

УДК 159.923

## **ОСОБЛИВОСТІ КОГНІТИВНИХ ПРОЦЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Т.В.Коломієць,  
Т.Ю. Кулаковський,  
Житомирський державний університет імені Івана Франка  
Україна

Основу економічного та соціального успіху розвинутих країн світу складає не діяльність державного апарату, а приватна ініціатива громадян. Дана ініціатива, шляхом реалізації успішних стартапів, стимулює інноваційний розвиток держави. Існує й значна кількість малих та середніх підприємств, які хоч і мало пов'язані з інноваційною діяльністю, однак за рахунок своєї гнучкості та швидкому пристосуванню до змін в економіці забезпечують економічну стабільність та добробут суспільства. Саме тому, розвиток здатності до приватної ініціативи громадян є надзвичайно важливою складовою будь-яких реформ, спрямованих на економічний розвиток держави.

Проблеми розвитку підприємництва широко висвітлюються в працях представників економічної науки, зокрема А.Н. Асаула, І.В. Гой, Т.П. Смелянської, М.П. Переверзева, А.М. Луньова та інших. Психологічні аспекти особливостей підприємницької діяльності та особистості підприємця розкриваються в наукових доробках Л.П. Журавльової, О.К. Зав'ялової, Л.М. Карамушки, С.Д. Максименка, С.Т. Посохової, Ю.Ф. Пачковського, Ю.В. Щербатих та інших.

На сьогоднішній день все більшої популярності в дослідженнях феномену підприємництва набуває когнітивний підхід. Очевидно, що така цікавість до когнітивних процесів у підприємців викликана особливостями їх діяльності: необхідністю приймати рішення в умовах невизначеності ринку, заобмалі наявного часу та ресурсів для вивчення ситуації. Відтак підприємцям часто доводиться покладатися на інтуїцію, інсайт, що може призводити до прийняття як успішних рішень, так і до помилкових.

Когнітивна теорія стверджує, що вирішення проблем, на кшталт формування підприємницької ідеї, розробки стратегії досягнення підприємницького успіху, оцінки альтернатив та ризиків, приймає форму або алгоритмів – правил, які не обов'язково розуміти, але які обіцяють рішення, або евристики – правил, які зрозумілі, але не завжди гарантують

правильне рішення. Також рішення може бути результатом роботи інтуїції, раптового усвідомлення взаємозв'язку.

Психолог Аллен Ньюел (Allen Newell) та програміст Херберт А. Саймон (Herbert A. Simon) [1] висунули припущення, що людський розум можна розглядати як систему обробки інформації, яка нагадує комп'ютер. Діяльність такої системи може бути описана «за допомогою деталізованої програми, визначеної в термінах елементарних інформаційних процесів». Прихильники даного підходу розробили моделі когнітивних процесів, згідно яких, люди, кодують символічні вхідні дані, перекодовують їх, приймають рішення щодо них, зберігають якусь їх частку в пам'яті, декодують та видають символічні вихідні дані.

Р. Фрейджер та Дж. Фейдимен [3] задумуються над питанням: чи наблизили нас комп'ютери до розкриття таємниць людського розуму? Відповідаючи на це питання автори серед особливостей людського пізнання виділяють випадки інсайту, який більше нагадує «стрибок», ніж логічно впорядковані кроки. На основі цього вони стверджують, що на сьогодні процес діяльності людського мозку за допомогою комп'ютера механічно не відтворити.

Я.А. Пономарьов [2] висунув гіпотезу, що розв'язання творчих задач проходить низку послідовних стадій: від добре контрольованих і усвідомлюваних процесів оперування на рівні алгоритмів, до неусвідомлюваних, інтуїтивних процесів з подальшим поверненням до рівня логічних операцій після знаходження принципу їх розв'язання.

Саме у когнітивних процесах, що виходять за рамки усвідомленого алгоритмізованого мислення може бути віднайдено ключ до розуміння феномену підприємця.

Цікавою є модель когнітивної евристики та когнітивних упереджень Даніела Канемана і Амоса Тверські [5], які пояснюють відмінності у судженнях та прийнятті рішень в термінах евристики. Відповідно до даної теорії люди в процесі прийняття рішень використовують ментальні «спрямлення шляхів», які надають швидку оцінку ймовірності виникнення непередбачуваних подій. Евристичні методи дають можливість розв'язання низки задач, в яких людина не може застосувати точний та технічний алгоритм пошуку рішення.

До прийняття помилкових рішень часто призводять когнітивні упередження – тенденції думати певним чином. Останні є об'єктом вивчення когнітивної психології та біхевіоральної економіки. Працюючи в цьому напрямку Р.А. Барон [4] виокремив наступні умови, які максимізують вплив когнітивних упереджень: високі рівні

невизначеності, новизни, дефіциту часу, інформаційного перевантаження та емоційного напруження.

Аналіз емпіричних досліджень дозволив виявити низку когнітивних упереджень, які притаманні підприємцям. До них належать:

– **ефект надмірної впевненості** (Дж. Е. Руссо, П. Дж. Х. Шумейкер), за якого суб'єктивна впевненість людини в її судженнях значно переважає об'єктивну точність даних суджень. Саме цим, можна пояснити здатність підприємця приймати рішення, ігноруючи тиск критики та дефіцит інформації. Даний ефект може бути результатом «евристики доступності», «ефекту якорювання», «підтверджувального упередження» та «упередження погляду у минуле»;

– **віра в закон малих чисел та ілюзія контролю** (М. Саймон, С.М. Хаутонта К. Аквіно) – тенденція людей вірити, що вони можуть контролювати або, принаймні, впливати на результати подій, на які вони насправді впливати не можуть. Обидва фактори знижують рівень суб'єктивного сприйняття ризику;

– схильність підприємців до надмірної впевненості та **використання евристики репрезентативності** (Л. Бузеніст Дж. Барні);

– властиве підприємцям **упередження оптимізму** (С. Тейлор, Дж. Браун) – тенденція бути надмірно оптимістичним, переоцінюючи можливість сприятливого розвитку події. Упередження оптимізму має наступні базові форми: надмірно позитивна самооцінка, надмірний оптимізм, надмірний оптимізм щодо майбутніх планів та подій та надмірний оптимізм, породжений ілюзією контролю.

На процес евристики, також, впливає **настрій та самоефективність** підприємців. Остання полягає у рівні впевненості в своїй здатності успішно впоратися з завданнями різного рівня складності. Існують докази існування позитивної кореляції між рівнем самоефективності та рішенням розпочати підприємницьку діяльність.

Як додатковий стимул початку підприємницької діяльності може розглядатися **внутрішня мотивація**. Підприємці схильні обирати підприємницьку діяльність переслідуючи мету займатися тим, що їх цікавить.

**Отже**, когнітивний підхід є перспективним психологічним напрямом дослідження особливостей когнітивних процесів підприємця. Результати досліджень феномену підприємця в рамках когнітивного підходу можуть бути використані у розробці програм, спрямованих на стимуляцію підприємницької активності населення.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ньюэлл А., Шоу Дж. С., Саймон Г., Моделирование мышления человека с помощью электронно-вычислительной машины, в Сб.: Психология мышления / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и др., М., «Аст»; «Астрель», 2008 г., с. 133-134.
2. Пономарев Я. А. Психология творчества / Я.А. Пономарев – М.: НАУКА, 1976. – 304 с.
3. Фейдимен Дж. Теории личности и личностный рост / Дж. Фейдимен, Р. Фрейджер – М.: ОЛМА ПРЕСС, 2004. – 657 с.
4. Baron, R. A. Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently than Other People. / R. A. Baron // Journal of Business Venturing. – 1998. – 13(4). p. 275–294.
5. Tversky A. Belief in the Law of Small Numbers / A. Tversky, D. Kahneman // Psychological Bulletin. – 1971. – № 76. – P. 105–110.