

**Paweł Kotlarek**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

# **RACJONALNOŚĆ W UJĘCIU EKONOMII BEHAWIORALNEJ**

## **Wprowadzenie**

Teorie powstałe na gruncie ekonomii behawioralnej, ze względu na łączenie przez nią elementów ekonomii oraz psychologii, mogą być źródłem odpowiedzi dotyczących skomplikowanego zachowania jednostek. Ekonomiści behawioralni wpisujący się w ten szeroki nurt mogą pomóc w tworzeniu realnych programów gospodarczych lub społecznych, dzięki którym łatwiejsze oraz bardziej trafne stanie się identyfikowanie potrzeb społeczeństwa. Niezwykle ważnymi dokonaniem tych naukowców są te dotyczące kwestii racjonalności jednostek gospodarujących.

Celem artykułu jest przedstawienie pojęcia racjonalności jednostek w ujęciu ekonomii behawioralnej oraz zaproponowanie praktycznych wniosków wynikających z tej analizy. Część pierwsza artykułu skupia się na odkryciach Herberta A. Simona, uważanego za jednego z pierwszych ekonomistów behawioralnych. W części drugiej przedstawione są badania współczesnych naukowców kojarzonych z nurtem ekonomii behawioralnej, takich jak Daniel Kahneman, Amos Tversky czy Richard Thaler. Ostatnia część artykułu zawiera wnioski dotyczące racjonalności jednostek oraz proponuje możliwość zastosowania analizy dokonanej przez ekonomistów behawioralnych w programach społecznych i gospodarczych.

## **1. Racjonalność jednostek w pracach Herberta A. Simona, prekursora ekonomii behawioralnej**

Z artykułu Johna F. Tomera<sup>1</sup> wynika, że trudne jest zdefiniowanie ekonomii behawioralnej jako spójnego zbioru poglądów. Pisze on, że naukowcy, których można uznać za reprezentujących ekonomię behawioralną uprawiają ją w różny

---

<sup>1</sup> J.F. Tomer: *What is Behavioral Economics?* „The Journal of Socio-Economics” 2007, No. 36, s. 463.

sposób, choć łączą ich pewne wspólne cechy. Na ich podstawie autor stara się znaleźć wyznaczniki tego rozległego obszaru badań w ekonomii. Tomer opisuje wyznaczniki ekonomii behawioralnej, dzieląc ją przy tym na kilka odłamów<sup>2</sup>. Opisując gałęzie ekonomii behawioralnej podkreśla on jeden z jej głównych wyróżników, którym jest szeroko rozumiane zainteresowanie pojęciem racjonalności podmiotów gospodarczych. Doprowadziło ono ekonomistów behawioralnych do zakwestionowania podejścia zaprezentowanego przez ekonomię głównego nurtu oraz wyprowadzenia własnej definicji dotyczącej racjonalności jednostek. Tomer – cytując Richarda Thalera – pisze, że w ujęciu ekonomistów behawioralnych ludzie są „[...] głupszy, miłsi i słabszy niż *homo oeconomicus*”<sup>3</sup>.

Ekonomiści powiązani z nurtem ekonomii behawioralnej stworzyli wiele teorii, które w różnym stopniu odnoszą się do problemu racjonalności. Już w 1955 roku Herbert A. Simon<sup>4</sup> sugeruje, że postulowany przez „tradycyjną teorię ekonomii” obraz człowieka może wymagać pewnych zmian. Simon wymienia założenia, na podstawie których, zgodnie z tradycyjną ekonomią, człowiek podejmuje racjonalne decyzje. Są to: dostęp do ogromnej ilości informacji, niezmiennie preferencje oraz zdolności obliczeniowe pozwalające mu na wybór najlepszej opcji. Autor ten proponuje modyfikację ówczesnego pojmowania racjonalności w taki sposób, aby teoria była bardziej zbliżona do rzeczywistości. Postuluje wprowadzenie takich zmian w modelu, które uwzględniałyby faktyczne zdolności obliczeniowe ludzi oraz możliwość dostępu do informacji. Człowiek, z powodu barier natury psychologicznej, jest ograniczony, w szczególności jeśli chodzi o zdolności matematyczne oraz prognostyczne. Z tego powodu rzeczywiste działania ludzi podlegają innym regułom niż te, które implikowane są przez modele ekonomiczne. Simon wierzy jednak, że założenia można uprościć na tyle, aby lepiej opisywały to, w jaki sposób zachowują się ludzie. Ważny jest fakt, że Simon postuluje odwołanie się do literatury z dziedziny psychologii w celu ulepszenia teorii i stworzenia bardziej realistycznego modelu.

Przedstawione powyżej założenia w dużej mierze składają się na niezwykle istotne w ekonomii behawioralnej pojęcie ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*). Pojawia się ono *explicite* dopiero w 1957 roku w książce pod tytułem *Models of man, social and rational*, choć jak pisze Gustavo Barros, powołując się na Simona, sama jego idea została jasno przedstawiona już w artykule z 1955 roku<sup>5</sup>.

<sup>2</sup> Tomer ilustruje ekonomię behawioralną jako linie, której niemi są różne jej odłamy.

<sup>3</sup> J.F. Tomer: Op. cit., s. 468.

<sup>4</sup> H.A. Simon: *A Behavioral Model Of Rational Choice*. „The Quarterly Journal of Economics” 1955, No. 1, s. 99-101.

<sup>5</sup> G. Barros: *Herbert A. Simon and the Concept of Rationality: Boundaries and Procedures*. „Brazilian Journal of Political Economy”, No. 3, s. 456.

W pracy z 1976 roku Simon<sup>6</sup> pogłębia podejście, które zaprezentował w publikacji z 1955 roku. W *A Behavioral Model Of Rational Choice*, krytykował teorię prezentowaną przez tradycyjną ekonomię, zaproponował on próbę udoskonalenia teorii, stworzenia zestawu uproszczeń, dzięki którym byłaby ona lepiej dopasowana do rzeczywistości. Natomiast w *From substantive to procedural rationality* autor nie tylko krytykuje, lecz postuluje odejście od tego, co proponuje ekonomia głównego nurtu oraz zwrócenie się ku psychologii i tzw. proceduralnej racjonalności (*procedural rationality*). Simon argumentuje to tym, że ekonomia behawioralna<sup>7</sup>, choć zajmuje się problemami ekonomicznymi, wywodzi się w dużej mierze z psychologii, więc koncepcja racjonalności użyta na potrzeby tego nurtu nie może być adaptacją koncepcji, która powstała na gruncie samej ekonomii.

Po raz kolejny Simon zwraca uwagę na to, że człowiek jest zbyt ograniczony w swych poczynaniach. Jest dużo mniej idealny, niż chciałaby tego ekonomia głównego nurtu. Autor podkreśla, iż skupienie się ekonomistów o neoklasycznej proveniencji na dwóch założeniach, że 1) podmioty mają jakiś cel (na ogół jest to maksymalizacja użyteczności lub zysku) oraz 2) podmioty działają racjonalnie<sup>8</sup> sprawia, że naukowcy korzystają z atrakcyjnych w formie modeli ekonomicznych. Dzięki temu ekonomiści mogli całkowicie uwolnić się od jakichkolwiek wpływów o charakterze psychologicznym. Simon nie zgadza się z tym sposobem modelowania ludzkich zachowań, przedstawiając teorię proceduralnej racjonalności.

Simon podkreśla, że zwrócenie się ku racjonalności proceduralnej wymaga zmiany stylu, w jakim uprawiana jest nauka. Byłaby to zmiana z „rozumowania dedukcyjnego w wąskim zestawie aksjomatów” do „[...] myślenia w kategoriach szczegółowej empirycznej eksploracji złożonych algorytmów myśli”<sup>9</sup>. Simon zdaje sobie sprawę z tego, że brak formalizacji i skomplikowanie drugiej metody utrudnia ekonomii behawioralnej znalezienie się w głównym nurcie rozważań ekonomicznych. Jednak mimo obaw Simona ekonomia behawioralna rozwijała się przez kolejne dziesięciolecia, a wraz z nią ewoluował szeroko rozumiany pogląd na kwestie racjonalności jednostek.

---

<sup>6</sup> H.A. Simon: *From Substantive to Procedural Rationality*. In: *Methods and Appraisal in Economics*. Ed. S.J. Latsis. Cambridge University Press, Cambridge 1976, s. 129-148.

<sup>7</sup> Simon używa określenia *economic behavioralism*.

<sup>8</sup> Simon nazywa racjonalność powstałą na gruncie ekonomii jako *substantive rationality*.

<sup>9</sup> H.A. Simon: *From Substantive...*, op. cit., s. 147.

## 2. Eksperymenty ekonomiczne jako źródło danych na temat racjonalności jednostek

Można zaryzykować stwierdzenie, że Simon jest uznawany za ojca ekonomii behawioralnej (taki pogląd, mówiąc o „proroku ekonomii behawioralnej”, wyraża m.in. Barros<sup>10</sup>, powołując się na samego Simona oraz Esther-Mirjam Sent)<sup>11</sup>. Prace Simona są przywoływane w większości opracowań zaliczanych do tego nurtu. Simon<sup>12</sup> twierdził, że jednym z narzędzi przydatnych w studiach nad teorią racjonalnego wyboru jest stworzenie uproszczonej laboratoryjnej symulacji w celu obserwowania zachowań ludzi. Tę metodę do dziś stosują ekonomiści behawioralni, a badania eksperymentalne na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci dostarczyły dużych ilości danych, pomocnych w rozwoju ekonomii behawioralnej.

Choć Simona można uznać za twórcę pojęć „ekonomia behawioralna” oraz „ograniczona racjonalność”, to już w 1953 roku ekonomista Maurice Allais przeprowadził eksperyment<sup>13</sup>, który miał na celu zbadanie, czy aksjomaty dotyczące zasady maksymalizacji użyteczności funkcjonują w rzeczywistości. W swoim badaniu udowadnia on, że decydenci nie kierują się stałymi preferencjami, czyli nie są racjonalni w rozumieniu paradygmatu neoklasycznego. Allais wprowadza jednocześnie pojęcie efektu pewności<sup>14</sup>, mówiąc, iż za takie zachowanie podmiotów odpowiadają czynniki psychologiczne.

Kolejnym przykładem jest znaczące badanie przeprowadzone przez Daniela Ellsberga w 1961 roku<sup>15</sup>. Zjawisko odkryte przez tego naukowca polega na tym, że ludzie w swym zachowaniu unikają niejasności, co doprowadza do podejmowania decyzji nieracjonalnych z punktu widzenia ekonomii neoklasycznej. Powody tego działania znów znajdują się w psychologii – niejasność kojarzy się ludziom z niepewnością oraz niepokojem, czego jednostki próbują uniknąć za wszelką cenę.

Podobne badania prowadzili dwaj inni słynni badacze kojarzeni bezpośrednio z nurtem ekonomii behawioralnej, a mianowicie Daniel Kahneman oraz Amos Tversky. Będąc psychologami, analizowali oni teorie ekonomiczne, nie

<sup>10</sup> G. Barros: Op. cit., s. 455.

<sup>11</sup> Należy zaznaczyć, że są autorzy, którzy uważają, iż poglądy Simona są niezwykle bliskie tym, które prezentował John R. Commons. Wedle nich Simon, inspirując się pracami Commonsa, udoskonalił i sformalizował koncept ograniczonej racjonalności czym oczywiście przyczynił się do jego ogromnej popularyzacji. J. Forrest, C. Mehier: *John R. Commons and Herbert Simon on the Concept of Rationality*. „Journal of Economic Issues” 2001, No. 3, s. 591-604.

<sup>12</sup> H.A. Simon: *From Substantive...*, op. cit., s. 133.

<sup>13</sup> T. Zaleśkiewicz: *Psychologia Ekonomiczna*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 52-54.

<sup>14</sup> Wyjaśnienie efektu pewności znajduje się dalej.

<sup>15</sup> T. Zaleśkiewicz: Op. cit., s. 54-55.

tworząc sztucznych założeń na temat racjonalności podmiotów<sup>16</sup>. Autorzy ci, wraz ze współpracownikami, stworzyli oraz przebadali wiele teorii, które stały się niezwykle istotne w rozwoju nurtu zwanego ekonomią behawioralną. Warto zaznaczyć, że już w 1978 roku Simon wspomina o ich odkryciach w swoim Odczycie Noblowskim<sup>17</sup>.

Kahneman wraz z Tversky'm oraz innymi współpracownikami stworzyli wiele znaczących koncepcji, ale prawdopodobnie najbardziej znaną z nich jest Teoria Perspektywy przedstawiona w 1979 roku<sup>18</sup>. Powstała ona po pięciu latach badań nad zakładami hazardowymi, a jej celem było zidentyfikowanie powodów, dla których ludzie systematycznie naruszają aksjomaty racjonalności<sup>19</sup>. Kahneman<sup>20</sup> w *Pułapkach myślenia* przedstawia osąd, że teorie przedstawione przez niego oraz Tversky'ego znajdują się w opozycji do tych szkół ekonomii, które zakładają, iż ludzie postępują racjonalnie. Do najistotniejszych zjawisk opisanych przez autorów, należą:

- heurystyki<sup>21</sup>, czyli zestawy przekonań danej jednostki dotyczących tego, że jakieś niepewne zdarzenie może zaistnieć; choć heurystyki upraszczają ludziom ich codzienne życie, dzięki skróceniu procesu oceny danej sytuacji, to mogą doprowadzić do poważnych i systematycznych błędów w procesie podejmowania decyzji,
- efekt pewności (*certainty effect*)<sup>22</sup>, z którego wynika, że ludzie przeceniają wyniki, które można uznać za pewne w relacji do wyników, które są mało prawdopodobne; występowanie tego efektu narusza założenie oczekiwanej użyteczności mówiące, iż wyniki zdarzeń są oceniane zgodnie z ich prawdopodobieństwem<sup>23</sup>,
- efekt odbicia (*reflection effect*)<sup>24</sup>, który ilustruje fakt, że podmioty unikają ryzyka, gdy w grę wchodzi zysk oraz poszukują ryzyka, gdy w grę wchodzi strata; efekt ten jest sprzeczny z założeniem dotyczącym preferencji podmiotów,

<sup>16</sup> D. Kahneman: *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Media Rodzina, Warszawa 2013, s. 359.

<sup>17</sup> H.A. Simon: *Rational Decision-making in Business Organizations*. Nobel Memorial Lecture, 8 December, 1978, s. 361.

<sup>18</sup> D. Kahneman, A. Tversky: *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. „Econometrica” 1979, No. 2, s. 263-292.

<sup>19</sup> D. Kahneman: Op. cit., s. 360.

<sup>20</sup> Ibid., s. 24-25.

<sup>21</sup> A. Tversky, D. Kahneman: *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*. „Science” 1974, No. 4157, s. 1124.

<sup>22</sup> D. Kahneman, A. Tversky: Op. cit., s. 265.

<sup>23</sup> Należy zaznaczyć, że autorzy powołują się w tym przypadku na wspomniany wcześniej eksperyment przeprowadzony przez Allaisa.

<sup>24</sup> D. Kahneman, A. Tversky: Op. cit., s. 268.

- efekt izolacji (*isolation effect*)<sup>25</sup>, będący rezultatem tego, że ludzie stojąc w obliczu alternatyw rozkładają je na części pierwsze, ignorując przy tym te cechy, które są dla tych alternatyw wspólne oraz skupiając się na cechach, którymi się one różnią; może to doprowadzić do niespójności preferencji, ponieważ para alternatyw może zostać rozłożona na różne sposoby, a różny rozkład prowadzi do odmiennych preferencji,
- efekt ramy (*framing effect*)<sup>26</sup>, sprawiający, że pozornie nieistotne zmiany kontekstu danego problemu lub sposobu jego formułowania, powodują znaczące zmiany w wyborach dokonywanych przez jednostki; w efekcie preferencje podmiotów są niespójne w świetle teorii neoklasycznej.

Równie ważnym ekonomistą bezpośrednio związanym z nurtem ekonomii behawioralnej, który także stosuje eksperymenty w swych badaniach, jest Richard Thaler. Przez Kahnemana<sup>27</sup> jest on uważany za jednego z twórców ekonomii behawioralnej.

Thaler przyczynił się do opisanego i udokumentowania wielu zjawisk naruszających założenia dotyczące racjonalności podmiotów, m.in.:

- efektu posiadania (*endowment effect*)<sup>28</sup>, zgodnie z którym ludzie żądają więcej pieniędzy w wypadku, gdy mieliby sprzedać przedmiot, który już posiadają niż w wypadku, gdy mieliby nabyć ten przedmiot nie będąc w jego posiadaniu,
- księgowania umysłowego (*mental accounting*)<sup>29</sup> – jest to teoria zakładająca, że ludzie tworzą w swych umysłach swoiste konta rachunkowe (w swej idei podobne do tych tworzonych przez przedsiębiorstwa); z powodu tworzenia tych kont ludzie dokonują wyborów niezgodnych z założeniami teorii maksymalizacji użyteczności, jednostki podejmują działania, na które w innych okolicznościach nie zdecydowałyby się.

Amitai Etzioni<sup>30</sup>, studiując zagadnienia ekonomii behawioralnej, stwierdza, że idea ograniczonej racjonalności jest próbą załagodzenia sporu pomiędzy neoklasycznym paradygmatem wyboru a obszernymi badaniami udowadniającymi, iż ludzie nie potrafią optymalizować swego postępowania. Przedstawiciele para-

---

<sup>25</sup> Ibid., s. 271.

<sup>26</sup> A. Tversky, D. Kahneman: *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*. „Science” 1981, No. 4481, s. 453-458.

<sup>27</sup> D. Kahneman: Op. cit., s. 388.

<sup>28</sup> D. Kahneman, J.L. Knetsch, R.H. Thaler: *Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias*. „Journal of Economic Perspectives” 1991, No. 1, s. 194.

<sup>29</sup> R.H. Thaler: *Mental Accounting and Consumer Choice*. „Marketing Science” 2008, No. 1, s. 15.

<sup>30</sup> A. Etzioni: *Bounded Rationality*. W: *Discussion Forum II: Behavioural Economics*. „Socio-Economic Review” 2010, No. 8, s. 377.

dygmatu neoklasycznego stworzyli narzędzia przydatne w teoriach, w których podmioty podejmują racjonalne decyzje. Jednak paradygmat ten zawodzi w opisywaniu rzeczywistości. Skomplikowanie procesu poznawczego wprowadza tak duże bariery w procesie optymalizacji, że ludzie nie są w stanie osiągać maksymalnych rezultatów, jak przekonuje ekonomia neoklasyczna. W opinii Etzioniego, edukacja i trening na ogół nie pomagają podmiotom w wystarczającym stopniu ulepszać i prognozować ich zachowań – decyzje nie stają się optymalne. Ekonomiści reprezentujący paradygmat neoklasyczny twierdzą, że nawet jeśli istnieją takie ograniczenia poznawcze, a jednostki dokonują „złych wyborów”, to w skali makroekonomicznej są one niwelowane. Ekonomiści behawioralni natomiast starają się odeprzeć ten argument – uważają oni, że w skali zagregowanej błędy się nie korygują, wręcz przeciwnie – stają się one jeszcze bardziej widoczne i mają jeszcze większy wpływ na zawodność gospodarki.

### **3. Praktyczny wpływ wyników eksperymentów ekonomicznych na formułowanie programów gospodarczych i społecznych**

Poglądy dotyczące racjonalności jednostek, które wyrażają ekonomiści behawioralni, mogą mieć realny wpływ na kształtowanie kierunków polityki gospodarczej i społecznej danego państwa. Taki wniosek płynie z prac m.in. Thalera i Sunsteina<sup>31</sup>, którzy proponują wprowadzenie do polityki gospodarczej myślenia zwanego libertariańskim paternalizmem. Autorzy zdają sobie sprawę z tego, że określenie to może być obciążone kulturowo, przez co może wydawać się nieatrakcyjne, jednak prawidłowo zinterpretowane właściwie odzwierciedla ideę, na której mógłby oprzeć się nurt ekonomii behawioralnej.

Pojęcie to składa się z dwóch elementów: 1) idei wolnego wyboru oraz 2) możliwości wpływania na ludzkie zachowanie w taki sposób, aby życie jednostek było dłuższe, zdrowsze oraz lepsze. Harmonijne połączenie tych dwóch pozornie sprzecznych aspektów może przynieść pozytywne skutki dla dobrobytu społecznego. Jako przykład Thaler i Sunstein<sup>32</sup> wskazują problem otyłości wśród ludzi. Choć powszechnie wiadomo, że prowadzi ona do wzrostu ryzyka chorób serca i cukrzycy, a tym samym do przedwczesnej śmierci, to zbyt mało osób decyduje się na walkę z nią. Odpowiednie impulsy, zaprojektowane przez tzw. ar-

<sup>31</sup> R.H. Thaler, C.R. Sunstein: *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Zysk i S-ka, Poznań 2012, s. 15-16.

<sup>32</sup> Ibid., s. 17-18.

chitektów wyboru<sup>33</sup>, mogłyby skutecznie obniżyć odsetek ludzi otyłych, a tym samym wpłynąć na poprawę ich zdrowia i życia. Przykładem podanym przez autorów może być zmiana sposobu konstruowania menu w szkolnych stołówkach lub zmiana kolejności wyboru dań w restauracjach samoobsługowych tak, aby dania prozdrowotne znajdowały się na początku linii samoobsługowej. Dzięki temu ludzie byłiby bardziej skłonni do kompletowania zdrowych posiłków, choć nadal mieliby wolny wybór. Jak piszą Thaler i Sunstein, jeśli zastosowane zostaną właściwe bodźce, to można zwiększyć jakość życia ludzi jednocześnie zachowując powszechną wolność wyboru. W pewnym stopniu idea ta jest już dziś wdrażana (jako przykład można podać ostrzeżenia wydrukowane na paczkach papierosów), jednak wydaje się, że istnieje nadal miejsce na udoskonalenie architektury wyboru oraz wprowadzenie tej problematyki do dyskusji w teorii ekonomii. Wydaje się także, że idea libertariańskiego paternalizmu ma szansę wypełnić istniejącą w ekonomii behawioralnej lukę dotyczącą solidnej analizy sfery makroekonomicznej<sup>34</sup>. Odpowiedzią na brak takiego programu lub jego uzupełnieniem może stać się omówiona koncepcja.

Należy jednak zwrócić uwagę na to, że wdrażanie idei libertariańskiego paternalizmu może różnić się w zależności od czynników oddziałujących w danym kraju. Prawdopodobnie inaczej adaptacja tej idei wyglądałaby w Stanach Zjednoczonych, Polsce czy Chinach. Na różnice te wpływają odmienności kulturowe, prawne czy ekonomiczne. Jako przykład można podać częste nawiązania Thalera i Sunsteina<sup>35</sup> do kwestii ulepszania architektury wyboru w kontekście emerytur. W Stanach Zjednoczonych system ten wydaje się bardziej liberalny niż w Polsce, co diametralnie zmienia sposób w jaki postępowaliby architekci wyboru. Prawdopodobnie wprowadzenie rozwiązań dotyczących oszczędzania, które sprawdziłyby się w Stanach Zjednoczonych byłoby utrudnione w polskich warunkach. Z różnic kulturowych wynikałoby odmienne kształcenie architektów wyboru, zależne od regionu, w którym by pracowali.

<sup>33</sup> Thaler i Sunstein w jednym z artykułów określają te osoby jako *planner*, czyli planista, autor planu (por. R.H. Thaler, C.R. Sunstein: *Libertarian Paternalism*. „The American Economic Review” 2003, No. 2, s. 175-179). W angielskim wydaniu książki pt. *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia* Thaler i Sunstein używają zwrotu *choice architect*. Wydaje się więc, że tłumaczenie zaproponowane w polskim wydaniu przez panią Justynę Grzegorzczak jest trafne (por. R.H. Thaler, C.R. Sunstein: *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press, New Haven & London 2008).

<sup>34</sup> Jednym z niewielu zajmujących się problemami makroekonomicznymi na gruncie ekonomii behawioralnej jest noblista George Akerlof (por. J.F. Tomer: Op. cit., s. 472 oraz G. Akerlof: *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*. Nobel Prize Lecture, December 8, 2001).

<sup>35</sup> R.H. Thaler, C.R. Sunstein: Op. cit., s. 51, 133-148.

Niezależnie od tych odmienności wysyłanie jednostkom odpowiednich sygnałów może znacząco poprawić ich życie, a odkrycia ekonomistów behawioralnych dotyczące racjonalności podmiotów są ważnym dowodem na to, że ludzie nie zawsze działają w zgodzie ze swym najlepszym interesem.

## Podsumowanie

Powstało wiele niezależnych teorii wyjaśniających w różnym stopniu niezwykle skomplikowany problem jakim jest proces podejmowania decyzji przez jednostki. Etzioni<sup>36</sup> wskazuje, że ekonomia behawioralna stała się naturalną dyscypliną, która bada ograniczenia poznawcze ludzi. Podobne wnioski można wysnuć czytając słowa Thaler i Sunsteina<sup>37</sup>.

Studiując zagadnienia ekonomii behawioralnej można odnieść wrażenie, że jedną z przeszkód w rozwoju tego nurtu jest nieuchwytność jego idei. Paradygmat neoklasyczny jest atrakcyjny dla naukowców, ponieważ dzięki jego założeniom można w prosty (matematyczny) sposób przewidywać zachowania jednostek. Wydaje się, że tendencja do formalizacji ekonomii zamknęła tę dziedzinę na wpływy pochodzące z psychologii. Jednak wnioski prezentowane przez ekonomistów behawioralnych, wykorzystujących m.in. eksperyment ekonomiczny jako narzędzie badawcze, pokazują, że wpisywanie ludzkich zachowań w modele matematyczne może być bezzasadne z punktu widzenia praktyki gospodarczej. Jest to ważna konkluzja, która udowadnia, że ważne jest rozwijanie makroekonomicznych aspektów ekonomii behawioralnej oraz nie należy obawiać się o rozwój tego obszaru badań. Staje się on coraz bardziej wyraźny w dyskusji głównego nurtu, a obawy Simona zaznaczone w części pierwszej niniejszej pracy stały się nieaktualne.

Kilkudziesięcioletni rozwój tego rozległego obszaru badań w ekonomii sprawił, że ekonomiści behawioralni są w stanie lepiej rozumieć w jaki sposób postępują jednostki. Udowadniają oni, że ludzie są podatni na błędy systematyczne, czego rezultatem są zjawiska opisane w drugiej części niniejszej pracy, takie jak efekt pewności, efekt odbicia, efekt izolacji, efekt ramy, efekt posiadania, heurystyki oraz problem księgowania umysłowego. Według ekonomistów behawioralnych, błędy popełniane przez jednostki nie korygują się w skali makroekonomicznej. Z tego powodu wydaje się, że odpowiednie zastosowanie idei libertariańskiego paternalizmu do programów gospodarczych i społecznych mo-

---

<sup>36</sup> A. Etzioni: Op. cit., s. 381.

<sup>37</sup> R.H. Thaler, C.R. Sunstein: Op. cit., s. 33.

że być odpowiedzią na wiele problemów dotyczących życia ludzi. Możliwe jest, że działania podjęte przez opisanych w pracach Thaler'a i Sunsteina architektów wyboru przyczynią się do redukcji popełnianych przez jednostki błędów.

## Bibliografia

- Barros G.: Herbert A. Simon and the Concept of Rationality: Boundaries and Procedures. „Brazilian Journal of Political Economy”, No. 3.
- Etzioni A.: *Bounded Rationality*. W: *Discussion Forum II: Behavioural Economics*. „Socio-Economic Review” 2010, No. 8.
- Forrest J., Mehier C.: John R. Commons and Herbert Simon on the Concept of Rationality. „Journal of Economic Issues” 2001, No. 3.
- Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H.: Anomalies: *The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias*. „Journal of Economic Perspectives” 1991, No. 1.
- Kahneman D., Tversky A.: *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. „Econometrica” 1979, No. 2.
- Kahneman D.: *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Media Rodzina, Warszawa 2013.
- Simon H.A.: *A Behavioral Model Of Rational Choice*. „The Quarterly Journal of Economics” 1955, No. 1.
- Simon H.A.: *From Substantive to Procedural Rationality*. In: *Methods and Appraisal in Economics*. Ed. S.J. Latsis. Cambridge University Press, Cambridge 1976.
- Simon H.A.: *Rational Decision-making in Business Organizations*. Nobel Memorial Lecture, 8 December, 1978.
- Thaler R.H., Sunstein C.R.: *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2012.
- Thaler R.H., Sunstein C.R.: *Libertarian Paternalism*. „The American Economic Review” 2003, No. 2.
- Thaler R.H.: *Mental Accounting and Consumer Choice*. „Marketing Science” 2008, No. 1.
- Tomer J.F.: *What is Behavioral Economics?* „The Journal of Socio-Economics” 2007, No. 36.
- Tversky A., Kahneman D.: *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*. „Science” 1974, No. 4157.
- Tversky A., Kahneman D.: *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*. „Science” 1981, No. 4481.
- Zaleśkiewicz T.: *Psychologia ekonomiczna*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

## RATIONALITY IN BEHAVIORAL ECONOMICS

### Summary

This article undertakes the problem of rationality presented in works of behavioral economists. Paper is divided in three sections. In the first, there are described roots of behavioral economics, which can be mainly found in work of Herbert A. Simon, the creator of bounded rationality concept. Second part is focused on the problem of economic experiments, mainly those conducted by Daniel Kahneman and Amos Tversky. In the last part there are described implications of those experiments to the real-world policies (such as economic or social policy). This problem is mostly considered as the idea of libertarian paternalism depicted by Richard Thaler and Cass Sunstein.