

Marian Noga, Beniamin Noga

Kultura a ekonomia behawioralna

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 35/2, 155-167

2014

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Marian Noga^{*}, Beniamin Noga^{}**

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

KULTURA A EKONOMIA BEHAWIORALNA

STRESZCZENIE

W artykule zaprezentowano argumenty dotyczące modyfikacji paradygmatu ekonomii głównego nurtu. Ostatni światowy kryzys gospodarczy pokazał, że ekonomia ma poważne kłopoty z predykcją i jej modele prognostyczne – mimo że są eleganckie – niezbyt dobrze przewidują przyszłość. Autorzy w artykule udowadniają, że ta słabość ekonomii wynika z niedostatków paradygmatu ekonomii głównego nurtu. Modyfikacja tego paradygmatu powinna uwzględnić wyniki badań ekonomii behawioralnej, w której kultura jest fundamentalnym elementem otoczenia gospodarczego człowieka. Taka modyfikacja pozwoli na zdecydowaną poprawę predykcji w teorii ekonomii.

Słowa kluczowe: kultura, ekonomia behawioralna, paradygmat ekonomii głównego nurtu

Wprowadzenie

Ostatni światowy kryzys gospodarczy ujawnił słabość teorii ekonomii w zakresie predykcji i prognozowania przyszłości. Ekonomisci zaczęli się spierać o to, czy ekonomia musi formułować predykcyjne wnioski. Naszym zdaniem, musi budować

¹ Adres e-mail: marian.noga@wsb.wroclaw.pl

² Adres e-mail: beniamin.noga@wsb.wroclaw.pl

modele prognostyczne, bo w przeciwnym przypadku ekonomia przestanie być nauką i stanie się refleksją naukową.

W tym miejscu warto przypomnieć, że nauka to autonomiczna część kultury służąca wyjaśnieniu funkcjonowania świata, w którym żyje człowiek¹.

Sam opis rzeczywistości gospodarczej, nawet najlepszy, nie „wyjaśni funkcjonowania świata, w którym żyje człowiek” i dlatego ekonomia jako nauka musi formułować predykcyjne wnioski. Jak powszechnie wiadomo, w chwili obecnej rozwój ekonomii ma dwutorowy charakter:

- z jednej strony ortodoksyjny nurt ekonomii głównego nurtu sformułował swój paradygmat oparty na indywidualizmie metodologicznym i koncepcji *homo oeconomicus* w taki sposób, aby ekonomia jako nauka miała swój odrębny charakter;
- z drugiej strony rozwijają się nieortodoksyjne nurty ekonomii, jak np. instytucjonalizm, ekonomia behawioralna, ekonomia ewolucyjna, ekonomia eksperymentalna czy neuroekonomia, które nie mają swoich paradygmatów i absolutnie nie dążą do odrębności czy oddzielności (*separatens*) ekonomii, a wręcz przeciwnie – starają się w badaniach rzeczywistości gospodarczej korzystać z metod badawczych różnych nauk.

Przy pomocy paradygmatu ekonomii głównego nurtu nie da się wyjaśnić ostatniego światowego kryzysu gospodarczego. Powodów jest tutaj kilka:

Po pierwsze, budowanie modeli makroekonomicznych, przy wykorzystaniu aparatu matematycznego jest bardzo eleganckie, ale nie uwzględnia kontekstu historycznego, społecznego i kulturowego gospodarowania.

Po drugie, koncepcja *homo oeconomicus* dotyczy człowieka fikcyjnego i abstrakcyjnego, a nie człowieka rzeczywistego. Stąd twierdzenie, że koncepcja ta uwzględnia otoczenie zewnętrzne w gospodarowaniu człowiekiem, jest nieprawdziwe, gdyż nie uwzględnia neurobiologicznych i psychospołecznych aspektów gospodarowania. Kontekst historyczny, społeczny i kulturowy jest w koncepcji *homo oeconomicus* barierą, przez którą musi przejść *homo sapiens*. Jak słusznie pisał Freud, kultura ma dwojaki charakter: z jednej strony jest źródłem cierpień, bo człowiek wychowany w określonym społeczeństwie musi szanować zwyczaje, obyczaje, tradycję i nie może złamać tych barier; z drugiej strony – kultura ma charakter subli-

¹ M. Gajewska, K. Sobczak, *Edukacja filozoficzna – ścieżka edukacyjna*, Wydawnictwo Pedagogiczne Operon, Gdynia 2009, s. 12.

macyjny, bo daje poczucie dumy z przynależności do społeczeństwa, grupy o określonych wartościach kulturowych².

Po trzecie, próba formułowania praw ekonomicznych na wzór i podobieństwo praw przyrodniczych skończyła się absolutnym fiaskiem. Prawa ekonomiczne były i będą tylko prawami stochastycznymi, a nie deterministycznymi. Aparat matematyczny określi co najwyżej p r a w d o p o d o b i e ń s t w o wystąpienia jakiegoś zjawiska ekonomicznego, a n i e p e w n o ś ć pojawienia się tego zjawiska. Stąd pomijanie jakościowych czynników gospodarowania z powodu ich niemierzalności jest drogą donikąd, bo budowanie bez tych czynników modeli mikroekonomicznych i makroekonomicznych nie daje podstaw do skonstruowania trafnych wniosków predykcyjnych. W związku z tym konieczna jest modyfikacja paradygmatu ekonomii głównego nurtu. Naszym zdaniem, modyfikacja ta powinna obejmować:

- uwzględnienie w paradygmacie ekonomii głównego nurtu osiągnięć ekonomii behawioralnej;
- wprowadzenie do ekonomii tzw. poprawki kulturowej, która będzie uwzględniać wpływ kultury na wzrost gospodarczy w taki sposób, że musi być obniżony szczebel abstrakcji w koncepcji *homo oeconomicus*.

To będzie przedmiotem analizy w niniejszym artykule. W związku z tym hipotezę badawczą naszego artykułu możemy sformułować następująco:

Kultura jest fundamentalnym czynnikiem wzrostu gospodarczego, czego w dostatecznym stopniu nie uwzględniła ekonomia głównego nurtu. Dopiero ekonomia behawioralna zaczęła badać kontekst psychologiczny, kulturowy i społeczny gospodarowania, co pozwala ekonomii przezwyciężyć kłopoty, jakie ma z predykcją.

Celem artykułu jest weryfikacja tej hipotezy badawczej.

1. Ekonomia behawioralna a paradygmat ekonomii głównego nurtu

Paradygmat ekonomii głównego nurtu (PEGN) opiera się dość sztywno na indywidualizmie metodologicznym i koncepcji *homo oeconomicus*. Pierwszą próbę zmiany tego paradygmatu było włączenie ekonomii ekologicznej. W praktyce okazało się bowiem, że to dobra przyrodnicze (kapitał przyrodniczy) są dobrami rzadkimi, a nie dobra wytworzone przez człowieka. Próbowano więc konstruować alternatywny paradygmat ekonomii, co np. robiła ekonomia instytucjonalna. Skonstruowanie alter-

² Zob. M. Noga, *Kultura a ekonomia*, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 25–26.

natywnego paradygmatu w stosunku do paradygmatu ekonomii głównego nurtu zakończyło się fiaskiem. Dotyczy to przede wszystkim ekonomii instytucjonalnej. Stąd jedynym wyjściem było m o d y f i k o w a n i e paradygmatu ekonomii głównego nurtu. Ostatni światowy kryzys gospodarczy tylko potwierdził, że ekonomia ma poważne problemy z p r e d y k c j ą i dlatego musi „otworzyć się” nie tylko na ekologię, lecz także na psychologię i wszystkie inne nurty nieortodoksyjnej ekonomii.

Dotychczasowa dyskusja o paradygmacie ekonomii głównego nurtu dała następujące rezultaty:

- paradygmatu tego nie należy zastępować innym paradygmatem, tylko trzeba przeprowadzić modyfikację paradygmatu ekonomii głównego nurtu (PEGN);
- sztywne opieranie PEGN na indywidualizmie metodologicznym nie jest w stanie opisać rzeczywistości gospodarczej – stąd obok indywidualizmu metodologicznego należy komplementarnie stosować holizm metodologiczny;
- określenie wyraźnej linii demarkacyjnej PEGN od innych nauk daje „poczucie” siły ekonomii, ale nie pozwala dobrze opisać rzeczywistości gospodarczej. Nadmierne używanie aparatu matematycznego w ekonomii jest elegancją, ale nie ujmuje wszystkich aspektów gospodarowania. Interdyscyplinarność i „zapożyczenia” metodologiczne z innych nauk nie szkodzą ekonomii, a wręcz przeciwnie – pozwalają lepiej formułować predykcyjne wnioski;
- naiwnością byłoby sądzić, że np. ekonomia eksperymentalna stworzy swój paradygmat i wyprze PEGN, natomiast drogą donikąd jest lekceważenie rezultatów ekonomii eksperymentalnej, ponieważ to ona pokazuje, że w ekonomii prymat czasu krótkiego nad długim nie stwarza przesłanek do modelowania procesów gospodarczych i konstruowania predykcyjnych wniosków; czas średni i długi są fundamentem teorii ekonomicznych;
- ekonomia nie jest w stanie stworzyć deterministycznych praw ekonomicznych, tak jak czynią to nauki przyrodnicze; prawa ekonomiczne są odkrywane i formułowane jako prawa stochastyczne, prawa wielkich liczb.

Pod koniec XX wieku rozpoczęto badania, które wskazały na nierealistyczność założeń PEGN i zapoczątkowały szybki rozwój nowego nurtu zwanego ekonomią behawioralną. Adrian Sołek pisze, że ekonomia behawioralna jest dziedziną analizy ekonomicznej, która weryfikuje założenia ekonomii neoklasycznej na podstawie wyników badań socjologicznych i psychologicznych³.

³ A. Sołek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, PTE, Kraków 2010.

To określenie ekonomii behawioralnej stanowi nawiązanie do określenia modyfikacji PEGN, które można nazywać filtrem. Przez nie są przepuszczane fundamentalne kategorie ekonomiczne skonstruowane przez ekonomię neoklasyczną. Tutaj tym filtrem są badania socjologiczne i psychologiczne. Jak słusznie pisze John F. Tomer, ekonomia behawioralna nie jest jednolitym nurtem, lecz stanowi wiązkę teorii, do których zaliczamy:

- szkołę Michigan, społeczeństwo masowej konsumpcji (George Katona);
- ekonomię psychologiczną (Colin Camerer, Richard Thaler, Ernst Fehr);
- makroekonomię behawioralną (George Akerlof);
- ekonomię ewolucyjną (Richard Nelson, Sydney Winter);
- finanse behawioralne (Robert Schiller);
- ekonomię eksperymentalną (Vernon Smith)⁴.

W tym miejscu należy wyraźnie zaznaczyć, że fundamenty szkoły behawioralnej w ekonomii stworzył Adam Smith (*Teoria uczuć moralnych*), Jeremy Bentham i William Jevons.

W 1956 roku Hubert Simon zaproponował koncepcję ograniczonej racjonalności, a później Harvey Leibenstein teorię X nieefektywności, które stały się podwalinami badań ekonomii behawioralnej. Zaproponowana w 1979 roku przez Daniela Kahnemana i Amosa Tverskiego teoria perspektywy została uznana za początek szybkiego rozwoju nowego nurtu zwanego szkołą behawioralną⁵.

Ekonomia behawioralna, mimo że nie jest nurtem jednolitym, może zmienić – poprzez modyfikację – PEGN. Jednak aby modyfikować paradygmat PEGN, należy uświadomić sobie odmienność ekonomii behawioralnej od ekonomii neoklasycznej. John F. Tomer wymienia tutaj sześć aspektów odmienności pomiędzy tymi dwiema szkołami:

1. Wąskość (*narrowness*) – zawężenie metod analizy lub zakresu zadań, czyli obszaru badawczego.
2. Sztywność (*rigidity*) – polega na silnym przywiązaniu do danego obszaru badawczego i braku elastyczności w dopasowaniu metod badawczych do tego obszaru.
3. Nietolerancja (*intolerance*) – niechęć do alternatywnych metod badawczych, przejść do nawiązania problemów badawczych przez inne nauki.

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

⁵ Tamże.

4. Mechaniczność (*mechanicalness*) – 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 poszukują stanu równowagi jako stanu pożądanego, jak czyni to ekonomia neoklasyczna. Natomiast ekonomia behawioralna jest przeciwieństwem takiego stanowiska, postrzegającego jednostkę w całej jej złożoności, która gospodaruje w kontekście kulturowym, społecznym i historycznym – to jest ujęcie holistyczne, organiczne i humanistyczne.
5. Oddzielność (*separateness*) – stopień oddzielenia ekonomii od nawet pokrewnych nauk nieekonomicznych, jak np. socjologia, psychologia społeczna, historia gospodarcza itp. Im większy stopień interdyscyplinarności, tym mniejsza oddzielność danej dyscypliny naukowej.
6. Indywidualizm (*individualism*) – a zwłaszcza indywidualizm metodologiczny, który wszelką racjonalność wyprowadza z zachowania się jednostki, negując zupełni racjonalność grupową, społeczną i systemową. Stąd, o czym już pisaliśmy, w badaniu rzeczywistości gospodarczej obok indywidualizmu metodologicznego powinniśmy stosować holizm metodologiczny jako komplementarny, a nie substytucyjny⁶.

Ekonomia neoklasyczna i paradygmat PEGN odznacza się wysokim stopniem wąskości, niechęcią do analizy jakościowej, racjonalnego zachowania grup społecznych i tym samym PEGN nie może poradzić sobie z wyjaśnieniem zachowania się np. giełdy papierów wartościowych. Natomiast ekonomia behawioralna ujmuje zarówno człowieka wytwórcę (*homo faber*), jak i człowieka konsumenta (*homo consumens*) w całokształcie kontekstu społecznego, historycznego i kulturowego. Ekonomia behawioralna nie boi się „wąskości”, „sztywności”, „oddzielności” i „nietolerancji”. Holistyczne ujęcie człowieka w jego pracy i konsumpcji jest podstawą formułowania praw ekonomicznych przez ekonomię behawioralną. Ekonomia behawioralna początkowo rozwijała się przez obserwacje eksperymentalne i wyniki sondaży. Dzisiaj czerpie dane z realnego świata, używając holistycznych narzędzi z modelu syntetyczno-intuicyjnego, charakteryzującego się podejściem interdyscyplinarnym o charakterze dynamicznym, procesualnym i systemowym, prowadzącym do odwzorowania diachronicznej (kolej-

⁶ Zob. J.F.Tomer, *What is Behavioral Economics...*; A. Sołek, *Ekonomia behawioralna...*; M. Noga, *Kultura a ekonomia...*, s. 39–45.

no następującej po sobie) sieci relacji pomiędzy zachodzącymi procesami, czyli „holograficznego” odwzorowania całości rzeczywistości poprzez dowolny jej fragment⁷.

Ekonomia behawioralna była i jest krytykowana przez obrońców PEGN, z powodu nieprzekładalności sytuacji wykreowanych sztucznie przez badacza, poza laboratorium. Podobna krytyka dotyczy sondaży i sposobu ich przeprowadzenia. Obserwacje Amosa Tverskiego i Daniela Kahnemana pokazują, że w zachowaniach ludzi dominuje prymat czasu krótkiego nad średnim i długim. Wyjaśnia to teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskonta.

Teoria perspektywy – z lotu ptaka – pokazuje, że wszelkie zdarzenia są oceniane przez ludzi rozłącznie i osobno w kategoriach użyteczności. Brak jest tutaj symetrii w ocenie strat i zysków. Oznacza to, że wartości bezwzględne użyteczności osiągnane z zysku są mniejsze niż wartość bezwzględna identycznej straty. W ekonomii neoklasycznej teorii racjonalnego wyboru będącej fundamentem PEGN identyczne co do wartości straty i zyski w efekcie netto równe są zero. Natomiast w teorii perspektywy identyczne co do wartości straty i zyski są odczuwane jako ujemne (a nie zerowe) zmiany użyteczności. Jest to efekt *rozpatrywania zysków i strat*, co prowadzi do koncepcji awersji wobec strat (*loss aversion*). Użyteczność podmiotów nie zależy więc od absolutnego poziomu dobrobytu, lecz jest relatywna. Niezależnie od poziomu wyjściowego, jego obniżenie oznacza pogorszenie sytuacji i poczucie straty. Natomiast wzrost dobrobytu poprawia sytuację i towarzyszy mu wzrost zadowolenia. Z teorii perspektywy wynika silna preferencja podmiotów do *status quo*, zmiany będą odrzucone, gdy pociągają za sobą stratę, mimo że *per saldo* sytuacja podmiotu (dobrostan) ulega poprawie. Posłużmy się tutaj taką hipotetyczną sytuacją:

Zdarzenie A

Klient przychodzi do sklepu odzieżowego i chce kupić określone spodnie, na które przeznaczył 200–250 zł. W sklepie była sezonowa obniżka cen i obniżono cenę spodni, podając starą cenę (przekreśloną) i nową cenę. Zwykle klient kieruje się wtedy skalą obniżki (dyskonta) i kupuje spodnie za 250 zł, bo poprzednio kosztowały np. 450 zł, chociaż mógłby kupić spodnie za 200 zł.

⁷ Zob. J. Stacewicz, *Ekonomia a rzeczywistość*, w: J. Stacewicz (red.), *Problemy ekonomii i polityki rozwoju*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.

Zdarzenie B

Założenie wyjściowe jest to samo, tzn. klient chce kupić określone spodnie w granicach 200–250 zł. Ponieważ w tym sklepie nie było obniżki, klient zdecydował się wybrać spodnie tańsze, np. za 200 zł, a nie za 250 zł.

W obu zdarzeniach (A i B) zadowolenie klienta jest indentyczne, bo kupił spodnie o określonej dla niego wartości użytkowej, ale w pierwszym przypadku zadziałała teoria perspektywy i zapłacił więcej, chociaż powinien szukać spodni za 200 zł, i taka możliwość istniała.

Również w procesie podejmowania decyzji przez podmioty rynkowe należy brać pod uwagę wyniki badań ekonomii behawioralnej dotyczącej dyskonta oczekiwanej użyteczności. Teoria oczekiwanej użyteczności zakłada, że stopa dyskonta w funkcji dyskonta, odpowiadająca stopie preferencji czasowej, jest stała. Funkcja dyskonta dla podmiotów dyskontujących strumienie użyteczności w czasie jest funkcją wykładniczą, w której wartości współczynnika dyskontującego określa się przez odstępy między momentami.

W rzeczywistości ludzie podejmują decyzje w tym zakresie, które obrazuje **hiperboliczna funkcja dyskonta**, w której podmioty nadmierną wagę przywiązują do najbliższej przyszłości i dla najbliższej teraźniejszości i stopy spadają bardzo szybko, a z wydłużaniem się horyzontu czasowego spadki są coraz mniejsze⁸.

Z teorią perspektywy i hiperboliczną funkcją dyskonta są związane wagi decyzyjne, będące funkcją prawdopodobieństwa. I tak:

- małe prawdopodobieństwa są przeszacowane, a średnie i duże niedoszacowane;
- ryzyko wystąpienia straty jest przeszacowane, a nawet realne możliwości wystąpienia zysku są niedoszacowane.

Budowanie modeli ekonomicznych, które miałyby dużą wartość predykcyjną, musi uwzględniać rezultaty badań ekonomii behawioralnej, w tym omówione powyżej dwie koncepcje zachowań podmiotów rynkowych. Dla nas nie ma wątpliwości, że PEGN powinien być tak modyfikowany, aby ujmował wyniki badań ekonomii behawioralnej, w której kultura jest fundamentalną składową człowieka pracującego, stąd np. makroekonomia behawioralna opiera się na wynikach badań mikroekonomii behawioralnej.

⁸ P. Zielonka i in., *Rzecz o dyskontowaniu odroczonej wypłaty*, „Decyzje” 2009, nr 11.

2. Rola kultury w rozwoju gospodarczym

Pojęcie „kultura” jest bardzo szerokie i w różny sposób prezentowane w literaturze przedmiotu. Łacińskie określenie *colere* tłumaczy się jako:

- uprawa,
- dbać,
- pielęgnować,
- kształcenie, dlatego niektórzy słowo „kultura” wyprowadzają z tego łacińskiego słowa⁹. Inni autorzy za genezę określenia „kultura” uważają łacińskie *cultus agri*, które można przetłumaczyć jako „uprawę roli”.

W starożytnym Rzymie, jak widać z powyższych rozważań, źródłosłów współczesnego pojęcia „kultura” był ściśle związany z rolnictwem. Oczywiście dzisiaj również w rolnictwie możemy mówić np. o kulturze rolnej, kulturze agrotechnicznej, kulturach nasion, roślin itp., ale jest to określenie potoczne, środowiskowe, rozumiałe tylko przez specjalistów z dziedziny rolnictwa. Pierwszy słowa „kultura” w znaczeniu innym niż uprawa ziemi (roli) użył rzymski mówca Cynceron¹⁰.

Spróbujemy obecnie zinterpretować te łacińskie określenia, stanowiące fundament dla współczesnego pojęcia kultury.

Po pierwsze, fundament łacińskich określeń *colere* i *cultus agri* daje wyraźną przesłankę dla pojęcia „kultura” w takim aspekcie, że określona działalność człowieka, dająca efekt w postaci dobra materialnego lub/i duchowego, składa się na pojęcie „kultura”. W tym ujęciu kultura jest płodem ludzkiej działalności, tak jak rośliny są płodem ziemi.

Po drugie, dobra materialne lub/i dobra duchowe mogą być gromadzone, przechowywane bądź przekazywane z pokolenia na pokolenie, nawet w postaci przekazu ustnego (legenda). To zjawisko można również określić jako „kulturę”.

Po trzecie, łaciński źródłosłów pojęcia „kultura” daje przesłanki do wielorakiej interpretacji słowa „kultura”. Wieloznaczny termin pojęcia „kultura” jest przedmiotem badań nauk społecznych, a przede wszystkim socjologii¹¹.

⁹ M. Tytuła, J. Okarma, *Słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Park Edukacja, Warszawa 2009, s. 134.

¹⁰ Marcus Tullius Cicero (106–43 p.n.e.) – mówca rzymski, popularyzator filozofii greckiej, polityk. Zamordowany na polecenie Marka Antoniusza.

¹¹ Zob. J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej. Wydanie nowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 305–306.

Socjologia, jak każda inna nauka, formułuje i weryfikuje własne prawa. Badania socjologów wymagające postawienia określonego problemu naukowego, który wymaga rozwiązania, powinny prowadzić do sformułowania predykcyjnych (prognostycznych) wniosków. Mogą mieć charakter:

- trendu;
- tendencji;
- modelu (twardego lub miękkiego);
- scenariusza;
- wizji, wyobrażenia, następstwa w czasie, czyli sekwencji i synchronizacji;
- modelowania zjawiska lub obiektu;
- kontekstu historycznego;
- relacji: jednostka–zbiorowość, czyli stosunek mikrokosmosu do makrokosmosu;
- behawioryzmu jednostki i grupy;
- racjonalności działań społeczeństwa na podstawie ustalonego kryterium celu, czyli określenie tego, co jest racjonalne, niezbędne, pożądane, potrzebne, słuszne, rozumne, oczekiwane itp., a co jest nieracjonalne, zbędne, niepożądane itd.

W tym momencie „kultura” staje się kategorią naukową, obejmującą ogół wytworów ludzi, zarówno materialnych, jak i niematerialnych, gromadzonych i przechowywanych, przekazywanych z pokolenia na pokolenie. „Kultura” w tym ujęciu staje się przedmiotem badań nowej dziedziny wiedzy, jaką jest *k u l t u r o z n a w s t w o*.

Współczesne badania wykazują, że kultura silnie wpływa na wzrost i rozwój gospodarczy, a dotychczasowe ujęcia tego problemu w teorii ekonomii były na tyle nieprecyzyjne, że raczej hamowały, niż przyspieszały rozwój i wzrost gospodarczy. Przykładowo jeżeli w PRL przyjęto metodę obliczania PKB, w której kultura nie tworzy PKB, a wręcz go konsumuje, to sektor kultury otrzymywał z budżetu państwa zdecydowanie mniej środków finansowych, niż wynikało to z potrzeb społeczeństwa. Jest to paradoks, że konwencja statystyczna obliczania PKB miała wpływ na zaspokojenie potrzeb ludzi i ich dobrobyt.

Naszym zdaniem, rola kultury w teorii ekonomicznej powinna uwzględniać następujące fakty:

1. Cel gospodarowania zawsze jest wyprowadzany z kultury.

2. *Homo oeconomicus* to koncepcja człowieka „fikcyjnego”. Ażeby obniżyć szczebel abstrakcji tej koncepcji i w modelu ekonomicznym uwzględnić człowieka działającego w konkretnej rzeczywistości gospodarczej, potrzebne jest uwzględnienie działalności kultury z jej wszystkimi atrybutami.
3. Kultura z jednej strony ogranicza wolność jednostki swoimi zaleceniami, zwyczajami, obyczajami itp., a z drugiej tworzy wartości symboliczne, kognitywne, które wywierają wpływ na gospodarowanie w sposób zróżnicowany; w sposób bezpośredni w Japonii i Chinach, w sposób pośredni – *via* polityka – w USA.
4. Znaczenie gospodarcze kultury ma egemplifikację we:
 - a) wzroście Produktu Krajowego Brutto (PKB);
 - b) wzroście wydajności pracy;
 - c) wzroście dobrobytu społecznego (i dobrobytu jednostki).
5. Kultura jest elementem składowym:
 - a) kapitału ludzkiego;
 - b) kapitału intelektualnego;
 - c) kapitału społecznego, jako determinant współczesnego wzrostu gospodarczego.
6. Kultura jest w pełni ujmowana przez ekonomię behawioralną.

Na progu XXI wieku nie wystarczy zadbać o ciągły, zrównoważony rozwój i wzrost gospodarczy mierzony np. przez PKB i rozumiany tak, jak nauka przedstawia ten rozwój dzisiaj, należy bowiem koniecznie znaleźć się w centrum światowego systemu gospodarczego, z jego wszystkimi atrybutami, jak system wartości, organizacja produkcji i dystrybucji przez rynek, kreowanie instytucji, kapitału społecznego, ludzkiego i intelektualnego. Przejście z peryferii do centrum światowego systemu gospodarczego nie jest możliwe bez pełnego udziału kultury. Dotyczy to wszystkich gospodarek, w tym i gospodarki polskiej. Gospodarka polska, będąc w centrum systemu światowego gospodarczego, zaspokoi potrzeby jednostek społeczeństwa w sposób optymalny.

Podsumowanie

Ekonomia, próbując konstruować trafne predykcyjne wnioski, musi zmodyfikować paradygmat ekonomii głównego nurtu w taki sposób, aby uwzględnił wyniki badań ekonomii behawioralnej:

1. Makroekonomia musi swoje teorie, modele, prawa opierać na podstawach mikroekonomicznych. Zachowania podmiotów mikroekonomicznych powinny być analizowane z różnych punktów widzenia, z wykorzystaniem nie tylko z metodologii badań ekonomii, lecz także psychologii, socjologii, neurologii.
2. Kultura – będąc elementem składowym kapitału ludzkiego, kapitału intelektualnego, kapitału społecznego i relacyjnego – musi być postrzegana jako determinanta rozwoju gospodarczego, przyczyniając się do wzrostu dobrobytu jednostki i społeczeństwa, mierzonego za pomocą różnych miar, jak np. PKB, Indeks Rozwoju Społecznego (HDI), Wskaźnik Szczęśliwej Planety (Happy Planet Index – HPI) czy np. metoda zaproponowana przez Mariana Nogę – TMDEK¹².

Literatura

- Gajewska M., Sobczak K., *Edukacja filozoficzna – ścieżka edukacyjna*, Wydawnictwo Pedagogiczne Operon, Gdynia 2009.
- Noga M., *Kultura a ekonomia*, CeDeWu, Warszawa 2014.
- Sołek A., *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, PTE, Kraków 2010.
- Stacewicz J., *Ekonomia a rzeczywistość*, w: J. Stacewicz (red.), *Problemy ekonomii i polityki rozwoju*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
- Szacki J., *Historia myśli socjologicznej. Wydanie nowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Tomer J.F., *What is Behavioral Economics?*, „The Journal of Socio-Economics” 2007, nr 36.
- Tytuła M., Okarma J., *Słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Park Edukacja, Warszawa 2009.
- Zielonka P., Sawicki P., Weron R., *Rzecz o dyskontowaniu odroczonej wypłaty*, „Decyzje” 2009, nr 11.

¹² M. Noga, *Kultura a ekonomia...*, s. 121–140.

CULTURE AND BEHAVIORAL ECONOMICS

Abstract

The paper has presented necessity change of paradigm of mainstream economics. Two authors claim that new paradigm of economics must include results of behavioral economics. In behavioral economics the culture comprises decisive role. Therefore, the culture is important factor in economic growth and for theory of the economic development. The authors have confirmed that paradigm of mainstream economics must be modified (not eliminated).

Translated by Beniamin Noga

Keywords: culture, behavioral economics, paradigm of mainstream economics

JEL Code: A11, A13, A14