

Adrian Solek

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna

1. Ekonomia neoklasyczna

Od XX w. dominującym nurtem w mikroekonomii jest szkoła neoklasyczna. Nurt ten, zwany inaczej marginalizmem, wywodzi się z prac XIX-wiecznych ekonomistów, takich jak William Jevons, Leon Walras czy Alfred Marshall. Na obecny kształt tej dyscypliny naukowej ogromny wpływ miały prace neoklasyków, którzy sformalizowali i zmatematyzowali aparat oraz narzędzia analizy ekonomii, zbliżając ją tym samym do nauk ścisłych, jeśli chodzi o metody i techniki badawcze.

Odwrót od psychologizmu w ekonomii nastąpił wraz z akceptacją poglądu Vilfreda Pareto, że nauki przyrodnicze zawdzięczają swój sukces porzuceniu prób wyjaśnienia „istoty rzeczy” i skupieniu się na wyjaśnieniu „wtórnych zasad”. Dlatego też ekonomia polityczna powinna, zdaniem włoskiego ekonomisty, wziąć rozbrat z psychologią. Przykładem zastosowania tej normy u samego Pareto było zaniechanie starań nad znalezieniem obiektywnego miernika użyteczności i utożsamienie subiektywnych preferencji z obserwowalnym aktem wyboru¹.

Badania prowadzone w paradygmacie marginalnym stanowią obecnie główny nurt ekonomii, zwłaszcza mikroekonomii, i skupiają się ogólnie na tym, w jaki sposób współdziałanie podaży i popytu na rynkach prowadzi do wyzna-

¹ C. Camerer, *Behavioral Economics* [w:] *Advances in Economics and Econometrics: Volume 1: Theory and Applications, Ninth World Congress (Econometric Society Monographs)*, red. R. Blundell, W.K. Newey, T. Persson, Cambridge University Press, 2006, s. 181–214.

czenia cen, produkcji i podziału dochodów oraz bogactwa. Neoklasyczny model ekonomiczny (zwany też standardowym) wyjaśnia zachowania podmiotów gospodarujących, opierając się na kilku założeniach. Określają one mianowicie, że:

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

U podstaw neoklasycznej teorii podejmowania decyzji leży koncepcja oczekiwanej użyteczności, zapoczątkowana przez Daniela Bernoulliego w XVIII w., a rozwinięta przez Johna von Neumana i Oskara Morgensterna w połowie XX stulecia. Jest to normatywna teoria wyboru, co oznacza, że opisuje ona nie rzeczywiste zachowania jednostek w sytuacji wyboru, lecz wskazuje, jakie działania służą maksymalizacji funkcji użyteczności. Jej fundamentem jest zbiór aksjomatów racjonalnego zachowania, stwierdzających, że działanie zgodne z kryterium racjonalności musi czynić zadość regułom:

- kompletności preferencji, co oznacza możliwość porównania dowolnych dwóch opcji pod względem użyteczności, jaką dają decydentowi,
- dominacji, tzn. że strategia zdominowana przez inne – czyli gorsza od nich w co najmniej jednym aspekcie i równie dobra w pozostałych – nie powinna zostać nigdy wybrana,
- anulowania, wedle której jeśli każdy z dwóch wariantów wyboru wiąże się z identycznymi i równie prawdopodobnymi konsekwencjami, to użyteczność tych konsekwencji powinna być zignorowana podczas podejmowania decyzji,
- przechodniości, mówiącej że preferowanie opcji x nad y oraz y nad z implikuje preferencję x nad z ,
- ciągłości, zgodnie z którą dla każdego zbioru wyników x, y, z takiego, że $x \succ y \succ z$, istnieje takie prawdopodobieństwo p , iż decydent preferuje grę $(x, p; z, 1-p)$ nad y ; innymi słowy przy odpowiednio wysokim prawdopodobieństwie wygranej decydent wybierze ryzykowną grę o stawkach x i z nad bezpieczne posiadanie y ,
- niezmienności, stanowiącej, że sposób przedstawienia opcji wyboru nie ma wpływu na podjęcie decyzji.

Przyjęcie wyżej wymienionych reguł pozwala dokonać wyboru maksymalizującego użyteczność decydenta. Są więc one podstawą do wyznaczenia normatywnych lub preskryptywnych reguł postępowania.

2. Krytyka marginalizmu

Leżące u podstaw głównego nurtu założenie o pełnej racjonalności jednostek, dysponujących wszelkimi informacjami niezbędnymi do dokonania wyboru, jest obiektem częstej krytyki, jako obraz decydenta nieodpowiadający rzeczywistości. Typowa odpowiedź na ten zarzut opiera się na stanowisku Milтона Friedmana, który w słynnym eseju *O metodologii ekonomii pozytywnej* stwierdził, że teorii naukowych nie można oceniać ze względu na prawdziwość ich założeń, lecz według ich przydatności do dokonywania dokładnych predykcji². Owo pragmatyczne kryterium usprawiedliwiać ma akceptację modeli opartych na przesłankach odbiegających od „prawdziwego”, a więc złożonego obrazu świata. Ponieważ więc rozważania prowadzone w paradygmacie neoklasycznym skutecznie i dość dokładnie wyjaśniają szeroką klasę zachowań podmiotów gospodarujących na wielu rynkach, należy zgodnie z powyższym stanowiskiem przyjąć, że nurt ten słusznie zajmuje jedno z czołowych miejsc w ekonomii. Warto dodać, że ten sposób analizy był wykorzystywany przez ekonomistów (np. Gary’ego Beckera ze szkoły chicagowskiej) do analizy bardzo szerokiego spektrum zachowań ludzi, wykraczającego poza tradycyjne, wąsko pojmowane problemy gospodarcze (decyzje o małżeństwie, posiadaniu dzieci, popełnianie przestępstw itp.). Świadczy to, zdaniem neoklasyków, o uniwersalności narzędzi analizy mikroekonomicznej w ramach głównego nurtu.

Krytycy marginalizmu utrzymują jednak, że nawet gdyby przyjąć pogląd Friedmana, to i tak nie można by obronić standardowego modelu ekonomicznego jako koncepcji objaśniającej całe uniwersum zachowań ekonomicznych ludzi. Powodem jest fakt, że szkoła ta nie jest w stanie wyjaśnić ani przewidzieć pewnego zbioru zjawisk, które z punktu widzenia wymienionych wyżej aksjomatów muszą być uznane za irracjonalne, choć są często obserwowane w realnym świecie. Przykładowo, na gruncie teorii racjonalnych oczekiwań nie można objaśnić, dlaczego:

– stopa zwrotu z akcji jest, przeciętnie rzecz biorąc, wyższa niż z obligacji, również po uwzględnieniu różnic w poziomie ryzyka (jest to tzw. *equity premium puzzle*),

² M. Friedman, *The Methodology of Positive Economics* [w:] *Essays in Positive Economics*, Chicago Press, Chicago 1953.

- wartość przypisywana danemu obiektowi różni się w zależności od tego, czy dana osoba je posiada, czy też nie (inaczej mówiąc, skłonność do zapłaty nie jest równa skłonności do akceptacji – tzw. efekt posiadania),
- ludzie silniej reagują na względne, a nie procentowe zmiany wartości, przykładowo zmiana ceny o pewną kwotę ma większy wpływ na decyzje, kiedy początkowa cena była niska niż przy wyższej cenie,
- na użyteczność ma wpływ porównanie z innymi osobami w podobnej sytuacji,
- konsumenci niekiedy odraczają przyjemność w czasie, zamiast ją przyspieszyć, wbrew zasadzie dodatniej stopy preferencji czasowej,
- decydenci biorą pod uwagę koszty utopione, zamiast je ignorować,
- na wielu rynkach powstają bańki spekulacyjne, skoro cena aktywów odzwierciedla ich wartość i uwzględnia wszystkie istotne informacje (np. uzyskane z analizy fundamentalnej spółek giełdowych).

3. Ekonomia behawioralna

Nierealistyczność założeń oraz pytania, na które standardowa ekonomia nie dawała odpowiedzi, stanowiły bodziec do poszukiwania alternatywnych teorii, będących w stanie zapisać luki w paradygmacie neoklasycznym. W 1956 r. Herbert Simon zaproponował koncepcję ograniczonej racjonalności, stojąc na stanowisku, że jednostki podejmują decyzje, dysponując niepełną informacją oraz ograniczonymi możliwościami jej przetwarzania. Z tego też względu nie są w stanie dokonywać maksymalizacji swojej funkcji celu i zadowolają się osiągnięciem jedynie wystarczająco satysfakcjonującego (*satisficing*) poziomu użyteczności. Podobną koncepcję, zgodnie z którą przedsiębiorstwa w zasadzie nie osiągają stanu pełnej efektywności, wysunął dziesięć lat później Harley Leibenstein (teoria nieefektywności X).

W 1979 r. ukazał się tekst Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*, a rok później Richarda Thaler *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, które zapoczątkowały szybki rozwój nowego nurtu, nazwanego ekonomią behawioralną³. Celem tych autorów było rozszerzenie mocy wyjaśniającej teorii ekonomicznych poprzez dostarczenie im psychologicznych podstaw zachowań ludzi. W tym celu behawiorysty rozluźniali restrykcyjne założenia standardowego modelu ekonomicznego, aby wyjaśnić anomalie, które w nurcie neoklasycznym pozostawały nie-

³ D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*, „Econometrica” 1979, nr 47, s. 313–327; R. Thaler, *Toward A Positive Theory of Consumer Choice*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 1980, nr 1, s. 39–60.

wytłumaczone. Należy zaznaczyć, że ekonomia behawioralna nie jest jednolitą szkołą, lecz stanowi zbiór różnych teorii, do których zalicza się szkołę Michigan (George Katona), ekonomię psychologiczną (Colin Camerer, Richard Thaler, Ernst Fehr), makroekonomię behawioralną (George Akerlof), ekonomię ewolucyjną (Richard Nelson, Sidney Winter), finanse behawioralne (Robert Schiller) czy ekonomię eksperymentalną (Vernon Smith)⁴. Wszystkie te koncepcje łączą podważenie neoklasycznego przekonania, utożsamiającego człowieka z *homo oeconomicus*, charakteryzującym się pełną racjonalnością, dążeniem do zaspokojenia wyłącznie wąsko pojętego własnego interesu i pełną samokontrolą.

Przedstawiciele ekonomii behawioralnej odrzucają przedstawione wyżej stanowisko metodologiczne Friedmana, twierdząc, że zwiększenie realizmu psychologicznego założeń teorii ekonomicznych pomoże w tworzeniu przez nie lepszych predykcji. Formułowanie takich założeń jest zaś efektem obserwacji rzeczywistości, a nie wyłącznie dążenia do stworzenia eleganckich i prostych matematycznych modeli zachowań⁵.

Behawioryści zwracają uwagę, że nurt ten stanowi powrót do refleksji nad psychologicznymi podstawami ludzkich zachowań, która stanowiła fundament prac pierwszych ekonomistów, takich jak Adam Smith (który w *Teorii uczuć moralnych* pisał o awersji do strat, ignorowaniu kosztów niejawnych czy o roli poczucia sprawiedliwości w zachowaniach ekonomicznych⁶), Jeremy Bentham czy William Jevons, a która w toku rozwoju tej nauki została zarzucana.

Jedną z najważniejszych koncepcji, jakie zostały opracowane na gruncie ekonomii behawioralnej, jest teoria perspektywy. Zastąpiła ona standardową funkcję użyteczności majątku (wklęsłą dla osób niechętnych ryzyku i wypukłą dla lubiących ryzyko) inną funkcją, która zyskom i stratom przyporządkowuje postrzeganą ich wartość. Zyski i straty są odniesione do punktu referencyjnego, którym jest aktualny stan posiadania. Funkcja wartości, o której mowa, jest rosnąca i wklęsła w obszarze zysków oraz rosnąca i wypukła w obszarze strat. Implikacją takiego kształtu jest to, że decydent przedkłada mniejszy, lecz pewny zysk nad ryzykowną grę o tej samej wartości oczekiwanej, a jednocześnie woli ryzykowną grę o ujemnej wartości oczekiwanej od pewnej straty tej samej kwoty. Z kolei fakt, że funkcja perspektywy jest bardziej stroma dla strat niż dla zysków, wyjaśnia awersję do strat, czyli silniejsze odczuwanie strat niż zysków o identycznej wartości nominalnej oraz często obserwowaną w wielu sytuacjach społecznych tendencję do zachowania *status quo*. Teoria perspektywy stwierdza również, że użyteczność danej opcji zależy nie od rzeczywistego prawdopodobieństwa jej wystąpienia, lecz od tzw. wagi decyzyjnej, będącej funkcją tego

⁴ J.F. Tomer, *What Is Behavioral Economics?*, „The Journal of Socio-Economics” 2007, nr 36, s. 463–479.

⁵ C. Camerer, *op. cit.*

⁶ *Ibidem.*

prawdopodobieństwa. Zgodnie z funkcją wagi postrzegane przez decydentów małe prawdopodobieństwa są przeszacowane, a średnie i duże – niedoszacowane.

Do innymi ważnych osiągnięć nurtu behawioralnego zaliczyć trzeba m.in. sformułowanie efektu posiadania (ludzie wyżej cenią dany obiekt, kiedy znajduje się on już w ich posiadaniu, niż wówczas, gdy nim nie dysponują), teorię dyskontowania hiperbolicznego (opisującą tendencję, zgodnie z którą wcześniejsze zyski są preferowane nad późniejsze tym silniej, im bliższe są chwili obecnej) oraz uwzględnienie emocji, jak również preferencji społecznych w analizie procesów decyzyjnych.

Należy dodać, że badania w nowym paradygmacie są prowadzone także w dziedzinie finansów. Większość klasycznych modeli finansowych drugiej połowy XX w. była oparta na hipotezie efektywnego rynku, zapoczątkowanej przez Louisa Bacheliera w 1900 r., a spopularyzowanej w latach 60. przez Paula Samuelsona i Eugene'a Fama. W myśl tej koncepcji w każdej chwili ceny papierów wartościowych w pełni odzwierciedlają wszystkie dostępne informacje na ich temat, a działania inwestorów są zgodne z założeniem racjonalnych oczekiwań, tzn. ewentualne błędy, jakie popełniają, nie mają charakteru systematycznego. Przyjęcie powyższej tezy (w tzw. silnej formie efektywności) musi implikować wniosek, że w długim okresie nie jest możliwe osiągnięcie dodatniej stopy zwrotu z inwestycji, gdyż wszelkie nowo pojawiające się informacje są uwzględniane przez graczy rynkowych, co powoduje dopasowanie poziomu cen i spadek stopy zysku do poziomu normalnego. Rzecz jasna, taka konkluzja stoi w sprzeczności z obserwacjami empirycznymi, co zdaniem przedstawicieli finansów behawioralnych nie wynika jedynie z faktu, że mechanizm funkcjonowania realnych rynków odbiega od założeń hipotezy Bacheliera, lecz z fundamentalnych błędów teoretycznych wpisanych w tę teorię. Rejestrowane niedoskonałości i anomalie rynku są zdaniem behawiorystów nierozzerwalnie związane z błędami poznawczymi (nadmierną pewnością, nadmiernym reagowaniem, heurystykami) i innymi regularnymi błędami, jakie popełniają ludzie w przetwarzaniu informacji.

Zdaniem Johna Tomera paradygmat behawioralny różni się od neoklasycznego odmiennymi normatywnymi koncepcjami ekonomii jako nauki. Rozpatruje on sześć aspektów, w których obserwuje się odmiennosc między oboma nurtami: wąskość, sztywność, nietolerancja, mechaniczność, oddzielność i indywidualizm. Wąskością (*narrowness*) nazywa zawężenie stosowanych metod analizy lub zakresu badań. Z kolei sztywność (*rigidity*) polega na silnym (nawet irracjonalnym) przywiązaniu do określonej formy wąskości i braku elastyczności w dopasowywaniu metod badawczych do natury stawianego problemu. Nietolerancja (*intolerance*) wiąże się z lekceważącym stosunkiem do badań niemieszczących się w kanonie danej dyscypliny oraz wrogością wobec alternatywnych podejść do uprawiania nauki. Mechaniczność (*mechanicalness*) jest cechą oznaczającą

stopień, w jakim zachowania badanych jednostek, będących obiektami analizy, są traktowane jako mechaniczne i zdeterminowane. Nauki plasujące się wysoko na skali mechaniczności używają opisów zaczerpniętych z mechaniki, posługując się metaforą maszyny, i skupiają się na poszukiwaniu równowagi jako pożądanego stanu. Biegunowym przeciwieństwem takiego stanowiska jest ujęcie holistyczne, organiczne i humanistyczne, postrzegające jednostkę w jej pełnej złożoności. Kolejny wymiar porównania dotyczy oddzielności (*separateness*), czyli stopnia, w jakim dana szkoła naukowa jest oddzielona lub niezintegrowana z pokrewnymi dyscyplinami pozaekonomicznymi, w szczególności z pokrewnymi naukami społecznymi: im większy stopień interdyscyplinarności, tym mniejsza oddzielność danej dyscypliny. Natomiast indywidualizm w nauce oznacza stanowisko, w myśl którego podstawowymi obiektami analizy są jednostki, a wszelkie zjawiska mogą być wyjaśnione przez odwołanie się do zachowań i właściwości jednostek. Zatem indywidualistycznie zorientowana ekonomia koncentruje się na badaniu podejmowania decyzji przez decydentów bez uwzględniania ich społecznego zakorzenienia w społeczeństwie oraz wpływu tych więzi na zachowania⁷.

Analizując ekonomię marginalną pod względem pierwszej z powyżej wymienionych cech, Tomer stwierdza, że cechuje się ona wysokim poziomem wąskości, ponieważ wywodzi się z ducha pozytywizmu, który wyklucza nieilościowe i opisowe metody badań, takie jak opisy przypadków czy obserwacje. Skutkiem tego ma być sztuczne zawężenie zakresu argumentów, jakimi posługuje się główny nurt ekonomii. Innym powodem wysokiego natężenia tej cechy jest ignorowanie przez mainstreamową ekonomię socjokulturowego, instytucjonalnego czy historycznego kontekstu zachowań ekonomicznych, jak również pytań związanych z ich aspektami metafizycznymi czy aksjologicznymi. Trzeci wymiar wąskości odnosi się do powszechnej w ramach ekonomii neoklasycznej logiczno-dedukcyjnej metody opisu rzeczywistości, ograniczającej lub wyłączającej stosowanie podejścia empiryczno-indukcyjnego. W rezultacie dominacji formalizmu matematycznego neoklasyczne modele zachowań ludzi są wysoce uproszczone i pomijają istotne psychologiczne uwarunkowania ludzkich wyborów, podczas gdy – jak twierdzą niektórzy autorzy – duży zakres zjawisk ekonomicznych wymyka się analizom ilościowym, a matematyka nie jest narzędziem odpowiednim do opisu pełnego bogactwa zachowań jednostek i relacji między nimi⁸. Wysoki stopień wąskości ekonomii marginalistycznej wiąże się ponadto z niekwestionowaną akceptacją trzech kluczowych założeń co do natury ludzkiej: racjonalności, egoizmu oraz kontroli własnych zachowań. Tymczasem

⁷ J.F. Tomer, *op. cit.*

⁸ C. Beed, O. Kane, *What Is The Critique of The Matematization of Economics?*, „Kyklos” 1991, nr 44 (4), s. 581–612.

– jak pisze R. Thaler – ludzie są w rzeczywistości „głupszy, miłsi i słabsi niż *homo oeconomicus*”⁹.

W podobny sposób ocenia Tomer ekonomię głównego nurtu na pozostałych skalach. Symptodem sztywności ma być „neurotyczna fiksacja” na własnych metodach badawczych opartych na matematyce i upór w odmowie uznania zdobywcy innych nurtów, np. ekonomii behawioralnej. Arogancja i niechęć do podjęcia dialogu z wyrazicielami odmiennych poglądów jest zdaniem tego autora oznaką nietolerancji ekonomistów nurtu marginalistycznego. Z kolei koncentracja na wyznaczaniu stanów równowagi, charakterystyczna dla statyki porównawczej, przy pominięciu analizy procesów dynamicznych świadczy o wysokim stopniu mechaniczności tego paradygmatu. Tomer nawiązuje w tym względzie do krytyki podejścia mechanicznego, sformułowanej już przez Thorsteina Veblena, który pisał, że taka koncepcja postrzega człowieka jako „(...) kalkulator przyjemności i bólów, który oscyluje jak jednorodna kula poszukująca szczęścia, pod wpływem bodźców, które miotają nią, lecz pozostawiają nienaruszoną”, podczas gdy w rzeczywistości człowiek jest „spójną strukturą skłonności i przyzwyczajzeń, które szukają realizacji i ekspresji w rozwoju aktywności”¹⁰. Ekonomia głównego nurtu cechuje się ponadto dużym stopniem oddzielności. Zdaniem D. Hausmana przywiązanie do ekonomii jako dziedziny odrębnej od innych nauk społecznych pozwala oszczędzić ekonomistom wielu trudów związanych z przedzieraniem się przez gąszcz danych w poszukiwaniu istotnych zależności przyczynowych. Zakreślenie wyraźnej linii demarkacyjnej nadaje ekonomii pozór elegancji i sprawia, że jest ona wdzięcznym obszarem zastosowania analizy matematycznej, bez wgłębiania się w badanie relacji wykraczających poza ten obszar¹¹. Wreszcie wysoki indywidualizm nurtu marginalistycznego wiąże się z podejściem redukcjonistycznym, doszukującym się wyjaśnienia zachowań zbiorowych w preferencjach nastawionych egoistycznie jednostek, objętych na bodźce społeczne i grupowe.

Odpowiedzią przedstawicieli głównego nurtu na zarzut ignorowania zmienności natury psychologicznej i społecznej jest stwierdzenie, że standardowy model ekonomiczny nie rości sobie pretensji do wyjaśniania procesów psychicznych, jakie stoją u podstaw zachowań jednostek. Biorąc pod uwagę fakt, że głównym obiektem zainteresowania ekonomii są w zasadzie zbiorowości funkcjonujących na rynkach potencjalnych nabywców i sprzedawców, a nie pojedyn-

⁹ R. Thaler, *Doing Economics without Homo Economicus* [w:] *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics?*, red. S.G. Medema, W.J. Samuels, Edward Elgar, Cheltenham 1996, s. 227.

¹⁰ T. Veblen, *Why Is Economics Not an Evolutionary Science?*, „Quarterly Journal of Economics” 1898, July, s. 373–397.

¹¹ D.M. Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge 1992, s. 274; cyt. za: J.F. Tomer, *op. cit.*, s. 468.

czy ludzie, nawet irracjonalne zachowania jednostek nie mogą podważyć dorobku naukowego dominującego paradygmatu, ponieważ znoszą się wzajemnie, a uśrednione zachowania w całej swej masie są spójne z predykcjami teorii neoklasycznych (zgodnie z hipotezą racjonalnych oczekiwań). Ekonomia tradycyjna sięga również po argument zaczerpnięty z ewolucjonizmu, wskazując, że podmioty, które działają wbrew zasadom racjonalności i nie poddają się logice rynku, są prędzej czy później eliminowane z niego przez siły konkurencji. W ten sposób rynek wymusza na jednostkach i firmach zachowania zgodne z normatywnymi regułami nurtu marginalnego.

4. Zarzuty wobec ekonomii behawioralnej

Ekonomiści głównego nurtu nie poprzestają jedynie na obronie swojego dorobku, lecz starają się również wykazać błędy i luki w badaniach prowadzonych w nurcie behawioralnym. Jeden z ważniejszych 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 – spowodować niespójność z innymi zasadami i w konsekwencji upadek całej konstrukcji, jaką stanowi dana teoria¹².

Innym zarzutem formułowanym wobec paradygmatu behawioralnego jest arbitralność kryterium dobrobytu – skoro decydent nie wykazuje spójnych preferencji, lecz w zamian przypisuje mu się zbiór odrębnych jaźni, powstaje pytanie, która z nich powinna być podstawą do rozważań o maksymalizacji użyteczności¹³.

Jak wskazuje W. Pesendorfer, ekonomia behawioralna próbuje uwzględnić dodatkowe zmienne, pomijane w neoklasycznej analizie. Przykładowo, tak rozszerzona funkcja użyteczności decydenta obejmować powinna zmienne związane m.in. z wpływem społecznym. O ile jednak wartości tych zmiennych można zaobserwować w eksperymentach ekonomicznych, to jest to już dużo trudniejsze w sytuacjach naturalnych. Sprawia to, że trudno jest uwzględnić tego rodzaju czynniki w analizie rzeczywistych rynków. Problemem z aplikacją odkryć be-

¹² N. Wilkinson, *Introduction to Behavioral Economics*, Palgrave Macmillan, Hampshire–New York 2008, s. 23–26.

¹³ A. Rubinstein, *Discussion on Behavioral Economics* [w:] *Advances in Economics and Econometrics: Volume 1: Theory and Applications, Ninth World Congress (Econometric Society Monographs)*, red. R. Blundell, W.K. Newey, T. Persson, <http://arielrubinstein.tau.ac.il/papers/behavioral-economics.pdf> (14.12.2009), s. 5.

hawiorystów do badania realnych rynków jest więc nieprzekładalność sytuacji wykreowanych sztucznie przez badacza do analizy rzeczywistości poza laboratorium. Ponieważ determinanty ludzkich zachowań, jakie stoją u podstaw obserwowanych błędów poznawczych i pozornie nieracjonalnych zachowań, są natury psychologicznej i dotyczą ludzkich przekonań i emocji, istnieje trudność w powiązaniu ich z twardymi danymi ekonomicznymi¹⁴.

Sprzeciw może wzbudzać także sama metoda eksperymentalna stosowana w ekonomii behawioralnej, czy też w ogóle w naukach społecznych. Zdaniem jej krytyków sztuczność sytuacji wykreowanej w laboratorium powoduje, że uzyskane w trakcie eksperymentów wyniki nie mogą stać się podstawą do formułowania wniosków natury ogólnej. Przykładowo, w realnym życiu niedostatek informacji przyjmuje znacznie częściej postać niepewności, a nie ryzyka, w tym znaczeniu, że brakuje danych na temat prawdopodobieństwa wystąpienia danego stanu natury bądź konsekwencji dokonanego wyboru. Podobnie bodźce, jakim są poddane osoby badane podczas eksperymentów, są innej natury niż w warunkach naturalnych: można domniemywać, że osoba, której eksperymentator dał pewną kwotę pieniędzy do dyspozycji, będzie dokonywać innej alokacji tej kwoty niż wówczas, gdyby pieniądze te musiała sama zarobić.

Behawioryści, którzy nie chcą poprzestawać na opisie zachowań decydentów, starają się wyjaśnić podłoże i mechanizmy ich działania, odwołując się często do metody redukcjonistycznej oraz do psychologii ewolucyjnej, co również spotyka się z krytyką¹⁵. Redukcjonistyczna metoda wyjaśniania – 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 „należnego szacunku” dla specyfiki analizy zachowań społecznych.

Z kolei poszukiwanie przyczyn zachowań ludzkich w historycznym rozwoju gatunku ludzkiego naraża naukowców behawioralnych na zarzuty, że wyjaśnienia ewolucjonistyczne mają wątpliwy status naukowy z uwagi na niemożliwość przeprowadzania eksperymentów, skąpą ilość danych empirycznych oraz często przyjmowane *ad hoc* założenia, na podstawie których próbuje się formułować ogólne wnioski. Problemem, z jakim boryka się psychologia ewolucyjna, jest ponadto nadmiar szczegółowych koncepcji, z których każda wyjaśnia niewielki zakres zjawisk, oraz brak scalającej je uniwersalnej teorii¹⁶. Wiąże się z tym inny

¹⁴ W. Pesendorfer, *Behavioral Economics Comes of Age*, „Journal of Economic Literature” 2006, s. 3, <http://www.princeton.edu/~pesendor/book-review.pdf> (14.12.2009).

¹⁵ Wilkinson, *op. cit.*

¹⁶ C. Camerer, G. Loewenstein, *Behavioral Economics: Past, Present, Future* [w:] *Advances in Behavioral Economics*, Mimeo, Carnegie Mellon University, 2003, s. 47.

zarzut wobec ekonomii behawioralnej, jakim jest brak prostoty i elegancji, zwłaszcza w porównaniu z teoriami neoklasycznymi¹⁷.

W psychologii poznawczej toczy się debata na temat tego, czy znajomość dokładnego sposobu funkcjonowania mózgu jest rzeczywiście niezbędna do zrozumienia funkcji i mechanizmów na wyższym poziomie. W jednej z interpretacji neurologia i ekonomia są dziedzinami obojętnymi wobec siebie, zajmującymi się odrębnymi obszarami i niepretendującymi do wyjaśniania zjawisk z zakresu innej dyscypliny przy użyciu własnych metod badawczych. Zatem zarówno ekonomia nie jest w stanie obalić twierdzeń z dziedziny biologii, jak i odwrotnie.

Badania neurologiczne opierają się na obserwacji pobudzonych obszarów mózgu, wykorzystującej tomografię komputerową (funkcjonalny magnetyczny rezonans jądrowy). Krytycy neuroekonomii podkreślają, że zarejestrowanie aktywności w poszczególnych obszarach mózgu w sytuacji eksperymentalnej pozwala co prawda wnioskować o korelacjach, jednak już nie zawsze o zależnościach przyczynowych, że względu na duży stopień współzależności między poszczególnymi częściami tego organu. Aktywność jakiegoś obszaru nie oznacza, że została ona wywołana właśnie w mózgu, a nie w innych częściach ciała. Stosunkowo wczesny etap rozwoju neuroekonomii wraz z niedostatecznie jeszcze zaawansowanym stanem technologii powodują, że ilość uzyskanych w ten sposób danych eksperymentalnych jest częstokroć zbyt mała, by można było na ich podstawie wysnuwać mocne wnioski o przyczynach obserwowanych zachowań.

Krytyka behawioryzmu w ekonomii dotyczy nie tylko kwestii związanych z fundamentami tego nurtu, ale i z analizą danych empirycznych. Przykładowo Eugene Fama twierdzi, że dane, jakimi szermują behawiorysty, dotyczą wyłącznie indywidualnych przypadków anomalii rynkowych, których wypadkowa jest zerowa z uwagi na wzajemne znoszenie się odchyleń *in plus* i *in minus*, a ponadto statystycznie nieistotna liczba takich zdarzeń nie jest w stanie obalić hipotezy efektywnego rynku¹⁸.

5. Marginalizm i behawioryzm – nie do pogodzenia?

Wspomniane wyżej mankamenty nowego nurtu w ekonomii mogą wynikać z faktu, że jest on stosunkowo młody. Wielość modeli behawioralnych, ich częściowa substytucyjność i niespójność oraz istnienie pewnych białych plam najprawdopodobniej będą stopniowo zanikać w miarę prowadzonych badań.

¹⁷ A. Rubinstein, *op. cit.*

¹⁸ E. Fama, *Market Efficiency, Long-Term Returns, and Behavioral Finance*, „Journal of Financial Economics” 1998, nr 49 (September), s. 283–306; por. W. Matuszczak, *Finanse behawioralne*, „MBA”, WSPiZ im. L. Koźmińskiego w Warszawie, nr 1 (72), styczeń–luty 2005, s. 30.

Podobnie można zinterpretować stosunkowo dużą otwartość behawioryzmu i skłonność do czerpania z dorobku innych nauk, zapobiegającą wewnętrznemu skostnieniu i odizolowaniu się od pokrewnych dyscyplin. Kwestią otwartą jest pytanie, czy postęp wiedzy w ekonomii behawioralnej nie doprowadzi do podobnego jej okrzepnięcia i separacji, jakie są zarzucane paradygmatowi neoklasycznemu.

W kontekście powyższych rozważań powinno nasunąć się pytanie, czy rzeczywiście ekonomię marginalistyczną i behawioralną należy traktować jak dwa wrogie obozy, zwalczające się nawzajem i roszczące wyłączne pretensje do poznania prawdy. Taki pogląd wydaje się co najmniej przesadzony, o ile nie całkowicie błędny. Jak wskazuje C. Camerer, wiele idei w ekonomii głównego nurtu jest opartych *implicit* na założeniach behawioralnych. Przykładowo rozróżnienie pomiędzy krótkim i długim okresem, oparte na kryterium zdolności decydentów do częściowego lub pełnego dostosowania się do nowych warunków rynkowych, wywodzi się nie tylko z technicznych właściwości procesów produkcji, ale ma też podłoże psychologiczne, związane ze stopniową adaptacją jednostek do zmienionych okoliczności i z procesami uczenia się. Podobnie jest z teorią kontraktów O. Williamsona, w której ich niekompletność jest rezultatem ograniczonej racjonalności dotyczącej prognozowania przyszłości, czy też w teorii agencji, w której zachowania pełnomocnika sprzeczne z interesami jego mocodawcy mogą być przypisane takim zjawiskom opisanym przez nauki behawioralne, jak awersja do strat, emocjonalne uwarunkowania procesu decyzyjnego bądź podstawowy błąd atrybucji¹⁹.

Ekonomiści głównego nurtu skłonni są przestrzegać podziału pracy w dyscyplinach naukowych, przypisując sobie prawo do analizy zachowań rynkowych, a pozostawiając psychologom eksplorację ludzkiego umysłu. Jednakże analogia z teorią przewagi komparatywnej musi nasuwać wniosek, że taka specjalizacja może odnosić korzyści tylko pod warunkiem istnienia intelektualnej wymiany pomiędzy przedstawicielami poszczególnych dyscyplin, zamiast autarkicznego zamykania się badaczy w swoich gettach. Przyszłość ekonomii behawioralnej wydaje się zatem opierać nie na izolacji od ekonomii głównego nurtu i dostarczaniu konkurencyjnych wyjaśnień zjawisk ekonomicznych, lecz na wzajemnym przenikaniu się obu paradygmatów i wzbogacaniu modeli standardowych, opartych na restrykcyjnych założeniach, o bardziej realistyczne podstawy ludzkich zachowań.

¹⁹ C. Camerer, G. Loewenstein, *op. cit.*, s. 44–45.

Literatura

- Beed C., Kane O., *What Is The Critique of The Matematization of Economics?*, „Kyklos” 1991, nr 44 (4).
- Camerer C., *Behavioral Economics [w:] Advances in Economics and Econometrics: Volume 1: Theory and Applications, Ninth World Congress (Econometric Society Monographs)*, red. R. Blundell, W.K. Newey, T. Persson, Cambridge University Press, 2006.
- Camerer C., Loewenstein G., *Behavioral Economics: Past, Present, Future [w:] Advances in Behavioral Economics*, Mimeo, Carnegie Mellon University, 2003.
- Fama E., *Market Efficiency, Long-Term Returns, and Behavioral Finance*, „Journal of Financial Economics” 1998, 49, September.
- Friedman M., *The Methodology of Positive Economics [w:] Essays in Positive Economics*, Chicago Press, Chicago 1953.
- Hausman D.M., *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge 1992.
- Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*, „Econometrica” 1979, nr 47.
- Matuszczak W., *Finanse behawioralne*, „MBA”, WSPiZ im. L. Koźmińskiego w Warszawie, nr 1 (72), styczeń–luty 2005.
- Pesendorfer W., *Behavioral Economics Comes of Age*, „Journal of Economic Literature” 2006, <http://www.princeton.edu/~pesendor/book-review.pdf> (14.12.2009).
- Rubinstein A., *Discussion on Behavioral Economics [w:] Advances in Economics and Econometrics: Volume 1: Theory and Applications, Ninth World Congress (Econometric Society Monographs)*, red. R. Blundell, W.K. Newey, T. Persson, <http://arielrubinstein.tau.ac.il/papers/behavioral-economics.pdf> (14.12.2009).
- Thaler R., *Doing Economics without Homo Economicus [w:] Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics?*, red. S.G. Medema, W.J. Samuels, Edward Elgar, Cheltenham 1996.
- Thaler R., *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 1980, nr 1.
- Tomer J.F., *What Is Behavioral Economics?*, „The Journal of Socio-Economics” 2007, nr 36.
- Veblen T., *Why Is Economics Not an Evolutionary Science?*, „Quarterly Journal of Economics” 1898, July.
- Wilkinson N., *Introduction to Behavioral Economics*, Palgrave Macmillan, Hampshire–New York 2008.

Behavioural Economics vs Neoclassical Economics

The paper presents a criticism of the basic assumptions of the economic neoclassical paradigm as a normative concept. The author quotes the examples of phenomena which remain unexplained within the framework of neoclassical economics. An attempt to explain such phenomena is undertaken by behavioural economics, which is based on more realistic assumptions concerning the psychological fundamentals of human behaviour. The paper presents a comparative analysis of the two trends as well as a criticism of the behavioural approach. The author stresses that apart from the apparent conflict between the discussed paradigms, some of the theories representing mainstream economics are implicitly based on behavioural assumptions. It implies that cooperation between the followers of neoclassical and behavioural economics is not only possible but also desirable.

Adrian Solek – doktor, adiunkt w Katedrze Mikroekonomii na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Zainteresowania naukowo-badawcze: mikroekonomia, ekonomia behawioralna, polityka regulacyjna.

e-mail: adrian.solek@uek.krakow.pl