

Marek Zygan*

Uniwersytet Szczeciński

EKONOMIA BEHAVIORALNA – WPROWADZENIE DO PROBLEMATYKI

Streszczenie

W artykule przedstawiono cieszącą się coraz większym zainteresowaniem badaczy dziedzinę nauki, jaką jest ekonomia behawioralna, oraz podjęto próbę przybliżenia jej dokonań. W pierwszej części artykułu skupiono się na genezie ekonomii behawioralnej. W części drugiej omówiono wybraną terminologię i metodologię badawczą stosowaną w tej nauce. Część trzecia opisuje najważniejsze zarzuty wobec podejścia behawioralnego. W części czwartej przedstawiono behawioryzm w innych nurtach ekonomii.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, psychologia decyzji, determinanty zachowań, motywy wyborów

Wprowadzenie

Obecnie dzięki wielu badaniom i odkryciom doskonale wiadomo, że zachowań ludzkich nie da się analizować i przewidywać tylko na gruncie ekonomii. Człowiek kieruje się nastrojami, emocjami czy też wręcz instynktami. „Emocje stanowią przeszkodę w podejmowaniu racjonalnych decyzji, (...) są subiektywnymi stanami wywoływanymi przez określone bodźce. Zarówno ludzie, jak i zwierzęta są «zaprogramowani» na reagowanie emocjonalne na okre-

* Adres e-mail: marek.zygan@wp.pl.

ślone cechy środowiska”¹. Jeżeli ludzie są nastawieni pozytywnie do jakiegoś działania, to mają skłonność oceniać związane z nim ryzyko jako niskie, a związane z nim korzyści jako wysokie².

Emocje w bezpośredni sposób łączą się z wartościami i normami etycznymi wyznawanymi przez ludzi. To, jakie normy i wartości są w człowieku najsilniej zakorzenione, wpływa bezpośrednio na to, jak silne są emocje, gdy owe normy są łamane. W każdej kulturze wartości układają się w system normujący postępowanie. System, który leży u podstaw wyborów podejmowanych przez człowieka w konkretnych sytuacjach³.

Ogromny wpływ emocji, wartości oraz instynktów na ludzkie zachowania i podejmowane wybory próbuje zrozumieć i opisać ekonomia behawioralna. Poznanie mechanizmów motywujących i napędzających ludzi, skłaniających ich do podejmowania określonych decyzji zdaje się być obecnie najlepszym sposobem na zrozumienie prawideł rządzących rynkiem. Tam, gdzie zawodzi matematyka i jej wyrachowane modele, z pomocą przychodzą nauki psychologiczne.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie ekonomii behawioralnej oraz przybliżenie jej dokonań.

Ekonomia behawioralna jest dziedziną nauki łączącą dokonania ekonomii i psychologii⁴. Jej korzenie sięgają nurtu nazywanego w psychologii behawioryzmem (*behavior* – zachowanie), koncentrującego się na zachowaniu i kontrolujących go bodźcach środowiskowych. Powstanie i rozwój tego nurtu nastąpił w latach 30. XX w., a za jego ojców uważa się Johna Broadusa Watsona i Burrhusa Frederica Skinnera⁵. W ramach ekonomii behawioralnej wyróżnić można dwa nurty będące niemalże niezależnymi dyscyplinami⁶. Pierwszy rozwinął się na gruncie nauki o zachowaniu, łączy metodologię psychologicznych badań nad zachowaniem z wiedzą teoretyczną z zakresu ekonomii. Drugi skupia się głównie na dokonaniach takich badaczy, jak Daniel Kahneman, Amos Tver-

¹ T. Tyszka, *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Scholar, Warszawa 2010, s. 127–128.

² *Ibidem*, s. 146.

³ Por. *Leksykon zarządzania*, red. M. Romanowska, Difin, Warszawa 2004, s. 501.

⁴ *Współczesna psychologia behawioralna*, red. P. Bąbel, P. Ostaszewski, Wyd. UJ, Kraków 2008, s. 85.

⁵ *Ibidem*, s. 7.

⁶ *Ibidem*, s. 94.

sky czy Richard Thaler i analizie odstępstw od zachowania racjonalnego, które leży u postaw założeń klasycznej ekonomii.

W poszukiwaniu początków ekonomii behawioralnej

Ekonomia z pewnością nie jest nauką ścisłą, „choć część ekonomistów taką by ją chciała widzieć, ponieważ świat nauk ścisłych oparty jest na uniwersalności matematyki”⁷. W ekonomii ma się do czynienia z decyzjami podejmowanymi przez człowieka i ich skutkami, a nieprzewidywalnej natury ludzkiej nie da się ująć w żadne modele matematyczne. John Maynard Keynes sądził, że „na scenie gospodarki występują różni aktorzy, nie zawsze kierujący się racjonalnymi przesłankami, (...) gdyż część działań gospodarczych podejmowana jest pod wpływem «zwierzęcego instynktu», który jest głównym powodem występujących w gospodarce fluktuacji”⁸. W analizowaniu tych „zwierzęcych instynktów” bardzo przydatna okazuje się psychologia. Psychologia ekonomiczna jest nauką wykorzystującą wiedzę o umyśle i psychice człowieka do wyjaśniania zachowań ekonomicznych⁹. Różnica między psychologią ekonomiczną a ekonomią behawioralną jest, najprościej mówiąc, taka, że „tę pierwszą tworzą psychologowie zainteresowani ekonomią, a drugą – ekonomiści zainteresowani psychologią”¹⁰.

Już Adam Smith w swojej wydanej w 1759 r. książce *Teoria uczuć moralnych* pisał o wpływie emocji, aprobaty, dezaprobaty, uczciwości i awersji do strat na podejmowanie decyzji¹¹. Jeremy Bentham – następca Smitha, twórca teorii użyteczności – zawarł swe poglądy w pracy opublikowanej w 1789 r., noszącej tytuł *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*¹². Postulował on, aby mierzyć uczucie szczęścia, a nie tylko użyteczność z konsumpcji dóbr. Inny przedstawiciel ekonomii, John Maurice Clark w artykule z 1918 r. twierdził wyraźnie, że ekonomiści muszą brać pod uwagę naturę ludzką i po-

⁷ G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *Zwierzęce instynkty*, Studio EMKA, Warszawa 2010, s. 7.

⁸ *Ibidem*, s. 11.

⁹ T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2011, s. 33.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ L. Próchnicki, *Z dziejów myśli ekonomicznej*, Infoplan, Warszawa 2006, s. 128.

¹² *Ibidem*, s. 268.

winni opierać się na pracach psychologów. „Jeżeli zaś nie chcą się na niej opierać, to zmuszeni są do tworzenia własnej psychologii, która będzie marną psychologią”¹³. Twierdził dobitnie, że „obliczenia mogą powiedzieć człowiekowi jedynie o tym, co musi stracić, jeśli chce postąpić w określony sposób, ale nie mogą mu powiedzieć, czy chce tego wystarczająco mocno, by zaakceptować owe straty”¹⁴. Joseph Alois Schumpeter w swojej pracy z 1954 r., wydanej dopiero pośmiertnie, zauważał, że ekonomiści stosowali psychologię tylko wtedy, kiedy wydawała im się użyteczna. Preferowali raczej zdrowy rozsądek niż dane pochodzące z badań psychologicznych¹⁵.

Inny ekonomista, Gary Becker opublikował w 1967 r. *Teorię przestępstwa*, w której wskazywał na zaangażowanie elementów psychologicznych w podejmowaniu decyzji ekonomicznych. W 1992 r. otrzymał on Nagrodę Nobla za: „rozszerzenie teorii racjonalnych decyzji na wszelkie dziedziny ludzkiego zachowania”¹⁶. George Katona w publikacji z 1978 r. podkreślał wyraźnie, iż między bodźcami i skutkami ekonomicznymi interweniują zmienne psychologiczne. Twierdził on, że istnieją pewne prawa, których znajomość może być przydatna ekonomistom, gdyż mogą one wzbogacić ich myślenie¹⁷. Herbert Simon (Nagroda Nobla w 1978 r.), jeden z prekursorów ekonomii behawioralnej, sugerował, że ludzie zamiast poszukiwać rozwiązania najlepszego z możliwych, zadowolają się podejmowaniem decyzji, które są po prostu wystarczająco dobre¹⁸. Simon jako pierwszy wysunął wniosek, że ludzie po prostu nie są zdolni do racjonalnych zachowań opisywanych w standardowych modelach racjonalnego wyboru¹⁹.

W 1979 r. ukazała się praca Kahnemana i Tversky’ego *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*, a w roku następnym praca Thaler’a *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, które zapoczątkowały rozwój nowego

¹³ J.M. Clark, *Economics and Modern Psychology*, „Journal of Political Economy” 1918, Vol. 26 (1), s. 4, cyt. za: *Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyszka, GWP, Sopot 2004, s. 17.

¹⁴ *Ibidem*, s. 10, cyt. za: *Psychologia ekonomiczna...*, s. 17.

¹⁵ *Psychologia ekonomiczna...*, s. 20.

¹⁶ *Mikroekonomia*, red. D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii US WNEiZ, Szczecin 2005, s. 366.

¹⁷ *Psychologia ekonomiczna...*, s. 33–34.

¹⁸ N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2009, s. 623.

¹⁹ R.H. Frank, *Mikroekonomia, jakiej jeszcze nie było*, GWP, Gdańsk 2007, s. 291.

nurtu nazwanego ekonomią behawioralną²⁰. W 2002 r. Kahneman otrzymał Nagrodę Nobla za zastosowanie narzędzi z psychologii w badaniach ekonomicznych z uwzględnieniem procesów decyzyjnych w warunkach niepewności²¹.

Wybrana terminologia i metodologia badawcza ekonomii behawioralnej

Większość ludzi doskonale zdaje sobie sprawę z tego, że stany emocjonalne przez nich przeżywane mogą wpływać na podejmowane decyzje, dokonywane wybory czy też wydawane sądy. Pozytywny i negatywny stan emocjonalny zwykle wpływa na odmienne sposoby przetwarzania informacji. Nastrój pozytywny skutkuje zazwyczaj bardziej pobieżnym (heurystycznym) przetwarzaniem informacji, posługiwaniem się schematami i stereotypami. Z kolei nastrój negatywny prowadzi do bardziej systematycznego, analitycznego i kontrolowanego przetwarzania informacji²². Optymizm jest związany z odczuwaniem pozytywnych emocji i ich przewidywaniem oraz z poczuciem szczęścia, dlatego może mieć znaczenie przy ocenie własnej kondycji finansowej, jak i innych zachowań ekonomicznych²³.

Ekonomia behawioralna bierze pod uwagę wpływ tych czynników na podejmowanie decyzji przez ludzi. Do najważniejszych pojęć, którymi się ona posługuje, należą:

- a) heurystyka – metoda odkrywania, procedura rozwiązywania problemów, technika będąca narzędziem twórczego formułowania myśli. Heurystyką jest każda procedura, która redukuje zakres możliwych rozwiązań problemu lub liczby możliwych odpowiedzi na pytanie²⁴. Inaczej mówiąc, heurystyki są uproszczonymi metodami oceniania i rozwiązywania problemów. Człowiek, przetwarzając informacje

²⁰ A. Solek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia klasyczna*, „Zeszyty Naukowe PTE” 2010, nr 8, s. 24.

²¹ *Mikroekonomia...*, s. 370.

²² *Wprowadzenie do psychologii dla ekonomistów*, red. E. Bielawska-Batorowicz, PWE, Warszawa 2012, s. 57–58.

²³ *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych*, red. M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose, Difin, Warszawa 2010, s. 114.

²⁴ A.S. Reber, E.S. Reber, *Słownik psychologii*, Scholar, Warszawa 2005, s. 263.

w sposób heurystyczny, pomija różne dane – niejako „myśli na skróty”²⁵;

- b) *framing* (ramowanie) – eksponuje znaczenie przyjętej perspektywy, np. czy jest mowa o unikaniu strat, czy też o możliwych korzyściach²⁶;
- c) księgowanie umysłowe (*mental accounting*) – polega na tym, że ludzie segregują różne rodzaje wydatków na „kontaktach umysłowych” i każdy z nich oddzielnie rozważają w funkcji potencjalnych zysków i strat²⁷.

Wśród anomalii od zachowań racjonalnych na uwagę zasługują²⁸:

- a) niechęć do straty – oznacza, że inwestorzy za wszelką cenę bronią się przed zamknięciem pozycji zakończonej na minusie;
- b) efekt kosztów utopionych – polega na tym, że ludzie skłonni są trwać przy podjętej decyzji, jeśli była związana ze znacznym wydatkiem;
- c) efekt posiadania – przypisywanie większej wartości rzeczom, które można utracić, niż tym, które można zyskać;
- d) efekt *status quo* – niechęć do zmiany istniejącego stanu rzeczy;
- e) efekt dyspozycji – unikanie żalu spowodowanego stratą, a dążenie do dumy wywołanej zyskiem.

Powyższa lista z oczywistych względów nie wyczerpuje całości przebogatej problematyki i terminologii ekonomii behawioralnej. Chociaż badacze wiedzą coraz więcej na temat motywów ludzkich działań, to wciąż jednak na mapie tej wiedzy pozostaje sporo białych plam. Jednym z przejawów braku racjonalności oceniania i podejmowania decyzji ekonomicznych jest posługiwanie się przez ludzi heurystykami. Kahneman i Tversky usystematyzowali wiedzę na temat roli heurystyk w przetwarzaniu informacji i pokazali, w jakich warunkach korzystanie z heurystyk powoduje błędy w ocenianiu i obniża racjonalność decyzji ekonomicznych²⁹.

Nauki psychologiczne i ekonomiczne stosują odmienne metody prowadzenia badań empirycznych. W psychologii typową metodą jest eksperyment, w ekonomii wykorzystuje się modelowanie ekonometryczne. Obecnie jednak ekonomiści coraz chętniej korzystają w swoich badaniach z eksperymentów.

²⁵ T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna...*, s. 251.

²⁶ *Ibidem*, s. 231.

²⁷ R.H. Frank, *Mikroekonomia...*, s. 291.

²⁸ T. Tyszka, *Decyzje. Perspektywa...*, s. 350.

²⁹ T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna...*, s. 57.

Punktem wyjścia analiz prowadzonych przez ekonomistów behawioralnych jest zazwyczaj jedna z klasycznych teorii ekonomicznych. Przykładem może być racjonalna teoria oszczędzania (tzw. teoria cyklu życia), w której jest mowa o tym, że skłonność człowieka do oszczędzania pieniędzy zależy od jego wieku³⁰.

Analiza stosowana w ekonomii behawioralnej polega na odszukaniu odstępstw od założeń teoretycznych w rzeczywistych zachowaniach ludzi. Na przykład w teorii oszczędzania takim odstępstwem (anomalia) jest zbyt szybkie dyskontowanie przez ludzi gratyfikacji finansowych, które odpowiada za przesadne wartościowanie natychmiastowych zysków (osoby młode na dorobku) lub na nadmiernej skłonności do odkładania pieniędzy przez osoby, które powinny je tylko konsumować (np. emerytów). Odkrycie różnic umożliwia zaproponowanie nowego, alternatywnego modelu (np. oszczędzania) uwzględniającego psychologiczne osobliwości zachowań ekonomicznych. Takim modelem jest np. behawioralna teoria cyklu życia zaproponowana przez Hearsha Shefrina i Richarda Thalera w 1988 r.³¹

W swoim modelu behawioralnym Shefrin i Thaler bardzo ważną rolę przypisują mechanizmowi samokontroli odpowiadającemu za powstrzymywanie się od impulsywnego konsumowania zasobów i jednocześnie wzmacniającemu gotowość do odraczania gratyfikacji. Według tych ekonomistów umysł człowieka to system złożony z dwóch modułów: „sprawcy” (*doer*) – o pierwotnej naturze, który skłania do konsumpcji, oraz „planisty” (*planner*), który kontroluje sprawcę i zachęca do oszczędzania. Mechanizmy tej kontroli stanowi zestaw reguł księgowania umysłowego (*mental accounting*). Widoczny jest również wpływ efektu ramowania (*framing*) polegający na tym, że ta sama kwota pieniędzy może zostać przypisana do różnych rachunków umysłowych w zależności od tego, w jaki sposób została ona zdobyta³².

Behawioralna teoria cyklu życia jest niewątpliwie bardzo interesującą teorią próbującą wyjaśnić zachowania ludzi związane z oszczędzaniem i stanowi bardzo ciekawy przykład wkładu psychologii w zrozumienie tego aspektu ludzkiego działania.

³⁰ *Ibidem*, s. 228–229.

³¹ *Ibidem*, s. 33–34.

³² *Ibidem*, s. 230–231.

Zarzuty wobec podejścia behawioralnego

Ekonomia behawioralna jak każda dziedzina nauki ma swoich wyznawców i oponentów. Psychologiczne teorie postaw ludzkich były wielokrotnie krytykowane za pomijanie znaczenia kosztów zachowania i wiążących się z nim strat oraz za zbyt koncentrowanie się na korzyściach i atrakcyjności celu³³, chociaż takie modele jak teoria planowanego działania (*theory of planned behavior*) łączą w przewidywaniu zachowania postawy z takimi zmiennymi, jak normy społeczne i spostrzegana kontrola³⁴.

Krytycy wskazują na to, że ekonomia behawioralna nie stanowi jednej zuniifikowanej teorii, lecz zbiór wielu pomysłów i narzędzi. Jest to po części prawda, ale tak samo jest to prawda w odniesieniu do ekonomii neoklasycznej. „Robotnik może polegać na jednym narzędziu – powiedzmy wiertarce – ale również używać dużej ilości różnych wiertel, aby wykonać różne prace. Czy więc używa jednego narzędzia, czy wielu?”³⁵. Ekonomiczne modele nie mają w sobie zbyt wiele siły predykcyjnej, która pochodzi z jednego „narzędzia”. Ich prawdziwa precyzja przewidywania kryje się właśnie w „wierłach”³⁶.

Jeden z ważniejszych zarzutów wysuwanych wobec ekonomii behawioralnej dotyczy wybiórczego traktowania założeń ekonomii neoklasycznej, które są zastępowane nowymi, o większym realizmie psychologicznym. Przeciwnicy twierdzą, że wszystkie założenia będące fundamentem teorii powinny być traktowane jako całość, gdyż zmiana jednej z przesłanek może spowodować niezgodność z innymi założeniami i w konsekwencji upadek danej teorii³⁷.

Kolejnym zarzutem jest arbitralność kryterium dobrobytu – skoro decydent nie wykazuje spójnych preferencji, lecz w zamian przypisuje mu się zbiór odrębnych jaźni, rodzi się pytanie, która z tych jaźni powinna być podstawą do

³³ W. Meyer, *The Research Programme of Economics and Relevance of Psychology*, „British Journal of Psychology” 1982, Vol. 21, s. 81–91, cyt. za: *Psychologia ekonomiczna...*, s. 17.

³⁴ I. Ajzen, *The Theory of Planned Behavior*, „Organizational Behavior and Human Decision Processes” 1991, Vol. 50, s. 179–211, cyt. za: *Psychologia ekonomiczna...*, s. 17.

³⁵ C.F. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin, *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press, New York 2004, s. 41–42.

³⁶ *Ibidem*, s. 42.

³⁷ N. Wilkinson, *Introduction to Behavioral Economics*, Palgrave Macmillan, Hampshire–New York 2008, s. 23–26, cyt. za: A. Solek, *Ekonomia behawioralna...*, s. 29.

rozważań o maksymalizacji użyteczności³⁸. Tradycyjni ekonomiści są również sceptycznie nastawieni do technik badawczych opartych na eksperymentach i sondażach. Twierdzą oni, że zachowania zaobserwowane w eksperymentach nie mają odniesienia do realnych sytuacji rynkowych.

Niewątpliwie ekonomia behawioralna ma swoje limity. Pomimo tego jest popularną i „modną” nauką zwłaszcza wśród polityków, którzy coraz częściej próbują przy jej pomocy rozwiązywać problemy, jakimi ta nauka wcale nie powinna się zajmować. W niektórych przypadkach używanie ekonomii behawioralnej jest politycznym wybiegiem pozwalającym decydom uniknąć bolesnych, ale bardziej skutecznych rozwiązań zakorzenionych w tradycyjnej ekonomii³⁹. Przykładem może być próba wpłygnięcia na obniżenie zużycia elektryczności przez konsumentów, jaką podjęto w Wielkiej Brytanii. Rząd postanowił informować ludzi o tym, jak dużo energii zużywali ich sąsiedzi, mając nadzieję, że w ten sposób, porównując się z innymi, ludzie zaczną oszczędzać. Dało to jednak bardzo nikły rezultat. Dużo lepszy dałoby wprowadzenie podatku węglowego (*carbon tax*), który wpłynąłby na zwiększenie ceny elektryczności. Taki rozwiązanie byłoby jednak źle widziane przez wyborców i wiązałoby się z ryzykiem utraty popularności przez rząd⁴⁰.

Podsumowując za i przeciw wysuwane pod kątem ekonomii behawioralnej, warto podeprzeć się słowami Milтона Friedmana. Twierdził on, że prawdziwą miarą wartości ekonomii jest trafność jej prognoz. Określone założenia mogą być fałszywe, ale są uważane za trafne, dopóki sformułowane na ich podstawie przewidywania są lepsze od prognoz opierających się na odmiennych założeniach⁴¹.

³⁸ 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>, cyt. za: A. Solek, *Ekonomia behawioralna...*, s. 29.

³⁹ G. Loewenstein, P. Ubell, *Economics Behaving Badly*, „New York Times” z 15 lipca 2010 r., s. A31, http://www.nytimes.com/2010/07/15/opinion/15loewenstein.html?_r=0 (3.04.2013).

⁴⁰ <http://share.pdfonline.com/e1f4cabf4af04eb680f18f2134cb886b/100009774%20Human%20psychology%20and%20the%20Economy.htm> (3.04.2013).

⁴¹ M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago IL 1953, cyt. za: *Psychologia ekonomiczna...*, s. 19.

Behawioryzm w innych nurtach ekonomii

Ekonomia behawioralna nie stanowi jednolitej szkoły, lecz 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). Koncepcje te łączy podważanie poglądu neoklasycznego opisującego człowieka jako istotę racjonalną, dążącą do zaspokojenia własnego interesu i będącą pod pełną samokontrolą⁴².

Ciekawym nurtem są finanse behawioralne nazywane psychologią rynku finansowego, objaśniające procesy poznawcze i motywacyjno-emocjonalne u inwestorów⁴³. Należy zauważyć, że finanse behawioralne wcale nie pozostają w sprzeczności z nurtem klasycznym. Klasyczne finanse są celowo oparte na nierealistycznych założeniach o efektywności rynku i racjonalności jego uczestników. Finanse behawioralne opisują rzeczywiste zachowania inwestorów na podstawie teorii perspektywy wzbogaconej o odkryte ludzkie skłonności⁴⁴.

Ekonomia eksperymentalna z kolei wprowadziła do swojej metodologii eksperymenty stosowane w naukach psychologicznych. W ekonomii do modelowania i analizowania decyzji strategicznych stosuje się proste gry, a dziedziny zajmujące się badaniem zachowań ludzi w grach nazywane są teorią gier lub właśnie ekonomią eksperymentalną. Przełom w rozwoju teorii gier i stosowaniu eksperymentu to lata 60. XX w., kiedy swoje prace zaczął publikować V. Smith (Nagroda Nobla w 2002 r.)⁴⁵.

Innym bardzo ciekawym nurtem jest neuroekonomia. Najprostsza definicja opisuje ją jako multidyscyplinarne podejście do badania neurofizjologicznych podstaw wyborów ekonomicznych dokonywanych przez człowieka. Korzysta ze specyficznych metod pomiarowych, takich jak: rezonans magnetyczny, tomografia komputerowa, elektroencefalografia (EEG). Dzięki zastosowaniu tych

⁴² A. Solek, *Ekonomia behawioralna...*, s. 25.

⁴³ P. Zielonka, *Gięda i psychologia*, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 12.

⁴⁴ T. Tyszka, *Decyzje. Perspektywa...*, s. 364.

⁴⁵ T. Zaleskiewicz, *Psychologia ekonomiczna...*, s. 367–368.

specyficznych metod analizujących pracę mózgu można wyciągać wnioski, które procesy psychiczne determinują określone zachowania najsilniej⁴⁶.

Z całą pewnością wciąż czeka na odkrycie wiele nowych, interesujących metod przybliżających badaczy do zrozumienia mechanizmów motywujących człowieka. Psychologia w ekonomii nie powiedziała jeszcze swojego ostatniego słowa i być może szaleńcze tempo rozwoju nauki zaowocuje już wkrótce narodzinami nowych dziedzin nauki, które będą jeszcze lepiej opisywały ekonomiczne zachowania człowieka.

Podsumowanie

Tam, gdzie klasyczna ekonomia staje się bezradna, pomocna okazuje się metodologia badań psychologicznych. Psychologia jest nauką, która pomaga wyjaśnić oraz zrozumieć podłoża i motywy ludzkich zachowań. Zachowań, których katalizatorem są zawsze ludzkie emocje i wartości etyczne. Zachowań, których nie da się analizować bez zrozumienia czynników na nie wpływających i je kształtujących. Firmy, które lekceważą ogromne znaczenie emocji w biznesie, robią to na własną niekorzyść. Wręcz można pokusić się o stwierdzenie, że robią to „na własną zgubę, ponieważ emocje wpływają na świadomość, szacunek, perswazję i lojalność na rynku. Mają znaczenie dla zarządzania – w kontekście wydajności i zatrzymywania kadry w firmie”⁴⁷. Ludzie są „emocjonalnymi zwierzętami, a ewolucyjne i antropologiczne spojrzenie na środowisko pracy (i każdej innej aktywności) ma zasadnicze znaczenie dla przetrwania w walce, która nabiera coraz bardziej darwinowskiego charakteru”⁴⁸.

Analizując ludzkie zachowania, należy również zadać pytanie, dlaczego ludzie „zachowują się zgodnie z wartościami moralnymi – uczciwie, odpowiedzialnie lub sprawiedliwie? Człowiek idzie za wartościami, bo w ten sposób zaspokajają potrzebę własnej godności”⁴⁹. Zaspokojenie tej potrzeby jest mu niezbędne do normalnego funkcjonowania w relacjach z innymi ludźmi⁵⁰. Ekono-

⁴⁶ *Ibidem*, s. 37.

⁴⁷ D. Hill, *Emocjonika*, Rebis, Poznań 2010, s. 23.

⁴⁸ R. Coniff, *Korporacyjne zwierzę*, CIS, Warszawa 2006, s. 19.

⁴⁹ M. Kosewski, *Wartości, godność, władza*, Vizja Press & IT, Warszawa 2008, s. 85.

⁵⁰ *Ibidem*.

nia behawioralna stanowi cenne narzędzie pozwalające zrozumieć siłę wpływu tych ludzkich zachowań na podejmowane wybory.

Czy jednak jest ona w stanie podać na przysłowiowej tacy gotową recepturę pozwalającą przewidywać zachowania człowieka? Wydaje się to wątpliwe. „Zasób wiedzy podwaja się co 10 lat. W ostatniej dekadzie zgromadzono więcej wiedzy niż w ciągu całej historii ludzkości. Możliwości komputerów podwajają się co 18 miesięcy, Internetu – co rok”⁵¹. Wciąż jednak „nie potrafimy przewidywać ludzkiego zachowania na podstawie matematycznych równań”⁵².

Pomimo trudności w przewidywaniu tychże zachowań ze wszech miar warto wysiłki takie podejmować. Ludzie to nie tylko *homo oeconomicus*, to także, a może przede wszystkim istoty czujące, popychane do działania przez system wierzeń i wartości. A wartości to cele, ku którym dążą ludzie, to reguły wyznaczające sposób właściwego postępowania, stanowią motywacyjny czynnik sterujący zachowaniem człowieka⁵³. Wartości były, są i będą główną siłą napędową ludzkich wyborów. Jakby zupełnie na przekór twierdzeniu, że „w XXI wieku jedyną naprawdę liczącą się wartością to KASA! (...) A człowiek wart jest tyle, ile zarabia”⁵⁴.

Literatura

- Akerlof G.A., Shiller R.J., *Zwierzęce instynkty*, Studio EMKA, Warszawa 2010.
- Camerer C.F., Loewenstein G., Rabin M., *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press, New York 2004.
- Coniff R., *Korporacyjne zwierzę*, CIS, Warszawa 2006.
- Domurat A., *Identyfikacja wartości osobistych w badaniach psychologicznych. Wartości jako cele działań i wyborów*. Wyd. UW, Warszawa 2009.
- Frank R.H., *Mikroekonomia, jakiej jeszcze nie było*, GWP, Gdańsk 2007.
- Hawking S.W., *Krótką historia czasu*, Zysk i S-ka, Warszawa 2000.
- Hill D., *Emocjonika*, Rebis, Poznań 2010.

⁵¹ M. Kaku, *Wizje, czyli jak nauka zmieni świat w XXI wieku*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2006, s. 18.

⁵² S.W. Hawking, *Krótką historia czasu*, Zysk i S-ka, Warszawa 2000, s. 158.

⁵³ A. Domurat, *Identyfikacja wartości osobistych w badaniach psychologicznych. Wartości jako cele działań i wyborów*, Wyd. UW, Warszawa 2009, s. 13–17.

⁵⁴ A. Zawiślak, *Ikebana zadziwień i paradoksów*, „Biuletyn PTE” 2012, nr 1, s. 22.

- Kaku M., *Wizje, czyli jak nauka zmieni świat w XXI wieku*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2006.
- Kosewski M., *Wartości, godność, władza*, Vizja Press & IT, Warszawa 2008.
- Leksykon zarządzania*, red. M. Romanowska M., Difin, Warszawa 2004.
- Loewenstein G., Ubell P., *Economics Behaving Badly*, „New York Times” z 15 lipca 2010 r.
- Mankiw N.G., Taylor M.P., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2009.
- Mikroekonomia*, red. D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii US WNEiZ, Szczecin 2005.
- Próchnicki L., *Z dziejów myśli ekonomicznej*, Infoplan, Warszawa 2006.
- Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyszka, GWP, Sopot 2004.
- Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych*, red. M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose, Difin, Warszawa 2010.
- Reber A.S., Reber E.S., *Słownik psychologii*, Scholar, Warszawa 2005.
- Solek A., *Ekonomia behawioralna a ekonomia klasyczna*, „Zeszyty Naukowe PTE” 2010, nr 8.
- Tyszka T., *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Scholar, Warszawa 2010.
- Wprowadzenie do psychologii dla ekonomistów*, red. E. Bielawska-Batorowicz, PWE, Warszawa 2012.
- Współczesna psychologia behawioralna*, red. P. Bąbel, P. Ostaszewski, Wyd. UJ, Kraków 2008.
- Zaleśkiewicz T., *Psychologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2011.
- Zawiślak A., *Ikebana zadziwień i paradoksów*, „Biuletyn PTE” 2012, nr 1.
- Zielonka P., *Gięda i psychologia*, CeDeWu, Warszawa 2011.

BEHAVIORAL ECONOMICS – INTRODUCTION TO THE ASPECTS

Summary

The paper presents a field of science which enjoys growing interest from researchers that is behavioral economics and attempts to present closer its achievements. First part of the article focuses on the genesis of behavioral economics. The second part discusses selected terminology and research methodology used in this science. The third

part describes main charges against the behavioral approach. The fourth part presents behaviorism in other trends in the economy.

Keywords: behavioral economics, psychology of decision, determinants of behavior, motives of choice

JEL Code: D03

Translated by Marek Zygan