

Magdalena Adamus

Ekonomia homo sapiens

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 44/1, 11-20

2016

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.



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-01

Magdalena Adamus*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

EKONOMIA HOMO SAPIENS

STRESZCZENIE

Ekonomia behawioralna nie jest już dziś traktowana jako efemeryczna intelektualna zabawa, moda, która niebawem przeminie. Jej dokonania koncentrują się wokół krytyki modelu człowieka ekonomicznego i przywracania *homo sapiens* jako głównego przedmiotu badań. Celem tego artykułu jest zaprezentowanie, czego o człowieku dowiedzieliśmy się dzięki rozwojowi ekonomii behawioralnej.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, racjonalność, *homo oeconomicus*

Wprowadzenie

Ekonomia bywa nazywana, choć głównie przez ekonomistów, królową nauk społecznych (psychologowie, a być może także filozofowie, mogliby zgłosić w tej sprawie zdanie odrębne). Triumfalny marsz od dziedziny ściśle powiązanej z filozofią po w pełni samodzielny i względnie szanowaną naukę zawdzięcza wprowadzonym zmianom metodologicznym. Ekonomia, choć jej przedmiot swoją złożonością wykracza poza nauki ścisłe i przyrodnicze, kopiowała ich metody. I to z niewątpliwym sukcesem. Matematyzacja i wprowadzenie elementów eksperymentalnych do

* Adres e-mail: lena.adamus@gmail.com.

teorii ekonomicznych przyczyniło się do wzrostu zaufania do oferowanych przez nią analiz, a przede wszystkim do stawianych prognoz. Nie od dziś wiadomo, że dokładniejsze przewidywania nie muszą się opierać na bardziej wiarygodnych założeniach, nie można się więc dziwić, że Vilfredo Pareto postulował badanie wtórnych zasad organizujących rzeczywistość kosztem jałowego poszukiwania istoty rzeczy. Celem tego artykułu jest zaprezentowanie, jak rozległej wiedzy o człowieku może nam dostarczyć ekonomia behawioralna.

Ukoronowaniem tego procesu jest model człowieka ekonomicznego – racjonalnego, maksymalizującego użyteczność oczekiwaną, posiadającego pełną informację i doskonałe zdolności analityczne, którego preferencje są dobrze zdefiniowane i spójne w czasie i który kieruje się wyłącznie własnym interesem (Solek, 2010, s. 22). Jednak aby tego dokonać, ekonomia musiała już na samym początku wyrzec się związków z mniej wiarygodnymi dyscyplinami, zwłaszcza psychologią, i stać się nauką w pełni agnostyczną w kwestii właściwości badanego przez siebie przedmiotu. Nie była jednak całkowicie pozbawiona założeń dotyczących podmiotów ekonomicznych, ale były one konstruowane w oderwaniu od empirii.

1. *Ekonomia homo oeconomicus*

Charakterystyka człowieka ekonomicznego skupiła się wokół teorii użyteczności oczekiwanej. Pojęcie „użyteczności” wzbudzało jednak liczne kontrowersje metafizyczne i nie było akceptowane bezdyskusyjnie. Nic zatem dziwnego, że pomimo formalnej elegancji i jej relatywnie prostej aksjomatyzacji stało się ono pierwszą ofiarą dysonansu poznawczego, który pojawił się na styku teorii i rzeczywistości. Okazało się, że model standardowy nie jest tak skuteczny w przewidywaniu realnych zachowań, jak zakładano.

Pierwszy cios człowiekowi ekonomicznemu zadał w 1953 roku Maurice Allais (Allais, Hagen, 1979, s. 89). Zaobserwował on, że badani z zaskakującą konsekwencją zachowują się w sposób irracjonalny, łamiąc jeden z aksjomatów teorii użyteczności. Spoglądając na to zadanie po raz pierwszy, a przypuszczalnie także po raz kolejny, większość osób nie dostrzega, dlaczego ich zachowanie miałyby zostać uznane za błędne lub, co gorsza, irracjonalne. Podejmowane były liczne próby rozwiązania tego paradoksu, które zwykle bazują na jego przeformułowaniu. Niestety, przeformułowany problem nie jest już tym samym, a zatem i rozwiązania muszą być

chybione. Wniosek, który płynie z tego eksperymentu, jest przygnębiający: stosowanie teorii prawdopodobieństwa nastęrcza poważnych trudności i nawet dla osób doskonale z nią zaznajomionych wiąże się z wysiłkiem i kosztem (Gintis, 2009, s. 28). Pojawiło się zwątpienie w potęgę standardowej ekonomii, ale jeszcze nie na tyle silne, by każdy kolejny zaobserwowany paradoks traktować jako coś więcej niż tylko mało znaczącą anomalię. Jednak i to miało się zmienić – skumulowane i systematyczne odchylenia od standardowego modelu stały się na tyle niepokojące, że na scenę ponownie wkroczyła psychologia. Lista anomalii zaczęła się wydłużać, a to, co było intelektualną zabawą w poszukiwanie paradoksów, przerodziło się w poważne wyzwanie. Okazało się, że *homo oeconomicus* to gatunek endemiczny, a obszar jego występowania ogranicza się niemal wyłącznie do wydziałów ekonomii.

2. Kopernikański przewrót w ekonomii

Wkrótce stało się jasne, że oferowane przewidywania w niektórych obszarach (m.in. egoizm, ryzyko, przecenianie strat) nie tylko nie są trafne, ale nie są nawet przybliżone. Wszystko zaczęło się od rozpoznania ograniczeń poznawczych, które obnażyły fakt, że *homo sapiens* w przeciwieństwie do *homo oeconomicus* nie jest aż tak inteligentny, a jego rozumowanie obciążone jest błędami logicznymi. Od jednego kamyka wrzuconego do ogródka ekonomii zaczęła się lawina. Lista anomalii zaczęła się wydłużać i obejmować nie tylko czynniki poznawcze, ale również szeroko rozumiane czynniki psychologiczne, społeczno-kulturowe i wreszcie wyodrębnione z czynników poznawczych heurystyki.

Eric Angner i George Loewenstein (2012) wyróżniają trzy fazy rozwoju dojrzałej ekonomii behawioralnej. Od poszukiwania anomalii, przez tworzenie ścisłych matematycznych modeli uwzględniających rzeczywiste zachowanie (teoria perspektywy, modele zachowań prospołecznych), aż po oparcie polityki publicznej na wnioskach płynących z wcześniejszych odkryć behawioralnych, czym coraz częściej zajmują się eksperymentalne nauki prawne. Zdaniem tych autorów ekonomia behawioralna stara się w swoich modelach uwzględniać najlepszą aktualnie dostępną wiedzę psychologiczną, a jej źródłem nie jest w żadnym razie behawioryzm, ale raczej rewolucja kognitywna, która dokonała się w kontrze do nadmiernie upraszczającej wizji oferowanej przez Burrhusa Skinera, Johna Watsona i ich zwolenników. Charakteryzując ekonomię behawioralną, Herbert Simon (1986, s. 221) zauważył,

że podstawowym aspektem obecnym w jej wszystkich stosunkowo licznych i niejednorodnych odłamach jest dążenie do empirycznego testowania hipotez wywodzących się z ortodoksyjnej ekonomii. Podobną obserwację znajdujemy u Sendhila Mullainathana i Richarda Thalera (2000), którzy jako jej charakterystyczne cechy wymieniają identyfikowanie odstępstw od standardowego modelu oraz wskazywanie, jakie mają znaczenie dla ekonomii.

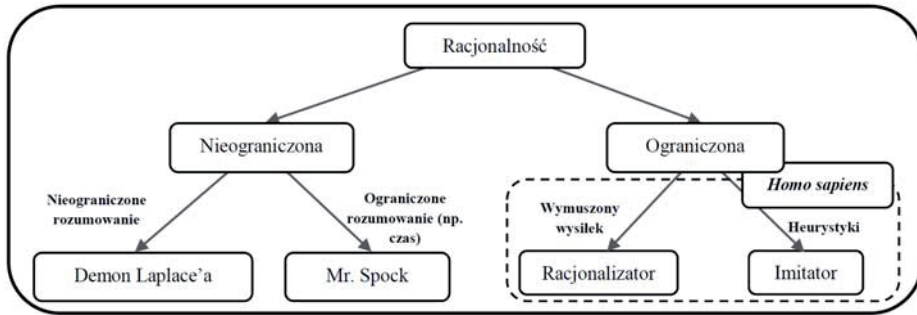
Punktem wyjścia były rzecz jasna ograniczenia poznawcze, czyli fakt, że ludzie są znacznie mniej racjonalni niż abstrakcyjny twór *homo oeconomicus*, ale przede wszystkim obserwacja, że racjonalność można stopniować. Jednak z czasem do głosu zaczęły dochodzić czynniki psychologiczne *sensu stricto*, takie jak: emocje, afekty, awersja do ryzyka, poziom aspiracji, a ostatnio również czynniki społeczno-kulturowe. Na bazie psychologicznych teorii podwójnego przetwarzania Daniel Kahneman (2012) sformułował koncepcję dwóch systemów myślenia – szybkiego (opartego na heurystykach) i wolnego (wykorzystującego logiczne rozumowanie). Oba te systemy są naturalne, bo zakorzenione w biologicznych możliwościach ludzi. Oba też są skuteczne, jednak uaktywniają się w różnych okolicznościach i wymagają wykorzystania różnych zasobów. Pamiętajmy, że duży mózg odpowiadający za zaawansowane zdolności poznawcze jest kosztowny i dlatego nie mógł być rozwijany bez końca, a luki w jego możliwościach zostały wypełnione szybszymi i mniej kosztownymi mechanizmami opartymi na heurystykach. Skróty decyzyjne mogą być wprawdzie zawodne, ale ekonomia behawioralna udowodniła, że nie bardziej niż ślepe podążanie za wymaganiami racjonalności. Dlatego konieczne stało się zajrzenie do czarnej skrzynki ludzkiego umysłu i otwarcie się na współczesną wiedzę psychologiczną, biologiczną, antropologiczną i neurologiczną. Konsekwencją tej szerokiej koalicji była dość nieoczekiwana konstatacja, że *homo oeconomicus* nie może służyć jako typ idealny czy normatywny wzorzec, ponieważ czynniki immanentnie obecne w procesie podejmowania decyzji wykluczają jego osiągnięcie (Heukelom, 2007; Brzeziński, Gorynia, Hockuba, 2008). Zgodnie z tym, co sugeruje Thaler, ludzie są w rzeczywistości głupszy, milsi i słabszy niż *homo oeconomicus* (Solek, 2010, s. 28). Herbert Gintis (2009, s. 1) zapewne dodałby, że zwykle są również pozbawieni jego socjopatycznych skłonności. I tak na placu boju samotnie pozostał *homo sapiens*.

3. Przywrócenie *homo sapiens* należnego miejsca

Simon wychodzi w swoim modelu racjonalności ograniczonej od ograniczeń natury poznawczej, których konsekwencją jest podejmowanie decyzji satysfakcjonujących, nieraz dalekich od optymalnych. Gdyby tylko te czynniki decydowały o jakości podejmowanych decyzji, wówczas różnica między człowiekiem ekonomicznym a *homo sapiens* mogłaby być różnicą ilościową. Jak się jednak przekonujemy dzięki badaniom zapoczątkowanym przez Daniela Kahnemana i Amosa Tverskiego (1974, 1979), a także Antonia Damasio (2011), emocje i heurystyki umożliwiające pójście na skróty w procesie podejmowania decyzji są nie tylko niezwykłą cechą *homo sapiens*. Są również czynnikiem warunkującym jego sukces. Kahneman i Tversky otworzyli długą listę przybliżonych metod podejmowania decyzji, które odbiegają od założonego w ekonomii wzorca racjonalności. Dzięki nim wiemy, że stosowanie skróconych metod decyzyjnych jest naturalne i często niezależne od woli. To oczywiście nie jest argument rozstrzygający – nadal można postulować zwiększenie wysiłku poznawczego i samokontroli. Wydaje się jednak, że ten normatywny postulat musiał ulec sile argumentacji Damasio. Wykazał on, że ludzie z uszkodzeniem pewnego obszaru mózgu mają trudności z planowaniem i podejmowaniem decyzji. Co zaskakujące, w przypadku najbardziej znanego współczesnego pacjenta Damasio, Eliota, uszkodzony obszar mózgu nie odpowiadał za inteligencję, pamięć, zdolność uczenia się czy logiczne rozumowanie. Przeciwnie. Jedynym efektem ubocznym operacji wycięcia guza u tego pacjenta była utrata zdolności odczuwania emocji (Damasio, 2011, s. 51–69). Konsekwencją tego i innych badań poświęconych neurologicznym podstawom podejmowania decyzji jest konstatacja, że przeciwstawienie rozumu i emocji jest fałszywą opozycją, a te dwie grupy czynników wzajemnie się wspomagają i są zlokalizowane w tych samych obszarach mózgu. Zatem nie tylko istnieją dwa systemy podejmowania decyzji, ale też ten racjonalny system nie może prawidłowo funkcjonować bez udziału czynników psychologicznych, w szczególności emocji. Pamiętajmy również o roli, jaką w procesie podejmowania decyzji odgrywa pamięć i jej ograniczenia. Dlatego postulowanie zwiększonego wysiłku poznawczego może się okazać nieproduktywne. Aby zrównoważyć niedostatki rozumowania, uaktywniają się takie pozornie irracjonalne elementy jak emocje i heurystyki.

Teoria perspektywy dostarczyła pierwszego wyraźnego sygnału, że na nieszczęście ekonomii różnica między *homo oeconomicus* a *homo sapiens* jest różnicą jakościową, której zapewne nie uda się nigdy przewyciężyć. Po raz pierwszy dostrzeżono, że problemem są nie tylko niedoskonałe zdolności poznawcze lub ograniczenia uniemożliwiające pełne ich wykorzystanie (np. czas czy niska jakość informacji), ale także sama struktura ludzkiego aparatu poznawczego oraz emocje. Dlatego Thaler wskazuje na dwa wymiary wyrafinowania teorii, która mogłaby się sprawdzić wszędzie tam, gdzie ekonomia napotyka człowieka – po pierwsze, musiałaby ona uwzględniać poziomy logicznej analizy problemu, po drugie jednak istotne byłyby przekonania dotyczące zachowania innych osób, czyli w praktyce teoria umysłu (Thaler, 2000, s. 135). Tu otwiera się miejsce dla heurystyk, które pozwalają skrócić albo nawet całkiem pominąć proces rozumowania poprzedzający decyzję. Gintis (2009, s. 29) wskazuje zwłaszcza na jedną heurystykę, mianowicie na zdolność do imitowania rozwiązań wdrożonych już przez innych. Dowodząc roli imitacji, koncentruje się na teorii koewolucji genetyczno-kulturowej, w myśl której kultura i rozwinięte więzi społeczne pozwalają na szybsze, mniej kosztowne przystosowanie się do zmiennego otoczenia i jednoczesne kumulowanie zdobytej wiedzy w czasie. Takiej wizji wtóruje Damasio (2011, s. 149), który do mechanizmów poznawczych dodaje zbiór akceptowanych społecznie sposobów podejmowania decyzji regulujących między innymi to, kiedy należy się uczyć, a kiedy można skorzystać z heurystyk. To składa się w spójną całość – jeżeli mając zaledwie ograniczoną racjonalność, podmiot jest skłonny wybierać rozwiązania satysfakcjonujące, to może jeszcze ograniczyć swoje koszty, pomijając zupełnie uczenie się, gromadzenie i analizowanie danych dzięki wykorzystaniu dość dobrych rozwiązań stosowanych przez innych. Jednocześnie, na co zwraca uwagę Thaler (2000), ekonomia, chcąc uczynić przedmiotem swoich badań *homo sapiens*, będzie musiała zrozumieć, że nie jest on jednolity – jedna osoba może w różnych okolicznościach wkładać w decyzję więcej lub mniej wysiłku, ale też różne osoby, rozwiązując ten sam problem, zachowują się inaczej. Potwierdzenia tej hipotezy dostarczają badania antropologiczne prowadzone wśród przedstawicieli różnych, w tym także pierwotnych kultur (Gintis, 2009).

Rysunek 1. Ogólna typologia racjonalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie Gigerenzer, Todd (1999).

Gdybyśmy zatem chcieli stworzyć typologię racjonalności, a co za tym idzie także racjonalnych podmiotów, musielibyśmy niechybnie dostrzec, że niektóre jej elementy nie przystają do tego, co wiemy o człowieku, a trudno przypuszczać, by trafność prognoz zachowania *homo sapiens* mogła się zwiększyć dzięki wnioskowaniu na podstawie *homo oeconomicus*. Po pierwsze, nie możemy przypisać człowiekowi racjonalności nieograniczonej, i to niezależnie od tego, czy byłby on w swoim rozumowaniu ograniczony, czy też nie. Wszystko, co wiemy na temat zdolności poznawczych człowieka, wskazuje, że racjonalność jest ograniczona i że w najlepszym razie zachowanie spełnia warunek formalnego uszeregowania preferencji. Natomiast kryterium proceduralne, wiążące się z wysiłkiem poznawczym i dążeniem do maksymalizacji, bywa nierealistyczne. W komfortowych warunkach, gdy podmiot dysponuje odpowiednim czasem, jakość informacji jest dobra, a jego zaufanie do własnych zdolności poznawczych wysokie, może się uczyć i dokonywać racjonalizacji – wprawdzie nie osiągnie pełnej racjonalności, ale może się starać sprostać kryterium proceduralnemu. To, z jakim ostatecznym skutkiem, to już inna rzecz. Najczęściej jednak zamiast podejmować się uciążliwego rozumowania *homo sapiens* po prostu obserwuje innych i wybiera sprawdzone rozwiązania. To pozwala mu zaoszczędzić czas i energię, które przecież mogłyby zostać zmarnowane, skoro uczenie się i rozumowanie nie są niezawodne. Taka obszerna definicja pozwala dowolnie zmieniać strategię i migrować od imitacji do uczenia się (racjonalizacji).

Podsumowanie – perspektywa unifikacji i unifikacja perspektyw

W warstwie teoretycznej unifikacja już się dokonuje – coraz częściej mówi się w ramach ekonomii behawioralnej, że konieczne jest uwzględnianie perspektyw innych nauk, które tłumaczą zachowanie człowieka. Coraz częściej też do głosu zaczyna dochodzić holistyczne spojrzenie uwzględniające fakt, że każde działanie jest wypadkową szeregu czynników wcześniej analizowanych w ramach konkretnych nauk. Szczególne osiągnięcia na tym polu ma Gintis, ale także Robert Boyd, Peter Richerson, Joseph Henrich i Colin Camerer, którzy łączą badania zachowań ekonomicznych z neuropsychologią, antropologią, socjobiologią, teorią ewolucji. Jednak na poziomie praktycznym perspektywa włączenia tych teoretycznych związków do głównego nurtu ekonomii jest nadal bardzo odległa. I to przynajmniej z dwóch powodów: po pierwsze, opór ma źródło psychologiczne (efekt *status quo*), ale po drugie, wynika również z obiektywnych trudności kwantyfikowania licznych czynników behawioralnych i włączania ich do eleganckich matematycznie modeli, zwłaszcza jeżeli próbujemy uchwycić także wewnętrzne zróżnicowanie populacji. Nie możemy też zapominać, że konkretne nauki behawioralne borykają się z własnymi ograniczeniami i trudnościami. Neuropsychologia potrafi wprowadzić wskazywać na współwystępowanie aktywności mózgu i zachowania, ale często nie potrafi zrobić kroku w stronę wyjaśnienia między nimi związków przyczynowo-skutkowych. Socjobiologia nadmiernie często polega na nieweryfikowalnych hipotezach budowanych na podstawie szczątkowego materiału sprzed tysięcy lat i dotyczącego dawno wymarłych populacji.

Mimo to, opierając się na wiedzy, którą pozyskujemy dzięki syntezie nauk badających zachowanie (ekonomia, antropologia, socjologia, psychologia, nauki polityczne oraz biologia), nie możemy się już dłużej dziwić, że *homo sapiens* nie spełnia założeń modelu *homo oeconomicus* – w końcu ludzki rozum nie ewoluował w wyniku rozwiązywania abstrakcyjnych ekonomicznych zadań. Trudno byłoby zatem oczekiwać, że jego możliwości pełnym przypadkiem będą odpowiadać stawianym przez takie zadania wymaganiom. A jednak *homo sapiens* radzi sobie w swoim świecie znacznie lepiej, niż wskazywałyby na to jego niepowodzenia w obszarze teoretycznych problemów stawianych przez ekonomię.

Nie miejmy jednak złudzeń – odrzucenie modelu *homo oeconomicus* nie jest ani powszechne, ani całkowite. Nadal tam, gdzie na pierwszym miejscu stawiana

jest relatywna trafność predykcji, model standardowy jest obecny, choć częściowo musiał ustąpić miejsca modelom behawioralnym (np. zachowanie altruistyczne doczekało się matematycznie eleganckich i trafnych modeli). W skali mikro, gdzie przyglądamy się decyzjom konkretnych ludzi, ekonomia behawioralna radzi sobie lepiej. I choć być może plan dotarcia do istoty rzeczy nie jest realistyczny, to z całą pewnością zbiega się z celem nauki określonym jako wyjaśnianie i stopniowe zwiększanie rozumienia badanych zjawisk.

Literatura

- Allais, M., Hagen, O. (1979). *Expected Utility Hypotheses and the Allais Paradox*. Dordrecht: Springer Science+Business Media.
- Angner, E., Loewenstein, G. (2012). Behavioral Economics. W: U. Mäki (red.), *Handbook of the Philosophy of Science*, t. 13: *Philosophy of Economics* (s. 641–689). Amsterdam: Elsevier.
- Brzeziński, M., Gorynia, M., Hockuba, Z. (2008). Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI wieku. *Ekonomista*, 2, 201–232.
- Damasio, A. (2011). *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg*. Poznań: Rebis.
- Gigerenzer, G., Todd, P. (1999). Fast and Frugal Heuristics. The Adaptive Toolbox. W: G. Gigerenzer, P. Todd (red.), *Simple Heuristics That Make Us Smart* (s. 3–34). New York: Oxford University Press.
- Gintis, H. (2009). *The Bounds of Reason. Game Theory and the Unification of Social Sciences*. Princeton: Princeton University Press.
- Heukelom, F. (2007). Who are the Behavioral Economists and what do They Say. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 20 (1), 1–48.
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47 (2), 263–291.
- Mullainathan, S., Thaler, R. (2000). Behavioral Economics. *NBER Working Paper Series*, 7948, 1–14.
- Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99–118.
- Simon, H. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, 59 (4), 209–224.

- Solek, A. (2010). Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 8, 21–34.
- Thaler, R. (2000). From Homo Economicus to Homo Sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, 14 (1), 133–141.
- Tomer, J. (2007). What is Behavioral Economics. *The Journal of Socio-Economics*, 36, 463–479.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185 (4157), 1124–1131.

ECONOMICS OF *HOMO SAPIENS*

Abstract

Behavioural economics is no longer seen as an ephemeral intellectual riddle, a fashion that soon will fade. Its most significant achievements focus on a critique of the *homo oeconomicus* model and placing *homo sapiens* in the centre of social sciences. The aim of this article is to present what we can learn from behavioural economics about a human being.

Translated by Magdalena Adamus

Keywords: behavioural economics, rationality, *homo oeconomicus*

JEL Codes: A12, B50, D03, D80