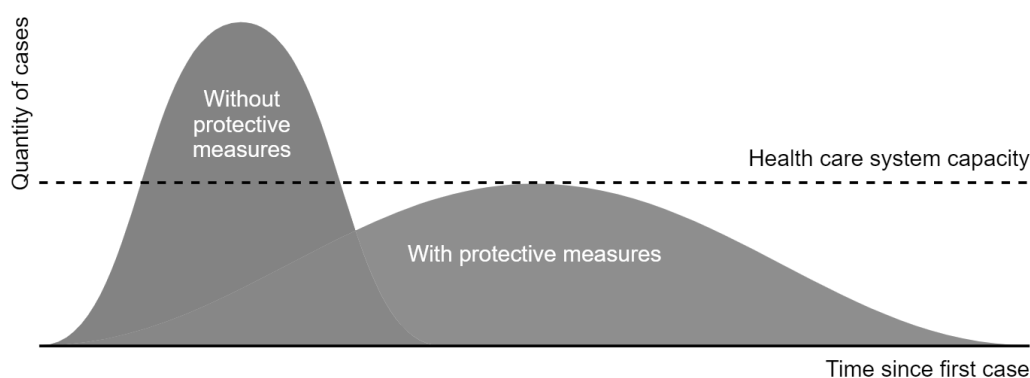
**Основні результати дослідження.** Пандемія коронавірусу триває вже понад рік, і неможливо спрогнозувати, скільки людей ще захворіє та помре в майбутньому. Цю жахливу невизначеність уряди практично всіх країн світу намагаються мінімізувати шляхом запровадження обмежувальних заходів. До таких заходів в основному належать: 1) соціальна дистанція, 2) носіння масок/респіраторів та рукавичок, 3) заборона відвідування масових заходів та уникнення скупчення людей, 4) посилення вимог щодо дезінфекції рук та приміщень (Сміянов, Курганська, 2020). Найпопулярнішим з них є носіння масок. На початку пандемії (липень 2020 р.) деякі урядовці висловлювали думку, що носіння маски здатне зупинити поширення COVID-19 за 4–8 тижнів (Lovelace & Feuer, 2020). Такі доволі прості обмеження мали знизити інтенсивність захворюваності в короткому проміжку часу, а саме кількість одночасно захворілих людей. У такий спосіб планувалося розтягнути в часі процес поширення інфекції та знизити навантаження на медичну систему (див. рисунок).

Вважалося, що якщо люди будуть обізнані з можливими небезпечними для життя наслідками від інфікування вірусом, а також із перевіреними методами уникнення цих наслідків, то вони поводитимуться більш раціонально. Таких

раціональних істот деякі економісти жаргівливо називають *homo economicus*, або «еконами», на відміну від *homo sapiens*, або «гуманів» (Талер, 2018). Крім того, уряди країн апелювали до соціально відповідальної поведінки людей, пояснюючи це тим, що у разі переповненості лікарень лікарі вибиратимуть, кому допомагати в першу чергу (Orecchio-Egresitz, 2020). Однак наслідки поведінки соціально-економічних агентів виявилися далекими від очікуваних. Наприклад, відповідно до опитування, проведеного Pew Research Center у червні 2020 р. на території США, «44 % американців відповіли, що всі або більшість людей у їхньому районі носили маски в магазинах чи на інших підприємствах, 40 % відповіли, що незначна кількість людей носила маски, 11 % стверджували, що лише декілька людей носили маски, а 1 % стверджували, що ніхто в їхній спільноті не носив маски» (Igielnik, 2020).

Пояснити відмінності в очікуваній та реальній поведінці людей під час пандемії можна з огляду на постулати поведінкової економіки. В економічній теорії під час формулювання очікуваної моделі поведінки людей існують певні припущення щодо економічних агентів: 1) вони повністю раціональні особи, які постійно проводять аналіз вигід та витрат; 2) вони досконало контролюють себе; 3) вони цілком зацікавлені у власних інтересах (Талер, 2018). Очевидно, що так легше сформулювати гіпотези та дати прогнози подій та явищ. Однак у реальності, особливо на мікрорівні, такі припущення часто не справджуються. Наведемо основні теорії поведінкової економіки, а також огляд цінностей українців, проведений у 2020 р., який підтверджуватиме як одну з теорій поведінкової економіки, так і фактичні показники захворюваності.

Першим прикладом, який демонструє нераціональну поведінку економічних агентів під час нинішньої пандемії, є наявність ситуації, за якої подолання COVID-19 вимагає від них витрат



**Рисунок.** Оцінка навмисного впливу соціальної дистанції на поширення інфекції (flattenthecurve.com, 2020)

(психологічний стрес, час, гроші на дезінфекцію, маски, вебкамери для семінарів тощо) *спочатку*, а отримання вигід від цих дій – вже *потім*. Така поведінка вимагає терпіння та самоконтролю (Талер, 2018). До певної міри це поведінка раціонального інвестора або особи, яка відкладає кошти на власну пенсію за накопичувальної пенсійної системи. В Україні та Євросоюзі можна часто спостерігати поведінку, коли люди не готові або недостатньо готові «терпіти» кілька тижнів або місяців удома, натомість шукають можливості для контактного відпочинку поза місцем проживання (Охотін, 2020).

Звідси впливає друга проблема – деякі люди намагаються виправдати свою безвідповідальну поведінку в громадських місцях тим, що, наприклад, COVID-19 насправді не існує, або ж небезпека цього вірусу завищена і смертність від нього перебуває на рівні смертності від вірусу грипу. Такі люди схильні шукати та довіряти тільки тій інформації або тим лідерам громадської думки, які б підтвердили їхні здогадки. Також вони схильні інтерпретувати нову інформацію як таку, що підтримує ці первинні здогадки, – у психології такий ефект називають «**підтверджувальним упередженням**» (*confirmation biases*) (Канеман, 2018).

Така поведінка має небезпечні наслідки для суспільства загалом. Зокрема, нещодавно вчені з Гарварду та Чикаго дослідили реакцію людей на дезінформацію. Дані показали, що люди, які слухали інформацію, що пандемія COVID-19 не є небезпечною, мали більше шансів заразитися та померти від COVID-19 (Bursztyn et al., 2020).

*Ефект підкріплення.* Також можна спостерігати ризикову поведінку окремих індивідуумів, як-от неправильне носіння маски в громадських місцях, нехтування правилами соціальної дистанції на касах супермаркетів та в громадському транспорті, обов'язкове використання антисептиків. Чому так відбувається? Поведінкові економісти пояснюють це «ефектом підкріплення» (*reinforcement effect*) (Талер, 2018). Якщо людина носить маску неправильно та тримається близько до відвідувачів супермаркету, але штрафних санкцій і суспільного осуду за це немає, то вона отримуватиме певну *винагороду* за порушення правил. Адже економічний агент не страждає від незручностей, пов'язаних із правильним носінням маски чи необхідністю контролювати своє пересування залом. Такий індивід прагнучиме й надалі порушувати ці правила (брати на себе більший *ризик*), адже з самого початку це «спрацювало». Більше того, практично ніхто одразу не відчуває позитивного ефекту від дотримання норм соціальної

дистанції, тоді як позитивний ефект від «неносіння» маски можна відчути одразу.

*Умовна співпраця, перевага співзвучності вірувань/переконань.* Згідно зі Світовим дослідженням цінностей 2020 року, Україна належить до країн з цінностями виживання (Український центр європейської політики, 2020). Такі країни роблять акцент на економічній та фізичній безпеці. Це пов'язано з відносно етноцентричним світоглядом та *низьким рівнем довіри та толерантності*. Причому в такому становищі держава перебуває від початку своєї незалежності і рух у напрямку цінностей самовираження (*пріоритет охорони навколишнього середовища, зростання толерантності до іноземців, нетрадиційної орієнтації та гендерної рівності*) дуже повільний. Як наслідок, в Україні високий рівень патерналістських установок, коли громадяни вважають, що держава повинна нести більше відповідальності за те, щоб усі громадяни були забезпечені. У цьому Україна подібна до Греції та Кіпру.

Також, згідно з цим опитуванням, 54,4 % населення вважає, що права людини в Україні не поважають. Порівняння з країнами ЄС демонструє, що оцінка українцями поваги до прав людини збігається з думкою греків (49,8 %). Водночас у розвинутих країнах Європейського Союзу, наприклад Німеччині, 91,5 % опитаних респондентів переконані, що права людини поважаються (Український центр європейської політики, 2020).

Чому це дослідження корисне для вивчення поведінки людей? Згідно з теорією поведінкової економіки про умовну співпрацю (*conditional cooperation*), якщо всі навколо поводитимуться просоціально (альтруїстично), то й окремий індивід так само поводитиметься стосовно свого оточення, і навпаки (Fischbacher et al., 2001). Якщо в Україні низький рівень довіри одне до одного (цінності виживання), то нічого дивного і в тому, що охочих поважати одне одного та тримати дистанцію, носити маски або не відвідувати нічних клубів недостатньо, щоб стримати розповсюдження коронавірусу.

Згідно з теорією переваги співзвучності вірувань/переконань (*The Preference for Belief Consonance*) люди схильні краще ставитися до тих, хто поділяє їхні погляди та цінності, ніж до тих, з ким у них цінності не збігаються. Це об'єднує сильніше людей однакових поглядів, але загалом може розколювати суспільство, оскільки ставлення до груп осіб із протилежними інтересами часто буває ворожим (Golman et al., 2016). З огляду на патерналістські настрої, люди в Україні будуть більш схильні до об'єднання в такій

думці, що це держава винна в розповсюдженні коронавірусу, а не вони самі. Причому ця теза об'єднуватиме приблизно 50 % громадян, згідно зі згаданим вище дослідженням цінностей 2020 року (консервативне упередження).

**Висновки та пропозиції щодо подальших досліджень.** Отже, необхідність проведення обмежувальних заходів на період пандемії стає запорукою (разом із вакцинацією) швидкого виходу на шлях сталого економічного розвитку. Однак наукові дослідження та наочні спостереження демонструють неоднозначність у дотриманні норм та правил поведінки обмежувального характеру. І хоча раціонально для кожного окремого індивіда було б вигідніше дотримуватися правил соціальної дистанції, носити маску, уникати скупчень людей та регулярно мити руки, цього часто не спостерігається.

Згідно з деякими теоріями та закономірностями людської поведінки, досліджуваними поведінковою економікою, у такій нерациональній поведінці немає нічого дивного. Однак ступінь

яскравості вираження вказаних у статті поведінкових теорій може залежати від соціально-економічного розвитку та цінностей окремих країн. Україні притаманні цінності виживання, з низьким рівнем довіри та толерантності. Виглядає так, що такі цінності меншою мірою сприяють просоціальній поведінці індивідів, ніж цінності самовираження, особливо в умовах пандемії.

Для того щоб змінити описані вище «нерациональні» форми поведінки під час пандемії COVID-19, потрібен комплексний підхід на рівні уряду та суспільства. Є велика кількість наукових досліджень на тему зміни поведінки людей (зокрема *Nudge theory*). Адже завдяки знанням про психологічне підґрунтя такої «нерациональної» поведінки можна змінити та «підштовхнути» її у прийнятний для суспільства напрямок. Треба тільки перестати вірити у 100 % рациональну та свідому поведінку людей. Це є когнітивною помилкою, яка у випадку пандемії може коштувати життя людей.

#### Список літератури

- Канеман, Д. (2018). *Думай медленно... решай быстро* (А. Андреев, Ю. Деглина, Н. Парфенова, пер. с англ.). Москва: АСТ (2011).
- Охотін, П. (2020). Апатія до епідемії: чому люди втомилися від коронавірусу. *www.slovoidilo.ua*. <https://www.slovoidilo.ua/2020/10/09/pogljad/suspilstvo/apatiya-epidemiyi-chomulyudy-vtomylisyua-koronavirusu>
- Сміянов, В., Курганська, В. (2020). Застосування методів поведінкової економіки у боротьбі з COVID-19. *Україна. Здоров'я нації*, 3(60), 56–61. <https://doi.org/10.24144/2077-6594.3.2020.208617>
- Талер, Р. (2018). *Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення* (С. Крикуненко, пер. з англ.). Київ: Наш формат (2015).
- Український центр європейської політики. (2020). *Світове дослідження цінностей 2020 в Україні*. <http://ucep.org.ua/doslidzhennya/world-values-survey-2020-in-ukraine.html>
- Bursztyn, L., Rao, A., Roth, C., & Yanagizawa-Drott, D. (2020). *Misinformation During a Pandemic*. University of Chicago, Becker Friedman Institute for Economics Working Paper No. 2020-44. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3580487>
- Fischbacher, U., Gächter, S., & Fehr, E. (2001). Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment. *Economics Letters*, 71(3), 397–404. [https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/4526/1/2001\\_FehrE\\_iewwp016\\_V.pdf](https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/4526/1/2001_FehrE_iewwp016_V.pdf)
- Golman, R., Loewenstein, G., Moene, K. O., & Zari, L. (2016). The preference for belief consonance. *Journal of Economic Perspectives*, 30(3), 165–188. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.30.3.165>
- experiment. *Economics Letters*, 71(3), 397–404. [https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/4526/1/2001\\_FehrE\\_iewwp016\\_V.pdf](https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/4526/1/2001_FehrE_iewwp016_V.pdf)
- Golman, R., Loewenstein, G., Moene, K. O., & Zari, L. (2016). The preference for belief consonance. *Journal of Economic Perspectives*, 30(3), 165–188. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.30.3.165>
- Keep the main thing the main thing. (2020). *flattenthecurve.com*. <https://www.flattenthecurve.com/covid-19/>
- Lovelace, B., & Feuer, W. (2020). CDC says U.S. could get coronavirus under control in one to two months if everyone wears a mask. *cnbc.com*. <https://www.cnbc.com/2020/07/14/cdc-says-us-could-get-coronavirus-under-control-in-one-to-two-months-if-everyone-wears-a-mask.html>
- Igielnik, R. (2020). Most Americans say they regularly wore a mask in stores in the past month; fewer see others doing it. *pewresearch.org*. <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2020/06/23/most-americans-say-they-regularly-wore-a-mask-in-stores-in-the-past-month-fewer-see-others-doing-it/>
- Orecchio-Egresitz, H. (2020). A shortage of medical supplies and hospital beds in Italy is forcing doctors to choose which coronavirus patients to save – and they're said to be choosing the young. *businessinsider.com*. <https://www.businessinsider.com/italys-doctors-are-forced-to-prioritize-saving-the-young-2020-3>

#### References

- Bursztyn, L., Rao, A., Roth, C., & Yanagizawa-Drott, D. (2020). *Misinformation During a Pandemic*. University of Chicago, Becker Friedman Institute for Economics Working Paper No. 2020-44. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3580487>
- Fischbacher, U., Gächter, S., & Fehr, E. (2001). Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment. *Economics Letters*, 71(3), 397–404. [https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/4526/1/2001\\_FehrE\\_iewwp016\\_V.pdf](https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/4526/1/2001_FehrE_iewwp016_V.pdf)
- Golman, R., Loewenstein, G., Moene, K. O., & Zari, L. (2016). The preference for belief consonance. *Journal of Economic Perspectives*, 30(3), 165–188. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.30.3.165>
- Kahneman, D. (2018). *Thinking, Fast and Slow* (A. Andreev, Y. Deglina, N. Parfenova, Translated from English). Moscow: AST (2011) [in Russian].
- Keep the main thing the main thing. (2020). *flattenthecurve.com*. <https://www.flattenthecurve.com/covid-19/>
- Lovelace, B., & Feuer, W. (2020). CDC says U.S. could get coronavirus under control in one to two months if everyone wears a mask. *cnbc.com*. <https://www.cnbc.com/2020/07/14/cdc-says-us-could-get-coronavirus-under-control-in-one-to-two-months-if-everyone-wears-a-mask.html>
- Igielnik, R. (2020). Most Americans say they regularly wore a mask in stores in the past month; fewer see others doing it.

- pewresearch.org. <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2020/06/23/most-americans-say-they-regularly-wore-a-mask-in-stores-in-the-past-month-fewer-see-others-doing-it/>
- Okhotin, P. (2020). Apathy to the epidemic: why people are tired of the coronavirus. *www.slovoidilo.ua*. <https://www.slovoidilo.ua/2020/10/09/pogljad/suspilstvo/apatiya-epidemiyi-chomulyudy-vtomylsya-koronavirusu> [in Ukrainian].
- Orecchio-Egresitz, H. (2020). A shortage of medical supplies and hospital beds in Italy is forcing doctors to choose which coronavirus patients to save — and they're said to be choosing the young. *businessinsider.com*. <https://www.businessinsider.com/italys-doctors-are-forced-to-prioritize-saving-the-young-2020-3>
- Smiianov, V., & Kurhanska, V. (2020). Application of behavioral economics methods to help fight COVID-19. *Ukraine. Health of the Nation*, 3(60), 56–61. <https://doi.org/10.24144/2077-6594.3.2020.208617> [in Ukrainian].
- Thaler, R. (2018). *Behavioral economics. How emotions affect economic decisions* (S. Krikunenko, Translated from English). Kyiv: Nash format (2015) [in Ukrainian].
- Ukrainian Center for European Policy. (2020). World Values Survey 2020 in Ukraine. <http://ucep.org.ua/doslidzhennya/world-values-survey-2020-in-ukraine.html> [in Ukrainian].

*M. Synytsya*

## COVID-19 AND BEHAVIORAL ECONOMICS: CERTAIN ASPECTS OF THE CAUSES OF IRRATIONAL BEHAVIOUR DURING A PANDEMIC

The aim of this article is to reveal the main reasons for the irrational behaviour of economic agents during the COVID-19 coronavirus pandemic in terms of behavioural economics and opportunities for change such a behaviour.

The article reveals the approaches that were used in 2020 and continue to be used today as the main ones to prevent the spread of coronavirus infection. Despite the existence of such prescriptions, the infection continues to spread and causes negative socio-economic consequences.

Thus, the main reasons, the resistance of citizens to the measures recommended by governments around the world and the manifestation of deviant behaviour among the seemingly “rational” economic agents were analyzed.

The main reasons and possible factors for changing such a behaviour are the postulates of behavioural economics, such as the effect of reinforcement effect, conservative bias, confirmation bias, conditional cooperation, the preference of beliefs consonance.

In addition, this paper provides a brief overview of some post-material values of Ukrainian society based on global research and offers an assessment of the dependence of these values on the incidence of COVID-19 and an explanation in terms of behavioural economics.

The article notes that the presence of certain established views on the “normality” of preventive anti-virus measures may affect the propensity or the lack of propensity to adhere to the necessary protective behaviour by economic agents.

The research methods are descriptive, analytical, methods of synthesis and comparison. As a result of the analysis, the article proposes a comprehensive approach to men’s behaviour during the pandemic according to behavioural economics.

The study concludes that the main task to improve the effectiveness of preventive measures for the spread of COVID-19 today is to understand the causes of irrational behaviour in new circumstances in terms of behavioural economics and apply the theory of “pushing” or “nudging” to form positive social economic change. It is suggested to use this paper for further and deeper practical research of certain aspects of changing people’s behaviour for better work effectiveness and wellbeing.

**Keywords:** behavioural economics, biases, rational behaviour, values, coronavirus, COVID-19.

*Матеріал надійшов 03.05.2021*



Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC BY 4.0)