

Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii – zarys problematyki

Tomasz Zalega*

Ekonomia behawioralna jest szybko rozwijającym się nurtem współczesnej ekonomii, powiązanym z badaniami empirycznymi i eksperymentalnymi. Wyróżniającą się cechą ekonomii behawioralnej jest jej interdyscyplinarność. Obserwacja podmiotów wymaga badań psychologicznych i socjologicznych, a budowanie teorii behawioralnych integracji – wiedzy płynącej z nauk społecznych. Wymaga to od ekonomistów nie tylko poszerzenia obszaru zainteresowań, lecz także zerwania z założeniem racjonalności podmiotów. Ekonomia behawioralna oznacza więc wyjście poza wąskie granice narzucone przez koncepcję homo oeconomicus. Celem artykułu jest przybliżenie dokonań ekonomii behawioralnej. Zagadnienia przedstawione w opracowaniu nie opisują całego jej spektrum, a jedynie wybrane elementy. W pierwszej części tekstu skupiono się na związkach ekonomii z psychologią oraz genezie, pojęciu i cechach ekonomii behawioralnej. W dalszej części artykułu mówiono najważniejsze zarzuty wobec podejścia behawioralnego w ekonomii, a także przedstawiono behawioryzm w innych nurtach ekonomii. Ważniejsze wnioski kończą niniejsze opracowanie.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, behawioryzm, psychologia decyzji, wybór, homo oeconomicus, ekonomia ewolucyjna, ekonomia eksperymentalna, neuroekonomia, makroekonomia behawioralna, finanse behawioralne, neurorachunkowość.

Nadesłany: 27.08.2014 | Zaakceptowany do druku: 18.06.2015

Behavioural Economics as a New Trend in Economics – An Overview

Behavioural economics is a fast developing field in modern economics and is associated with empirical and experimental studies. A distinct characteristic of behavioural economics is its multidisciplinary nature. The observation of subjects requires psychological and sociological research, and, in order to define behavioural theories, it is necessary to integrate the knowledge developed within social sciences. Hence, economists must not only extend their area of interest, but also abandon the assumption about rational individuals. Behavioural economics thus goes beyond the narrow limits imposed by the homo economicus concept. This article aims to present the achievements of behavioural economics. The issues presented in this study do not describe the whole range of behavioural economics, but only refer to selected elements. The first part focuses on the relationship between economics and psychology, and the origins, concept and characteristics of behavioural economics. Further, the most important objections against the behavioural approach to economics are discussed, together with behaviourism in other trends in economics. Finally, major conclusions end this study.

* **Prof. UW dr hab. Tomasz Zalega** – Katedra Gospodarki Narodowej, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Adres do korespondencji: Katedra Gospodarki Narodowej, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa; e-mail: tomasz.zalega@wp.pl.

Keywords: behavioural economics, behaviourism, psychology of decisions, choice, homo economicus, evolutionary economics, experimental economics, neuroeconomics, behavioural macroeconomics, behavioural finance, neuroaccounting.

Submitted: 27.08.2014 | Accepted: 18.06.2015

JEL: B25, D11

1. Wprowadzenie

Ekonomia behawioralna jest jednym z najintensywniej rozwijających się kierunków we współczesnej ekonomii, i najsilniej powiązanych z badaniami empirycznymi i eksperymentami. Współczesna ekonomia od czasów Adama Smitha oparta jest na koncepcji racjonalnych wyborów dokonywanych przez podmioty gospodarujące, które dążą do maksymalizacji korzyści ekonomicznych. Założenie o racjonalności konsumenta oznacza postępowanie polegające na dokonywaniu wyborów zgodnie z uporządkowanym zbiorem preferencji, co do których przyjmuje się, że są zupełnie tranzytywne (przenośne) i następują w warunkach doskonałego poinformowania oraz zerowych kosztów informacji. Założenie *homo oeconomicus* jest typowym elementem nie tylko klasycznych teorii ekonomicznych, ale i tych wywodzących się z nurtu neoklasycznego. Należy wszakże pamiętać, że użyteczność tego modelu, jakkolwiek upraszczająca strukturę działań ludzkich, polega na możliwości stosowania racjonalności wyjaśnień i przewidywań jednostek funkcjonujących w sferze życia gospodarczego, poprzez formułowanie teoretycznych uogólnień oraz łatwość konstruowania modeli z racjonalnymi i pozbawionymi uczuć podmiotami, góruje nad budowaniem trudniejszych modeli z quasi-racjonalnymi podmiotami (Thaler, 2000, s. 120). Ewolucja i postęp, jakie w ostatnich czterech dekadach dokonały się w naukach ekonomicznych, dają teoretyczne podstawy do zmiany paradygmatu *homo oeconomicus*. Odchodzi się bowiem od klasycznego aksjomatu człowieka racjonalnego na rzecz człowieka emocjonalnego. Zdaniem K. Dopfera (2004, s. 177–178) dynamiczny rozwój nauk neurologicznych, kognitywnych i behawioralnych przyczynił się do wyłonienia *homo sapiens oeconomicus* jako alternatywy dla klasycznego *homo oeconomicus*. Można zatem powiedzieć, że współ-

czesny człowiek gospodarujący, z jednej strony może wykorzystywać najnowsze osiągnięcia nauki, w tym precyzję nauk ścisłych, sztuczną inteligencję oraz matematyczną optymalizację danych przy podejmowaniu decyzji, z drugiej zaś – pozostając człowiekiem, nie może wyzbyć się swojej emocjonalności i tzw. czynnika ludzkiego w decyzjach ekonomicznych, który nie podlega już takiej prostej kwantyfikacji. Jak słusznie twierdzą R. Nelson i S. Winter (2002, s. 41), ekonomia behawioralna próbuje wyjść poza wąskie granice narzucone przez koncepcję *homo oeconomicus*, aby zasypać przepaść, która odseparowała ekonomię od pokrewnych nauk społecznych. Podobnego zdania są C.F. Camerer, G. Loewenstein i M. Rabin (2001), którzy uważają, że ekonomia behawioralna jest właśnie tą dyscypliną, która zajmuje się redukcją racjonalności ekonomicznych tkwiących w ewolucyjnej naturze człowieka. Natomiast według N. Wilkinsona (2008, s. 29) ekonomia behawioralna jest nauką poszerzającą standardową teorię ekonomii przez zapewnienie jej bardziej realistycznych podstaw psychologicznych. Z kolei J.F. Tomer twierdzi, że z uwagi na to, że wielu ekonomistów behawioralnych jest niezwykle zmotywowanych do dalszego rozwijania swojej dyscypliny, bardzo prawdopodobne jest, iż podejście to niebawem może zakończyć dominację głównego nurtu ekonomii w jego obecnej formie (Tomer 2007, s. 468).

Celem artykułu jest przybliżenie dokonań ekonomii behawioralnej. Zagadnienia przedstawione w opracowaniu nie opisują całego jej spektrum, a jedynie wybrane elementy. W pierwszej części tekstu skupiono się na związkach ekonomii z psychologią oraz genezie, pojęciu i cechach ekonomii behawioralnej. W dalszej części artykułu omówiono najważniejsze zarzuty kierowane wobec podejścia behawioralnego w ekonomii, a także przedstawiono behawioryzm w innych nurtach ekonomii. Ważniejsze wnioski kończą niniejsze opracowanie.

2. Związki ekonomii z psychologią – rys historyczny

Związki ekonomii i psychologii sięgają starożytności i są widoczne w dziełach Ksenofonta czy Arystotelesa. A. Smith w swoim dziele *The Theory of Moral Sentiments* opisywał psychologiczne pryncypia indywidualnych zachowań. Twierdził, że wpływ na podejmowanie decyzji przez jednostki mają emocje, aprobaty, dezaprobaty, uczciwość i awersja do strat (Polowczyk 2009, s. 3). Można zatem powiedzieć, że dzięki A. Smithowi ekonomiści, którzy wcześniej koncentrowali się głównie na własności dóbr i ich wymianie, zwrócili uwagę na wpływ, jaki własny interes wywiera na zachowanie człowieka. Podobnie J. Bentham w swoim dziele *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* postulował, aby dokonywać nie tylko pomiaru użyteczności z konsumpcji, ale także uczucia szczęścia odczuwanego przez człowieka. Natomiast W.S. Jevons i F.Y. Edgeworth włączyli do rozważań ekonomicznych odkrycia niemieckich psychologów. Z kolei J.M. Clark (1918, s. 4) wielokrotnie zwracał uwagę na to, że ekonomiści powinni brać pod uwagę naturę ludzką i opierać się na pracach psychologów. Twierdził bowiem, że obliczenia mogą jedynie powiedzieć człowiekowi, co może stracić, postępując w określony sposób, natomiast nie mogą mu podpowiedzieć, czy chce tego wystarczająco mocno, aby zaakceptować te straty.

Odwrót od psychologii w ekonomii nastąpił wraz z akceptacją poglądu włoskiego ekonomisty V. Pareto, który twierdził, że nauki przyrodnicze zawdzięczają swój sukces porzuceniu prób wyjaśnienia „istoty rzeczy” i skoncentrowaniu się wyłącznie na wyjaśnieniu „wtórnych zasad”. Z tych też względów, zdaniem V. Pareto, ekonomia powinna oderwać się od psychologii, ponieważ teorie ekonomiczne powinny być dowodzone wyłącznie na podstawie dobrze ustalonych empirycznych faktów dotyczących ludzkich wyborów, bez użycia pojęć takich jak użyteczność, wrażeń czy przyjemność. Przykładem zastosowania tej normy u V. Pareto było zaniechanie starań nad znalezieniem obiektywnego miernika użyteczności i utożsamianie subiektywnych preferencji z obserwowanym aktem wyboru. Następnie w latach 30. i 40. XX w. proces eliminowania psychologii z ekonomii był kontynuowany m.in. przez

J.R. Hicksa, R. Allena i P.A. Samuelsona. Ekonomiści ci stworzyli teorie konsumpcji wyłącznie na podstawie aksjomatów dotyczących obserwowalnych wyborów jednostek.

W ostatnich latach, po wielu dziesięcioleciach oddalenia od siebie, ekonomia i psychologia ponownie zbliżyły się, pokazując dobitnie, że sięgnięcie do wiedzy psychologicznej umożliwia znacznie dokładniejsze zrozumienie i wyjaśnienie decyzji ekonomicznych. O ile ekonomia proponuje formalne, normatywne modele zachowania, które wyznaczają zasady racjonalnego dokonywania wyborów, o tyle psychologia przygląda się temu, jak w rzeczywistości ludzie podejmują decyzje finansowe i swoje obserwacje konfrontuje z teoriami ekonomicznymi. W niektórych przypadkach taka konfrontacja ujawnia, że zachowanie ludzi na rynku nie jest spójne z założeniami modelu normatywnego. Wynika to oczywiście z odmiennego konstruowania teoretycznych modeli. W psychologii dominuje podejście badawcze oparte na wnioskowaniu indukcyjnym, natomiast metodologia ekonomii bazuje na wnioskowaniu dedukcyjnym. Pokazuje to dobitnie różnicę między ekonomią a psychologią. O ile w ekonomii dominują teorie normatywne określające zasady racjonalnego postępowania, o tyle psychologia operuje teoriami opisowymi, stworzonymi na podstawie empirycznych testów i opisującymi rzeczywistość taką, jaka naprawdę jest (Brzeziński, Gorynia i Hockuba 2008, s. 216).

W latach 30. XX w. J.M. Keynes, zaś na przełomie lat 70. i 80. XX w. L. Garai, stworzyli teorię podejmowania decyzji pod wpływem przypadkowych wydarzeń i nawyków konsumenckich. Z kolei w 1957 r. H.A. Simon w koncepcji ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*), za pomocą badań psychologicznych, wyjaśnił różnice w podejmowaniu decyzji w podobnych sytuacjach. Jako pierwszy zaproponował termin „ograniczona racjonalność”, co miało uczynić koncepcję rozwiązywania problemów ekonomicznych przez człowieka bardziej realistyczną (Simon 1955, s. 99). W koncepcji tej H.A. Simon uwytklił ujęcie subiektywne i intersubiektywne racjonalności, dodając przy tym, że przebieg procesów decyzyjnych nadaje jej charakter proceduralny, warunki zaś posiadanej wiedzy i niepewność czynią ją także ograniczoną (Simon 1976, s. 147). Należy

w tym miejscu zaznaczyć, że teoria ograniczonej racjonalności wskazuje na dwa istotne aspekty: po pierwsze, nie wszyscy konsumenci są zainteresowani osiągnięciem optymalnych rezultatów, ponieważ posiadają ograniczone poznawcze zdolności umożliwiające im rozważenie wszystkich racjonalnych możliwości. Po drugie, konsumenci przy podejmowaniu decyzji konsumpcyjnych kierują się koniecznością zaspokajania potrzeb, a także uwzględniają społeczne uwarunkowania. Oznacza to, że zgodnie z koncepcją racjonalności proceduralnej jest istotny nie tyle rezultat gospodarowania, ile samo postępowanie według określonych reguł, będące podstawą oceny racjonalności gospodarowania dochodami (Zalega 2012, s. 81).

Dla wielu autorów, takich jak N. Wilkinson, C. Jolls, C.R. Sunstein, R. Thaler czy R.J. Shiller, podstawowym elementem ekonomii behawioralnej jest ograniczona racjonalność podmiotów gospodarujących na rynku.

Koncepcja ograniczonej racjonalności H.A. Simona została następnie pogłębiona w pracach m.in. R. Cyerta i J. Marcha (1963), twórców behawioralnej teorii firmy, D. Kahnemana i A. Tversky'ego (1979), twórców teorii perspektywy, i uważanych za najwybitniejszych przedstawicieli ekonomii eksperymentalnej i ekonomii behawioralnej, G.A. Akerlofa (1984) – prekursora badań nad asymetrią informacji, a także neoinstytucjonalistów – D.C. Northa i O.E. Williamsona (1985) – twórcy hipotezy o niepewności behawioralnej.

Koncepcją zbliżoną do ograniczonej racjonalności jest zaproponowana przez G.A. Akerlofa i J.L. Yellen (1985) koncepcja zachowania suboptymalnego (*nearrational*), powodująca stosunkowo niewielkie indywidualne straty dla podmiotów gospodarujących w porównaniu z decyzjami optymalnymi.

W latach 70. XX w. D. Kahneman i A. Tversky w pracy pt. *Prospect theory: An analysis of decisions under risk*, wprowadzili do ekonomii badania o behawioralnym podejmowaniu decyzji. Co prawda, nie odrzucili wprost behawioralnych założeń o racjonalności, ale, jak pisze C.F. Camerer (2006, s. 189), potraktowali je jako punkt wyjściowy i badali odchylenia od niego, traktowane jako anomalie od racjonalności jako pewnego rodzaju zachowania wzorcowego.

Wykorzystanie psychologii w ekonomii propagowali także J. Lesourne, G. Katona i H. Leibenstein, którzy w latach 40. i 50. XX w. analizowali proces podejmowania decyzji przez konsumentów, pracowników i przedsiębiorców, biorąc pod uwagę motywacje, postawy i oczekiwania (Hosseini, 2011, s. 977–978). Francuski ekonomista i psycholog J. Lesourne włączył do analizy zachowań ludzkich różnorodne aspekty behawioralne, takie jak potrzeby i pragnienia jednostki, rzeczywisty i postrzegany status społeczny oraz różne role, w jakich występuje jednostka, a także pozaekonomiczne ograniczenia zachowań, takie jak stan zdrowia jednostki, jej zdolności do poszukiwania i przetwarzania informacji czy rodzaj odgrywanych ról społecznych (Lesourne, 1977, s. 138–139). Amerykański psycholog i ekonomista węgierskiego pochodzenia G. Katona podkreślał natomiast konieczność empirycznych obserwacji w celu poznawania ludzkich oczekiwań, zwyczajów i stereotypów. Dowodził, że istnieją pewne prawa, których znajomość może być przydatna ekonomistom, ponieważ mogą one wzbogacić ich myślenie. Dla G. Katony świadomy wybór nie jest najbardziej typowym zachowaniem jednostek, ponieważ dominują zachowania impulsywne, zachodzące pod wpływem chwili, których z pewnością nie można uznać za w pełni racjonalne. Jedynie w nielicznych przypadkach G. Katona uważał zachowanie konsumenta za racjonalne, np. w sytuacji zakupu nieruchomości, niektórych drogich dóbr trwałego użytku, przedmiotów nabywanych po raz pierwszy, przedmiotów drobnych i tanich, ale mających szczególne znaczenie dla nabywcy (np. prezenty), dóbr restytucyjnych, których użytkowanie w przeszłości wiąże się z negatywnym doświadczeniem (Katona, 1975, s. 201–218). A zatem G. Katona uważał, że racjonalne zachowanie cechuje głównie konsumentów, którzy mają co najmniej średnie dochody, są młodzi i lepiej wykształceni, oraz takich, dla których zakupy dóbr stanowią przyjemność, a nie są przykrym obowiązkiem (Katona i Mueller, 1954, s. 80). Z kolei H. Leibenstein w koncepcji racjonalności selektywnej, zwanej także teorią efektywności X, dowodził, że konsument wyposażony jest w pewien zespół cech osobowościowych, który składa się na stopień, w jakim jest świadomy ograniczeń związanych z kalkulacją przy reali-

zacji określonych celów. Występuje jednak także różny poziom presji wewnętrznej lub zewnętrznej, wymuszającej wyższy lub niższy poziom kalkulatywności w podejmowaniu działań. W koncepcji racjonalności selektywnej wyróżnić można dwa stopnie kalkulacji: kalkulację rygorystyczną (ściłą), oznaczającą bardzo rozważne, sprawdzone i korygowane kalkulowanie, oraz kalkulację przybliżoną (luźną), którą można traktować jako zmienną w pewnym wymiarze i przedziale, w efekcie czego kalkulowanie staje się nieprecyzyjne (Leibenstein 1979, s. 479). Według H. Leibensteina ludzie są racjonalni tylko w niektórych dziedzinach swojego życia. Nie da się bowiem wygenerować 100% efektywności, ponieważ człowiek nie jest racjonalny do końca, w efekcie czego zostaje pewien margines nieefektywności, który podważa założenia koncepcji *homo oeconomicus*.

Dwoistość struktury racjonalnych zachowań, jaka została dostrzeżona przez H. Leibensteina, została następnie rozwinięta przez przedstawicieli nurtu radykalno-krytycznego w ekonomii, a zwłaszcza przez A. Etzioniego i R. Lutza. Autorzy ci wywodzą formowanie preferencji konsumenta z tzw. koncepcji podwójnej jaźni (*dual self*) i w efekcie kształtowania się preferencji pierwszego i drugiego rzędu. A. Etzioni i R. Lutz dowodzą, że klasyczne koncepcje ekonomiczne koncentrują się wyłącznie na strukturze preferencji pierwszego rzędu, pomijając całkowicie preferencje drugiego rzędu, do których zaliczamy samoświadomość jednostek i ich zdolność do samorefleksji, bardzo często moralnej, nad strukturą dokonywanych wyborów. Można zatem mówić o tzw. hamowanej racjonalności (*restrained rationality*), bazującej na dwoistym systemie wartościowań, metarankingach i metafunkcjach użyteczności (Etzioni 1988, s. 47). Taki typ zachowań określany jest często w literaturze przedmiotu zachowaniem rozsądnym (*reasonable*).

3. Behawioryzm – podwaliny ekonomii behawioralnej

Korzenie ekonomii behawioralnej sięgają nurtu nazywanego w psychologii behawioryzmem, który koncentruje się na zachowaniu człowieka i kontrolujących go bodźcach środowiskowych. Powstanie i rozwój tego nurtu nastąpiły w latach 30.

XX w., a za jego ojców uważa się J.B. Watsona i B.F. Skinnera.

Behawioryzm definiowany jest jako kierunek naukowy zakładający, że całokształt zachowań organizmów można wyjaśnić poprzez ustalenie związków między bodźcami i reakcjami lub związków między reakcjami i nagrodami (Strelau 2003, s. 42). Nie jest to jednak nurt jednolity, ponieważ w jego ramach wyróżnić można behawioryzm: klasyczny (J.B. Watson), radykalny (B.F. Skinner), celowościowy (E. Tolman) i metodologiczny¹. Najogólniej mówiąc, behawioryzm opiera się na założeniu, że cokolwiek dany „organizm” robi, niezależnie od tego, czy jest to działanie, którego przebieg i konsekwencje można obserwować, ruch, czy wreszcie myśli i emocje, wszystko to powinno być traktowane jako „zachowanie”, i nie ma po co zastanawiać się nad tym, co dzieje się „w głowie”. Behawioryzm traktowany jest przez ekonomistów jako jedno ze źródeł instytucjonalizmu. Ten zaś jest traktowany jako próba adaptacji socjologii i psychologii na użytek ekonomii. Początki behawioryzmu sięgają 1913 r., kiedy J.B. Watson na posiedzeniu Nowojorskiego Oddziału Amerykańskiego Towarzystwa Psychologicznego wygłosił wykład, tzw. manifest behawiorystyczny, na temat psychologii, wykluczając zupełnie zjawiska zachodzące w ludzkiej świadomości i dając początek nowemu nurtowi psychologicznemu. J.B. Watson podkreślał potrzebę rezygnacji z pojęcia świadomości na rzecz badań nad obserwowalnymi zachowaniami oraz identyfikowaniem związków między bodźcami (*stimulus*) a reakcjami (*response*). W pierwszym brzmieniu, psychologia, jak widział ją behawiorysta J.B. Watson, miała być eksperymentalną dziedziną nauk przyrodniczych, a jej celem było przewidywanie i kontrola zachowania, bez odwoływania się do stanów świadomości, w dużej mierze inspirowaną badaniami zachowań zwierząt (Watson 1990, s. 441). W tym ujęciu behawioryzm ma za zadanie wyjaśnić, przewidywać i kontrolować zachowanie; jest to tzw. behawioryzm metodologiczny (*Encyclopedia of Neuroscience* 2008, s. 1210). J.B. Watson zakładał, że przedmiotem badań psychologii powinno być zachowanie, a nie świadomość, ponieważ świadomości nie da się zbadać na drodze eksperymentu. Behawioryzm w takiej postaci spotkał się jednak z ostrą krytyką ze strony środowiska. W 1964 r. B.F. Skin-

ner rozszerzył pole badań behawiorystów, wprowadzając pojęcie tzw. radykalnego behawioryzmu, przyjmując, że zachowania są dobrowolne i uzależnił je od filozofii. Ponadto, jako pierwszy wskazał wykorzystanie behawioryzmu w ekonomii, twierdząc, że (...) ekonomia zamknęła się w kręgu bogatych danych (...). W zastosowaniu do nauk społecznych, podobnie jak w psychologii, behawioryzm oznacza coś więcej niż tylko opowiedzenie się po stronie obiektywnego pomiaru. Zastosowanie behawioryzmu jako filozofii nauki do badania zachowań politycznych i społecznych, do badania zachowania ludzi w grupach, do badania ludzi mówiących i słuchających, nie oznacza „psychologizowania”. Jest to po prostu zastosowanie sprawdzonych sposobów postępowania badawczego do ważnych dziedzin zachowania człowieka (Skinner, 2002, s. 120–121). Z kolei E. Tolman dowodzi, że procesy psychiczne zachodzące w umyśle człowieka są uwarunkowane m.in. emocjami, uwagą, postawami, potrzebami i motywami. Jak twierdzi, człowiek w procesie uczenia się nabywa dwa kluczowe komponenty – mapy poznawcze stanowiące endogeniczne reprezentacje sytuacji uczenia się jako całości, oraz oczekiwania dotyczące konsekwencji działania i będące konsekwencją nabywanego działania. Dzieje się to w wyniku warunkowania instrumentalnego, które polega na wzmocnieniu bądź osłabieniu zachowań poprzez system nagród lub kar. Reakcje, po których występuje nagroda, przynoszą satysfakcję i są utrwalane, natomiast reakcje, po których występuje kara, są tłumione i osłabiane. Mechanizm ten został potwierdzony przez amerykańskiego psychologa E. Thorndike’a.

Idee behawiorystyczne są nadal żywe w dzisiejszej psychologii. Niewątpliwie behawioryzm przyczynił się do wyostrenia samoświadomości metodologicznej wśród psychologów, spowodował, że zaczęto przywiązywać większą wagę do precyzyjnego określenia warunków eksperymentowania itp. Podstawowe wątpliwości w stosunku do behawioryzmu dotyczą samej teorii uczenia się².

4. Pojęcie i cechy ekonomii behawioralnej

Przez wielu ekonomistów A. Smith jest uznawany za pioniera ekonomii behawioralnej. W opublikowanej w 1759 r. pracy

The Theory of Moral Sentiments zawarł liczne tezy, które wykraczają poza schemat *homo oeconomicus* autorstwa J.S. Milla. Stwierdził mianowicie, że człowiek, mimo wrodzonego egoizmu, bywa też altruistą, zaś altruizm ten, w połączeniu z uczciwością, pozwala na dokonanie powtarzalnych transakcji opartych na wzajemnym zaufaniu i osiąganie korzyści. Ponadto wskazał na ważność emocji w zachowaniach ekonomicznych, z których kluczowe są wdzięczność i resentment. Jak twierdzi J. Polowczyk, A. Smith już na 210 lat przed D. Kahnemanem i A. Tverskym przewidział prawo będące jednym z fundamentów ekonomii behawioralnej. Twierdził mianowicie, że obawa przed stratą jest uczuciem silniejszym niż radość z zysku. A. Smith zaobserwował także zjawisko nazywane „efektem ramy”, które polega na tym, że straty lub zyski danej osoby wydają się nieproporcjonalnie większe od tych, które dotyczą innych, co oznacza, że jesteśmy zależni nie od kontekstu podejmowania decyzji, ale skupieni głównie na sobie. Do tego jesteśmy często krótkowzroczni w podejmowaniu decyzji, ponieważ interesują nas nagrody bliskie w czasie, zaś te odległe zdecydowanie mniej (Polowczyk, 2010, s. 508–514).

Ponadto można stwierdzić, że A. Smith stworzył podwaliny pod opracowaną znacznie później teorię perspektywy. Twierdził, że „cierpienie (...) jest bardziej przejmującym doznaniem niż przeciwna mu odpowiednia przyjemność” (Smith 1989, s. 179). Podejmował również kwestie dotyczące dokonywania wyborów w czasie, twierdząc, że przyjemność, którą mamy doświadczyć za dziesięć lat, interesuje nas niewiele w porównaniu z tą, której możemy doznać dzisiaj, co jest zbieżne z wnioskami wynikającymi z modelu dyskontowanej użyteczności.

Pojęcie „ekonomia behawioralna” po raz pierwszy zostało użyte w 1958 r. przez K. Bouldinga, który napisał o potrzebie badania tych aspektów ludzkich wyobrażeń czy poznawczych i emocjonalnych struktur, które mają wpływ na decyzje ekonomiczne (Angner, Loewenstein 2012, s. 658)³. Powstanie nowej ekonomii behawioralnej datowane jest natomiast na rok 1979, kiedy to opublikowane zostało dzieło D. Kahnemana i A. Tversky’ego *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*, w którym autorzy skupili się na mechani-

zmach podejmowania decyzji w warunkach ryzyka. Zaproponowali mianowicie zastąpienie klasycznego modelu pełnej racjonalności modelem uwzględniającym stopień awersji do ryzyka i jego wpływ na preferencje podmiotów gospodarujących. Na podstawie uzyskanych wyników D. Kahnemana⁴ i A. Tversky'ego, w niespełna rok później, R.H. Thaler opublikował w „Journal of Economic Behavior and Organizations” artykuł *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, który uważa się powszechnie za podstawowy dla wyjaśniania założeń i metody ekonomii behawioralnej. Jak słusznie twierdzą M. Brzeziński, M. Gorynia i Z. Hockuba (2008, s. 208), ekonomia behawioralna bez wątpienia stanowi nurt wpisujący się w trwający od lat 80. XX w. proces tzw. odwrotnego imperializmu, w ramach którego ekonomia uczy się i czerpie z innych dyscyplin, kooperuje z nimi, a czasami poddaje się im. Według wspomnianych autorów ekonomia behawioralna stara się skonstruować ekonomiczne modele ludzkiego myślenia i zachowania, które, czerpiąc silnie z osiągnięć psychologii, byłyby bardziej realistyczne i opisywałyby ułomności, ograniczenia i niedostatki ludzkiej racjonalności poprzez deskryptywnie adekwatną teorię podejmowania decyzji (Brzeziński, Gorynia, Hockuba, 2008, s. 217–218). S. Matiał definiuje natomiast ekonomię behawioralną jako dyscyplinę naukową, która zajmuje się analizowaniem zachowań człowieka w sprawach ekonomicznych. Poprzez analizę mechanizmów społeczno-psychologicznych leżących u podstaw zachowań ekonomicznych zajmuje się tworzeniem modelu „człowieka rzeczywistego”, a nie „człowieka ekonomicznego”. „(...) zmierza do (...) nadania modelom ekonomicznym bardziej realistycznego wymiaru i przez to zwiększenie ich trafności” (Wärneryd, 2004, s. 26). Z kolei E. Wanner, który jako prezes Russel Sage Foundation przyczynił się do wyodrębnienia ekonomii behawioralnej jako subdyscypliny naukowej, napisał, że ekonomia behawioralna jest zastosowaniem nauki o poznaniu do rzeczywistego procesu podejmowania decyzji i że nienazwanie jej ekonomią kognitywną oznacza, że „nie byliśmy dostatecznie odważni” (Angner i Loewenstein, 2012, s. 658).

W ramach ekonomii behawioralnej istnieją dwa główne nurty będące w stosunku do siebie niemalże niezależnymi

dyscyplinami (tzw. stara i nowa ekonomia behawioralna). Pierwszy z nich rozwinął się na gruncie nauki o zachowaniu, łącząc w sobie metodologię psychologicznych badań nad zachowaniem z bogactwem wiedzy teoretycznej z zakresu ekonomii. Do tego nurtu ekonomii behawioralnej zaliczani są tacy ekonomiści jak: H. Simon, J. March, G. Katona, H. Leibenstein, T. Scitovsky, R.R. Nelson i S.G. Winter (Frantz, 2013, s. 13–14). Drugie podejście do badań z zakresu ekonomii behawioralnej koncentruje się natomiast wokół dokonań takich badaczy jak D. Kahneman, A. Tversky i R. Thaler, którzy reprezentują drugie pokolenie ekonomii behawioralnej. W tym nurcie badania skupiają się na analizie odstępstw od zachowania racjonalnego. Wewnętrzny podział ekonomii behawioralnej wynika głównie z tradycji badawczych i kierunków rozwoju współczesnej psychologii. Oczywiście, granice obydwu ujęć są dość płynne i choć nieczęsto, to czasami można spotkać wzajemne odwołania, przeważnie niepozbawione krytyki. Z kolei H. Rachlin, związany z nurtem ekonomii behawioralnej wywodzącej się z analizy zachowania, twierdzi, że badania koncentrujące się na wykazaniu anomalii, z dalszej perspektywy prowadzą donikąd, gdyż potrzebna jest jedna, spójna koncepcja na której gruncie będą odkrywane prawidłowości tworzące zgodny system (Rachlin 1995, s. 136–143).

Jak dowodzą J.F. Tomer (2007, s. 463–464) i R. Frantz (2013, s. 7–8), ekonomia behawioralna nie jest jednolitą szkołą, lecz stanowi zbiór różnych teorii, do których zalicza się: ekonomię psychologiczną (R. Thaler, E. Fehr, G. Loewenstein, M. Rabin, P. Slovic, D. Ariely), makroekonomię behawioralną (G.A. Akerlof, R. Kranton), neuroekonomię (C.F. Camerer, V.S. Ramachandran, S. McClure, M. Platt, P. Glimcher, K. McCabe), ekonomię ewolucyjną (R.R. Nelson, S.G. Winter), finanse behawioralne (R. Schiller, H. Shefrin, R. Thaler, A. Shleifer, W.F.M. de Bondt), ekonomię eksperymentalną (V. Smith, D. Prelec, D. Simester), ekonomię złożoności (W.B. Athur, E.D. Beinhocker) oraz neurorachunkowość (M.D. Hauser, J. Dickhaut, G. Waymire).

U podstaw ekonomii behawioralnej legło zakwestionowanie racjonalności jednostek oraz podważenie założenia o znajomości mechanizmów rynkowych oraz

danych rynkowych niezbędnych do podjęcia decyzji. Behawioralni ekonomiści skupiają swoją uwagę na identyfikacji rzeczywistych mechanizmów leżących u podstaw decyzji rynkowych podejmowanych przez jednostki. Identyfikacja ta dokonuje się w zróżnicowany sposób, od prostych obserwacji socjologicznych, analizy danych statystycznych, poprzez zaplanowane eksperymenty psychologiczne.

Ekonomia behawioralna jest dziedziną wiedzy łączącą dokonania ekonomii i psychologii. Nie należy jej jednak mylić z psychologią ekonomiczną. Istotą ekonomii behawioralnej jest wykorzystanie dorobku z psychologii, socjologii czy neurobiologii do wyjaśnienia zachowań i zjawisk, w przypadku których zawodzi ekonomia neoklasyczna. C.F. Camerer i G. Loewenstein (2004, s. 3) dowodzą, że istotą ekonomii behawioralnej stanowi próba zwiększenia użyteczności teorii ekonomicznych poprzez wzmocnienie zdolności do wyjaśniania i przewidywania zachowań jednostek, za pomocą bardziej rzetelnych realnych założeń, uwzględniających czynnik społeczny.

Psychologia i ekonomia stosują odmienne metody prowadzenia badań empirycznych. W psychologii typową metodą jest eksperyment, natomiast w ekonomii – modelowanie ekonometryczne. Eksperyment jako sposób prowadzenia badań, u zarania ekonomii, został wykluczony z kanonu metod ekonomicznych, za sprawą J.S. Milla. Dowodził on, że należy dokonać wyraźnego rozgraniczenia między naukami społecznymi a fizycznymi, ponieważ te drugie opierają się na możliwości wykorzystania metod eksperymentalnych (Guala, 2005, s. 2). Dopiero w XIX w. eksperyment zaczął ponownie funkcjonować jako uznana metoda badawcza. W latach 60. XX w. R.K. Davis, jako jeden z pierwszych, wprowadził tę metodę, wykorzystując metodę wyceny warunkowej do badania wartości środowiska (Davis, 1963, s. 28–32). Obecnie ekonomiści coraz częściej korzystają w swoich badaniach z eksperymentów. Ekonomia behawioralna koncentruje się na wynikach eksperymentalnych, które wskazują nieprawidłowości i odstępstwa od teorii neoklasycznej, obserwowane na podstawie zachowań jednostek. Ponadto, poprzez koncentrację na uprzedzeniach i błędach w podejmowaniu decyzji, tym bardziej kieruje analizy zachowań w stronę podłoża psychologicznego

(Pesendorfer, 2006, s. 712–713). Zdaniem N. Wilkinson (2008, s. 29–30) nie oznacza to, że odrzuca dotychczasowy dorobek ekonomii. Wręcz przeciwnie: wykorzystuje szeroki wachlarz metod i podejść opartych na dwóch filarach: ekonomii klasycznej i psychologii, a także licznych zapożyczeniach z innych dziedzin. Natomiast obserwacje i eksperymenty, prowadzone często przy wykorzystaniu symulacji komputerowych oraz możliwości poznawczych umysłu, prowadzą do konsolidacji koncepcji ekonomii behawioralnej.

Eksperyment przeprowadza się na drodze badań doświadczalnych mających na celu poznanie informacji o faktach, obiektach, zjawiskach lub procesach. W ekonomii wykorzystuje się dwa rodzaje eksperymentów: laboratoryjne i terenowe. Pierwsze z nich polegają na podejmowaniu przez osoby badane decyzji o charakterze ekonomicznym w warunkach kontrolowanych. Na zakończenie sesji najczęściej wypłaca się jej uczestnikom sumy pieniężne – tym wyższe, im lepsze decyzje podejmowali. Z kolei eksperymenty terenowe (*field experiments*) wypełniają lukę między badaniami laboratoryjnymi a biernymi obserwacjami rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Przykładem takich badań mogą być badania modelu cenowego dostaw energii elektrycznej przeprowadzone w latach 90. XX w. w Wielkiej Brytanii.

Metodologiczne omówienie eksperymentu w ekonomii zaprezentował V.I. Smith w artykule *Economics in the Laboratory* opublikowanym w „Journal of Economic Perspective”. Według niego każdy eksperyment laboratoryjny definiowany jest przez trzy elementy (Smith, 1994, s. 113–131):

1. Środowisko – na które składają się fundusze początkowe oraz określone koszty, motywujące osobę poddawaną eksperymentowi do wymiany. Środowisko kontrolowane jest przez pieniężne nagrody w celu wygenerowania specyficznej konfiguracji kosztów i wartości.
2. Instytucje – które definiują język komunikatów płynących ze sztucznej laboratoryjnej sytuacji imitującej rynek. To zespół zasad określających sposób konstruowania oferty, jej akceptację, zawieranie umowy itp.
3. Obserwowane zachowanie – które jest funkcją zmiennych określanych przez środowisko i instytucje.

VI. Smith wyróżnił siedem powodów, dla których ekonomiści prowadzą lub powinni prowadzić eksperymenty. Jego zdaniem eksperymenty przydają się w (Smith, 1994, s. 79–100):

- 1) testowaniu teorii oraz wyborze między konkurencyjnymi teoriami,
- 2) określeniu powodów niepowodzenia teorii,
- 3) ustaleniu regularności empirycznych, które mogą stać się zaczątkiem nowej teorii,
- 4) testowaniu różnych środowisk z zachowaniem tych samych instytucji,
- 5) testowaniu różnych instytucji z zachowaniem tego samego środowiska,
- 6) opracowaniu najlepszych propozycji w zakresie nowej polityki,
- 7) testowaniu zaproponowanych rozwiązań instytucjonalnych.

Przedstawiony szczegółowy podział funkcji eksperymentów dowodzi silnych i zarazem złożonych powiązań między eksperymentami i teorią ekonomii. Z jednej strony nowe hipotezy dają asumpt do nowych eksperymentów, z drugiej zaś – wyniki eksperymentów podpowiadają kierunki rozwoju teorii. Należy jednak mieć na uwadze, że eksperyment nie jest rozsądnym sposobem weryfikacji poprawności danego modelu teoretycznego. Metoda eksperymentalna może wyjaśnić kwestie związane z odpornością przewidywań danej teorii na odstępstwa od założeń. Z tego też względu bardzo dużą wagę przywiązuje się do poprawności przeprowadzonego eksperymentu. Do kluczowych cech dobrego eksperymentu zalicza się: kontrolę zmiennych, test skuteczności manipulacji (*manipulation check*), kontrolę preferencji opartą na teorii wartości indukowanej (*induced value theory*), losowy przydział do grup eksperymentalnych, powtarzalność, anonimowość, prostotę oraz przejrzystość.

Eksperymentów ekonomicznych nie można jednoznacznie utożsamiać z eksperymentami psychologicznymi. Zdaniem M. Krawczyka eksperymenty ekonomiczne od psychologicznych odróżniają (Krawczyk, 2012, s. 28):

- koncentracja na treści podejmowanej decyzji, nie na procesie decyzyjnym,
- skupienie się na cechach instytucji, a nie jednostek,
- wykorzystanie zachęt finansowych zależnych od „jakości” podejmowanych przez badanych decyzji,

- unikanie wprowadzania badanych w błąd,
- konsekwentnie brak tzw. debriefingu, czyli procedury wyjaśniania badanym *ex post*, na czym tak naprawdę polegał eksperyment oraz w których punktach i po co staraliśmy się ich oszukać,
- silniejsze abstrahowanie od kontekstu, chęć ustalenia prawd ogólnych.

Konstatując dotychczasowe rozważania, można powiedzieć, że ekonomia behawioralna może być odpowiedzią na wszelkie luki powstałe w teoriach ekonomii głównego nurtu. Obejmuje zbiór różnych założeń, które łączą trzy wspólne punkty (Brzezicka, Wiśniewski 2012, s. 27):

- 1) kwestionowanie założenia o racjonalności ludzkich poczynań (odejście od modelu *homo oeconomicus* lub wyposażenie człowieka gospodarującego w nieznanne dotychczas możliwości decyzyjne);
- 2) sięgnięcie do psychologii w celu wyjaśnienia złożoności ludzkiego zachowania, zwłaszcza w obliczu sytuacji kryzysowych, niepewnych, niejasnych i trudnych;
- 3) podważanie teorii ekonomii głównego nurtu poprzez badanie anomalii i odejście od uproszczeń modeli ekonomicznych.

5. Kluczowe teorie ekonomii behawioralnej

Głównym obszarem zainteresowania ekonomii behawioralnej jest analiza motywów i zasad ludzkiego działania w warunkach złożonych i niepewnych, często takich, jakie panują na współczesnym rynku. Jedną z najważniejszych koncepcji, jakie zostały opracowane na gruncie ekonomii behawioralnej jest teoria perspektywy, która zastąpiła standardową funkcję użyteczności majątku inną funkcją, która zyskom i stratom przyporządkowuje postrzeganą ich wartość. D. Kahneman i A. Tversky (1979) w teorii perspektywy dowodzą, że decyzje ludzi są podejmowane pod wpływem emocji, postaw, błędów percepcyjnych, jak również kontekstu symulacyjnego. Ich zdaniem jednostki w wyborach kierują się heurystykami sprawdzającymi się w normalnych warunkach, jednakże mogącymi prowadzić do wystąpienia błędów. Według autorów ludzie, stając przed określoną decyzją, szukają w swojej pamięci faktów i sytuacji, które mogliby odnieść do chwili obecnej. W swoich rozważaniach badacze dochodzą do wniosku, iż stosunek

ludzi do zysków i strat może zależeć od perspektywy (kontekstu), z jakiej jest rozpatrywany (teoria perspektywy, nazywana efektem odbicia). Według efektu odbicia, w odniesieniu do zysków, jednostki preferują mniejszy, lecz pewniejszy zysk niż większy i niepewny. Z kolei w odniesieniu do strat preferencje konsumentów skłaniają się do większej i niepewnej straty zamiast mniejszej, ale pewnej. Zdaniem D. Kahnemana i A. Tversky'ego, taka zależność wyborów od kontekstu (uzewnętrzniająca się w efekcie odbicia) świadczy o nieracjonalności decyzji jednostek (Zaleśkiewicz, 2008, s. 39). Należy także wspomnieć o tym, że D. Kahneman i A. Tversky, we współpracy m.in. z R. Thalerem, P. Slovikiem, C. Camererem i T. Gilovichem, opracowali cały program badawczy poświęcony błędom i złudzeniom poznawczym wpływającym na myślenie i podejmowanie decyzji. Udało się w ten sposób wykryć szereg „heurystyk sądzenia”, jak je określili – można by je też nazwać „mentalnymi skrótami”, lub jeszcze prościej „zdroworozsądkowymi regułami” – które kształtują nasze myślenie, zwłaszcza w odniesieniu do kwestii finansowych (Shermer 2008, s. 127).

Obecnie jednym z najaktywniejszych przedstawicieli ekonomii behawioralnej jest D. Ariely, według którego opiera się ona na odrzuceniu poglądów klasyków o racjonalności ich wyborów. Zdaniem D. Ariely'ego (2010, s. 30–31), pomimo iż ludzie chcą jak najlepiej, to wskutek obciążenia błędami poznawczymi często nie umieją podjąć racjonalnej decyzji.

Jak już wspomniano, ekonomia behawioralna wskazuje na pewne systematyczne błędy popełniane przez jednostki w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych, związane z inwestowaniem. Jednym z takich błędów poznawczych jest tzw. efekt framingowy (*framing effect*), który polega na tym, że przekazywanie tej samej informacji w różnych formatach może w konsekwencji zmienić ludzkie decyzje. Wynika to przede wszystkim z tego, że jednostka ma tendencję do:

- dokonywania niekonsekwentnych wyborów, w zależności od tego, czy chce się koncentrować na zyskach czy na stratach;
- wyciągania różnych wniosków z tych samych danych, w zależności od sposobu ich prezentacji.

Z powyższych względów problem decyzyjny może być przedstawiony z perspek-

tywy zysków lub strat. Kolejnym przykładem błędu poznawczego popełnianego przez inwestorów jest tzw. efekt zakotwiczenia (*anchoring effect*), który oznacza, że ostateczna cena może zależeć od pewnej wartości początkowej, która jest podawana jako punkt odniesienia (Zielonka, 2003, s. 21). W przeprowadzonych przez siebie badaniach E. Stephan i G. Kiell (2000, s. 416–420) dowiedli, że inwestorzy stosują różnego rodzaju heurystyki przy podejmowaniu decyzji na giełdzie. Wspomniani autorzy badali m.in., w jaki sposób na inwestorów giełdowych działa efekt zakotwiczenia. W tym celu pokazano im wykresy indeksu DAX z ostatnich 21 miesięcy, a następnie połowę z nich zapytano, czy po upływie 12 miesięcy indeks przekroczy 6500 punktów. Z kolei drugą połowę zapytano, czy indeks w ciągu roku spadnie poniżej 4500 punktów. Na koniec każdą z badanych grup poproszono o podanie możliwie najdokładniejszych wartości indeksu DAX z rocznym wyprzedzeniem. Okazało się że średnia indeksu przewidywana przez inwestorów z pierwszej grupy badawczej wyniosła 5930, zaś z drugiej – 5765 punktów. Ponadto E. Stephan (1999, s. 101–134) zbadał także, w jaki sposób efekt zakotwiczenia wywiera wpływ na przewidywanie kursów walutowych i cen złota. Uczestnicy eksperymentu zostali podzieleni na dwie grupy A i B. Pierwszą z nich charakteryzowała wartość wysoka, zaś grupę B – wartość niska. Następnie badanych poproszono o podanie dwustopniowej predykcji. W pierwszej części eksperymentu mieli wskazać, czy przyszły kurs waluty (lub ceny złota) będzie wyższy od zadanej przez eksperymentatora wartości, a w drugiej części zostali poproszeni o dokonanie jak najdokładniejszej predykcji. Wynik eksperymentu ewidentnie wykazał, że przewidywany kurs walutowy czy cena złota miały wpływ na wartość, jaką eksperymentator podał w pierwszym etapie badania. Podsumowując, można stwierdzić, że zaprezentowane eksperymenty dobitnie pokazują, że popełniane przez jednostki błędy wnioskowania wynikają z nietrafnego postrzegania zjawisk oraz występujących między nimi korelacji i zależności związków przyczynowo-skutkowych. Bardzo często jednostka podejmująca decyzję odnosi dany problem do całej gospodarki, co nie zawsze jest korzystnym rozwiązaniem.

Kolejną koncepcją opracowaną na gruncie ekonomii behawioralnej jest beha-

wioralna hipoteza cyklu życia H. Shefrina i R. Thaler, która bazuje na odrzuceniu założenia o pełnej racjonalności zachowań człowieka i skupieniu się na behawioralnych aspektach podejmowania decyzji. Pozwoliło to na wyjaśnienie wielu wątpliwości, głównie dzięki podjętej próbie zidentyfikowania psychologicznych mechanizmów zachodzących w procesie decyzyjnym. Behawioralna hipoteza cyklu życia została oparta na trzech podstawowych filarach, stanowiących punkt wyjścia do wyjaśnienia zachowań ludzkich w zakresie podejmowania decyzji dotyczących odmiennego klasyfikowania dochodu i sposobów dysponowania nim. Do filarów tych zalicza się samokontrolę (*self-control*), system kont mentalnych (*mental accounting*) oraz sposób prezentacji alternatyw (*framing*).

Podstawą ekonomicznej teorii samokontroli jest podział psychy na dwie zasadnicze części: egoistycznego i skrajnie krótkowzrocznego hedonistę (*doer*) oraz kalkulującego i planującego w kategoriach całego życia stratega (*planner*). Ta wywodząca się bezpośrednio z teorii agencji konstrukcja myślowa traktowana jest wyłącznie jako próba ujęcia problemu niestabilnych preferencji. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że H.R. Shafrin i R.H. Thaler (1988) przyjęli w swojej hipotezie, że każdy człowiek w swoim postępowaniu zachowuje się tak, jak gdyby walczyły i współistniały w nim dwie odmienne jednostki. I tak, hedonista ma w określonym momencie czasu bezpośrednią kontrolę nad poziomem konsumpcji, zaś jego funkcja użyteczności jest niezależna od poziomu konsumpcji w innych okresach. Z kolei użyteczność osiągnięta przez stratega jest ściśle skorelowana z użytecznością każdego z hedonistów i podlega ograniczeniu budżetowemu. W celu zabezpieczenia się przed egocentrycznymi postawami hedonistów strateg musi wypracować pewne sposoby oddziaływania na nie. W przeciwnym razie krótkowzroczność działań hedonistów mogłaby przyczynić się do zakłócenia dobrobytu pozostałych „ja”. Strateg ma zatem dwie możliwości działania – albo uciec się do użycia woli, inaczej „zmusić” hedonistę do właściwych zachowań, albo odwołać się do pewnych zasad ograniczających wybór, przed jakim znajduje się krótkowzroczna „ja”.

H.M. Shefrin i R.H. Thaler (1988, s. 611) wyróżnili w swojej hipotezie trzy podstawowe grupy (konta), nazwane kon-

tami mentalnymi, na jakie gospodarstwa domowe dzielą swój majątek. Są to bieżący dochód (*current spendable income*), bieżący majątek (*current assets*) oraz przyszłe dochody (*future income*). Bieżące dochody pojmowane są jako rozporządzalne dochody pomniejszone o stopę oszczędności, które przeznaczone są na emeryturę. Z kolei bieżący majątek oznacza skumulowane oszczędności, które nie są częścią funduszy przeznaczonych na emeryturę, natomiast przyszłe dochody oznaczają dochody, jakie będą osiągnięte w przyszłości i środki zgromadzone na emeryturę. W behawioralnej hipotezie cyklu życia zakłada się, że krańcowa skłonność do konsumpcji dla każdego z tych kont jest różna i oznacza, że najbardziej zagrożone uszczupleniem są dochody bieżące, najmniej zaś dochody przyszłe. Można zatem powiedzieć, że wprowadzony przez H.M. Shefrina i R.H. Thaler system kont mentalnych ukazał, że w odniesieniu do poszczególnych grup majątku gospodarstwa domowego krańcowa skłonność do konsumpcji zależy od typu konta i jest najwyższa (bliska jedności) dla bieżących dochodów, najniższa (bliska zeru) dla przyszłych dochodów, zaś pośrednia dla bieżącego majątku. Co więcej, zgodnie z logiką systemu kont mentalnych, dostęp do każdego z tych kont jest z psychologicznego punktu widzenia różny i naruszenie konta, jakim jest bieżący majątek czy przyszłe dochody wiąże się z pewnym dyskomfortem, wyrażonym w postaci ujemnej użyteczności (czyli niezadowolenia konsumenta). Innymi słowy, wydanie pieniędzy z kont, jakimi są bieżący majątek i przyszłe dochody jest bardziej bolesne aniżeli konta, jakim są bieżące dochody. W rezultacie użyteczność płynąca z początkowego wydatkowania środków znajdujących się na tych kontach jest niższa aniżeli użyteczność płynąca z wydatków wyczerpujących konto bieżących dochodów.

Mechanizm księgowania mentalnego sprawia, że te same kwoty traktujemy odmiennie w zależności od kontekstu. Ponadto system kont mentalnych odgrywa istotne znaczenie, gdy weźmie się pod uwagę źródło pochodzenia środków finansowych, takich jak premia i nieoczekiwany zastrzyk finansowy (Thaler, 1992; 1999). Należy w tym miejscu zaznaczyć, że zasadniczą różnicą między premią a nieoczekiwanym zastrzykiem finansowym jest przede wszystkim element przewidywalności. Sys-

tem premii może w dwojaki sposób wpływać na zwiększenie stopy oszczędności. Premia nie jest traktowana przez konsumenta jak zwykły dochód i trafia na konto, jakim jest bieżący majątek. Należy jednak pamiętać o tym, że na wspomnianym koncie krańcowa skłonność do konsumpcji jest niższa. Przeniesienie części miesięcznego wynagrodzenia do premii zmniejsza jednak konto, jakim są bieżące dochody, co z kolei rzutuje na zmniejszenie bieżącej konsumpcji. Spowodowane jest to przede wszystkim tym, w jaki sposób owe środki są postrzegane przez samych konsumentów. Jeśli zaś chodzi o nieoczekiwane zastrzyki finansowe, to w odniesieniu do nich krańcowa skłonność do konsumpcji jest większa aniżeli w przypadku zwykłego dochodu, a także większa niż krańcowa skłonność do konsumpcji dla premii, którą można przewidzieć. Według H.M. Shefrina i R.H. Thaler (1988, s. 614–615) krańcowa skłonność do konsumpcji zmniejsza się wraz ze wzrostem wartości spadku, co ma logiczny związek ze zmianą jego percepcji, gdyż w coraz mniejszym stopniu pozostaje gotówką, a w coraz większym znaczeniu zaczyna stanowić majątek. Oznacza to, że przesuwa się go z konta, jakim są bieżące dochody, do konta, jakim jest bieżący majątek (Zalega, 2014, s. 71–72).

6. Zarzuty wobec ekonomii behawioralnej

Mimo swojego ogromnego potencjału badania neuroekonomiczne znajdują się nadal we wczesnej fazie rozwoju i nie znajdują uznania części środowiska. Istotą ekonomii behawioralnej jest wykorzystanie dorobku psychologii czy neurobiologii do wyjaśniania zachowań ludzi. Prezentując złożony obraz rzeczywistości, ekonomia behawioralna bywa przypisywana do wielu innych szkół, podejść i programów badawczych – od ekonomii heterodoksyjnej stawianej w opozycji, do ekonomii ortodoksyjnej. Ponadto ekonomia behawioralna zakłada, jak to określił R.H. Thaler (1996, s. 227), że w rzeczywistości ludzie są (...) mniej mądrzy, sympatyczniejsi oraz słabsi niż *homo oeconomicus*. Główni oponenci paradygmatu behawioralnego dowodzą, że eksperymenty behawioralne skierowane są głównie na identyfikację prawidłowości w reakcji na bodźce przez poszczególne jednostki bądź nieliczne grupy ekspery-

mentalne. Ponadto przeciwnicy ekonomii behawioralnej twierdzą, że ekonomia to nie psychologia. Jej zainteresowanie zachowaniem jednostki powinno przełożyć się na wyjaśnienie zachowań rynkowych całych społeczności. A z tego punktu widzenia behawioryści nie mogą pochwalić się większymi sukcesami. Zdaniem W. Mayera (1982, s. 86–87) psychologiczne teorie postaw ludzkich są często krytykowane za pomijanie znaczenia kosztów zachowania i wiążących się z nimi strat, oraz za zbytne koncentrowanie się na korzyściach i atrakcyjności celu.

Kolejny zarzut formułowany wobec ekonomii behawioralnej dotyczy wybiórczego traktowania założeń ekonomii głównego nurtu, które są zastępowane nowymi, o większym realizmie psychologicznym. Z realizmem psychologicznym mamy do czynienia, gdy eksperyment angażuje badanego i skłania go do podejmowania przemyślanych decyzji. Podstawowym narzędziem zapewnienia realizmu psychologicznego jest w ekonomii behawioralnej wykorzystanie bodźców finansowych (Solek, 2010, s. 29).

Przedstawiciele ekonomii ortodoksyjnej są negatywnie nastawieni do technik badawczych opartych na eksperymentach, dowodząc, że zachowania w ten sposób zaobserwowane oparte są na skąpych danych empirycznych i w praktyce nie mają odniesienia do rzeczywistej sytuacji rynkowej. Ponadto zauważają, że badani mogą celowo postępować zgodnie z postulowaną przez badacza hipotezą. Kolejnym przytaczanym przez krytyków argumentem jest niezrozumienie eksperymentu, w którym uczestniczą badani, tzw. niezrozumienie konsekwencji podejmowanych przez nich decyzji. Jak dowodzą J.G. Brinberg i A.R. Ganguly, wątpliwości dotyczą samej idei wglądu w ludzki mózg jako sposobu na poszerzenie wiedzy o zachowaniach ekonomicznych. Nie ma żadnej pewności, że wysiłek włożony w stworzenie metody interpretacji danych uzyskiwanych metodami tak odległymi od ekonomicznych będzie opłacalny (Brinberg i Ganguly, 2012, s. 8–9). Jak podkreśla G.W. Harrison w swoim artykule na temat neuroekonomii, podstawowy krytycyzm wykorzystania technik neurobiologii w naukach ekonomicznych skupia się praktycznie na dwóch zasadniczych kwestiach: sposobie pozyskiwania danych neurobiologicznych oraz

potencjalnych korzyściach dla nauk ekonomicznych (Harrison, 2008, s. 305–306). Z powyższych względów krytycy ekonomii behawioralnej z góry kwestionują analizy danych empirycznych. Należy jednak podkreślić, że informacji uzyskanych z technik badawczych opartych na eksperymentach i sondażach nie można zignorować. Można oczywiście polemizować z wynikami określonych badań, z ich metodologią i interpretacją, ale odrzucenie czy lekceważenie samych podstaw nowej dziedziny nauki wydaje się zbyt daleko idące.

7. Dziedziny pokrewne ekonomii behawioralnej

Ekonomia behawioralna jest teorią składającą się z różnych hipotez, narzędzi i technik. Zbudowana jest z całego wachlarza kierunków, które nie są ze sobą ściśle skorelowane. Konsekwencją tego są różne kierunki wykształcone w ramach ekonomii behawioralnej, takie jak: ekonomia ewolucyjna, ekonomia eksperymentalna, makroekonomia behawioralna, neuroekonomia, finanse behawioralne oraz neurorachunkowość.

Ekonomia ewolucyjna, której pionierami są R.R. Nelson i S.G. Winter, interpretuje proces ekonomiczny w kategoriach naturalnej selekcji w stylu K. Darwina. Ekonomia ewolucyjna analizuje i wyjaśnia procesy wewnętrznej transformacji wiedzy stosowanej w systemach ekonomicznych dotyczącej podejmowania decyzji, metod produkcji, form organizacyjnych życia ekonomicznego, zachowania konsumentów i psychologii jednostek gospodarujących. Według K. Dopfera i J. Potts'a ekonomia ewolucyjna stanowi ramy teoretyczne dla analizy systemów gospodarczych jako systemów otwartych, złożonych i ewolucyjnych. Jest to teoretyczna hybryda teorii ewolucji, teorii systemów złożonych, teorii samoorganizacji, ekonomii austriackiej, behawioralnej, instytucjonalnej, postkeynesowskiej oraz schumpeteriańskiej. Właśnie z powodu hybrydyzacji teorii i metod brakuje płaszczyzny dla oceny rozwoju czy integracji koncepcji składających się na ekonomię ewolucyjną (Dopfer i Potts, 2004, s. 195). Jej założenia są m.in. następujące (Dosi, 1991, s. 5–6):

1) brak pełnej informacji u ludzi i organizacji, co wyklucza ich optymalizację w skali globalnej;

- 2) proces decyzyjny ludzi i organizacji jest związany z zasadami, normami i instytucjami;
- 3) ludzie i organizacje mogą w pewnym stopniu imitować się nawzajem;
- 4) sposób współdziałania ludzi i organizacji powstaje zazwyczaj w sytuacji nierównowagi i jego rezultatem jest sukces lub niepowodzenie danej kombinacji czynników lub dóbr, a także samych uczestników życia gospodarczego;
- 5) proces ewolucji ekonomicznej ma charakter niedeterministyczny, nieteleologiczny i nieodwracalny.

W węższym ujęciu ekonomia ewolucyjna nawiązuje natomiast do idei ewolucji biologicznej, sformułowanych przez K. Darwina i J. Baptiste'a de Lamarcka. Odwołania te mogą mieć charakter (Witt, 2003, s. 9):

- 1) bezpośredni – ewolucja systemów gospodarczych odzwierciedla działania ludzi ukształtowanych przez ewolucję biologiczną;
- 2) pośredni – poprzez analogię między zasadami ewolucji biologicznej i ekonomicznej;
- 3) pośredni – poprzez metafory biologiczne w ekonomii (tego typu odwołania mogą przypominać relacje między mechaniką klasyczną a ekonomią neoklasyczną).

Ekonomia ewolucyjna poszukuje swej tożsamości poprzez zorganizowanie swych pól badawczych dotyczących ewolucji ekonomicznej wokół teraźniejszej i przyszłej dynamiki systemu organizacji i funkcjonowania gospodarki. Wyjaśnienie zdarzeń ekonomicznych dokonuje się w ekonomii ewolucyjnej przez (Głapiński, 2013, s. 5):

- 1) odwołanie się do uprzednich zdarzeń oraz znajdowanie związków przyczynowych obejmujących procesy zachowania i transformacji zachowań i instytucji;
- 2) mechanizm kreacji odmienności oraz mechanizm selekcji tych odmienności zawierający w sobie mechanizm segregacji i wykluczenia.

Ekonomia eksperymentalna, której twórcą jest V.L. Smith, wykorzystuje eksperymenty laboratoryjne do testowania decyzji finansowych podejmowanych w kontekście społecznym. Osoby biorące udział w badaniu zazwyczaj otrzymują od eksperymentatora pieniądze, a następnie dzielą się nimi z innymi, anonimowymi graczami lub też wpłacają do wspólnej puli (Zaleśkiewicz, 2011, s. 36). Można zatem powiedzieć, że ekonomia eksperymentalna opiera się

na eksperymentach, których wyniki mogą być wykorzystywane do testowania i lepszego zrozumienia teorii ekonomicznych, umożliwiając tym samym lepsze zrozumienie sposobów podejmowania decyzji, indywidualnych zachowań czy warunków zaistnienia kooperacji między uczestnikami, a także szukanie ich wyjaśnień niekoniecznie na gruncie ekonomii. Ekonomia eksperymentalna dostarczyła jeszcze jedno interesujące spostrzeżenie. Otóż gracze w grach macierzowych szybko identyfikują strategie optymalne i je wykorzystują w praktyce. Oznacza to, że przy wyborach decyzyjnych większą rolę odgrywają informacje czy wypłaty oraz decyzje innych graczy niż cechy psychiczne decydenta.

Z kolei neuroekonomia, której ojcem jest C.F. Camerer (2007, s. 28–29), jest nauką, której celem jest ugruntowanie teorii ekonomicznych w szczegółowo opisanych mechanizmach neuronowych, wyrażonych matematycznie i pozwalających na trafne predykcje zachowań jednostek. Nauka ta wywodzi się z trzech dziedzin nauki: neurologii, psychologii i ekonomii. Jej początki datuje się na początek lat 90. XX w., wraz z pojawieniem się technicznych możliwości badania pracy mózgu w ramach neuronauki poznawczej, zajmującej się badaniem funkcjonowania systemów neurologicznych zaangażowanych w realizację określonych zachowań. Neuronauka (*neuroscience*) stanowi pewną alternatywę dla tradycyjnego pomiaru behawioralnego, który jest w dużej mierze oparty na analizie korelatów zachowań z reakcjami fizjologicznymi organizmu, a zatem możliwe jest wyznaczenie tylko pośrednich związków między tymi parametrami (Marek, 2006, s. 15–16). Dzięki szybkiemu rozwojowi neurobiologii wiemy, że niemal każda aktywność organizmu wymaga współpracy wielu ośrodków mózgu jednocześnie. Podobnie firmy i pojedynczy konsumenci współdziałają, tworząc to, co w ekonomii nazywamy rynkiem. Można zatem powiedzieć, że neuronauka koncentruje się bardziej na przebiegu procesów mózgowych, a nie na samej geografii mózgu, umożliwiając znajdowanie odpowiedzi na pytania, wobec których tradycyjne metody diagnostyczne były wcześniej bezradne (Zaleśkiewicz, 2008, s. 32). W badaniach dotyczących aktywności neuronalnej stosuje się kilka metod określanych jako neuroobrazowanie. Metody neuroobrazowania obejmują tech-

niki elektro- i magnetofizjologiczne oraz tomograficzne. Najczęściej stosowanymi technikami są: tomografia komputerowa, tomografia metodą rezonansu magnetycznego, elektroencefalografia oraz magnetoencefalografia (Jaśkowski, 2009, s. 42). Jak już wspomniano, neuroekonomia wykorzystuje narzędzia używane w neurobiologii do badania aktywności mózgu. Tymi narzędziami są: *eyetracking*, czyli śledzenie aktywności oka; fMRI (*functional Magnetic Resonance Imaging*), czyli funkcjonalne obrazowanie rezonansowo-magnetyczne, które pozwala na dokładny pomiar przepływów natlenionej krwi; PET (*Positron Emission Tomography*), czyli tomografia pozytronowa, która umożliwia skanowanie komórek nerwowych; oraz TMS (*Transcranial Magnetic Stimulation*), czyli przezczaszkowa stymulacja magnetyczna, która przy wykorzystaniu pola magnetycznego pozwala aktywować lub dezaktywować obszary mózgu, aby wyjaśnić, za co odpowiedzialny jest docelowy obszar. Wszystkie wymienione metody neuroobrazowania mają charakter zbiorczy, co oznacza, że badają aktywność całego mózgu, skupiając uwagę na poszczególnych jego obszarach. Niewątpliwie najważniejszym osiągnięciem wykorzystania neuroobrazowania jest ustalenie, które obszary mózgu są odpowiedzialne za określone typy zachowań. I tak: brzuszne prążkowie odpowiada za układ nagrody, kora oczolodołowa za pragnienie posiadania, przyśrodkowa kora przedczołowa za pozytywną więź, kora tylnego zakrętu obręczy za konflikt, zaś ciało migdałowe za wyzwanie i zagrożenie (Duch, 2008, s. 45–47).

Jak trafnie stwierdza T. Zaleśkiewicz (2011, s. 38), niewątpliwą zaletą podejścia neuroekonomicznego jest wyjaśnienie wielu teoretycznych problemów, z którymi badacze stosujący klasyczne metody diagnostyczne przez wiele lat sobie nie radzili. Należy jednak zaznaczyć, że neuroekonomia spotyka się z ostrą krytyką, ponieważ obserwowane w trakcie badań zależności między aktywnością mózgu a konkretnymi reakcjami organizmu pozwalają na wnioskowanie na temat korelacji, a nie związków przyczynowo-skutkowych. Powodem tego jest zbyt duża liczba powiązań między poszczególnymi częściami mózgu (Solek, 2010, s. 31).

Głównym obszarem zainteresowań makroekonomii behawioralnej, której

twórcą jest G.A. Akerlof (2002), jest wyjaśnienie różnic między realną ekonomią a modelem równowagi ogólnej, w połączeniu z zagadnieniem niesymetrycznego dostępu do informacji. Innymi słowy: makroekonomia behawioralna koncentruje się na badaniu zagadnień makroekonomicznych z wykorzystaniem teorii i metod psychologicznych. Pozwala ona zrozumieć, dlaczego społeczeństwo i gospodarka jako całość zachowują się w określony sposób. W najbardziej kompleksowy sposób synteza poglądów makroekonomii behawioralnej została zaprezentowana przez G.A. Akerlofa i R.J. Shillera w wydanej w 2009 r. książce *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Owe zwierzęce instynkty⁵ bądź instynkty wywodzące się z umysłu (*animus*), które można opisać jako elementy niepokoju i niespójności wpływające na gospodarkę, a których źródło leży w nieracjonalnym charakterze wielu ludzkich działań, ujawniają się w kilku obszarach, takich jak: zaufanie, uczciwość, skłonność do korupcji, iluzja pieniądza i uleganie legendom. W ramach makroekonomii behawioralnej można wyróżnić mezoekonomię behawioralną, w ramach której dokonuje się segmentacji rynku, w celu wyodrębnienia grup odznaczających się podobnymi zachowaniami. W ramach ekonomii behawioralnej wykorzystuje się determinanty jakościowe, takie jak: innowacyjność, jakość życia, dobrostan, optymizm konsumencki, poczucie szczęścia, dzięki którym możliwe jest lepsze poznanie przyczyn zachowań społeczeństwa. W odniesieniu do zjawisk ogólnogospodarczych, takich jak zjawisko bezrobocia, płacenie podatków, poziom konsumpcji i oszczędności w społeczeństwie, ekonomia behawioralna umożliwia natomiast określenie wpływu czynników pozaeconomicznych, decydujących o ich skali i kształcie. Ponadto G.A. Akerlof wraz z R.E. Kranton w wydanej w 2010 r. książce *Identity Economics* próbują dowieść, że „ekonomia tożsamości” stanowi nowe podejście tłumaczące zachowanie konsumentów, poprzez inkorporację tożsamości, norm i kategorii społecznych do ekonomii (Akerlof i Kranton, 2010, s. 20). W swoich rozważaniach badacze budują koncepcje zmierzające do wyjaśnienia zależności preferencji od tożsamości grupowej i w konsekwencji proponują wyjaśnienie zależności wyborów osób

gospodarujących od kontekstu społecznego, w jakim one funkcjonują, od ukształtowanych w nim norm zachowań. „Ekonomia tożsamości” jest niewątpliwie nowym podejściem o charakterze socjologicznym, tłumaczącym sposoby zachowania ludzi. Tożsamość jest pojmowana przez autorów jako przynależność do pewnej kategorii społecznej, która ma swoje normy i ideały, a także pewną użyteczność wynikającą z ich realizacji, którą jednostka stara się maksymalizować (Akerlof i Kranton 2010, s. 25). Preferencje niektórych zachowań są definiowane przez normy społeczne. Nie są to jedynie indywidualne cechy; odnoszą się do całych grup społecznych, np. jednolite odmiennie traktowanie całych grup, takich jak inne rasy, inne kasty w Indiach, inne plemiona czy nawet wynikające z różnicy płci u osób piastujących te same role społeczne (Akerman i Kranton, 2010, s. 17).

Finanse behawioralne stanowią część ekonomii behawioralnej, która poprzez badania indywidualnych i społecznych skłonności poznawczych i emocjonalnych, stara się wyjaśnić decyzje ekonomiczne, ich wpływ na ceny rynkowe, dochody i alokację zasobów. Jej celem jest poszukiwanie psychologicznych mechanizmów opisujących zachowanie uczestników rynków finansowych. Można zatem powiedzieć, że finanse publiczne próbują wyjaśnić zachowania inwestorów przy podejmowaniu decyzji, uwzględniając ich emocje. Główne zadanie finansów behawioralnych koncentruje się na poszukiwaniu, zrozumieniu i przewidywaniu wszelkich wahań na rynkach finansowych wynikających z psychologicznych aspektów podejmowania decyzji inwestycyjnych. M. Weber (1998, s. 167–168) definiuje finanse behawioralne jako ścisłą kombinację indywidualnego zachowania oraz fenomenów rynkowych, która wykorzystuje wiedzę zapożyczoną zarówno z psychologii, jak i z teorii finansów. Natomiast S. Flejterski dowodzi (2007, s. 115), że finanse behawioralne badają rzeczywisty sposób postępowania ludzi w stosunku do ich finansów, a ściślej – sposób, w jaki psychika wpływa na poszczególne decyzje finansowe. W literaturze przedmiotu z zakresu finansów behawioralnych można wyodrębnić dwa nurty badawcze: analizę zachowań inwestorów i analizę zachowań rynku kapitałowego. Według H. Shefrina (2000) badania prowadzone w sferze ekonomii behawioralnej są nastawione na

testowanie założenia o efektywności rynków oraz założenia o racjonalności decyzji podejmowanych przez inwestorów. Finanse behawioralne wykreowały inwestora, który zamiast racjonalności zachowania, będącej podstawowym założeniem teorii rynków efektywnych i tradycyjnych finansów, postuluje konieczność uwzględnienia w zachowaniach inwestorów ludzkich „ułomności” i tzw. anomalii. Modelowy inwestor behawiorystów cechuje się m.in. (Matuszczak 2005, s. 16):

- podatnością na wpływ zbiorowości,
- odmiennym postrzeganiem równowartościowych zysków i strat,
- emocjonalnym podejściem do własnych inwestycji,
- nadmierną pewnością siebie,
- przesadnym optymizmem lub przesadnym pesymizmem w zależności od nastrojów panujących na rynku,
- awersją do strat, które traktuje jako osobistą porażkę,
- przekonaniem, że większość na rację.

Neurorachunkowość jest kolejnym przykładem interdyscyplinarności w naukach ekonomicznych. Ma ona charakter egzogeniczny, polegający na sięganiu do dorobku innych nauk społecznych, takich jak psychologia, socjologia oraz nauk technicznych (Artienwicz, 2013, s. 9). Można zatem powiedzieć, że neurorachunkowość, podobnie jak neuroekonomia, dąży do wyizolowania reakcji na poziomie neuronalnym generujących obserwowalne zachowania ekonomiczne. Podstawę badań stanowi tu aktywność ludzkiego mózgu, będąca efektem zmiany fenotypu. W wyniku procesu selekcji naturalnej nowe struktury nakładały się na starsze, formułując tzw. korę (*neocortex*), której cztery płaty „wyspecjalizowały się” w pełnieniu określonych funkcji (Dickhaut, Basu, McCabe i Waymire, 2010, s. 234–236). Zdaniem autorów wykorzystanie neurobiologii w rachunkowości może istotnie poszerzyć wiedzę na temat jej fundamentów. Istnieje hipoteza, zgodnie z którą powstanie i rozwój standardów rachunkowości idą w parze z biologicznym rozwojem ludzkiego mózgu w warunkach postępującej komplikacji otoczenia (Dickhaut, Basu, McCabe i Waymire, 2010, s. 241–243). Zdaniem M.D. Hausera (2006) podejście to znajduje oparcie w wynikach badań dowodzących genetycznego podłoża takich cech ludzkich, jak altruizm, zaufanie, miłośność, a nawet poczucie sprawiedliwości.

8. Podsumowanie

Ekonomia behawioralna jest stosunkowo nową dziedziną, powstałą niespełna cztery dekady temu. Łączy dokonania ekonomii i psychologii, a jej korzenie sięgają psychologii behawioralnej, która koncentruje się na zachowaniu i kontrolujących go bodźcach środowiskowych. Autorzy utożsamiani z tym nurtem różnią się poglądami na rolę metod analizy formalnej oraz na temat racjonalności i efektywności działania podmiotów gospodarujących. Najogólniej można powiedzieć, że ekonomia behawioralna jest nurtem ekonomii zajmującym się badaniem rzeczywistości gospodarczej i wyjaśnieniem zdarzeń oraz procesów gospodarczych w świetle potwierdzonych założeń o naturze człowieka. Z racji interdyscyplinarności tego podejścia trudno jest podać definicję, na którą wszyscy zajmujący się ekonomią behawioralną by przystali. Dodatkowo komplikuje to fakt, że istnieją dwa główne nurty ekonomii behawioralnej, będące w stosunku do siebie niemalże niezależnymi dyscyplinami. Pierwszy z nich rozwinął się na gruncie nauk o zarządzaniu, natomiast drugi koncentruje się wokół dokonań takich badaczy jak D. Kahneman, A. Tversky i R.H. Thaler, którzy tworzą drugie pokolenie ekonomii behawioralnej i uznają skłonność do uznawania racjonalności neoklasycznej za wzór i śledzenie z tego punktu widzenia ludzkich zachowań jako obarczonych błędami. Obecnie w naukach ekonomicznych, dzięki wykorzystaniu psychologii, odchodzi się od klasycznego aksjomatu człowieka racjonalnego na rzecz człowieka emocjonalnego. Dlatego też ekonomia behawioralna przyjmuje założenie racjonalności dalekiej od doskonałości, „ograniczonej racjonalności”.

Ekonomiści behawioralni uznają, że „rzeczywisty” sposób zachowania ludzi ma kluczowe znaczenie dla tworzenia teorii ekonomicznej i kwestionują konwencjonalne założenie, że podmioty gospodarcze charakteryzuje tzw. racjonalność instrumentalna, co w konsekwencji oznacza, iż ludzie, na bazie posiadanej wiedzy i swoich umiejętności logicznego wnioskowania, zmierzają do optymalnego wykorzystania posiadanych czynników produkcji (Godłów-Legiędź, 2013, s. 27).

Kluczowym celem ekonomii behawioralnej jest odnalezienie przyczyn dokonywanych wyborów ekonomicznych. Ponadto

zajmuje się ona badaniem procesów podejmowania decyzji w zakresie zarządzania finansami lub inwestycji, a także tłumaczy przyczyny preferencji konsumenta w sposób dokładniejszy, niż ma to miejsce w przypadku ekonomii głównego nurtu. Dzięki różnorodności stosowanych metod badawczych w ekonomii behawioralnej, można natomiast czerpać korzyści z rozwoju teorii i metodologii innych dziedzin. Jak twierdzą E. Anger i G. Loewenstein (2006, s. 47–48), poprzez skuteczną integrację metod można uzyskać dane pochodzące z różnych źródeł, osiągając przy tym interdyscyplinarny, holistyczny punkt widzenia, kompleksową wiedzę, której nie sposób uzyskać, stosując zbyt wąskie, ograniczone ujęcie danego problemu, oraz podejście indywidualne, pozwalające na dostosowanie metod i koncepcji do konkretnych realiów.

Krytyka ekonomii behawioralnej dotyczy kwestii związanych nie tylko z fundamentami tego nurtu, ale i z analizą danych empirycznych. Oponenti paradygmatu behawioralnego zwracają uwagę na niski realizm przeprowadzanych badań czy niezrozumienie eksperymentu przez badanych. Pomimo wad podejście neurobiologiczne ma swoich zwolenników, którzy dostrzegają postęp w tej dziedzinie, wykraczający poza stereotypowe „skanowanie umysłów”. Jak słusznie twierdzi K.A. McCabe, pomiar zewnętrznych reakcji fizjologicznych, takich jak badanie gałek ocznych, rytmu serca czy przewodnictwa skórniego, z powodzeniem wchodzi do użycia, poszerzając zakres badań (McCabe, 2008, s. 352–353).

Ekonomia behawioralna stanowi zbiór różnych teorii, do których zalicza się m.in.: ekonomię ewolucyjną, ekonomię eksperymentalną, makroekonomię behawioralną, neuroekonomię, finanse behawioralne oraz neurorachunkowość. Interdyscyplinarność ekonomii behawioralnej pozwala wyjaśnić wiele teoretycznych problemów, z którymi ekonomiści stosujący klasyczne metody diagnostyczne nie mogli sobie poradzić.

Przypisy

- ¹ Behawioryzm metodologiczny, nazywany także naukowym, był inspirowany ideami filozoficznymi, a postulujący go psychologowie wkraczali często na teren zasadniczych rozstrzygnięć filozoficznych, ale też, rozwój badań w psychologii prowadzonych pod etykietą behawioryzmu metodologicznego wpływał na nowe pomysły

teoretyczne w filozofii. Dzisiaj przeważa przekonanie, że behawioryzm jest sprawą minioną. W psychologii został zastąpiony nowym podejściem, tzw. paradygmatem kongnitywnym. A. Byrne twierdzi jednak, że behawioryzm, w zależności od tego jak zinterpretujemy to słowo, jest dzisiaj ciągle żywy, szczególnie na polu filozoficznym (Byrne 1994, s. 132).

- ² Szerzej na ten temat w: Wasserman (1990, s. 77–80); Zamiara (1987, s. 48–57).
- ³ Niektórzy ekonomiści dowodzą, że termin „ekonomia behawioralna” mylnie sugeruje, że ów nurt odwołuje się do behawioralnego nurtu w psychologii. W istocie ekonomiści behawioralni nawiązują bardziej do psychologii kognitywnej, która pozostaje w opozycji do behawioryzmu.
- ⁴ W 2002 roku D. Kahneman został uhonorowany Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii za integrację wniosków płynących dla nauk psychologicznych z naukami ekonomicznymi, zwłaszcza związanych z procesami decyzyjnymi w warunkach niepewności.
- ⁵ Termin „zwierzęce instynkty” pochodzi z pracy J.M. Keynesa pt. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza* opublikowanej w 1936 r. W książce tej J.M. Keynes twierdził, że ludzie w działalności gospodarczej lub jako konsumenci nie tylko kierują się pobudkami ekonomicznymi, ale także nie zawsze postępują racjonalnie.

Bibliografia

- Akerlof, G.A. (2002). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomics Behavior. *The American Economic Review*, 92(3).
- Akerlof, G.A. i Kranton R.E. (2010). *Identity Economics. How our identities shape our work, wages and well-being*. Princeton–Oxford: Princeton University Press.
- Akerlof, G.A. i Shiller, R.J. (2009) *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton–Oxford: Princeton University Press.
- Angner, E. i Loewenstein, G. (2006). *Behavioral Economics*. W: P. Thagard i J. Woods (red.), *Handbook of the Philosophy of Science*. Amsterdam: Elsevier.
- Ariely, D. (2010). Schyłek tradycyjnej ekonomii. *Harvard Business Review Polska*, styczeń.
- Artienwicz, N. (2008). Rachunkowość behawioralna jako interdyscyplinarny nurt rachunkowości i społecznych nauk o zachowaniu. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 71(127).
- Brinberg, J.G. i Ganguly, A.R. (2012). Is Neuroaccounting Waiting in the Wings? An Essay. *Accounting, Organizations and Society*, 37.

- Brzezińska, J. i Wiśniewski, R. (2012). Behavioralne aspekty rynku nieruchomości. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 20(2).
- Brzeziński, M., Gorynia, M. i Hockuba, Z. (2008). Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a korporacją. *Ekonomista*, 2.
- Byrne, A. (1994). *Behaviourism*. W: S. Guttenplan (red.), *A Companion to the Philosophy of Mind*. London: Blackwell.
- Camerer, C.F. (2006). Behavioral Economics. W: R. Blundell, W.K. Newey i T. Pleschke (red.), *Advances in Economics and Econometrics: Volume I: Theory and Application, Ninth World Congress (Econometric Society Monographs)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Camerer, C.F. (2007). Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Prediction. *The Economic Journal*, 117(519).
- Camerer, C.F., Loewenstein, G. i Rabin, M. (red.) (2001). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton New York: Princeton University Press.
- Clark, J.M. (1918). Economics and Modern Psychology. *Journal of Political Economy*, 26(1).
- Cyert, R. i March, J. (1963). *Behavioral Theory of Firm*. Oxford: Blackwell.
- Davis, R.K. (1963). *The Value of Outdoor Recreation: An Economic Study of the Maine Woods*. Harvard University: Dissertation.
- Dickhaut, J., Basu, S., McCabe, K. i Waymire, G. (2010). Neuroaccounting: Consilience between in the Biologically Evolved Brain and Culturally Evolved Accounting Principles. *Accounting Horizons*, 24(2).
- Dopfer, K. (2004). The Economic Agent as Rule Maker and Rule User: Homo Sapiens Oeconomicus. *Journal of Evolutionary Economics*, 14.
- Dopfer, K. i Potts, J. (2004). Evolutionary realism: a new ontology for economics. *Journal of Economic Methodology*, 11(2).
- Dosi, G. (1991). Some Thoughts on the Promises, Challenges and Dangers of an "Evolutionary Perspectives in Economics". *Journal of Evolutionary Economics*, 1.
- Duch, W. (2008). Perspektywy neuromarketingu. W: H. Mruk i M. Sznajder (red.), *Neuromarketing. Interdyscyplinarne spojrzenie na klienta*. Poznań: Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu.
- Encyclopedia of Neuroscience* (2008). Springer Science + Business Media LLC, Radical Behaviorism.
- Etzioni, A. (1988). *The Moral Dimension. Toward a New Economics*. Free Press.
- Flejterski, S. (2007). *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Frantz, R. (2013). Frederick Hayek's behavioral economics in historical context. W: R. Frantz i R. Leeson (red.), *Behavioral Economics and Hayek*. New York: Palgrave Macmillan.
- Glapiński, A. (2013). Kwestie metodologiczne podejścia ewolucyjnego w ekonomii. *Gospodarka Narodowa*, 5–6.
- Godłów-Legiędź, J. (2013). Ekonomia behawioralna: Od koncepcji racjonalności do wizji ustroju ekonomicznego. *Ekonomia*, 4(25).
- Guala, F. (2005). *The Methodology of Experimental Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harrison, G.W. (2008). Neuroeconomics: A Critical Reconsideration. *Economics and Philosophy*, 24.
- Hauser, M.D. (2006). *Moral Minds: How Nature Designed our Universal Sense of Right and Wrong*. New York: HarperCollins (Ecco press).
- Hosseini, H. (2011). George Katona: A founding father of old behavioral economics. *The Journal of Socio-Economics*, 40.
- Jaśkowski, P. (2009). *Neuronauka poznawcza. Jak mózg tworzy umysł*. Warszawa: VizjaPress&IT.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk. *Econometrica*, 47.
- Katona, G. (1975). *Psychological Economics*. Amsterdam–London–New York: Elsevier Scientific Publishing Company.
- Katona, G. i Mueller, E. (1954). *A Study of Purchase Decisions in Consumer Behavior*. New York: New York University Press.
- Krawczyk, M. (red.) (2012). *Ekonomia eksperymentalna*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Leibenstein, H. (1979). A Branch of Economics is Missing: Micro-Micro Theory. *Journal of Economics Literature*, July.
- Lesourne, J. (1977). *A Theory of the Individual for Economic Analysis*. Amsterdam: North Holland Publishing Company.
- Marek, T. (2006). Neuronauka – nowa perspektywa badawcza, nowe wyzwania. W: P. Oleś i S. Steuden (red.), *Neuronauka*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Matuszczak, W. (2005). *Finanse behawioralne*. Master of Business Administration, 1.
- Mayer, W. (1982). The Research Program of Economics and Relevance of Psychology. *British Journal of Psychology*, 21.
- McCabe, K.A. (2008). Neuroeconomics and the Economic Sciences. *Economics and Philosophy*, 24(3).

- Nelson, R. i Winter, S. (2002). Evolutionary Theorizing in Economics. *Journal of Economic Perspectives*, Spring.
- Pesendorfer, W. (2006). Behavioral Economics Comes of Age. *Journal of Economic Literature*, 44(3).
- Polowczyk, J. (2009). Podstawy ekonomii behawioralnej. *Przegląd Organizacji*, 12.
- Rachlin, H. (1995). Self-control: Beyond commitment. *Behavioral and Brain Sciences*, 18.
- Samules (red.), *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics?* Cheltenham: Edward Elgar.
- Shafir, H. (2000). *Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*. Boston: Harvard Business School Press.
- Shermer, M. (2008). *The Mind of the Market: How Biology and Psychology Shape Our Economic Lives*. New York: A Holt Paperback, Henry Holt and Company, LLC.
- Simon, H.A. (1955). A Behavioral Model of National Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69.
- Simon, H.A. (1976). *Model of Discovery and Topic in the Methods of Science*. Dordrecht, Holland-Boston: D. Reidel Pub. Co.
- Skinner, B.F. (2002). *Pół wieku behawioryzmu*. W: T.W. Wann (red.), *Behawioryzm i fenomenologia: różne ujęcia współczesnej psychologii*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Smith, A. (1989). *Teoria uczuć moralnych*. Warszawa: PWN.
- Smith, V.I. (1994). Economics in the Laboratory. *Journal of Economic Perspective*, 8(1).
- Solek, A. (2010). Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna. *Zeszyty Naukowe PTE*, 8.
- Stephan, E. (1999). Die Rolle von Urteilsheuristiken bei Finanzentscheidungen: Ankereffekte und kognitive Verfügbarkeit. W: L. Fischer, T. Kutsch i E. Stephan (red.), *Finanzpsychologie*. München: Oldenbourg.
- Stephan, E. i Kiell, G. (2000). *Decision Processes in Professional Investors: does expertise moderate judgmental biases* Wien: IAREP/SABE Proceeding.
- Strelau, J. (red.) (2003). *Psychologia. Podręcznik akademicki*, Tom 1. Gdańsk: GWP.
- Thaler, R.H. (1992). *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. New York: The Free Press.
- Thaler, R.H. (1996). Doing Economics without Homo Oeconomicus. W: S.G. Medema, W.J.
- Thaler, R.H. (1999). Mental accounting matters choice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12.
- Thaler, R.H. (2000). Od Homo Oeconomicus do Homo Sapiens. *Gospodarka Narodowa*, 7–8.
- Thaler, R.M. i Shefrin, H.M. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economics Inquiry*, 26(4).
- Tomer, J.F. (2007). What Is Behavioral Economics? *The Journal of Socio-Economics*, 36.
- Wasserman, E. (1990). Behaviorism. W: R.A. Wilson i F.C. Keil (red.), *The MIT Encyclopedia of the Cognitive Sciences*. Cambridge MA: The MIT Press.
- Watson, J.B. (1990). Psychologia, jak widzi ją behawiorysta. W: W. Szewczuk (red.) *Behawioryzm oraz psychologia, jak widzi ją behawiorysta*. Warszawa: PWN.
- Wärneryd, K.E. (2004). Psychologia i ekonomia. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*. Gdańsk: GWP.
- Weber, M. i Camerer, C.F. (1998). The disposition effect in securities trading: An experimental analysis. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 32(2).
- Wilkinson, N. (2008). *An Introduction to Behavioral Economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Witt, U. (2003). *The Evolving Economy. Essays on the Evolutionary Approach to Economics*. Cheltenham, Northampton, Massachusetts: Edward Elgar.
- Zalega, T. (2012). Rationality and Methods of Research Into Consumer Market Behavior. *Equilibrium*, 7(4).
- Zalega, T. (2014). Consumer and consumer behavior in neoclassical and behavioral economic approach. *Konsumpcja i Rozwój*, 4.
- Zaleśkiewicz, T. (2008). Neuroekonomia. *Decyzje*, 9.
- Zaleśkiewicz, T. (2011). *Psychologia ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zamiara, K. (1987). Behawioryzm. W: Z. Cackowski, J. Kmita i K. Szaniawski (red.), *Filozofia a nauka. Zarys encyklopedyczny*. Wrocław: PAN.
- Zielonka, P. (2003). Czym są finanse behawioralne, czyli krótkie wprowadzenie do psychologii rynków finansowych. *Materiały i Studia NBP*, 158.