

Sebastian Dudziak*

Uniwersytet Szczeciński

EKONOMIA BEHAVIORALNA – INTERDYSCYPLINARNE PODEJŚCIE DO ZACHOWAŃ EKONOMICZNYCH

Streszczenie

Artykuł przedstawia podstawowe założenia ekonomii behawioralnej, która zestawiając dotychczasowe odkrycia ekonomii z osiągnięciami psychologii oraz socjologii, daje szersze spojrzenie na zagadnienia oraz problemy ekonomiczne. Przedstawione zostały różne ujęcia oraz dotychczasowe osiągnięcia nowego podejścia, rozważania na temat racjonalności zachowań ludzkich, a także różnice pomiędzy ekonomią behawioralną a ekonomią głównego nurtu.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, decyzje indywidualne

Wprowadzenie

Pod koniec XX w. bardzo powszechne stały się badania interdyscyplinarne związane z szeroko rozumianym przenikaniem dyscyplin naukowych oraz współpracą między uczonymi z różnych dziedzin zajmujących się tymi samymi lub podobnymi zagadnieniami. Na płaszczyźnie tej współpracy powstało wiele nowoczesnych nurtów i podejść do istniejących zagadnień naukowych. Niniejszy artykuł porusza kluczowe zagadnienia ekonomiczne ukazane przez pryzmat doświadczeń nauk psychologicznych i socjologicznych. Jego celem jest omó-

* Adres e-mail: sebastian@dudziak.me.

wienie podstawowych pojęć dotyczących ekonomii behawioralnej, m.in. wskazanie jej cech, różnych ujęć i szkół, dorobku naukowego, wyszczególnienie podstawowych różnic pomiędzy ekonomią głównego nurtu a ekonomią behawioralną oraz wskazanie nastawienia ekonomistów do nowego podejścia.

1. *Homo oeconomicus* a człowiek emocjonalny

„Ekonomia zajmuje się badaniem zachowań podmiotów gospodarczych (i ekonomicznych konsekwencji tych zachowań) w zakresie sposobu wykorzystania ograniczonych zasobów – w sferze produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji”¹. Podejście ortodoksyjne nauki o gospodarowaniu opiera się na koncepcji *homo oeconomicus*, wyjaśniając zachowania uczestników rynku na podstawie stałych założeń. Neoklasyczny model ekonomiczny przyjmuje, że²:

- a) jednostki są racjonalne;
- b) działają na podstawie pełnej i doskonałej informacji, mają też nieograniczone możliwości ich przetwarzania;
- c) celem decydentów jest maksymalizacja oczekiwanej użyteczności lub maksymalizacja zysku;
- d) działają w wąsko pojętym własnym interesie, tzn. bez uwzględnienia użyteczności innych podmiotów;
- e) mają spójne preferencje, również czasowe, zgodnie z modelem wykładniczo dyskontowanej użyteczności;
- f) podejmują decyzje, biorąc pod uwagę reguły wnioskowania Bayesowskiego, traktują swe dochody i zasoby zamiennie, tzn. jako nieoznaczone co do źródła pochodzenia lub celu przeznaczenia.

Podmiot nieustannie staje przed trudnymi decyzjami, niekiedy mając do wyboru jedną spośród wielu możliwości, które mają swoje wady i zalety. Podjęcie decyzji zawsze wywołuje określone skutki, mniej lub bardziej pożądane. Dokonując wyboru, eliminuje te, których efekt jest najmniej oczekiwany, dochodząc do właściwej decyzji. Przedstawiony model zakłada, że podmiot podejmujący decyzje zawsze działa bezemocjonalnie i racjonalnie, dążąc do osiągnięcia maksy-

¹ M. Szczepanec, *Makroekonomia. Przewodnik*, Wyd. UG, Gdańsk 1996, s. 7.

² A. Solek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2010, nr 8, s. 22.

malnych korzyści materialnych. Ujęcie takie pomija natomiast fakt, iż decyzje biorą także pod uwagę interes społeczny, działania proekologiczne oraz szereg korzyści niepieniężnych.

Model *homo oeconomicus* jest ubogi w analizę dynamicznych czynników zewnętrznych i cech psychologiczno-społecznych uczestników rynku, a więc zdaniem nowoczesnych ekonomistów nie dostarcza dokładnych danych, które można przypisać do każdej sytuacji rynkowej. Neoklasyczny model ekonomiczny zakłada, że „konkretne zachowanie ludzkie w sferze gospodarowania da się wytłumaczyć w kategoriach idealnych, ściśle racjonalnych wyborów (bo wiem człowiek ekonomiczny postrzegany jest jako człowiek racjonalny)”³, ale nie uwzględnia indywidualnych cech i zachowań jednostek, a także warunków, które mogą wywoływać u uczestników procesów gospodarczych emocje (gniew, podekscytowanie, strach, radość) związane z podejmowanymi decyzjami. Załóżmy, że na chwilę przed podjęciem decyzji inwestor dowiedział się o problemach finansowych spółki, w której ulokował sporą część kapitału, jakim dysponuje. Informacje płynące z zewnątrz mogą kształtować jego odczucia, wpływając na podejmowane decyzje. Kolejnym czynnikiem może być reakcja na zachowanie zbiorowości. Zjawisko można zaobserwować przy mocno obleganych stoiskach handlowych, które jak magnes przyciągają kolejnych kupujących. Pomimo iż klienci nie mają żadnego komfortu zakupów, odbierają sygnał tłumu sugerujący ciekawy asortyment lub atrakcyjne ceny. Decyzje podejmowane pod wpływem zbiorowości są zauważalne także na rynkach finansowych, np. w obliczu ogólnej paniki – „sprzedaję, bo wszyscy sprzedają”. Nagłe zachowania społeczeństwa są bodźcem do podejmowania szybkich decyzji, np. biegnący w przeciwnym kierunku tłum przerażonych, krzyczących osób powoduje tę samą reakcję u obserwatora niezależnie od tego, czy zna on przyczynę takiego zachowania, czy też nie. Intuicyjnie wzoruje się na reakcji zbiorowości, uważając ją za słuszną (jest dla niego wystarczająco przekonująca). Zupełnie inaczej zareagowałby, widząc jednego uciekającego człowieka, z powodu braku odczucia osobistego zagrożenia. Zachowania społeczeństwa w ujęciu długoterminowym wyznaczają trendy, do których również chętnie dołączają kolejni uczestnicy, np. osiedlowa moda na dekorowanie domków jednorodzin-

³ K. Wach, *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana paradygmatu nauk ekonomicznych*, „Horyzonty Wychowania” 2010, nr 9 (17), s. 96.

nych w okresie świątecznym, sposób bycia (ubiór, muzyka, zachowanie), chęć posiadania *trendy* gadżetów.

Uczestnicy procesów gospodarczych to istoty ekonomiczne, jednocześnie funkcjonujące w określonych warunkach psychospołecznych, naturalnie przygotowane do odbierania bodźców zewnętrznych i reagowania na nie. Włączając do modelu ekonomicznego czynniki psychologiczne, ujawnia się działanie w afekcie, a więc z ograniczoną racjonalnością. Nowe podejście zakłada, że obecnie odchodzi się od aksjomatu człowieka racjonalnego na rzecz człowieka emocjonalnego. Autorem koncepcji ograniczonej racjonalności był Herbert Alexander Simon, który już w latach 50. XX w. dowiódł, że „wydolność ludzkiego umysłu jest zbyt mała w stosunku do napotykaných problemów, aby mogły być one rozwiązywane w sposób obiektywny i racjonalny. Napotykając różnego rodzaju ograniczenia czasowe i technologiczne, ludzie nie są w stanie uzyskać dostępu do wszystkich informacji istotnych dla danego problemu lub nie są zdolni do ich dokładnego przetworzenia. Oznacza to, że ludzie są co najwyżej racjonalni w sposób ograniczony”⁴.

Współcześnie decyzje podejmowane są pod presją czasu, niekiedy natychmiast, gdyż każda zwłoka niesie z sobą ogromne konsekwencje, zazwyczaj nieodwracalne. W krótkich procesach decyzyjnych do analizy dopuszcza się tylko najistotniejsze czynniki oraz najprostsze w ocenie (te, które można rozważyć w krótkim czasie). Nie ma tu zatem mowy o pełnej racjonalności. Problem ten badał także Harvey Leibenstein, a już na przełomie lat 70. i 80. publikacje Daniela Kahnemana i Amosa Tversky’ego *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk* oraz Richarda Thaler’a *Toward a Positive Theory of Consumer Choice* zapoczątkowały powstanie nurtu nazwanego ekonomią behawioralną.

2. Behawioralne spojrzenie na ekonomię

Behawioryzm (*behavior* – zachowanie) stanowi w naukach psychologicznych kierunek mający na celu badanie ludzkiej psychiki przy wykorzystaniu dostępnej wiedzy interdyscyplinarnej, odnosząc się do zależności pomiędzy

⁴ B. Gorlewski, *Podejście behawioralne w naukach ekonomicznych. Przykład ekonomiki transportu*, w: *Nauki ekonomiczne w świetle nowych wyzwań gospodarczych*, red. R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, Wyd. SGH, Warszawa 2010, s. 376.

bodźcami i reakcjami. W ten sposób zbadane odruchy tworzą system nazwany nawykami. Przeniesienie tej teorii na płaszczyznę ekonomii pozwoliło określić granice racjonalności czynników ekonomicznych, uzupełniając podejście neoklasyczne o nieporuszone do tego czasu problemy.

„Ekonomia behawioralna to sposób analizowania zachowań ekonomicznych z wykorzystaniem wiedzy z psychologii i ekonomii, uwzględniający czynniki społeczne i emocjonalne. Behawioralne spojrzenie na ekonomię dopuszcza istnienie odstępstw od teorii racjonalnego wyboru. Jest próbą odpowiedzi na wątpliwości związane z modelami klasycznymi zakładającymi, że uczestnicy rynku zawsze zachowują się wyłącznie tak, by zwiększyć swoje korzyści, wykorzystując do tego wszelkie dostępne informacje”⁵. Jej bezpośrednim celem jest wyjaśnienie rzeczywistości dokładniej, niż pozwalają na to tradycyjne teorie, a w efekcie lepsze prognozowanie zachowań podmiotów gospodarczych. Ekonomia behawioralna wskazuje słabości ludzkiego umysłu oraz potencjalne błędy, jakie mogą powstać w wyniku tych słabości. John F. Tomer zauważa, że ekonomia behawioralna nie jest jednolitą szkołą, lecz stanowi zbiór różnych teorii, do których zalicza się⁶:

- szkołę Michigan (George Katona),
- ekonomię psychologiczną (Colin Camerer, Richard Thaler, Ernst Fehr),
- makroekonomię behawioralną (George Akerlof),
- ekonomię ewolucyjną (Richard Nelson, Sydney Winter),
- finanse behawioralne (Robert Shiller),
- ekonomię eksperymentalną (Vernon Smith).

W latach 40. XX wieku „George Katona, urodzony na Węgrzech psycholog i ekonomista z Ośrodka Badań Ankietowych Uniwersytetu Michigan, zaczął pytać konsumentów o ich plany. Od 1946 roku Uniwersytet Michigan prowadzi regularne (początkowo roczne, później kwartalne i w końcu miesięczne) badania ankietowe konsumentów, które pozwalają obliczyć jedną z najbardziej znanych oraz najwyżej cenionych na świecie subiektywnych miar oceny sytuacji gospodarczej – Indeks Nastrojów Konsumentów Uniwersytetu Michigan (The University of Michigan’s Index of Consumer Sentiment)”⁷ Podejście szkoły Michigan, pomimo iż zawiera elementy pozytywistyczne, nie ogranicza się do

⁵ B. Gorlewski, *Podejście behawioralne w naukach...*, s. 377.

⁶ A. Solek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia...*, s. 25.

⁷ R. Yamarone, *Wskaźniki ekonomiczne. Przewodnik inwestora*, Helion, Gliwice 2006, s. 190.

metod matematycznych. Szerokie zastosowanie badań społecznych czyni nurt szerokim i otwartym na współpracy z innymi dyscyplinami. Teorię ekonomii psychologicznej Tomer przypisuje m.in. Camererowi, który twierdził, że „zwiększenie realizmu psychologicznego założeń teorii ekonomicznych pomoże w tworzeniu przez nie lepszych predykcji. Formułowanie takich założeń jest zaś efektem obserwacji rzeczywistości, a nie dążenia do stworzenia eleganckich i prostych matematycznych modeli zachowań”⁸. Autor w swoich publikacjach docenił podejście pierwszych ekonomistów uznających istotę psychologicznych podstaw ludzkich zachowań. Tomer określił ekonomię psychologiczną jako bardziej elastyczną oraz organiczną w stosunku do podejścia ortodoksyjnego. Praktycy tej dziedziny nie są indywidualistami oraz skrajnymi racjonalistami, dlatego w konstruowanych modelach dopuszczają czynniki zewnętrzne oraz zachowania zbiorowości.

„Projekt makroekonomii behawioralnej to próba zbudowania teorii makro w oparciu o alternatywne mikropodstawy uwzględniające oddziaływanie czynników psychologicznych i socjologicznych, co pozwoliłoby wyjaśnić teoretyczne zjawiska empiryczne określane na gruncie głównego nurtu jako anomalie”⁹.

„Podejście ewolucyjne do teorii przedsiębiorstwa, zainicjowane przez ważną pracę R. Nelsona i S.G. Wintera *Evolutionary Theory of Economic Change* (1982) tłumaczy zachowanie przedsiębiorstwa w kategoriach mechanizmów adaptacyjnych. Mechanizmy te są oczywiście dobrze znane w biologii”¹⁰. Autorzy porównują zachodzące procesy gospodarcze analogicznie do procesu ewolucji, jaki zachodzi w środowisku przyrodniczym. Teoria zakłada, że w realiach gospodarczych lepiej poradzą sobie podmioty, które z upływem czasu zmieniają wzorce zachowania, dostosowując się do panujących warunków, gorsze jednostki natomiast nie mają szansy na przetrwanie. Podejście na stałe wpięsało do nauk ekonomicznych teorię maksymalizacji zysków (krótkookresowych) przy jednoczesnym zapewnieniu perspektyw rozwojowych (długookresowych), która pozwala podmiotom gospodarczym osiągnąć optymalne rezultaty działalności.

⁸ A. Solek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia...*, s. 25.

⁹ A. Graczyk, *Teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskontowa – implikacje dla teorii konsumpcji*, w: *Wybory konsumentów i przedsiębiorstw w teorii i w praktyce*, red. D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2009, s. 19.

¹⁰ I. Dąbrowski, *Koncepcje ewolucyjne w ekonomii*, www.e-sgh.pl (14.12.2012).

Zagadnienie finansów behawioralnych rozwijane jest m.in. przez Shillera w licznych publikacjach. Jego istotą jest poszukiwanie psychologicznych mechanizmów zachowania uczestników szeroko rozumianych rynków finansowych (także walutowego). Do najważniejszych zagadnień finansów behawioralnych należy zaliczyć pytanie: Dlaczego inwestorzy i menedżerowie, kredytobiorcy oraz kredytodawcy popełniają systematyczne błędy oraz jak wpływają one na ceny i zwroty z aktywów finansowych? Przedmiotem badań finansów behawioralnych jest również to, co menedżerowie firm, innych instytucji i gracze giełdowi mogą zrobić, aby wykorzystać niewydajności rynkowe (zachowanie arbitralne). Finanse behawioralne wyjaśniają pewne niewydajności, np. pod- i nadreakcje na informacje, przyczyny trendów na rynkach finansowych, baniek spekulacyjnych czy krachów finansowych¹¹. Tego typu nieracjonalne reakcje przypisywane są ograniczonej uwadze inwestora, nadmiernej pewności siebie czy optymizmowi oraz instynktowi stadnemu i efektowi naśladownictwa. Przeciwnie do założeń teorii rynków efektywnych i tradycyjnych finansów finanse behawioralne uwzględniają zachowania inwestorów z dopuszczeniem ludzkich słabości.

Ekonomia eksperymentalna to nowy kierunek w ekonomii ugruntowany Nagrodą Banku Szwecji w 2002 r. za wprowadzenie eksperymentów do badań ekonomicznych przez Smitha i Kahnemana. Daje ekonomistom inne spojrzenie na dotychczas istniejące hipotezy, a za pomocą doświadczenia pozwala dostrzec nowe właściwości dotychczas opracowanych teorii. Testowanie zjawisk ekonomicznych może odbywać się w laboratoriach poprzez tworzenie ściśle określonych warunków i sterowanie zachowaniem uczestników lub w terenie z zachowaniem naturalnych czynników zewnętrznych. Do głównych obszarów badań tego nurtu należą: teoria gier, funkcjonowanie rozmaitych rynków oraz preferencje i wybory indywidualne.

3. Osiągnięcia ekonomii behawioralnej

Ekonomia behawioralna to stosunkowo młody nurt w ekonomii, jednak już w krótkim czasie na jego podstawie opracowano kilka ważnych teorii nauko-

¹¹ P. Zielonka, *Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 10–12.

wych, m.in. teorię perspektywy, efekt posiadania, teorię dyskontowania hiperbolicznego, paradoks hazardzisty.

„W roku 1979 psychologowie Daniel Kahneman i Amos Tversky zaproponowali teorię deskryptywną (będącą pewnego rodzaju rozwinięciem normatywnej, klasycznej teorii maksymalizacji oczekiwanej użyteczności von Neumana i Morgensterna), czyli teorię opisującą rzeczywiste zachowania ludzi w obliczu ryzyka. Teorię tę nazwano teorią perspektywy lub teorią prospektu. Uwzględnia ona dane empiryczne na temat podejmowania decyzji w warunkach niepewności. Wyjaśnia, jak i dlaczego zachowanie ludzi odbiega od modelu oczekiwanej użyteczności”¹². Teoria perspektywy zastąpiła „standardową funkcję użyteczności majątku (wklęsłą dla osób niechętnych ryzyku i wypukłą dla lubiących ryzyko) inną funkcją, która zyskom i stratom przyporządkowuje postrzeganą ich wartość”¹³. Autorzy teorii perspektywy udowadniają, iż podmioty oceniają dostępne alternatywy, odnosząc się do określonych punktów, tj. posiadanego majątku, doświadczenia. „Funkcja oceny jest wklęsła dla prognoz pozytywnych (im dalej od punktu odniesienia znajdują się oceniane możliwości, tym mniejsza jest różnica ich wartości) oraz wypukła dla prognoz negatywnych (im dalej *in minus* od punktu odniesienia, tym większa jest różnica wartości między stanami rzeczy)”¹⁴, a także „funkcja oceny jest bardziej płaska dla prognoz pozytywnych niż dla prognoz negatywnych”¹⁵. Główny wniosek teorii oceny mówi, że podmioty gospodarcze bardziej strzegą się przed stratami, niż doceniają zyski. Taki stan rzeczy wynika również z ich silnej potrzeby zachowania *status quo*. Mimo statyczności podmiotów niechęć do strat daje wielkie pole do działania marketingowcom, którzy wykorzystując to zjawisko, manipulują konsumentami.

Badania psychologiczne wykazały, iż ludzie bardziej cenią sobie przedmioty, które posiadają, niż przedmioty, w których posiadanie mogliby wejść. Przeprowadzone w tym celu doświadczenie wykazało, iż podmioty oczekują wyższej zapłaty za przedmiot, którym w danej chwili dysponują, niż za przedmioty, w których posiadanie mogą dopiero wejść. Odnosząc podany przykład

¹² P. Zielonka, *Czym są finanse behawioralne, czyli krótkie wprowadzenie do psychologii rynków finansowych*, „Materiały i Studia NBP” 2003, z. 158, s. 23.

¹³ A. Solek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia...*, s. 25.

¹⁴ D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, Vol. 47, No. 2, s. 267.

¹⁵ *Ibidem*.

do rynków finansowych, zaobserwowano, iż „efekt posiadania na rynku kapitałowym polega na tym, że inwestorzy skłonni są do przetrzymywania tych papierów wartościowych, które już są w ich posiadaniu. Uważają je bowiem za w pewien sposób uprzywilejowane”¹⁶.

Teoria dyskontowania hiperbolicznego to tendencja, zgodnie z którą wcześniejsze zyski są preferowane nad późniejszymi tym silniej, im oba zyski bliższe są chwili obecnej. Teoria mówi, że podmiot, mając do wyboru możliwość otrzymania 100 zł natychmiast lub 500 zł za 10 lat, wybierze opcję pierwszą, jednak stojąc przed wyborem pomiędzy otrzymaniem 100 zł za 9 lat lub 500 zł za 10 lat, wybierze tę drugą. Sytuacja ta jest spowodowana chęcią podmiotów do inwestowania natychmiast, bez ryzyka pojawienia się dodatkowych czynników, które mogą zagrozić otrzymaniu przez nie 500 zł po długim okresie oczekiwania. Jeśli jednak dochodzi do sytuacji, że czas oczekiwania dla obu przypadków jest relatywnie długi, to rok różnicy w stosunku do pięciokrotnego wzrostu premii jest mniej istotny i druga opcja staje się bardziej korzystna.

Pierwsza wzmianka na temat paradoksu hazardzisty pojawiła się już w 1796 r. Francuski uczyony Pierre de Laplace opisał zjawisko iluzji w szacowaniu prawdopodobieństwa. Pierwsze eksperymentalne badania tego zjawiska pojawiły się dopiero w 1951 r., a samo wyjaśnienie paradoksu w kategorii nierozumienia prawdopodobieństwa Tversky i Kahneman opisali w artykule *Wiara w prawo małych liczb*. Na podstawie przeprowadzonego doświadczenia na temat wyników badań w małych i dużych próbach opracowali oni teorię fałszywego przekonania o prawie małych liczb, czyli przekonania, że rozkład wyników w małej próbie i dużej próbie będzie dążył do równowagi w krótkim okresie. Kolejne wyjaśnienia złudzenia gracza (nazwa zamiennie stosowana w literaturze) poruszają zagadnienie poczucia losowości gracza opracowane na podstawie doświadczenia z rzucaniem monety oraz zależności zdarzeń losowych. Zjawisko można zaobserwować we wszelkich grach losowych, zakładach bukmacherskich.

¹⁶ P. Zielonka, *Efekt posiadania (endowment effect)*, www.skarbiec.biz (20.12.2012).

4. Krytyka podejścia neoklasycznego i behawioralnego

Tomer w swojej pracy na temat tego, czym jest ekonomia behawioralna, wskazał sześć aspektów, którymi można opisać dyscyplinę naukową, a jednocześnie sześć cech różniących ekonomię neoklasyczną od ekonomii behawioralnej. Wskazane przez autora cechy to¹⁷:

- wąskość (*narrowness*),
- sztywność (*rigidity*),
- nietolerancja (*intolerance*),
- mechaniczność (*mechanicalness*),
- oddzielność (*separateness*),
- indywidualizm (*individualism*).

Zdaniem autora nurt neoklasyczny stosuje ograniczone metody analizy i/lub zawężony zakres merytoryczny badań. Jako ważne źródło ciasnoty w ekonomii neoklasycznej uznaje pozytywistyczną filozofię i metody, mówiąc: „Gdzie pozytywizm króluje najbardziej, ekonomia jest wąska”¹⁸. Dzieje się tak, ponieważ pozytywizm wyklucza nieliczbowe oraz humanistyczne metody badawcze. Zgodnie z głównym założeniem tego nurtu wiedza jest prawdziwa, jeśli została zdobyta drogą pozytywnej weryfikacji teorii za pomocą empirycznej metody naukowej. Dyscypliny, w których badania ograniczają się do modelowania matematycznego lub model matematyczny stanowi główną metodę badawczą, zdaniem Tomera są wąskie, ponieważ nie dopuszczają innych metod.

W naukach ekonomicznych sztywność oznacza silne przywiązanie (może być nawet irracjonalne) do określonej formy wąskości. Wysoka sztywność powoduje brak elastyczności w odniesieniu do metod badawczych, jakie dyscyplina stosuje. Nietolerancja natomiast to zjawisko polegające na lekceważeniu pracy naukowej niespełniającej oczekiwań i założeń własnej dyscypliny lub własnego nurtu oraz sceptycznym podejściu do innych metod badania tych samych zjawisk.

Tomer cechę mechaniczności przypisuje ekonomistom, których zachowanie postrzegane jest w sposób mechaniczny. Dyscypliny wysoko mechaniczne to te, których praktycy wyobrażają sobie gospodarkę jako skomplikowaną ma-

¹⁷ J.F. Tomer, *What is Behavioral Economics?*, „The Journal of Socio-Economics” 2007, No. 36, s. 465.

¹⁸ *Ibidem*.

szynę oraz mają tendencję do mechanicznych metafor i stawiania równowagi jako sytuacji najbardziej pożądanej. Zdaniem autora dokładnym przeciwieństwem mechaniczności jest podejście organiczne, holistyczne i rozwojowe.

Oddzielność odnosi się do stopnia powiązania ekonomii z innymi nieekonomicznymi dziedzinami nauki, w szczególności społecznymi. Wysoki stopień odrębności stanowi o samowystarczalności, a tym samym o separacji dyscypliny naukowej. Niski stopień odrębności cechuje dziedziny uznawane za interdyscyplinarne, czerpiące z dorobku innych nauk.

Indywidualizm to cecha określająca podejście do problemów ekonomicznych w sposób jednostkowy. Oznacza, że wszelkie założenia oraz zdarzenia mogą być wyjaśnione na podstawie cech i zachowań jednostki. Indywidualne podejście do ekonomii nie przewiduje analizy zachowań jednostki jako części zbiorowości oraz zachowań zbiorowości wynikających z decyzji odnoszących się do jednostki.

Podobnie oceniając ekonomię głównego nurtu, Tomer zaznacza, iż jej praktycy z „maniakalnym uporem” bazują na własnych modelach opartych na idei pozytywistycznej, nie dopuszczając zdobywcy innych nurtów, m.in. ekonomii behawioralnej. Brak elastyczności w badaniach oraz niechęć do współpracy z przedstawicielami odrębnych poglądów jest oznaką odrębności, sztywności i nietolerancji, natomiast dążenie do stanu równowagi nieujmujące procesów dynamicznych świadczy o wysokiej mechaniczności ujęcia. Autor przytacza słowa krytyki ekonomisty i socjologa Thorsteina Veblena, który pod koniec XIX w. porównał koncepcję do człowieka jako kalkulatora przyjemności i bólów, który oscyluje jak jednorodna kula poszukująca szczęścia pod wpływem bodźców, które miotają nią, lecz pozostawiają nienaruszoną¹⁹.

Ekonomiści z głównego nurtu w obliczu rozwoju nowych kierunków nie pozostają bierni. Stają w obronie swoich teorii, a jednocześnie wykazują niedoskonałości nowych podejść. „Jeden z najważniejszych zarzutów wysuwanych wobec nowego paradygmatu dotyczy wybiórczego traktowania założeń ekonomii neoklasycznej, które bywają niesłusznie usuwane i zastępowane nowymi, charakteryzującymi się większym realizmem psychologicznym. Tymczasem zestaw założeń będących fundamentem teorii musi być traktowany całościowo, gdyż zmiana jednej z przesłanek może wywołać efekt domina”²⁰. Punktowe

¹⁹ J.F. Tomer, *What is Behavioral Economics?...*, s. 468.

²⁰ A. Solek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia...*, s. 29.

modyfikowanie pewnych teorii może nieodwracalnie wpłynąć na relacje z pozostałymi zagadnieniami. Niespójność spowodowana takim sposobem aktualizacji założeń może zaburzyć porządek lub całkowicie zmienić znaczenie teorii z punktu widzenia całości.

Kolejnym zarzutem wobec podejścia behawioralnego jest problem z uwzględnieniem czynników psychologiczno-społecznych możliwych do zaobserwowania w warunkach sztucznie wytworzonych w sytuacjach rzeczywistych. Zdaniem ekonomistów głównego nurtu wiele prawidłowości zachodzących w nienaturalnych warunkach nie znajdzie zastosowania lub nie uda się ich zauważyć w rzeczywistości. Na podstawie wyników uzyskanych w drodze eksperymentów prowadzonych w warunkach sztucznych nie można więc formułować teorii natury rzeczywistej. Z krytyką spotyka się także redukcjonistyczna metoda wyjaśniania zjawisk i zachowań – „choć okazała się bardzo skuteczna w naukach przyrodniczych – przez przedstawicieli nauk społecznych przyjmowana jest z większym oporem. Jak twierdzi N. Wilkinson, owa niechęć może nasuwać podejrzenia, że badacze ci obawiają się wkraczania specjalistów z innych dyscyplin do ich obszarów badań i ich «zawłaszczania» bez «należytego szacunku» dla specyfiki analizy zachowań społecznych”²¹.

Podsumowanie

Ekonomia behawioralna jako młody kierunek posiada wiele niedoskonałości oraz obszarów dotychczas niewyjaśnionych. Braki te mogą jednak zostać zredukowane w wyniku stale prowadzonych badań oraz rozwoju dziedzin powiązanych. Fryderyk August von Hayek „sformułował uwagę o konieczności ciągłego «unowocześniania» teorii ekonomicznych tak, aby były one zgodne z postępem wiedzy i wyzwaniem otaczającego świata: Jeśli stare prawdy mają zachować się w umysłach ludzi, muszą stale na nowo być stawiane w języku i pojęciach kolejnych pokoleń. (...) Jest to nieuchronne, ponieważ (...) artykulacja (...) musi być dostosowana do nastojów czasu, zakładać wiele z tego, co akceptują wszyscy ludzie danej doby, przedstawiać ogólne zasady w kategoriach problemów, które ich interesują”²². Z uwagi na elastyczność i otwarcie

²¹ *Ibidem*.

²² J. Polowczyk, *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, „Ekonomista” 2010, nr 4, s. 516.

nowej dyscypliny na informacje płynące z zewnątrz nurt ten daje szansę na lepsze, bardziej współczesne podejście do problemów społeczno-gospodarczych.

Adrian Solek słusznie zauważa, iż wzajemne zwalczanie się ekonomii neoklasycznej i behawioralnej jest irracjonalne. Tendencja ekonomistów ortodoksyjnych do restrykcyjnego przestrzegania podziału kompetencji badawczych oraz ich rozdzielanie pomiędzy ekonomistów a psychologów prowadzi do wykluczania się podejść ortodoksyjnych i heterodoksyjnych²³. „Obiektywnym skutkiem nurtu ekonomii behawioralnej jest rosnące przekonanie, że w ekonomii jest miejsce – a być może istnieje taka potrzeba – na włączanie nauk o rzeczywistych zachowaniach człowieka”²⁴.

Literatura

- Dąbrowski I., *Koncepcje ewolucyjne w ekonomii*, www.e-sgh.pl.
- Graczyk A., *Teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskontowa – implikacje dla teorii konsumpcji*, w: *Wybory konsumentów i przedsiębiorstw w teorii i w praktyce*, red. D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2009.
- Gorlewski B., *Podejście behawioralne w naukach ekonomicznych. Przykład ekonomiki transportu*, w: *Nauki ekonomiczne w świetle nowych wyzwań gospodarczych*, red. R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, Wyd. SGH, Warszawa 2010.
- Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, Vol. 47, No. 2.
- Polowczyk J., *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, „Ekonomista” 2010, nr 4.
- Solek A., *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2010, nr 8.
- Szczepaniec M., *Makroekonomia. Przewodnik*, Wyd. UG, Gdańsk 1996.
- Tomer J.F., *What is Behavioral Economics?*, „The Journal of Socio-Economics” 2007, No. 36.
- Wach K., *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana paradygmatu nauk ekonomicznych*, „Horyzonty Wychowania” 2010, nr 9 (17).
- Yamarone R., *Wskaźniki ekonomiczne. Przewodnik inwestora*, Helion, Gliwice 2006.

²³ A. Solek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia...*, s. 32.

²⁴ B. Gorlewski, *op.cit.*, s. 384.

Zielonka P., *Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*, CeDeWu, Warszawa 2008.

Zielonka P., *Czym są finanse behawioralne, czyli krótkie wprowadzenie do psychologii rynków finansowych*, „Materiały i Studia NBP” 2003, z. 158.

Zielonka P., *Efekt posiadania (endowment effect)*, www.skarbiec.biz.

BEHAVIOURAL ECONOMICS

Summary

In the article the author presents the basic assumptions of behavioral economics, which compares of current discovery in economics with the achievements in disciplines such as psychology and sociology and gives a broader view of the issues and economic problems. Different observations and the achievements of the new approach, reflections on the rationality of human behavior and the differences between behavioral economics and mainstream economics were presenter.

Keywords: behavioural economics, individual decisions

JEL Code: D03

Translated by Sebastian Dudziak