



PROBLEMY TEORETYCZNE I METODYCZNE

DOI: 10.18276/SIP.2017.47/3-05

Danuta Miłaszewicz*

Uniwersytet Szczeciński

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

ZMIANA PARADYGMATU I METODY WSPÓŁCZESNEJ EKONOMII – ROLA EKONOMII BEHAVIORALNEJ

STRESZCZENIE

Współczesna ekonomia coraz bardziej otwiera się na dokonania niektórych pobocznych nurtów rozważań ekonomicznych, włączając je do swoich rozważań. Widoczne jest to szczególnie w przypadku ekonomii behawioralnej, która przez niektórych ekonomistów traktowana jest nawet jako element głównego nurtu ekonomii. Celem prowadzonych w artykule rozważań jest analiza zmiany paradygmatu oraz metody badań tradycyjnej ekonomii, a także syntetyczne wskazanie znaczenia ekonomii behawioralnej (i jej subdyscyplin) w tym względzie. Rozważania zostały oparte na przeglądzie literatury przedmiotu. Realizacja tak postawionego celu wymaga na początku zwięzłego przedstawienia podstawowych założeń i metody tradycyjnej ekonomii. Następnie skupiono się na najważniejszych obszarach wkładu ekonomii behawioralnej we współczesną ekonomię.

Słowa kluczowe: paradygmat ekonomii, racjonalność, ekonomia behawioralna

* Adres e-mail: dmilasz@wneiz.pl.

Wprowadzenie

Ekonomia to jedna z nauk społecznych wyjaśniająca funkcjonowanie rzeczywistego świata, występujących w nim zjawisk i kategorii ekonomicznych. Spośród licznych definicji współczesnej ekonomii przytoczyć należy tutaj tę, która wskazuje jednostki jako podmiot i przedmiot badań tej nauki. Definicja ta, w swoim charakterze „analityczna”¹, została sformułowana przez Robbinsa, który w eseju z 1932 roku napisał: „ekonomia jest nauką badającą ludzkie zachowanie jako relacje pomiędzy celami a ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach” (Robbins, 1932). Do momentu ukazania się tego eseju ekonomia mająca normatywny (wartościujący) charakter skupiona była głównie na uzyskiwanych efektach². Od czasu pojawienia się definicji Robbinsa, która podkreśliła konieczność rozpatrywania zachowań ludzkich jako wspólnej podstawy wszystkich rozważań ekonomicznych, ekonomia stała się nauką badającą, w jaki sposób jednostki decydują o tym, co, jak i dla kogo produkować, czyli jak wykorzystywać zasoby będące w ich dyspozycji do zaspokojenia różnorodnych potrzeb. Podstawą budowania teorii, odnoszących się do tak rozumianego procesu wyboru, stało się założenie *homo oeconomicus*, zgodnie z którym każde zachowanie ludzkie w sferze gospodarowania można wyjaśnić w kategoriach idealistycznego modelu ściśle racjonalnych wyborów³. Proces dokonywania wyborów odnoszących się do racjonalnego wykorzystania ograniczonych zasobów stał się więc głównym elementem analizy ekonomicznej, opartej jednak na nierealistycznych założeniach.

Głównym celem prowadzonych w artykule rozważań jest syntetyczne wskazanie znaczenia ekonomii behawioralnej (i jej subdyscyplin) w procesie zmiany paradygmatu oraz metody badań tradycyjnej ekonomii. Na podstawie dokonanego

¹ Definicja ta określała ekonomię poprzez wskazanie sposobu analizy, a nie jak czyniono to dotychczas poprzez wskazywanie zakresu przedmiotowego. Drugi z wymienionych sposobów definiowania ekonomii Backhousew, Medemaz (2009) określili jako „klasyfikacyjny”.

² Wynikało to z obowiązującego wówczas postrzegania przedmiotu i metody ekonomii politycznej ukształtowanego przez Milla (1966), w którym w ramach apriorycznego podejścia nastąpiła redukcja człowieka wyłącznie do tych aspektów jego aktywności, które wiązały się z gromadzeniem przez niego bogactwa.

³ Według jednych *homo oeconomicus* jest hipotetycznym uproszczeniem wyizolowanego i wyselekcjonowanego zbioru motywów, które w rzeczywistości kierują działaniem ekonomicznym człowieka, a inni uważają, że stanowi abstrakcję człowieka realnego, a nie człowieka fikcyjnego (Blaug, 1995, s. 127).

przeglądu literatury przedmiotu w pierwszej części artykułu zwięźle przedstawiono podstawowe założenia i metodę tradycyjnej ekonomii oraz obszary jej krytyki, skupiając się głównie na założeniu *homo oeconomicus*. Jego drugą część poświęcono natomiast wybranym, subiektywnie ocenionym jako najważniejsze, dokonaniom ekonomii behawioralnej w obszarze zmian paradygmatu racjonalności oraz metody badań ekonomicznych.

1. Paradygmat tradycyjnej ekonomii i jej metoda badań

Sposób podejmowania decyzji ekonomicznych przez jednostki jest jednym z najważniejszych zagadnień w teorii ekonomii neoklasycznej. Odbywa się to w sposób racjonalny: jednostka działa zgodnie z własną funkcją użyteczności, podejmuje decyzje ekonomiczne na podstawie pełnej informacji (założenie o wiedzy doskonałej⁴), przy nieograniczonych możliwościach jej przetwarzania, kieruje się preferencjami, które spełniają określone warunki (aksjomaty) i działa we własnym interesie w taki sposób, aby maksymalizować oczekiwaną użyteczność. Sam Robbins podkreślał, że podstawowe tezy teorii ekonomicznej powinny być dedukowane z przyjętego założenia o racjonalnie działających jednostkach postępujących według zasady zgodności preferencji. A w badaniach ekonomicznych, wyjaśniając, w jaki sposób w rzeczywistości ludzie dokonują wyborów, nie ma zatem potrzeby odwoływania się do wyników badań psychologicznych (Sugden, 2009). Dodatkowo Robbins wskazywał, że wiedza na temat preferencji jednostek (*individual agents*) jest wiedzą intuicyjno-doświadczalną i intersubiektywną. Nie pochodzi z obiektywnych obserwacji naukowych, dokonywanych na podstawie kontrolowanych eksperymentów dostępnych w naukach przyrodniczych. Jak pisał w swoim eseju, zjawiska ekonomiczne mają w rzeczywistości charakter bardzo złożony, determinowane są wieloma różnymi czynnikami, których nie da się wyizolować i zmierzyć. Obserwacja i eksperymenty nie mogą stanowić zatem źródła wiedzy ekonomicznej, ich stosowanie w ekonomii jest nie tylko niemożliwe, ale nawet zbędne (Robbins 1932, s. 74–79).

⁴ Założenie o wiedzy doskonałej oznacza, że badacz przyjmuje, iż ludzie podejmują decyzje ekonomiczne w taki sposób, jak gdyby znali wszystkie fakty, które w rzeczywistości mogłyby mieć wpływ na te decyzje.

Zaprezentowane przez Robbinsa poglądy pozwalały traktować ekonomię jako dyscyplinę formalną (aprioryczno-dedukcyjną), opartą na bezstronnej obiektywnej wiedzy, w której drogą poznania naukowego i sposobem na rozwój nauki jest dedukcja. Oznaczało to także, że propozycje teorii ekonomicznych, podobnie jak wszystkich czystych teorii naukowych, do których pretendowała ekonomia, powinny być wyprowadzane dedukcyjnie z szeregu przyjmowanych założeń. Według Lypseya (2009) jeszcze długo po opublikowaniu eseju Robbinsa ekonomia postrzegana była tak, jak on ją postrzegał – jako naukę o realnym świecie i dokonywanych w nim wyborach, jednocześnie opartą jednak na intuicyjnie oczywistych założeniach⁵.

Zaprezentowane przez Robbinsa podejście indywidualizmu metodologicznego uzupełnione zostało instrumentalizmem metodologicznym i położeniem nacisku na analizę zachowań w warunkach równowagi. Te tzw. metaaksjomaty, stanowiące podstawę ekonomii neoklasycznej, przejęły wszystkie podejścia ekonomii ortodoksyjnej (Arnsperger, Varoufakis 2006, s. 19). Chociaż były one przedmiotem krytyki nurtów pobocznych, wysunięto twierdzenie, że metody ekonomii neoklasycznej mają lepsze walory naukowe, zatem powinny zostać przyjęte przez większość nauk społecznych lub wszystkie nauki społeczne (Rothschild, 2008). Ekonomia stopniowo stawała się dominującą dyscypliną w naukach społecznych, a ekonomiści ortodoksyjnego nurtu ekonomii zaczęli stosować swoje metody badawcze także do wyjaśniania problemów uznawanych do tej pory za pozaekonomiczne (Backhouse, Medema 2009), badane do tej pory przez przedstawicieli innych nauk społecznych (filozofię, psychologię, socjologię, politologię). Zostało to określone mianem imperializmu ekonomicznego⁶, który zapoczątkowany w późnych latach 50. XX w. za

⁵ Ilość tych założeń w ekonomii głównego nurtu jest różnie przedstawiana. Np. wybitny współczesny epistemolog Bunge (1998, s. 83–84) uważa, że ekonomia neoklasyczna zakłada przede wszystkim: racjonalność, indywidualizm ontologiczny i metodologiczny, doskonałą wiedzę, wzajemną niezależność i addytywność, wolność, zamknięcie gospodarki w stosunku do systemu politycznego, kulturowego czy świata fizycznego, ukrytą rękę owocującą samoregulacją gospodarki, maksymalizację indywidualnych użyteczności oraz harmonię społeczną, równowagę i cenę równowagi. Natomiast Orrell (2010, s. 24–25), nazywając ekonomię głównego nurtu „ekonomią bogów”, identyfikuje dziesięć założeń, które przyjmowane są przez większość ekonomistów: gospodarkę da się opisać przy pomocy praw ekonomicznych, składa się ona z niezależnych podmiotów, jest stabilna, racjonalna i efektywna, nie faworyzuje żadnej płci, ryzykiem gospodarczym można zarządzać dzięki statystyce, wzrost gospodarczy może trwać w nieskończoność, jest zawsze dobry i da nam szczęście.

⁶ Określenie to po raz pierwszy zostało użyte w 1933 r. przez Soutera w reakcji na esej Robbinsa. Ujednoliconą pod względem pojęciowym i metodologicznym definicję imperializmu ekonomicznego sformułował natomiast fiński filozof Mäki, który przez termin ten rozumie proces permanentnego

sprawą Beckera, będącego najważniejszą postacią rozwijania ekonomii poza historycznymi granicami tej dyscypliny (Lazear, 2000; Cedrini, Fontana, 2015, s. 26), stał się źródłem ostrej krytyki ekonomii głównego nurtu⁷.

Gdy Robbins przedstawiał swoje spojrzenie na ekonomię, nauka ta pozostawała wciąż pod bardzo dużym wpływem ekonomii Marshalla i analizy marginalnej, od czasów której nastąpiło znaczne zmatematyzowanie ekonomii, a „ekonomiści zaczęli postrzegać siebie jako modelarzy” (Backhouse, Medema, 2009). Standaryzacja racjonalności działania w postaci aksjomatów⁸, które pozwoliły na formalizację rozważań ekonomicznych, stanowiła podstawę konstruowania na drodze dedukcji spójnych logicznie, imponujących i technicznie wyrafinowanych modeli, zatracających jednak z pola widzenia faktyczne motywy dokonywanych wyborów i podejmowanych decyzji. Czynniki pozaekonomiczne, niewpisujące się w racjonalne zachowanie ściśle kalkulujących jednostek, uznano za nieistotne. Także czas, przestrzeń oraz kontekst instytucjonalno-kulturowy nie miały znaczenia i nie były uwzględniane w zmatematyzowanych modelach ekonomicznych i analizie ekonomicznej. To oderwanie od rzeczywistości aksjomatycznych założeń teorii i modeli ekonomicznych spowodowało, że ekonomia ortodoksyjna skupiona na wyjaśnieniu tylko jednego typu zachowań ludzkich (racjonalnych, egoistycznych, kierowanych motywami ekonomicznymi) doznała „odspołecznienia” (*desocialisation*) oraz „odhistorycznienia” (*dehistoricisation*) (Milonakis i Fine, 2009; Jackson, 2013).

dążenia do wzrostu stopnia unifikacji dostarczanej przez teorię ekonomii, poprzez stosowanie jej do zjawisk nowego typu (Mäki, 2013, s. 327–328).

⁷ Nowa faza i bardziej skuteczna forma imperializmu ekonomii, czyli ponowne wtargnięcie ekonomii na obszar innych dyscyplin naukowych, miało miejsce, gdy ekonomiści zaczęli wyjaśniać niedoskonałości rynków czynnikami ze sfery społecznej. Powstające wówczas nowe kierunki badań w ekonomii (nowa ekonomia instytucjonalna, nowa geografia ekonomiczna, nowa ekonomia polityczna, nowa historia gospodarcza) zaczęły wyjaśniać nieuwzględniane do tej pory czynniki (instytucje, kulturę, zwyczaje i nawyki) i pozornie nieracjonalne zachowania, poprzez racjonalne, czasem zbiorowe, czasem strategiczne, a czasem zależne od przeszłości reakcje na niedoskonałości rynków (Wojtyna, 2011, s. 173).

⁸ Do podstawowych aksjomatów standaryzujących (ujednolicających) racjonalność działania jednostek zalicza się obecnie: zupełność, zwrotność, przechodniość oraz monotoniczność preferencji (Varian, 1997, s. 66–78). Natomiast twórcy teorii oczekiwanej racjonalności matematyk John von Neumann i ekonomista Oskar Morgenstern sformułowali aksjomaty, które muszą spełniać preferencje jednostki, aby mogły być uznane za porównywalne i możliwe do opisanego za pomocą krzywych obojętności. Aksjomaty te to: porównywalność (zupełność), przechodniość, stałość, ciągłość. Ostatni aksjomat – niezależność – nie został bezpośrednio sformułowany w pracy Neumanna i Morgensterna (Von Neumann, Morgenstern, 1944).

W ten sposób ekonomiści utracili z pola widzenia rzeczywistego człowieka i podejmowane przez niego decyzje, a teorie ekonomiczne i sama ekonomia zatraciły możliwość właściwej realizacji funkcji przypisywanych każdej nauce, szczególnie funkcji predykcyjnej.

Esej Robbinsa, określający ekonomię jako naukę kierującą się indywidualizmem metodologicznym, aksjomatyzacją racjonalnych zachowań jednostek i normatywnym podejściem do badań zachowań ludzkich, wskazał jednocześnie metodologię ekonomii neoklasycznej oraz opartych na jej paradygmacie nowszych szkół zaliczanych do nurtu ortodoksyjnego. W tym samym czasie, gdy ukazał się ten esej, w Stanach Zjednoczonych znaczącą pozycję zajmował instytucjonalizm. Bazując na empiryzmie oraz podkreślając znaczenie społecznych i historycznych uwarunkowań przebiegu procesów gospodarczych, usytuował się on jednak w heterodoksyjnym nurcie ekonomii. Nurt ten, zapoczątkowany jeszcze przez Smitha oraz szkołę historyczną, kieruje się holizmem metodologicznym i pozytywnym podejściem do badań. Charakteryzuje się także znaczną różnorodnością, gdyż zalicza się do niego szkołę austriacką, ekonomię marksistowską, veblenowski i postveblenowski instytucjonalizm, postkeynesizm, ekonomię złożoności, ekonomię społeczną, ekonomię feministyczną, ekonomię ekologiczną, ekonomię behawioralną, a także ekonomię eksperymentalną i neuroekonomię. Mają one nieneoklasyczne korzenie, a niektóre z nich generują wyraźnie nieneoklasyczne wyniki (Mearman, 2007, s. 4).

Nurt ten podkreśla, że ekonomia dotyczy procesów społecznych zapewniających zaspokojenie potrzeb ludzi, a nie tylko ograniczoności zasobów, niedoborów i konieczności dokonywania wyborów. A powstające neoklasyczne teorie i z matematyzowane modele, oparte na aksjomatycznych założeniach dotyczących optymalizacji decyzji ekonomicznych, stały się przedmiotem krytyki z różnych stron rozrastającej się heterodoksyjnej ekonomii. Jednak przedmiotem tej krytyki było nie tylko zbyt z matematyzowanie modeli, ale także, a nawet głównie, odejście od rozpatrywania rzeczywistych motywów dokonywanych wyborów, które w praktyce opierają się także na innych przesłankach niż zakładane w koncepcji *homo oeconomicus*. Ekonomiści heterodoksyjni uznali bowiem, że tradycyjny model jednostki decyzyjnej dążącej do maksymalizacji oczekiwanej użyteczności, mającej dobrze określone, przechodnie, stabilne preferencje i nieograniczone zasoby intelektualne, które umożliwiają analizowanie wszystkich istotnych czynników, nie jest właściwym modelem jednostki ludzkiej jako decydenta, gdyż daleko odbiega od rzeczywistości.

2. Miłowe kroki w kierunku zmian paradygmatu ekonomii – wkład ekonomii behawioralnej

2.1. Simon i metoda eksperymentalna

Teoria oczekiwanej użyteczności początkowo traktowana była jako teoria normatywna – opisywała, jak powinna zachowywać się racjonalna jednostka podejmująca decyzje. Sformułowanie neoklasycznych aksjomatów, które spełniać muszą preferencje racjonalnej jednostki, umożliwiło jednak określenie funkcji użyteczności i zobiektywizowanie oceny decyzji jednostki jako racjonalnej bądź nieracjonalnej. Każdy wybór spełniający określone w teorii aksjomaty był wyborem racjonalnym i chociaż mógłby być wątpliwy z moralnego punktu widzenia, nie podlega moralnej ocenie. W konsekwencji model *homo oeconomicus* jest wolny od uwarunkowań psychologicznych, społecznych, kulturowych i historycznych.

Wielokrotnie teoria oczekiwanej użyteczności spotykała się z tego powodu z krytyką, wykazującą, że w rzeczywistości jednostki nie podejmują decyzji we wskazany w niej sposób. Potrzeba jej modyfikacji pojawiła się przede wszystkim wówczas, gdy zaczęto traktować ją także jako teorię deskryptywną, czyli opisującą, jak zachowuje się racjonalna jednostka, i wykorzystywać ją w tej roli w innych modelach ekonomicznych. Wielokrotnie na podstawie dokonywanych eksperymentów, opartych na teorii gier, naukowcy formułowali reguły, jakimi rządzi się teoria oczekiwanej użyteczności. Celem tych eksperymentów było badanie indywidualnych preferencji i wyborów oraz ukazanie zachodzących w rzeczywistości procesów podejmowania decyzji przez jednostki. Eksperymenty te można uznać za pierwszy miłowy krok na drodze do zmiany paradygmatu ekonomii. Ich wyniki stanowiły bowiem podstawę formułowania przykładów niepotwierdzających postulatów oczekiwanej użyteczności (tzw. paradoksów racjonalności, czyli niezgodności między teorią a rzeczywistością, np. przez Alliasa w 1953 roku, Ellsberga w 1961 roku) oraz wskazywały na szereg niespójności rzeczywistych zachowań badanych jednostek z teoretycznymi wzorcami zachowań optymalnych (aksjomatami).

Za drugi miłowy krok prowadzący do zmiany paradygmatu ekonomii uznać należy prace Herberta A. Simona, w których przedstawił koncepcję ograniczonej racjonalności. Już w 1955 roku, będąc świadomym występowania pewnej luki między modelem człowieka w obowiązującej teorii ekonomii a innymi naukami społeczny-

mi, Simon jako jeden z pierwszych krytykował i negował paradygmat przyjmowany w naukach ekonomicznych, a w szczególności założenie o idealnej racjonalności. Według tego autora jest to założenie nierealistyczne z uwagi na ograniczone możliwości poznawcze jednostki, która zmierza raczej do wyboru zadowalającego, tj. satysfakcjonującego pewne przyjmowane przez nią wymagania, czyli kieruje się racjonalnością ograniczoną (Simon, 1972, 2000). Według Simona człowiek nie ma pełnej wiedzy o wszystkich okolicznościach danego problemu, nie zna wszystkich możliwych rozwiązań, a także nie jest w stanie przewidzieć wszystkich możliwych konsekwencji (Simon, 2007, s. 119). Mimo że stara się być racjonalny, to jego racjonalność ma wyraźne granice, mające dwojaki charakter – wewnętrzny (umysłowy) i zewnętrzny (środowiskowy). Racjonalność ograniczona uwzględnia zatem, że decydent jest ograniczony przez wyznawane wartości, swoje odruchy, umiejętności, normy społeczne i zwyczaje, niepełną informację na temat alternatyw wyboru, a także możliwości obliczeniowe. Teoria racjonalności ograniczonej zakłada, że człowiek zdając sobie sprawę ze swoich ograniczonych możliwości, świadomie pomija informacje lub wiedzę, których zdobycie byłoby zbyt kosztowne w stosunku do korzyści, jakie mogłyby przynieść (Simon, 1990).

Simon twierdził, że jednym z narzędzi przydatnych w studiach nad teorią racjonalnego wyboru jest stworzenie uproszczonej laboratoryjnej symulacji w celu obserwowania zachowań ludzi. Opowiadał się więc za prowadzeniem eksperymentów, których tradycyjna ekonomia nie uznawała wówczas za właściwą metodę badawczą (Miłaszewicz, 2016, s. 16–17), a którą z powodzeniem stosuje do dziś ekonomia behawioralna, w szczególności w ramach ekonomii eksperymentalnej, której powstanie i rozwój uznać należy za kolejny milowy krok prowadzący do zmian w ramach tradycyjnej ekonomii. Badania eksperymentalne prowadzone w ostatnich dziesięcioleciach dostarczyły znacznych ilości danych, które przyczyniły się do rozwoju ekonomii behawioralnej, a otrzymanie przez Simona w 1978 roku nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii za pionierskie badania nad procesem podejmowania decyzji wewnątrz organizacji gospodarczych oraz teorię ich podejmowania (*The Severigs...*, 1978) było jednocześnie potwierdzeniem konieczności uwzględniania wielu czynników w ramach analizy ekonomicznej – interdyscyplinarności tej dziedziny nauki.

W celu ulepszenia obowiązującej teorii i stworzenia bardziej realistycznego modelu dokonywanego wyboru Simon postulował odwołanie się do literatury

z dziedziny psychologii i tzw. proceduralnej racjonalności, nazywanej przez niego psychologiczną teorią racjonalności, w ramach której zakładane jest dodatkowo nieświadome pomijanie informacji i wiedzy przez decydenta. Według Simona przejście od racjonalności, która zdominowała klasyczną ekonomię (racjonalności instrumentalnej, idealnej), do racjonalności proceduralnej wymaga jednak zmiany stylu uprawiania nauki, czyli przejścia „od nacisku na dedukcyjne rozumowanie wyprowadzane z systemu aksjomatów, po nacisk na szczegółową empiryczną eksplorację złożonych algorytmów myślowych” (Simon, 1976, s. 147). Ten drugi styl uprawiania nauki zaczęła stosować ekonomia behawioralna, za proroka której uznaje się właśnie Simona (Barros, 2010).

2.2. Odmienne ujęcie racjonalności w ekonomii behawioralnej

Ekonomia behawioralna, jako odrębny nurt ekonomii, w którym akcentuje się psychologiczne uwarunkowania ekonomii i uproszczenia zakładane przez ekonomię neoklasyczną, zaczęła rozwijać się już w latach 50. i 60. XX wieku na dwóch uniwersytetach amerykańskich (Carnegie Institute of Technology i University of Michigan) (Hosseini, 2011, s. 977). Początkowo w odniesieniu do tego podejścia nie używano specjalnej nazwy albo określano je jako ekonomię psychologiczną czy psychologię ekonomiczną. Określenia ekonomia behawioralna użył po raz pierwszy Boulding, który w 1958 roku napisał o potrzebie zwrotu w kierunku ekonomii behawioralnej, która „obejmuje badaniem te aspekty ludzkich wyobrażeń czy poznawczych i emocjonalnych struktur, które mają wpływ na decyzje ekonomiczne” (Angner, Loewenstein, 2012, s. 658).

To właśnie prace Simona, w których opowiadał się za uwzględnianiem czynników psychologicznych w badaniach procesów decyzyjnych, stanowiły ważny krok w kierunku rozwoju psychologicznego nurtu ekonomii oraz podstawę tzw. starej ekonomii behawioralnej, do której zaliczani są także March i Katona, Leibenstein, Scitovsky, Nelson i Winter, ale też Smith rozwijający koncepcję racjonalności ekologicznej (Sent, 2005, s. 230; Altman, 2006, s. XVII; Frantz, 2013, s. 13–14). Natomiast dokonania dwóch psychologów, Daniela Kahnemana oraz Amosa Tversky-

ego, o których wspomina Simon już w swoim Odczycie Noblowskim (Simon, 1978, s. 361), bezpośrednio kojarzone są z „nową” ekonomią behawioralną⁹.

Powodem wyróżnienia „starej” i „nowej” ekonomii behawioralnej jest zróżnicowanie wyobrażeń o sposobie funkcjonowania ludzkiego umysłu i normatywnych sugestii dotyczących racjonalności. Patrząc z tej perspektywy, dorobek Simona miał ograniczony wpływ na rozwój „nowej” ekonomii behawioralnej (Angner, Loewenstein, 2012, s. 659), ponieważ prace Kahnemana i Tverskiego¹⁰, skupiające się początkowo na mechanizmach podejmowania decyzji w warunkach ryzyka, opierały się na założeniu racjonalności charakterystycznej dla głównego nurtu ekonomii, a następnie analizowały odstępstwa od tego kryterium, zamiast rozwijać alternatywne podejście (Sent, 2005, s. 230), inaczej mówiąc, opisywały skrzywienia poznawcze w ramach maksymalizacji użyteczności (Bossaerts, Murawski, 2015).

Podstawowym wyróżnikiem „nowej” ekonomii behawioralnej jest wprawdzie zatem dążenie do wprowadzenia większego realizmu do analizy procesów podejmowania decyzji, ale jednocześnie jest ona mniej krytyczna wobec ekonomii neoklasycznej, uznając racjonalność instrumentalną za wzór i śledząc z tego punktu widzenia rzeczywiste mechanizmy ludzkich zachowań jako obarczone błędami. Nowa ekonomia behawioralna przyjmuje więc normatywną koncepcję racjonalności bliską ekonomii neoklasycznej, ale wskazuje na kontekstowy charakter ludzkiego poznania i działania. Wprowadza także pojęcie heurystyk i teorię dwóch systemów myślenia (szybkiego, automatycznego, skojarzeniowego, emocjonalnego *versus* wolnego, racjonalnego, świadomego) do badań nad procesami podejmowania decyzji (Kahneman, 2002, s. 1451; Kahneman, 2012, s. 31 i n.).

Pojęcie heurystyki, stanowiącej centralny punkt tworzonych przez siebie teorii, Tversky i Kahneman związali z koncepcją skrzywień poznawczych cechujących ludzkie procesy myślenia i podejmowania decyzji. W ich rozumieniu heurystyka to strategia rozumowania, którą ludzie posługują się nieświadomie, a która ignoruje

⁹ Zakres ekonomii behawioralnej, będącej zbiorem różnych teorii niestanowiących jednolitego nurtu, może być różnie określany. Według Tomera zalicza się do niej szkołę Michigan (Katona), ekonomię psychologiczną (Cermerer, Thaler, Fehr), makroekonomię behawioralną (Akerlof), ekonomię ewolucyjną (Nelson, Winter), finanse behawioralne (Schiller) czy ekonomię eksperymentalną (Smith) (Tomer, 2007, s. 463–479).

¹⁰ Opierając się na wynikach badań Kahnemana i Tverskiego, w 1980 r. Richard H. Thaler opublikował tekst *Toward a positive theory of consumer choice*, który uważa się za szandarowy dla wyjaśnienia założeń i metody ekonomii behawioralnej.

część informacji i bardziej złożone metody wnioskowania po to, aby proces decyzyjny był szybki i wymagał mniej wysiłku (Tversky, Kahneman, 1974, s. 1124; 1992, s. 317). Umysł ludzki stosuje heurystyki z powodu ograniczeń poznawczych, a same heurystyki prowadzą do decyzji mniej niż optymalnych albo naruszają aksjomaty racjonalnych decyzji. Gdyby ludzie podejmowali świadome decyzje oparte na większej ilości informacji, poparte większą ilością obliczeń i absorbujące więcej czasu, otrzymywaliby lepsze wyniki.

Prace Tverskyego, Kahnemana, a szczególnie ich teoria perspektywy, zdecydowały o szybkim rozwoju ekonomii behawioralnej. A otrzymanie w 2002 roku przez Kahenemana Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych za zintegrowanie wniosków z badań psychologicznych do nauk ekonomicznych, szczególnie dotyczących ludzkich osądów i podejmowania decyzji w warunkach niepewności (*The Sveriges...*, 2002) należy potraktować jako kolejny milowy krok decydujący o zmianie paradygmatu nauk ekonomicznych. Kahneman otrzymał tę nagrodę wraz ze Smithem, który uhonorowany został za ustanowienie eksperymentów laboratoryjnych narzędziem analizy ekonomicznej, szczególnie do badania alternatywnych mechanizmów rynkowych (*The Sveriges...*, 2002). Nagrody te ugruntowały więc pozycję takich subdziedzin wiedzy ekonomicznej jak psychologia ekonomiczna, ekonomia behawioralna, ale także ekonomia eksperymentalna.

Jednak spojrzenie Smitha na racjonalność, zaprezentowane w ramach koncepcji racjonalności ekologicznej występującej obok racjonalności konstruktywistycznej, było odmienne do przedstawionego przez Kahnemana. O ile racjonalność konstruktywistyczna „odnosi się do jednostek lub organizacji i wiąże się z celowym wykorzystaniem rozumu do analizowania i zalecania działań ocenianych jako lepsze niż alternatywne i możliwe do zrealizowania” (Smith, 2013, s. XXXIV), o tyle racjonalność ekologiczna „odnosi się do emergentnego ładu w formie praktyk, norm i ewoluujących reguł instytucjonalnych rządzących działaniami jednostek, które są częścią naszego kulturowego i biologicznego dziedzictwa i które tworzyły się w trakcie interakcji między ludźmi, nie zaś były wynikiem świadomego projektowania przez człowieka” (Smith, 2013, s. XXXIV–XXXV). Według Smitha w tradycyjnej teorii ekonomii przez długi czas ulegano fikcji, według której celowe ludzkie działanie wymaga przemyślanej kalkulacji opartej na racjonalności konstruktywistycznej, a przecież „wszyscy ludzie we wszystkich sytuacjach są kierującymi się intuicją, wrażliwymi, dociekliwymi i działającymi organizmami, które w naturalny sposób

nie szufladkują wiedzy (...) kiedy staje przed nimi zadanie w postaci podjęcia decyzji i wyboru” (Smith, 2013, s. XLII). Jednostki nie potrzebują pełnej informacji i mogą funkcjonować w codziennym życiu bez ciągłego monitorowania i świadomej kontroli, dzięki mózgowi, który „wykształcił wewnętrzną umiejętność równoległego przetwarzania danych offline” (Smith, 2013, s. XLIV). Smith uważa także, że racjonalność ekologiczną oraz to jak uzupełnia się ona z racjonalnością konstruktywistyczną można badać i coraz lepiej rozumieć dzięki ekonomii eksperymentalnej.

Podjęcie Smitha zostało rozwinięte przez Gigerenzera i Kruglanskiego. Prezentowany przez nich punkt widzenia, przedstawiony w postaci tzw. racjonalności adaptacyjnej, jest zbieżny z przedstawionym przez Smitha, ponieważ łączy ich nie tylko krytyczny pogląd na realizm założeń ekonomii neoklasycznej, ale także negowanie instrumentalnej racjonalności jako koncepcji normatywnej¹¹. Wyróżnia ich także stosunek do samych heurystyk. Smith uważa, że heurystyki są immanentną cechą umysłu ludzkiego, szczególnie w obliczu ograniczonych jego zasobów obliczeniowych (Smith, 2005). W ujęciu racjonalności adaptacyjnej heurystyki są natomiast strategiami decyzyjnymi, regułami stosowanymi do rozwiązania danego problemu decyzyjnego (Evans, 2010, s. 98). Mają one charakter normatywny i deskryptywny, oparte są na kompromisie pomiędzy dokładnością prognozy a podejmowanym wysiłkiem do jej oszacowania. Decydent adaptacyjny stosuje heurystyki świadomie oraz strategicznie modyfikuje je do zmieniającego się otoczenia (Sloman, 2002, s. 382; Frederick, 2002, s. 668).

Twórcy racjonalności adaptacyjnej wskazują na rolę otoczenia decyzyjnego, w którym podejmowana jest decyzja, bo to ono wpływa na lepszą bądź gorszą skuteczność decyzji. Ale istotne są także predyspozycje i osobowość decydenta, które wpływają na podejmowanie przez niego decyzji. Dobitniej wyraża to sam Gigeranzer (2015, s. vii) wskazując, że podstawową zasadą jego programu badawczego jest twierdzenie, że „zachowanie jest funkcją umysłu i środowiska”. Takie stanowisko zbliża twórców racjonalności adaptacyjnej do poglądów Simona, który stwierdził, że „zachowanie racjonalnego decydenta jest kształtowane przez nożyce, których dwoma ostrzami są: struktura otoczenia, w którym podejmowana jest decyzja, oraz predyspozycje poznawcze decydenta” (Simon, 1990, s. 7).

¹¹ Pod tym względem są to raczej poglądy podobne do przedstawicieli „starej” a nie „nowej” ekonomii behawioralnej.

Podsumowanie

Zarzuty formułowane przez nurty heterodoksyjne wobec ekonomii głównego nurtu, jej aksjomatów i stosowanej metody badań stały się znaczącym impulsem do wypełniania luk w wiedzy teoretycznej i empirycznej, rozwoju samej ekonomii, otwarcia się jej na koncepcje wyraźnie nieortodoksyjne, co doprowadziło do pewnego złagodzenia krytyki ortodoksyjnej ekonomii (Wojtyna, 2011). Przykładem tego otwarcia się ekonomii głównego nurtu jest włączenie do rozważań dokonań ekonomii behawioralnej i traktowanie jej jako części głównego nurtu.

Ekonomia behawioralna, choć niejednorodna, jest przede wszystkim nauką pozytywną, a jej metodologia badań jest deskryptywna. Zajmuje się ona ustaleniem, jak zachowują się jednostki i skupia się nad identyfikacją rzeczywistych (psychologicznych) mechanizmów leżących u podstaw decyzji podejmowanych przez jednostki. Stosuje w tym celu zróżnicowane sposoby badań: proste obserwacje, analizę danych statystycznych, metodę ankietową, ale najczęściej zaplanowane eksperymenty, stając się obecnie standardową metodą badań ekonomii. Wykorzystywanie eksperymentów jako metody zgłębiania wiedzy ekonomicznej przekształciło ekonomię w dyscyplinę, której największe odkrycia i rozwój opierają się obecnie na danych pozyskiwanych w ramach eksperymentów. Guala (2008) określił to jako „najwspanialszą rewolucję metodologiczną w historii ekonomii”, uznając ekonomię eksperymentalną za protagonistę tej rewolucji.

Badania eksperymentalne prowadzone w ramach ekonomii behawioralnej doprowadziły do odkrycia mechanizmów potwierdzających liczne odchylenia do racjonalności modelowej, które w istotny sposób decydują o zachowaniach jednostek. Potwierdzone eksperymentalnie w różnych uwarunkowaniach kulturowych, uchwytne statystycznie prawidłowości zachowań jednostek wskazują na istnienie szeregu, wbudowanych biologicznie w ludzki organizm (mózg i układ nerwowy), mechanizmów powodujących, że dokonywane przez jednostki wybory istotnie różnią się od neoklasycznego wzorca oczekiwanej użyteczności. Ujawnienie ogromnej wieloaspektowości i złożoności problemu dokonywania wyborów na drodze eksperymentalnej nie byłoby jednak możliwe bez rozwoju technik medycznych pozwalających na dokładniejsze badanie układu nerwowego i mózgu człowieka w momencie podejmowania przez niego decyzji oraz bez neuroekonomii wykorzystującej te narzędzia do badań ekonomicznych. Ta stosunkowo nowa dziedzina wiedzy, ma-

jąca korzenie w ekonomii behawioralnej i będąca jej subpolem badań (Camerer, 2007; Sharp, Monterosso, Montague, 2012), zapoczątkowana została w latach 90. XX w. To nowe konceptualne, teoretyczne i metodyczne podejście łączy neuronaukę poznawczą, neuronaukę obliczeniową, psychologię i ekonomię w celu przeprowadzenia in vivo badań procesów mózgowych związanych z podejmowaniem przez jednostkę istotnych ekonomicznie decyzji (Mohr, Li, Heekeren, 2010).

Połączenie ekonomii tradycyjnej, opartej na metodzie hipotetyczno-dedukcyjnej, oraz ekonomii behawioralnej, uwzględniającej aspekty psychologiczne zachowań ludzkich, a jednocześnie wykorzystanie narzędzi ekonomii eksperymentalnej i metod stosowanych przez neuronaukę poznawczą, pozwoliło znacznie lepiej badać jednostki przy podejmowaniu decyzji ekonomicznych. A za sprawą rosnącej popularności badań z zakresu ekonomii behawioralnej, eksperymentalnej i neuroekonomii zaczęto dopuszczać w ekonomii głównego nurtu odstępstwa od sztywnych reguł racjonalności przy analizowaniu wyborów dokonywanych przez jednostki. Nie pociągnęło to jednak za sobą całkowitego odrzucenia neoklasycznego podejścia do ekonomii opartego na maksymalizacji użyteczności, równowadze i efektywności (Polowczyk, 2010, s. 497).

Literatura

- Altman, M. (red.) (2006). *Handbook of Contemporary Behavioral Economics: Foundations and Developments*. New York: Armonk.
- Angner, E., Loewenstein, G. (2012). Behavioral economics. W: U. Mäki (red.), *Handbook of Philosophy of Science: Philosophy of Economic* (s. 641–690). Amsterdam: Elsevier.
- Arnsperger, C., Varoufakis, Y. (2008). What Is Neoclassical Economics? The three axioms responsible for its theoretical oeuvre, practical irrelevance and, thus, discursive power. *Panoeconomicus*, 1, 5–18.
- Backhouse, R.E., Medema, S.G. (2009). Defining Economics: The Long Road To Acceptance of The Robbins Definition. *Economica* 76, 805–820, DOI: 10.1111/j.1468-0335.2009.00789.x.
- Barros, G. (2010). Herbert A. Simon and the Concept of Rationality: Boundaries and Procedures. *Brazilian Journal of Political Economy*, 30, 3 (119), 455–472.
- Bossaerts, P., Murawski, C. (2015). From behavioural economics to neuroeconomics to decision neuroscience: the ascent of biology in research on human decision making. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 5, 37–42.

- Bunge, M. (1998). *Social Science under Debate. A philosophical Perspective*. Toronto: University of Toronto Press.
- Camerer, C.F. (2007). Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions. *The Economic Journal*, 117, C26–C42.
- Cedrini, M., Fontana, M. (2015). Mainstreaming. Reflections on The Origins and Fate of Mainstream Pluralism. *CESMEP Working Paper 1*.
- Evans, J.St., Evans, B.T. (2010). *Thinking Twice: Two minds in one brain*. Oxford: Oxford University Press.
- Frantz, R. (2013). Frederick Hayek's behavioral economics in historical context. W: R. Frantz, R. Leeson (red.), *Behavioral Economics and Hayek* (s. 1–34). New York: Palgrave Macmillan.
- Frederick, S. (2002). Automated Choice Heuristics. W: T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment* (s. 666–677). Cambridge: Cambridge University Press.
- Gigerenzer, G. (2015). *Simply Rational: Decision Making in the Real World*. New York: Oxford University Press.
- Guala, F. (2008). Experimentation in Economics. W: U. Mäki (red.), *Handbook of the Philosophy of Science* (s. 597–640). Amsterdam: Elsevier. Pobrano z: <http://users.unimi.it/guala/Handbook%20Elsevier3.pdf> (29.06.2017).
- Hosseini, H., Katona, G. (2011). A founding father of old behavioral economics. *The Journal of Socio-Economics*, 40 (6), 977–984.
- Jackson, W.A. (2013). The desocialising of economic theory. *International Journal of Social Economics*, 40 (9), 809–825.
- Kahneman, D. (2002). *Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice*, Prize Lecture. Pobrane z: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf (15.05.2017).
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina.
- Lazear, E.P. (2000). Economic Imperialism. *Quarterly Journal of Economics*, 115 (1), 99–146.
- Lypsey, R.G., (2009). Some Legacies of Robbins' An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. *Economica*, 76, 845–856.
- Mäki, U. (2013). Scientific Imperialism: Difficulties in Definition, Identification, and Assessment. *International Studies in the Philosophy of Science*, 27 (3), 325–339.

- Mearman, A. (2007) *Teaching heterodox economics concepts*. The Handbook for Economics Lecturers, Economics Network, s. 4. Pobrane z: <https://www.economicsnetwork.ac.uk/handbook/printable/heterodox.pdf> (11.06.2017).
- Miłaszewicz, D. (2016). Origins of Experimental Economics. W: K. Nermend, M. Łatuszyńska (red.), *Selected Issues in Experimental Economics. Springer Proceedings in Business and Economics* (s. 15–26). Cham: Springer International Publishing.
- Milonakis, D., Fine, B. (2009). *From Political Economy To Economics. Method, The Social and The Historical in The Evolution of Economic Theory*. New York: Routldg. Pobrane z: http://pauladaunt.com/books/From_Political_Economy_to_Freakonomics.pdf (18.05.2017).
- Mohr, P.N.C., Li, S.-Ch., Heekeren, H.R. (2010). Neuroeconomics and aging: Neuromodulation of economic decision making in old age. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 34, 678–688.
- Orrell, D. (2010). *Economyths: Ten Ways Economics Gets It Wrong*. London: Icon Books.
- Półowczyk, J. (2010). Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha. *Ekonomista*, 4, 493–522.
- Robbins, L.Ch. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan, London. Pobrane z: https://mises.org/system/tdf/Essay%20on%20the%20Nature%20and%20Significance%20of%20Economic%20Science_2.pdf?file=1&type=document (20.06.2017).
- Rothschild, K.W. (2008). Economic Imperialism. *Analyse & Kritik*, 30, 723–733.
- Sent, E.M., (2005). Simplifying Herbert Simon. *History of Political Economy*, 37 (2), 227–232.
- Sharp, C., Monterosso, J., Montague, P.R. (2012). Neuroeconomics: A Bridge for Translational Research. *Biological Psychiatry*, 72, 87–92.
- Simon, H.A. (1972). *Theories of Bounded Rationality*. W: C.B. McGuire, R. Radner (red.), *Decision and Organization* (s. 161–173). Nord Holand Publishing Company. Pobrane z: http://innovbfa.viabloga.com/files/Herbert_Simon___theories_of_bounded_rationality___1972.pdf (14.06.2017).
- Simon, H.A. (1976). From Substantive to Procedural Rationality. W: S.J. Latsis (red.), *Methods and Appraisal in Economics* (129–148). Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon, H.A. (1978). *Rational Decision-making in Business Organizations*. Nobel Memorial Lecture, 8 December, s. 361. Pobrane z: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1978/simon-lecture.pdf (23.06.2017).

- Simon, H.A. (1990). Invariants of Human Behaviour. *Annual Review of Psychology*, 41, 1–19.
Pobrane z: <http://www.annualreviews.org/doi/pdf/10.1146/annurev.ps.41.020190.000245> (24.06.2017).
- Simon, H.A. (2007). *Podejmowanie decyzji i zarządzanie ludźmi w biznesie i administracji*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Slooman, S.A. (2002). *Two systems of reasoning*. W: T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment* (s. 379–397). New York: Cambridge University Press.
- Smith, V.L. (2005). Behavioral economics research and the foundations of economics. *Journal of Socio-Economics*, 34, 135–150.
- Smith, V.L. (2013). *Racjonalność w ekonomii*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Sugden, R. (2009). Can Economics be Founded on Indisputable Facts of Experience? Lionel Robbins and the Pioneers of Neoclassical Economics. *Economica*, 76, 857–872, DOI: 10.1111/j.1468-0335.2009.00793.
- The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1978*. Pobrane z: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1978/ (15.06.2017).
- The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2002*. Pobrane z: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/index.html (15.06.2017).
- Tomer, J.F. (2007). What is Behavioral Economics? *Journal of Socio-Economics*, 36, 463–479.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, New Series*, 185(4157), 1124–1131.
- Tversky, A., Kahneman D., (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 4, 297–323.
- Varian, H.R. (1997). *Mikroekonomia. Kurs średni. Ujęcie nowoczesne*. Warszawa: PWN.
- Von Neumann, J. Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Wojtyła, A. (2011). *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię?* W: P. Kozłowski (red.), *Węzeł polski. Bariery rozwoju z perspektywy ekonomicznej i psychologicznej* (s. 169–184). Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Instytut Psychologii PAN.

CHANGE OF THE PARADIGM AND METHOD OF MODERN ECONOMICS – THE ROLE OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Abstract

Contemporary economics is increasingly opening up to some of the heterodox economic trends, putting them into consideration. This is particularly evident in case of behavioral economics, which is regarded by some economists even as an element of mainstream economics. The aim of the article is to analyze the change of paradigm and research methods of traditional economics, and synthetic indication of the importance of behavioral economics (and its sub-disciplines) in this regard. The considerations present in this article are based on a literature review. The realization of this goal requires a brief outline of the basic assumptions and methods of traditional economics. Then the most important areas of the contribution of behavioral economics to modern economics were focused on.

Keywords: paradigm of economics, rationality, behavioral economics

Translated by Paweł Miłaszewicz

JEL code: A12