

Janina Godłów-Legiędź

Uniwersytet Łódzki

EKONOMIA BEHAWIORALNA: OD KONCEPCJI RACJONALNOŚCI DO WIZJI USTROJU EKONOMICZNEGO

Streszczenie: Celem artykułu jest pokazanie zróżnicowania ekonomii behawioralnej z punktu widzenia jej treści pozytywnej i normatywnej. W oparciu o krytyczną analizę literatury autorka prezentuje ekonomię behawioralną z trzech perspektyw: (1) z perspektywy zróżnicowania wyobrażeń o sposobie funkcjonowania ludzkiego umysłu i normatywnych sugestii dotyczących racjonalności, (2) związków między pojmowaniem racjonalności a poglądami na optymalny ustrój ekonomiczny, (3) relacji podejścia psychologicznego w ekonomii do podejścia instytucjonalnego. Przeprowadzona analiza wskazuje, że w ekonomii behawioralnej nie ma zgodności poglądów na istotę racjonalnego działania w praktyce społecznej. Z jednej strony mamy głośne koncepcje D. Kahnemana i A. Tversky'ego, którzy przyjmują w istocie pojęcie i atrybuty racjonalności neoklasyków i za wzór racjonalności uważają postępowanie, które uwzględniałoby wszystkie złożone warunki podejmowania konkretnej decyzji i było zgodne z ustaleniami teorii naukowych. Z drugiej strony H. Simon, G. Katona, V. Smith i G. Gigerenzer wskazują, że ze względu na złożoność warunków podejmowania decyzji i koszty stosowania procedur optymalizujących postępowanie niespełniające warunków racjonalności instrumentalnej i reguł znanych z teorii naukowych jest zazwyczaj uzasadnione. W ekonomii behawioralnej występują zatem dwa odmienne podejścia do racjonalności. Starsza szkoła ekonomii behawioralnej i V. Smith rozwijają koncepcję racjonalności ekologicznej i są blisko spokrewnieni z podejściem instytucjonalnym. W nowej ekonomii behawioralnej występuje skłonność do interpretacji racjonalności w duchu konstruktywistycznym i ekonomia ta jest mniej krytyczna wobec ekonomii neoklasykcyjnej. Obie szkoły ekonomii behawioralnej łączy z ekonomią instytucjonalną uznanie roli instytucji z perspektywy kognitywnej, normatywnej i regulacyjnej. Zwolennicy racjonalności ekologicznej akcentują znaczenie instytucji społecznych, a nowa ekonomia behawioralna ujawnia z całą mocą kontekstowy charakter ludzkiego poznania i działania. Istnieje analogia między tym, jak architekturę decyzji tworzą instytucje społeczne i jak sformułowanie problemu wpływa na decyzje jednostki. Architektura wyboru powstaje wskutek działań prywatnych podmiotów i państwa. Stwarza to nową perspektywę dyskusji o relacji państwa i rynku. Zwolennicy libertariańskiego paternalizmu mają świadomość zagrożeń płynących z faktu, że skrzywienia poznawcze dotyczą także regulatorów i ekspertów, stąd ostrożność postulatów dotyczących regulacji. Zarówno ekonomia behawioralna, jak i instytucjonalna pokazują różne aspekty i złożoność problemu koordynacji i regulacji w systemie społecznym. Na ich gruncie można także śledzić interesujące związki między poglądami na racjonalność a bronionymi przez poszczególnych autorów wizjami efektywnych porządków społecznych. Ciekawych przykładów dostarczają stanowiska F. Hayeka i V. Smitha. Optymistyczny wniosek wynikający z artykułu jest taki: rozwój ekonomii behawioralnej i instytucjonalnej oznacza powrót do bardziej zrównoważonego podejścia zarówno do założeń teorii ekonomicznych, jak i wyprowadzanych z badań ekonomicznych konkluzji politycznych.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, racjonalność, ekonomia neoklasykcyjna, instytucjonalizm.

1. Wstęp

W poszukiwaniu zasadniczych uwarunkowań rozwoju ekonomicznego jedni badacze wykazują skłonność do koncentracji uwagi na ludzkiej naturze, inni na instytucjach społecznych. Rosnące zainteresowanie odwołującą się do psychologii jednostki ekonomią behawioralną może wskazywać, że wahadło ekonomii przesuwają się w kierunku ludzkiej natury i racjonalności rozważanej z perspektywy jednostki. Do zainteresowania ekonomią behawioralną przyczynił się kryzys finansowy i utrzymujący się stan niepewności w gospodarce światowej. Rozwój ekonomii behawioralnej jest też postrzegany jako przejaw kryzysu dotychczasowego paradygmatu ekonomii. W tym kontekście powstaje pytanie, czy ekonomia behawioralna ma zastąpić ekonomię instytucjonalną, która wydawała się być źródłem odnowy głównego nurtu ekonomii? Aby zbliżyć się do odpowiedzi na to pytanie, poddajemy analizie pojęcie racjonalności jako centralny przedmiot zainteresowania psychologów kognitywnych i przedmiot ciągłego sporu w ekonomii. Zaczynamy od naszkicowania genezy i etapów rozwoju ekonomii behawioralnej. Następnie prezentujemy dwie interpretacje heurystyk poznawczych, głośną koncepcję D. Kahnemana i mniej znaną koncepcję G. Gigerenzera. Te psychologiczne koncepcje ludzkiego myślenia i umysłu stanowią punkt wyjścia do prezentacji ekonomii behawioralnej z perspektywy dwóch koncepcji racjonalności rozwijanych w ekonomii: racjonalności konstruktywistycznej i ekologicznej. Prezentacja ujawnia wyraźne dwa nurty ekonomii behawioralnej i wskazuje na ciekawe, jakkolwiek niejednoznaczne powiązania między koncepcjami racjonalności a preferowanymi przez ich zwolenników wizjami ustroju ekonomicznego. W świetle zaprezentowanej analizy ekonomia behawioralna, zwłaszcza jej nurt związany z ekologiczną koncepcją racjonalności, akcentując rolę kontekstu podejmowania decyzji przez jednostkę, jest w wielu punktach zbieżny z ekonomią instytucjonalną.

2. Rozwój ekonomii behawioralnej

Psychologiczne uwarunkowania działalności ekonomicznej i tym samym związki między ekonomią i psychologią zauważane były już przez twórców ekonomii klasycznej i liberalizmu. D. Hume napisał przecież *Traktat o naturze ludzkiej*, a gdy formułował zasady porządku społecznego powoływał się na niedoskonałość moralną i intelektualną człowieka. A. Smith napisał *Teorię uczuć moralnych* i swoją koncepcję porządku społecznego odnosił do empatii i egoizmu jako motywów ludzkiego działania, z kolei J.S. Mill argumenty za konkurencją jako niezbywalną zasadą porządku społecznego wywodził z ludzkiej skłonności do lenistwa. Zatem psychologia jednostki, jej zdolności poznawcze i emocje stanowiły dla klasyków ekonomii podstawę, z której wyprowadzali wnioski dotyczące zasad systemu społecznego sprzyjających efektywnemu gospodarowaniu zasobami. Dlatego więc ekonomia określona mianem behawioralnej traktowana jest jako nowość i przeciwstawiana

jest współczesnej ekonomii ortodoksyjnej? Dlaczego tak jednoznacznie przeciwstawia się ekonomię psychologii ekonomicznej, twierdząc, że ekonomia opiera się na wnioskowaniu dedukcyjnym i normatywnych modelach zachowań, a psychologia na wnioskowaniu indukcyjnym i modelach opisowych tworzonych w oparciu o empiryczne testy?¹

Ten głęboki rozdzźwięk między badaniami ekonomicznymi i psychologicznymi ma źródło w rozwoju ekonomii neoklasycznej zapoczątkowanej przez tzw. rewolucję marginalną. Rewolucja marginalna oznaczała w rzeczywistości zerwanie z klasyczną metodologią i skupienie uwagi na normatywnych modelach optymalnej alokacji zasobów budowanych w oparciu o uproszczoną hipotezę racjonalnego podmiotu gospodarczego. Dążenie do wykluczenia psychologii z badań ekonomicznych ilustruje dobitnie stanowisko Slutsky'ego: „Jeżeli chcemy zbudować naukę ekonomii na solidnych podstawach, musimy ją całkowicie uniezależnić od psychologicznych założeń” (cyt. za [Berg 2010, s. 3]). Niezmiernie ważny wpływ na separowanie badań ekonomicznych od psychologii wywarło stanowisko metodologiczne M. Friedmana, w myśl którego założenia dotyczące formy i motywów działania jednostki nie mają dla badań ekonomicznych znaczenia [Altman 2004, s. 6; Berg 2010, s. 3]. Zdominowanie ekonomii przez neoklasyczną metodologię sprawiło, że H. Simon w IV wydaniu swej głośnej pracy pt. *Podjęmowanie decyzji i zarządzanie ludźmi w biznesie i administracji* doszedł do konstatacji, że „nauki społeczne w swoim sposobie traktowania racjonalności cierpią na poważną schizofrenię. Na jednym biegunie znajdują się ekonomiści, którzy przypisują człowiekowi ekonomicznemu wszechwiedzę i niedorzeczną racjonalność. (...) Na drugim biegunie znajdują się nurty psychologii społecznej (wiele z nich czerpie z Freuda), które próbują zredukować całe poznanie do afektu”².

Należy jednak zaznaczyć, że ocena Simona nie dotyczy całej ekonomii, bo nie cała ekonomia przejęła neoklasyczne metody i model instrumentalnej racjonalności. Dlatego śledząc rozwój ekonomii behawioralnej, należy odnotować, że elementy metody charakterystyczne dla ekonomii behawioralnej występowały przed ekonomistami uznawanymi za jej twórców nie tylko w dobie ekonomii klasycznej. Zainteresowanie psychologią i złożonością ludzkiej racjonalności charakteryzowało ekonomistów austriackich i instytucjonalnych, a także A. Marshalla i J.M. Clarka. Jednakże ekonomia behawioralna, jako odrębny nurt ekonomii, w którym akcentuje się psychologiczne uwarunkowania ekonomii i uproszczenia psychologii zakładanej

¹ Pełniejsze zestawienie właściwości ekonomii i psychologii ekonomicznej zawiera praca [Zaleskiewicz 2011, s. 28].

² Zob. [Simon 2007, s. 110]. Podobne zdziwienie, jak wielka różnica dzieli świat psychologów i ekonomistów, wyraził D. Kahneman (zob. [Kahneman 2012, s. 357]): „Dla psychologa jest czymś oczywistym, że ludzie nie są do końca racjonalni ani całkowicie samolubni, a ich upodobania w żadnym wypadku nie są niezmiennie. Robiło to wrażenie, jakby nasze dwie dyscypliny badały dwa różne gatunki istot. Jak to później określił ekonomista behawioralny Richard Thaler – jedni badali ludzi, drudzy „ekonów” (*homo oeconomicus*)”.

przez ekonomię neoklasyczną, zaczęła rozwijać się po II wojnie światowej w dwu uniwersytetach amerykańskich (Carnegie Institute of Technology i University of Michigan) w latach 50. i wczesnych latach 60. ubiegłego wieku [Hosseini 2011, s. 977]. Początkowo nowe podejście rozwijano bez używania specjalnej nazwy albo używano nazw ekonomia psychologiczna czy psychologia ekonomiczna. Nazwy ekonomia behawioralna użył po raz pierwszy K. Boulding. Napisał on w 1958 r. o potrzebie zwrotu w kierunku ekonomii behawioralnej, która ma badać „te aspekty ludzkich wyobrażeń czy poznawczych i emocjonalnych struktur, które mają wpływ na decyzje ekonomiczne” [Angner, Loewenstein 2012, s. 658]. Już to wyjaśnienie Bouldinga sugeruje, że termin ekonomia behawioralna mylnie sugeruje, że omawiany nurt odwołuje się do behawioralnego nurtu w psychologii. A w istocie ekonomiści behawioralni nawiązują raczej do psychologii kognitywnej, która pozostaje w opozycji do behawioryzmu. Bardziej uzasadnione byłoby zatem używanie terminu ekonomia kognitywna. Podkreślał to E. Wanner, który jako prezes Russel Sage Foundation przyczynił się do wyodrębnienia ekonomii behawioralnej jako subdyscypliny naukowej. Wanner napisał, że behawioralna ekonomia jest zastosowaniem nauki o poznaniu do rzeczywistego procesu podejmowania decyzji i że nienazwanie jej ekonomią kognitywną oznacza, że „nie byliśmy dostatecznie odważni”. [Angner, Loewenstein 2012, s. 658]. W stosunku do znaczącej części dorobku ekonomii behawioralnej należałoby używać nazwy psychologia ekonomiczna, akcentując w ten sposób jej ścisły związek z psychologią i to, że obejmuje ona tylko część zagadnień ważnych z punktu widzenia ekonomii. Mimo tych zastrzeżeń, z uwagi na ukształtowaną już tradycję, w artykule będziemy używać terminu ekonomia behawioralna.

Ekonomia behawioralna, podobnie jak instytucjonalna, skupia badaczy krytycznych wobec ekonomii neoklasycznej. Ekonomiści behawioralni uznają, że „rzeczywisty” sposób zachowania ludzi ma fundamentalne znaczenie z punktu widzenia tworzenia teorii ekonomicznej i kwestionują konwencjonalne założenie, że podmioty gospodarcze charakteryzuje tzw. racjonalność instrumentalna, czyli że ludzie w oparciu o odpowiednią wiedzę i swoje umiejętności logicznego wnioskowania zmierzają do optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów. W neoklasycznych teoriach przedsiębiorstwa i konsumenta nie bierze się pod uwagę przeszkód, które mogłyby uniemożliwić kalkulację i realizację zamierzonych przez racjonalną jednostkę celów. Ekonomia neoklasyczna, posługując się wyidealizowanym modelem ludzkiego działania, tworzy w efekcie normatywne modele rozwiązywania problemów ekonomicznych; ekonomia behawioralna, w oparciu o rzeczywiste możliwości i zachowania ludzi, stara się wyjaśniać, jak przebiegają procesy decyzyjne. Ekonomiści behawioralni akcentują, że sposób zachowania konsumentów, przedsiębiorstw, a w konsekwencji rynków i gospodarki, zależy od czynników psychologicznych, instytucjonalnych, a nawet biologicznych, i dlatego wykorzystując dorobek psychologii, socjologii, a także neurofizjologii tworzą, podobnie jak ekonomiści instytucjonalni, naukę interdyscyplinarną.

Mimo stosunkowo krótkiej historii ekonomii odwołującej się programowo do psychologii wyróżniamy już dwa etapy jej rozwoju. Do starej ekonomii behawioralnej zaliczani są następujący autorzy: H. Simon, J. March i G. Katona, H. Leibenstein, T. Scitovsky, R. Nelson i S. Winter [Altman 2006, s. XVII; Frantz 2013, s. 13-14]. Drugi etap rozwoju ekonomii behawioralnej związany jest z nagrodami Nobla w dziedzinie ekonomii z 2001 i 2002 roku. Gdy G. Akerlof, a następnie D. Kahneman i V. Smith otrzymali te prestiżowe nagrody, ekonomia behawioralna nabrała rozgłosu, który został następnie spotęgowany, gdy reputacja ekonomii konwencjonalnej ucierpiała wskutek wybuchu kryzysu finansowego. Akerlof, Kahneman i Thaler nie tylko tworzą drugie pokolenie ekonomii behawioralnej, ale także ich podejście różni się znacząco od podejścia pierwszego pokolenia „behawiorystów”. Ta różnica polega na odmiennym pojmowaniu racjonalności i innym stopniu krytycyzmu wobec konwencjonalnej ekonomii. W drugim etapie rozwoju ekonomii behawioralnej występuje skłonność do uznawania racjonalności neoklasycznej za wzór i śledzenie z tego punktu widzenia ludzkich zachowań jako obarczonych błędami, podczas gdy pisarze pierwszego pokolenia odrzucają neoklasyczny wzorzec racjonalności, w konsekwencji są mniej krytyczni wobec ludzkich zachowań, a jednoznacznie krytyczni wobec założeń i teorii neoklasycznych. Z tego punktu widzenia V. Smitha należałoby łączyć raczej ze starszą ekonomią behawioralną.

3. Heurystyki i teoria dwu systemów myślenia w interpretacji Daniela Kahnemana

Terminem heurystyka, wywodzącym się z języka greckiego, określano pierwotnie metodę odkrywania nowych faktów i związków między nimi. Heurystyczne metody wnioskowania prezentowane były głównie jako wysoce użyteczne narzędzia twórczego myślenia³. Tę jednoznacznie pozytywną konotację termin heurystyka utracił, odkąd A. Tversky i D. Kahneman związali go ze swą koncepcją licznych skrzywień poznawczych cechujących ludzkie procesy myślenia i podejmowania decyzji. Według Tversky’ego i Kahnemana [Tversky, Kahneman 1974, s. 1124; 1992, s. 317] heurystyka to strategia rozumowania, którą posługujemy się nieświadomie i która ignoruje część informacji i bardziej złożone metody wnioskowania po to, aby proces decyzyjny był szybki i absorbował mniej wysiłku. Program badawczy, który doprowadził do odkrycia całej serii skrzywień poznawczych i sformułowania ważnej, zwłaszcza na polu ekonomii, teorii perspektywy, zaczął się od badania intuicji statystycznej. Badania potwierdziły początkowe, intuicyjne przypuszczenie, że nie tylko laicy, ale także doświadczeni badacze i statystycy przeceniają wyniki badań przeprowadzone na niewielkiej próbie. Analizując wyniki eksperymentów i własne procesy

³ Genezę i różne zastosowania terminu heurystyka przedstawiają G. Gigerenzer i W. Gaissmaier (zob. [Gigerenzer, Gaissmaier 2011]).

myślowe, w tym procesy intuicyjne, Kahneman i Tversky sformułowali hipotezę, że ludzie oceniają rozmaite kwestie i podejmują decyzje na podstawie informacji, które są najbardziej dostępne w ich pamięci. Takie postępowanie, prowadzące często do błędnych wniosków, nazwali „heurystyką dostępności”. Wśród innych licznych heurystyk skutkujących błędnymi obliczeniami i ocenami oraz nietrafnymi decyzjami najczęściej wymienia się heurystyki (efekty) kontekstu, zakotwiczenia, reprezentatywności, posiadania i status quo⁴.

Opisując heurystyczne metody wnioskowania i wynikające z nich skrzywienia poznawcze, Kahneman odwołuje się do rozwijających się intensywnie w ostatnich dwu dekadach teorii umysłu opartych na dwóch systemach myślenia. Autorzy tych licznych teorii, w których czasem jest mowa o dwu systemach, a czasem o dwu procesach, zakładają, że w ludzkim umyśle działają dwa odrębne systemy, które można scharakteryzować, przypisując im dychotomicznie pojmowane cechy i zasady działania. Systemy te autorzy określają jako racjonalny *versus* oparty na doświadczeniu, oparty na zasadach *versus* skojarzeniowy, intelektualny – oparty na doświadczeniu. D. Kahneman używa przeciwstawienia system 1 *versus* system 2. Definiując system 1, Kahneman akcentuje, że działa on szybko i automatycznie, w oparciu o analogie, jest impulsywny i intuicyjny. Procesy myślowe w systemie 1 przebiegają bez wysiłku, nie wymagają dużych zdolności poznawczych, podlegają wpływowi emocji. System 2 to układ w pełni świadomych, kontrolowanych procesów rozumowania opartego na zasadach, procesy myślowe w systemie 2 przebiegają powoli i bez udziału emocji, wymagają zdolności poznawczych [Kahneman 2002, s. 1451; Kahneman 2012, s. 31 i n.]. Inni zwolennicy teorii dwóch systemów twierdzą także, że podczas gdy system 1 jest kształtowany przez procesy biologiczne i osobiste doświadczenie, system 2 kształtuje kultura i formalna edukacja. Akcentują także, że w ramach systemu 1 problemy są interpretowane i ujmowane w sposób kontekstualny i spersonalizowany, natomiast system 2 interpretuje problemy w oderwaniu od kontekstu personalnego i społecznego [Stanovich, West 2000, s. 659]. Z ewolucyjnego punktu widzenia zauważa się, że system 1 jest starszy [Stanovich, Toplak 2012, s. 4]. Interesujące i znaczące na polu ekonomii podejście sugeruje Cass R. Sunstein, pisząc że „system 1 można rozumieć jako odzwierciedlający zachowania ludzi (Humans), podczas, gdy ludzie będący przedmiotem badań ekonomii (Econs) myślą i działają według systemu 2”. Takie ujęcie ujawnia wprost dwie kwestie: znaczenie psychologicznych badań kognitywnych z perspektywy ekonomicznej oraz pokrewieństwo normatywnego podejścia Kahnemana i jego zwolenników do podejścia dominującego w ekonomii neoklasycznej.

Badania Kahnemana przyczyniają się do przenikania do świadomości ekonomistów trzech zasadniczych atrybutów człowieka jako podmiotu gospodarczego: ograniczonego potencjału poznawczego, ograniczonej siły woli i złożoności motywów

⁴ Opisy i przykłady heurystyk w polskiej literaturze zawierają m.in. prace: [Zaleśkiewicz 2011; Zielonka 2011].

działania⁵. Heurystyki prezentowane głównie z perspektywy negatywnej pokazują, że racjonalność leżąca u podstaw większości konwencjonalnych teorii ekonomicznych jest dobrem rzadkim. Dążenie do maksymalizacji, związane z tym wysiłek poznawczy i konieczność samokontroli – wszystko to pociąga za sobą ujemną użyteczność i koszty, które mogą przewyższać korzyści płynące z efektów działań optymalizujących. Stany emocjonalne zaburzają procesy poznawcze, a sympatie i antypatie mają wpływ na nasze wybory. Heurystyki pozwalają zmniejszać wysiłki związane z korzystaniem z systemu 2, upraszczają życie i wybory, ale kosztem tych uproszczeń są często błędne oceny i decyzje.

D. Kahneman swoją pozycję na gruncie ekonomii zawdzięcza krytyce konwencjonalnej ekonomii za jej założenia dotyczące celów, możliwości i sposobu podejmowania decyzji, ale opisując dwa systemy ludzkiego myślenia i łącząc tak jednoznacznie wszelkie skrzywienia poznawcze z systemem 1, przyjął za wzór racjonalności model instrumentalnej racjonalności ekonomii neoklasycznej. Czytając relacje Kahnemana, nie sposób nie zauważyć, że autor zdecydowanie preferuje system 2 jako system działający w oparciu o algorytmy, zasady, matematykę⁶.

4. Alternatywna interpretacja heurystyk i racjonalności

D. Kahneman uzyskał wielki rozgłos, a jego koncepcje wywarły duży wpływ na badania ekonomiczne. Ale jego interpretacja racjonalności człowieka nie jest jedyną teorią ludzkiej racjonalności w psychologii i nie tylko ona ma wpływ na rozwój ekonomii i jej nurtu behawioralnego. Konkurencyjne spojrzenie na gruncie samej psychologii rozwijają G. Gigerenzer i A. Kruglanski. Prezentowany przez nich punkt widzenia jest zbliżony z kolei do podejścia takich ekonomistów, jak R. Selten, H. Simon i V. Smith. Wszystkich tych autorów łączy nie tylko krytyczny pogląd na realizm założeń ekonomii neoklasycznej, ale także negowanie instrumentalnej racjonalności jako koncepcji normatywnej.

Gigerenzer uważa, że szkoła Kahnemana przyczyniła się do zasadniczo błędnego postrzegania ludzkiego rozumowania i sposobu podejmowania decyzji, i przekonuje, że heurystyki są skutecznymi metodami rozwiązywania problemów, które człowiek napotyka w złożonym środowisku przyrodniczym i społecznym. Nie są słuszne trzy ukształtowane pod wpływem tej szkoły opinie dotyczące heurystycz-

⁵ W istocie świadomość tych cech człowieka podejmującego decyzje ekonomiczne była obecna w ekonomii od narodzin tej nauki. Ale począwszy od końca XIX stulecia, największy wpływy zyskiwali ekonomiści.

⁶ O systemie 1 pisze na przykład, że jest łatwowski i to w kontekście efektu potwierdzenia, gdy dalej zauważy, że także system 2 bada hipotezy tak, że poszukuje danych potwierdzających przyjętą hipotezę [Kahneman 2012, s. 11]. Nieprzekonująco brzmi także zarzut, że „system 1 przepada za słodyczami” w kontekście wywodu, z którego wynika, że procesy poznawcze i samokontrola (domena systemu 2) są formą pracy i prowadzą do obniżenia poziomu glukozy, czego skutkiem jest sięganie po wysokokaloryczne przekąski [Kahneman 2012, s. 57-60].

nych metod rozumowania. Nie jest prawdą, że heurystyki zawsze prowadzą do gorszych rozwiązań, że używamy heurystyk tylko z powodu naszych ograniczonych zdolności poznawczych i że działania oparte na większej ilości informacji, poparte większą ilością obliczeń i absorbujące więcej czasu prowadzą zawsze do lepszych wyników. Fałszywe przekonania, ugruntowane przez szkołę Kahnemana, są zdaniem Gigerenzer'a wynikiem potraktowania zasady ekwiwalentności wysiłku i rezultatu jako ogólnego prawa poznania: Jeżeli inwestujesz mniej wysiłku, kosztem jest mniejsza dokładność i trafność. To prawo mogłoby działać w świecie, w którym zdobywanie informacji i czas nie pociągałyby za sobą kosztów. W realnym świecie wykorzystanie mniejszej ilości informacji, zastosowanie mniej obliczeń i oszczędzanie czasu może przynosić korzyści, które są osiągnane dzięki heurystycznym metodom pozwalającym na szybkie i oszczędne podejmowanie decyzji⁷.

Pogląd Kahnemana na heurystyki i ludzką racjonalność jest konsekwencją przyjęcia określonej koncepcji racjonalności, która powiązana została z dualną teorią umysłu, a bezpośrednio z systemem 2. Gigerenzer nie akceptuje ani koncepcji racjonalności Kahnemana, ani teorii dwu systemów. Twierdzi wręcz, że negatywna ocena ludzkiej racjonalności wynikająca z programu heurystyk i skrzywień poznawczych „jest sama w sobie w dużym stopniu iluzją wzmocnianą przez aż nazbyt wąskie normy zdrowego rozumowania” [Gigerenzer 1997, s. 205]. Teoria dwu systemów, zakładając istnienie dwu modułów umysłu działających na przeciwstawnych zasadach, tworzy ostrą granicę między sędami intuicyjnymi i świadomymi, co nie znajduje dostatecznego oparcia ani na gruncie teoretycznym, ani empirycznym. Krytycy dualnego systemu, kwestionując istnienie dwu izolowanych, niepowiązanych ze sobą systemów i twierdząc, że zasady i wymiary działania systemu 1 i 2 lepiej byłoby traktować jako continuum aniżeli dychotomicznie, postulują podejście, które zakłada, że umysł stanowi jeden system [Keren, Schul 2009, s. 535-536]. Wbrew założeniom teorii dwu systemów Kruglanski i Gigerenzer [2011, s. 98] prezentują następujące założenia takiego ujmowania ludzkiego rozumowania:

1. Zarówno sądy intuicyjne, jak i świadome oparte są na zasadach. Zasady te mogą być optymalizujące bądź satysfakcjonujące, i jedno, i drugie mogą być stosowane do obu rodzajów sądów.

2. Podstawowe znaczenie ma kwestia wyboru zasad, zarówno w odniesieniu do sądów intuicyjnych, jak i świadomych. Wybór zasad zależy od czterech czynników; rodzaju zadania, pamięci jednostki, potencjału poznawczego jednostki i wymogów racjonalności ekologicznej; zadanie i pamięć jednostki ograniczają zbiór dostępnych

⁷ Paradoksalnie, jako przykład zastosowania heurystyki G. Gigerenzer [2008, s. 22] podaje postępowanie H. Markowitza, który otrzymał Nagrodę Nobla za teorie optymalizacji kapitału, określając warunki maksymalizacji dochodu i minimalizacji ryzyka, a inwestując własne środki na cele emerytalne, zastosował prostą zasadę 1/N, według której rozdziela się inwestowany kapitał równo między N-tą ilość funduszy. Analizy porównawcze skuteczności zasady 1/N i teorii optymalizacji pokazują, że skuteczność tych strategii zależy od przewidywanej niepewności, ilości funduszy N i czasu inwestycji. Przy 50 funduszach strategie optymalizacyjne okazują się skuteczniejsze dopiero z perspektywy 500 lat.

zasad, potencjał poznawczy jednostki i racjonalność ekologiczna decydują o wyborze z dostępnego zbioru zasad.

3. Wybór reguł nastęrcza szczególne trudności w przypadku, gdy brak jest jednoznacznego określenia reguł z punktu widzenia racjonalności ekologicznej.

4. Z uwagi na zróżnicowanie możliwości poznawczych jednostki nie ma generalnego związku między typem reguły i trudnością jej zastosowania.

5. Występuje zależność między trudnością zastosowania reguły a potencjałem intelektualnym jednostki.

6. Trafność zarówno świadomych, jak i intuicyjnych sądów zależy od wymogów racjonalności ekologicznej. Dlatego bardziej zaawansowane reguły są niekoniecznie właściwsze od prostych, ani reguły statystyczne niekoniecznie są trafniejsze od heurystycznych.

Przekonująco brzmi koncepcja traktowania intuicyjnych i świadomych procesów myślenia nie jako dwóch odrębnych i niezależnych, ale pozostających w ścisłych związkach i interakcji – tak, że świadome procesy poznawcze przekształcają się w umiejętności uruchamiane automatycznie, z mniejszym bądź większym udziałem kontroli.

Można wskazać liczne przykłady umiejętności, które są nabywane w długich procesach świadomego wysiłku i stosowania świadomych procedur, a które od pewnego punktu wykonywane są intuicyjnie, tzn. nie wymagają już wyteżonej uwagi, a osoby posiadające te umiejętności nie potrafią wyjaśnić, jak robią to, co robią [Kruglanski, Gigerenzer 2011, s. 102]. Analiza problemu świadomego i automatycznego wykonywania pewnych czynności ujawnia słabość koncepcji dwu systemów i dychotomicznego traktowania cech ludzkiego rozumowania. Automatyzm czynności i używania pewnych intelektualnych możliwości nie jest cechą, która występuje bądź jej wcale nie ma, automatyzm ten jest stopniowalny. Prowadzenie samochodu może być z jednej strony dobrym przykładem tego, jak to, co kontrolowane i świadome, przekształca się z czasem w umiejętność **prawie** automatyczną. Z drugiej strony, jak sugeruje już przysłówek „prawie”, czynność ta nie będzie raczej nigdy całkowicie automatyczna. Gdybyśmy chcieli użyć terminologii teorii dwu systemów, powiedzielibyśmy, że świadomy wysiłek systemu 2 przynosi rezultaty, które są domeną systemu 1. System 1 przejmuje funkcje systemu 2. Taka interpretacja pozostaje jednak w sprzeczności z centralną idą odrębności dwu systemów [Keren, Schul 2009, s. 538].

W przeciwieństwie do zwolenników teorii dwu systemów, zwolennicy ujmowania ludzkich zdolności poznawczych jako jednego systemu nie traktują heurystycznych zasad i intuicyjnych sądów jako gorszych instrumentów myślenia i działania człowieka, i postrzegają je w ścisłym związku ze świadomymi procesami poznawczymi. Zauważają, że liczne, jakkolwiek nie wszystkie, umiejętności są świadomie wyuczone, ich perfekcyjne opanowanie staje się źródłem intuicji i dobrego samopoczucia. W przeciwieństwie do Kahnemana wykazującego skłonności do obarczania heurystyk i intuicji odpowiedzialnością za większość ludzkich błędów, zwolennicy

holistycznego podejścia utrzymują, że przechodzenie od reguł świadomych do intuicyjnych jest cennym procesem w sytuacji, gdy uwaga jest zasobem rzadkim. Przywołują tu stanowisko A. Northa Whiteheada: „Głęboko błędny jest truizm powtarzany we wszystkich podręcznikach i w przemówieniach słynnych ludzi, że powinniśmy kultywować zwyczaj myślenia o tym, co robimy. Jest dokładnie odwrotnie. Cywilizacja rozwija się dzięki zwiększaniu się ilości działań, które możemy wykonać bez myślenia o nich”⁸.

5. Konstruktywistyczne i ekologiczne formy racjonalności w ekonomii behawioralnej

Zespolenie badań psychologicznych i ekonomicznych, które ma miejsce w procesie rozwoju ekonomii behawioralnej, wzmacnia dwutorowe rozumienie racjonalności. Z jednej strony racjonalność pojmowana jest jako cecha ludzkiego myślenia wynikająca z posiadania rozumu, znajdująca odbicie w świadomych procesach myślenia dedukcyjnego. Człowiek jest racjonalny, gdy świadomie stosuje naukowe reguły, algorytmy, wewnętrznie spójne teorie, podejmuje decyzje, które są wewnętrznie spójne i spójne w czasie. Ten typ racjonalności, wywodzący się od Kartezjusza, określanymi jest mianem racjonalności konstruktywistycznej, konstruktywizmem, a także scjentyzmem. Z drugiej strony rozwijana jest koncepcja, w myśl której racjonalność rodzi się także spontanicznie, jest wynikiem nie tyle świadomego i planującego rozumu, co żywiołowych procesów adaptacji do środowiska. Ten typ racjonalności określanymi jest mianem racjonalności krytycznej (Hayek), racjonalności ograniczonej (Simon), adaptacyjnej (Gigerenzer) bądź ekologicznej (Smith).

Główny nurt ekonomii związany jest z koncepcją racjonalności konstruktywistycznej. Ta koncepcja wyznaczała w XX wieku metodologię i rozwój ekonomii. Uzasadnione jest przypuszczenie, że scjentyistyczne rozumienie racjonalności decydowało o tendencji do izolowania problematyki ekonomicznej od zagadnień będących przedmiotem innych nauk społecznych i interpretowania zagadnień psychologicznych i instytucjonalnych jako niezwiązanych z ekonomią. Jest jednak zauważalne, że gdy ta problematyka uznawana za obcą ekonomii stawała się przedmiotem bardziej formalnej analizy, gdy jej badacze zaczęli stosować metody oparte głównie na dedukcyjno-abstrakcyjnym rozumowaniu, otwierała się dla nich droga do głównego nurtu ekonomii. Tak było w przypadku nowej ekonomii instytucjonalnej i to powtarza się w przypadku ekonomii behawioralnej. Kahneman dokonał przekonującej krytyki założeń ekonomii głównego nurtu, ale w kwestii istoty ludzkiej racjonalności przyjął punkt widzenia dominujący w głównym nurcie. Kahneman wyraźnie akceptuje neoklasyczne normy racjonalnego (maksymalizującego) zachowania, gdy z punktu widzenia tych norm pokazuje, że procesy myślowe cechują

⁸ Za: [Kruglanski, Gigerenzer 2011, s. 102]. Jest znamienne, że na powyższą myśl Whiteheada powoływał się także Hayek (zob. [Hayek 1998, s. 99; 2006, s. 36]).

ją systematycznie występujące skrzywienia poznawcze, a decyzje jednostek obarczone są systematycznymi błędami [Altman 2004, s. 10]. Podejmujący decyzje używają heurystyk zamiast zgodnie z normami ekonomii neoklasycznej maksymalizować oczekiwaną użyteczność, przestrzegać reguł spójności logicznej i czasowej, stosować rachunek prawdopodobieństwa i statystyczne metody analizy. Formułuje się nawet tezę, że zwolennicy behawioralnego podejścia, podobnie jak konwencjonalni ekonomiści, tworzą teorie, w których nie ma miejsca na instytucje [Borkowska 2011, s. 63].

Alternatywne podejścia do racjonalności, mimo różnych terminów, którymi są określane, można nazwać ekologicznymi, w tym sensie, że ludzkie myślenie i działanie postrzegane jest jako zakorzenione w zmieniającym się środowisku przyrodniczym i społecznym. Istotą koncepcji racjonalności ekologicznej jest empiryczno-ewolucyjne spojrzenie na kształtowanie ludzkich zdolności poznawczych, uznanie znaczenia nieświadomych procesów myślowych i zanegowania sensowności rozpatrywania kwestii racjonalności w oderwaniu od środowiska, w którym podejmowane są decyzje ekonomiczne. Za pioniera takiego podejścia do racjonalności uznawany jest H. Simon. Dzięki niemu spopularyzowany został termin racjonalność ograniczona. Simon zwrócił uwagę na dwa elementy: złożoność i niepewność środowiska, w którym człowiek podejmuje decyzje, oraz na to, że człowiek nie jest wszechwiedzący. Uznał, że dwa wzajemnie uzależnione zespoły warunków uniemożliwiają podejmowanie decyzji według schematu przyjmowanego powszechnie w ekonomii neoklasycznej. Człowiek nie ma pełnej wiedzy o wszystkich okolicznościach danego problemu, nie zna wszystkich możliwych rozwiązań, nie jest w stanie przewidzieć wszystkich możliwych konsekwencji [Simon 1978, s. 356; 2007, s. 119]. Proces podejmowania decyzji polega na serii prób i błędów, jest analogiczny do poszukiwania drogi w labiryncie [Simon 1962, s. 472]. Taki proces pociąga za sobą koszty, zatem poszukiwanie rozwiązania najlepszego (maksymalizacja celu) może być zbyt kosztowne i nieracjonalne. Uwzględnienie rzeczywistych warunków podejmowania decyzji prowadzi do wniosku, że racjonalne jest poszukiwanie rozwiązania zadowalającego, a nie najlepszego. W koncepcji racjonalności Simona podkreślane jest znaczenie doświadczenia, zwyczaju i intuicji. Doświadczenie staje się ludzkim kapitałem, który jest uruchamiany poprzez zastosowanie zwyczaju i intuicji. Intuicja jest ważnym elementem ludzkiej racjonalności. Intuicja oparta jest na zgromadzonej wiedzy i doświadczeniu. Intuicyjne rozwiązania pojawiają się nagle, ale pojawiają się w „przygotowanym umyśle”. Do tych konstatacji Simon dochodził, badając problemy sztucznej inteligencji [Frantz 2005, s. 119-123].

Drugim ważnym krytykiem konstruktywistycznego podejścia do racjonalności jest V. Smith, który łączy pierwsze i drugie pokolenie ekonomistów behawioralnych [Frantz 2013, s. 7]. Z Kahnemanem, czyli drugim etapem rozwoju ekonomii behawioralnej, Smitha łączy właściwie tylko czas i rozgłos związany z Nagrodą Nobla. Podejście Smitha do problemu racjonalności ujawnia jego bliskie pokrewieństwo ze starszą generacją ekonomii behawioralnej i z F. Hayekiem, który, jak przekonująco

dowodzi Frantz [2013, s. 1-34], podejmował wcześniej niemal wszystkie problemy utożsamiane z ekonomią behawioralną. V. Smith kwestionuje wnioski wyciągane z programu badawczego identyfikującego błędy i skrzywienia poznawcze. Akceptuje wiele z odkryć dotyczących natury procesów poznawczych psychologów kognitywnych, ale twierdzi, że błędem jest wywodzenie racjonalności w systemie ekonomicznym i społecznym z racjonalności jednostek. Ten błędny pogląd łączy szkołę Kahnemana i ekonomię neoklasyczną. W szkole Kahnemana irracjonalne zachowania jednostek traktowane są jako źródło irracjonalności zachowań grupowych i procesów rynkowych, a w ekonomii neoklasycznej, żeby udowodnić racjonalność na poziomie systemu ekonomicznego, zmierza się do zanegowania irracjonalności zachowań jednostek. W obu przypadkach przyjmuje się zatem założenie, że można oceniać racjonalność jednostek i racjonalność rynku, oceniając zachowania jednostek wyizolowanych ze społecznego kontekstu, czyli ocenia się racjonalność niezależnie od społecznych instytucji.

Tymczasem V. Smith, nawiązując do dziedzictwa szkockich filozofów moralnych i F. Hayeka, a także H. Simona, skupia uwagę na racjonalności rozumianej jako racjonalny porządek społeczny, który nie został zaplanowany przez jeden umysł, lecz wyłonił się z kulturowych i biologicznych procesów ewolucji. Ekologiczna racjonalność to nie cecha ani wytwór ludzkiego rozumu, lecz porządek wyłaniający się spontanicznie z ludzkich interakcji. „Prawda jest odkrywana w formie inteligencji zawartej w regułach i tradycji, które ukształtowane zostały w trudny do wyjaśnienia sposób w historycznym procesie ludzkich interakcji. Jest to antyteza antropocentrycznego przekonania, że jeżeli obserwowany mechanizm pełni ważną rolę, to ktoś w nieokreślonej przeszłości musiał z rozmysłem użyć rozumu, aby stworzyć go w określonym celu” [Smith 2003, s. 470]. Hayek używał przeciwko konstruktywizmowi argumentu, że ludzki umysł będący wynikiem ewolucji nie może rościć sobie prawa do odgórnego kształtowania rzeczywistości społecznej. Ludzki rozum musi być nieustannie wspomagany wiedzą, którą kryją powstające metodą prób i błędów instytucje. Smith zauważa, że ciekawie ujął to zagadnienie T. Zywiecki, pisząc, że „rozum jest dobry w dostarczaniu wariantów, ale nie w selekcji” [Smith 2003, s. 470].

6. Od koncepcji racjonalności do wizji ustroju ekonomicznego

Teorie racjonalności i związki między ludzkimi zachowaniami i stopniem ich racjonalności, a tym, jak funkcjonuje system ekonomiczny odgrywają ważną rolę w dyskusjach o ładzie społecznym i optymalnym ustroju ekonomicznym, służącym rozwojowi dobrobytu. Z wyobrażeń o racjonalności jednostki wyprowadza się wnioski dotyczące ustroju ekonomicznego, ale można też zaryzykować hipotezę, że przywiązanie autorów do określonych koncepcji ustrojowych skłania ich do szukania argumentów za określoną koncepcją racjonalności. To ostatnie przypuszczenie zgodne jest ze stanowiskiem Kahnemana, który wielokrotnie przyznaje, że badacze i eksperci także ulegają skrzywieniom poznawczym. Jeżeli stanowisko w kwestii

optymalnego ustroju wpływa na proces wyjaśniania mechanizmów ekonomicznych i uwarunkowań ludzkiej racjonalności, można to uznać za przejaw działania kilku heurystyk poznawczych: efektu posiadania, zakotwiczenia, a także dostępności i emocji. Dostrzeżenie możliwości działania tych efektów także w procesie poznania naukowego należałoby uznać za istotną wartość z punktu widzenia metodologii ekonomii, którą przynosi program badawczy psychologii kognitywnej.

Związki między koncepcjami racjonalności a postulatami ustrojowymi nie mają charakteru jednoznacznie przyczynowo-skutkowego, ale można w tej kwestii wskazać przykłady ciekawych zależności. Interesującego przykładu dostarcza doktryna F. Hayeka wskazująca na silny związek między konstruktywistyczną interpretacją racjonalności a przekonaniem socjalistycznymi i interwencjonistycznymi. Teoria rozumu oderwanego od doświadczenia i wiara w nieograniczone możliwości ludzkiego rozumu prowadzą do przekonania o nieograniczonych możliwościach odgórnego kształtowania instytucji społecznych i całego systemu społeczno-ekonomicznego. Przekonanie, że cywilizacja jest w pełni racjonalną konstrukcją w tym sensie, że wszelkie jej instytucje były tworzone z pełną świadomością ich skutków, implikuje program na przyszłość – pragnienie świadomego tworzenia nowego porządku społecznego z pełną wiarą, że rozum pozwala człowiekowi wybierać i tworzyć nowe instytucje społeczne, gwarantujące osiągnięcie efektów lepszych od skutków żywiołowych procesów społecznych [Hayek 1969, s. 84-85]. Jednocześnie Hayek z wielką determinacją gromadzi argumenty z zakresu filozofii, psychologii i antropologii za krytycznym racjonalizmem, z którego wyprowadza swą wizję gospodarki rynkowej. Jego determinacja w obronie wolnego rynku może skłaniać do przypuszczenia, że poglądy na optymalny ustrój mogą wyznaczać pewną ścieżkę dociekań o racjonalności⁹.

Przykładu potwierdzającego powiązanie ekologicznej interpretacji racjonalności i wiary w skuteczność gospodarki rynkowej dostarcza także bardzo silnie identyfikujący się ze stanowiskiem Hayeka i klasycznych liberałów V. Smith. Rozwijając ekologiczną interpretację racjonalności, postrzega on aparat poznawczy jednostki z perspektywy wolnych rynków, ciągłych interakcji społecznych i kulturowej ewolucji. Błędy jednostek, tak silnie akcentowane w szkole Kahnemana, traktuje jako naturalny wynik niedostatku wiedzy i doświadczenia, i podkreśla, że są one korygowane w procesie uczenia i zdobywania nowych doświadczeń. Dlatego Smith uznaje proces podejmowania decyzji przez jednostki za generalnie racjonalny. Wyzwanie, które stawia przed nauką, polega na wyjaśnieniu transformacji zachowań indywidualnych w szersze społeczne systemy zachowań [Altman 2004, s. 21]. Niezadowolające rezultaty na tym polu wydaje się przypisywać wpływom konstruktywistycznego racjonalizmu, który sprawia, że trudno sobie wyobrazić, że optymalne rezultaty rynkowe mogą być osiągnięte inaczej niż przez świadome poznanie, zrozumienie i kierowanie.

⁹ Można też przypuszczać, że to ideologiczne zaangażowanie Hayeka przyczynia się do tego, że jego wpływ, jakkolwiek ogromny, jest niedostatecznie zauważany przez autorów, których razi jego zaangażowanie w obronę wolnorynkowej filozofii społecznej.

Konsekwencją tego jest wada modeli ekonomicznych polegająca na tym, że zamiast ujmować procesy rynkowe jako procesy uczenia się, buduje się je na założeniu racjonalności jednostki wyizolowanej ze społecznego kontekstu. W swych eksperymentach Smith dowodzi, że wbrew wnioskowi z badań opartych na teorii gier i fascynacji „dylematem więźnia”, działają mechanizmy koordynacji wskazywane przez A. Smitha i że instytucje są społecznymi instrumentami służącymi do wzmacniania i pobudzania racjonalności jednostki. V. Smith, podobnie jak współczesna psychologia procesów poznania, formułuje wniosek, że ludzkie zdolności poznawcze nie powstają w oparciu o sam rozum, ale poprzez społeczne interakcje z innymi [Hodgson 2004, s. 413]. „Ta zmiana paradygmatu oznacza przesunięcie od idei umysłu jako niezależnego racjonalnego bytu do postrzegania umysłu jako regulatora działalności zlokalizowanej w większym systemie obejmującym ciało i jego społeczne i przyrodnicze środowisko. Materialny i społeczny kontekst uczestniczy w tworzeniu pojęć i w działaniu każdego indywidualnego podmiotu” [Hodgson 2007, s. 329-330]. U Smitha możemy dostrzec także elementy przywiązania do rynkowej filozofii, które można interpretować w kategoriach zakotwiczenia, ale niezaprzeczną wartością prezentowanej przez niego koncepcji racjonalności, podobnie, jak Hayeka, Simona, Gigerenzera i generalnie zwolenników ekologicznej, adaptacyjnej i ewolucyjnej interpretacji, jest to, że pozostawia ona miejsce na proces uczenia się i dostrzega się, iż racjonalność to cecha stopniowalna¹⁰.

W myśl koncepcji racjonalności ekologicznej źródłem właściwych rozwiązań jest nie tylko ludzki umysł, ale także powstające w procesie ewolucji społecznej instytucje, a postęp jest wynikiem nieustannego uczenia się i wykorzystywania mądrości zawartej w instytucjach. Postęp jest możliwy tylko wtedy, gdy w warunkach wolności, tzn. braku odgórnego sterowania, ludzki rozum rozwija się w symbiozie z instytucjami¹¹. Akcentowanie znaczenia kontekstu społecznego, kulturowej ewolucji i instytucji oznacza, że koncepcja racjonalności V. Smitha, a także pisarzy zaliczanych do starszej ekonomii behawioralnej jest blisko spokrewniona z ekonomią instytucjonalną. A szczególnym i ważnym łącznikiem między nimi jest doktryna Hayeka, w której wykorzystywane jest podejście instytucjonalno-ewolucyjne i behawioralne.

Zatrzymajmy się jeszcze nad związkami między koncepcją racjonalności konstruktywistycznej a wizją polityki na przykładzie szkoły Kahnemana. Narzuca się tu następujący tok rozumowania: jeżeli ludzie tak często działają nieracjonalnie, są zbyt pewni siebie, zbyt optymistycznie oceniają sytuację, a jednocześnie są krótko-

¹⁰ Stopniowalność racjonalności jest immanentną cechą racjonalności w koncepcjach krytyków racjonalności konstruktywistycznej. Na zalety traktowania racjonalności jako zmiennej wskazuje A. Etzioni (zob. [Etzioni 2011, s. 281]). Zauważa słusznie, że takie podejście zwraca naszą uwagę na czynniki prowadzące do zwiększenia ludzkiej racjonalności, takie jak edukacja, trening, system aksjologiczny i samokontrola.

¹¹ Tę ideę wyraża termin łańd rozszerzony (*extended order*) F. Hayeka (zob. [Hayek 2004, s. 29-36]) i symetryczny do niego termin rozszerzony mózg (*extended brain*) użyty przez C. Herrmann-Pillath (zob. [Herrmann-Pillath 2009, s. 201]).

wzroczni, nie doceniają przyszłości, nie potrafią trafnie rozpoznać sytuacji, nie dostrzegają mniej widocznych aspektów sytuacji i nie potrafią ocenić prawdopodobieństwa wystąpienia pewnych zdarzeń, to mogą to być argumenty wzmacniające teorię błędów rynku i postulat interwencjonizmu państwowego. Nic więc dziwnego, że na gruncie szkoły Kahnemana powstał program polityki interwencjonistycznej, określane mianem miękkiego albo libertariańskiego paternalizmu¹².

Przeciw temu stanowisku wysuwany jest argument, że skrzywienia poznawcze i błędy dotyczą także twórców regulacji, a ich błędy powodują znacznie gorsze skutki z uwagi na szeroki obszar oddziaływania ich regulacyjnej działalności. Akcentuje się, że złożone systemy regulacji mogą potęgować efekty ograniczonej racjonalności. Doświadczenia ostatniego kryzysu skłaniają do wniosku, że polityka ekonomiczna skierowana na stabilizację koniunktury może potęgować kryzysy. Paradoksalnie kryzysy o niewielkim natężeniu mogą chronić nas przed wielkimi załamaniami koniunktury [Juurikkala 2012, s. 37-38]. Sprzeciw wobec zaproponowanego na podstawie koncepcji kognitywnych psychologów programu wynika ponadto z przeświadczenia, że libertariański paternalizm ogranicza autonomię jednostki, a sam termin jest oksymoronem [Mitchell 2005, s. 1245].

C. Sunstein zwraca uwagę, że każdy wybór jednostki dokonywany jest w określonych warunkach. Gdy wchodzimy do organizacji funkcjonujących w ramach gospodarki rynkowej, takich jak restauracja, sklep, bank, szpital, gdy wybieramy produkty i usługi, zawsze robimy to w ramach określonej (narzucanej nam) „architektury wyboru”. Czy zatem uzasadnione jest tworzenie takiej architektury wyboru przez państwo w sytuacji występowania „behawioralnych ułomności rynku”? Odpowiedź, której Sunstein udziela, wyjaśnia istotę ideologii libertariańskiego, czyli „miękkiego” paternalizmu. „Generalnie twierdę, że behawioralne ułomności rynku faktycznie uzasadniają paternalizm. Kiedy takie ułomności są znaczące, to nawet jeżeli nie powodują strat dla innych, uzasadniają regulacyjną odpowiedź. Jednakże z powodu niejednorodności i ryzyka błędów rządu najlepiej jest zwykle stosować najłagodniejsze i zachowujące jak największe możliwości wyboru formy interwencji, takie jak „kuksańce”. Moglibyśmy nawet zaryzykować generalną zasadę, która mogłaby być nazwana pierwszym (i jedynym) prawem behawioralnie inspirowanej regulacji: wobec behawioralnych ułomności rynku, najlepszymi formami interwencji są ujawnianie informacji, ostrzeganie, reguły oparte na skłonności do zaniechania działania (*default rule*) i inne rodzaje subtelnego wskazywania kierunków działania” [Sunstein 2013, s. 1834-1835].

Jak wskazuje nazwa, koncepcja zmierza do połączenia idei skrajnie wolnościowych z ideą państwowej opieki. Można podkreślać oksymoroniczny charakter tego terminu, ale można także potraktować tę koncepcję jako wyraz uznania racji dwu skrajnych podejść do kwestii ludzkiej wolności i rozumności oraz niezaprzeczalności dylematów ludzkiej egzystencji.

¹² Idea łagodnego paternalizmu zakłada wybór takich form regulacji, które pozwalają zachować wolność wyboru [Sunstein 2013, s. 1835].

7. Zakończenie

W ekonomii behawioralnej występują dwa odmienne podejścia do racjonalności, z których wynikają różne oceny zarówno działań jednostki, jak i funkcjonowania systemów społecznych. Starsza szkoła ekonomii behawioralnej, w której rozwijana jest koncepcja racjonalności ekologicznej, jest blisko spokrewniona z podejściem instytucjonalnym. Nowa ekonomia behawioralna jest mniej krytyczna wobec ekonomii neoklasycznej, co jest konsekwencją skłonności do interpretacji racjonalności w duchu konstruktywistycznym. Ale warto podkreślić ważny wspólny rys wiążący obie szkoły ekonomii behawioralnej z ekonomią instytucjonalną. W instytucjonalizmie i starszej szkole behawioralnej akcentuje się rolę instytucji z perspektywy kognitywnej, normatywnej i regulacyjnej. Nowa ekonomia behawioralna przyjmuje normatywną koncepcję racjonalności bliską ekonomii neoklasycznej, ale ujawnia z całą mocą kontekstowy charakter ludzkiego poznania i działania. Przecież podstawową zasadą szkoły Kahnemana jest „ramowanie”. Tak jak sposób sformułowania problemu wpływa na decyzje jednostki, tak instytucje społeczne wyznaczają ramy decyzji ekonomicznych. Architektura wyboru powstaje wskutek działań prywatnych podmiotów i państwa. Zwolennicy libertariańskiego paternalizmu mają świadomość zagrożeń płynących z faktu, że skrzywienia poznawcze dotyczą także regulatorów i ekspertów, stąd ostrożność postulatów dotyczących regulacji. Zarówno ekonomia behawioralna, jak i instytucjonalna pokazują różne aspekty i złożoność problemu koordynowania i regulacji w systemie społecznym. Rozwój tych nurtów ekonomii oznacza powrót do bardziej zrównoważonego podejścia zarówno do założeń teorii ekonomicznych, jak i wyprowadzanych z badań ekonomicznych konkluzji politycznych.

Literatura

- Altman M., *The Nobel Prize in behavioral and experimental economics: A contextual and critical appraisal of the contributions of Daniel Kahneman and Vernon Smith*, “Review of Political Economy” 2004, no. 1.
- Altman M. (ed.) *Handbook of Contemporary Behavioral Economics: Foundations and Developments*, Armonk, New York 2006.
- Anger E., Loewenstein G., *Behavioral economics*, [w:] *Handbook of Philosophy of Science. Philosophy of Economics*, Elsevier, Oxford-Amsterdam 2012.
- Berg N., *Behavioral economics*, [w:] R.C. Free (ed.), *21st Century Economics: A Reference Handbook*, vol. 2, Sage Publications, Los Angeles 2010.
- Borkowska B., *Institutions in the context of the concepts of the economic individual*, “Ekonomia. Economics” 2011, no. 3.
- Etzioni A., *Behavioural economics: Next steps*, „Journal of Consumer Policy” 2011, no. 3.
- Frantz R., *Frederick Hayek's behavioral economics in historical context*, [w:] R. Frantz, R. Leeson (eds.) *Behavioral Economics and Hayek*, Palgrave Macmillan, New York 2013.
- Frantz R., *Two Minds: Intuition and Analysis in the History of Economic Thought*, Springer Verlag, New York 2005.

- Frerichs S., *False promises? A sociological critique of the behavioural turn in law and economics*, "Journal of Consumer Policy" 2011, no. 3.
- Gigerenzer G., *Bounded rationality: Models of fast and frugal inference*, "Swiss Journal of Economics and Statistics" 1997, no. 2.
- Gigerenzer G., *Why heuristics work?*, "Perspectives on Psychological Science" 2008, no. 1.
- Gigerenzer G., Gaissmaier W., *Heuristic decision making*, "Annual Review of Psychology" 2011, no. 1.
- Hayek F., *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998.
- Hayek F., *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Hayek F., *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Simon and Schuster, New York 1969.
- Hayek F., *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*, Wydawnictwo Arcana, Kraków 2004.
- Herrmann-Pillath C., *Elements of Neo-Veblenian Theory of the Individual*, "Journal of Economic Issues" 2009, no. 1.
- Hodgson G., *The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*, Routledge, London-New York 2004.
- Hodgson G., *The Revival of Veblenian Institutional Economics*, "Journal of Economic Issues" 2007, no. 2.
- Hosseini H., *George Katona: A founding father of old behavioral economics*, "The Journal of Socio-Economics" 2011, no. 6.
- Juurikkala O., *The behavioral paradox: Why investor irrationality calls for lighter simpler financial regulation*, "Fordham Journal of Corporate and Financial Law" 2012, no. 1.
- Kahneman D., *Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice*, Prize Lecture, 2002, http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf (dostęp: lipiec 2013).
- Kahneman D., *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań 2012.
- Kahneman D., Tversky A., *Prospect theory: An analysis of decision under risk*, "Econometrica" 1979, no. 2.
- Keren G., Schul Y., *Two is not always better than one. A critical evaluation of two-system theories*, "Perspectives Psychological Sciences" 2009, no. 6.
- Kruglanski A., Gigerenzer G., *Intuitive and deliberate judgments are based on common principles*, "Psychological Review" 2011, no. 1.
- Mitchell G., *Libertarian paternalism is an oxymoron*, "Northwestern University Law Review" 2005, no. 3.
- Simon H., *Architecture of complexity*, "Proceedings of the American Philosophical Society" 1962, no. 6.
- Simon H., *Podjęmowanie decyzji i zarządzanie ludźmi w biznesie i administracji*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007.
- Simon H., *Rational decision-making in business organization*, Nobel Memorial Lecture, 1978, http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1978/simon-lecture.html (dostęp: lipiec 2013).
- Smith V., *Constructivist and ecological rationality in economics*, "The American Economic Review" 2003, no. 3.
- Stanovich K., Toplak M., *Defining features versus incidental correlates of type 1 and type 2 processing*, "Mind and Society" 2012, no. 1.
- Stanovich K., West R.F., *Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?* "Behavioral and Brain Sciences" 2000, no. 5.
- Sunstein C., *The Storrs Lecture: Behavioral economics and paternalism*, "The Yale Law Journal" 2013, vol. 122, no. 7.
- Tversky A., Kahneman D., *Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty*, "Journal of Risk and Uncertainty" 1992, no. 4.

Tversky A., Kahneman D., *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, "Science, New Series" 1974, vol. 185, no. 4157.

Zaleśkiewicz T., *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

Zielonka P., *Gielda i psychologia*, CeDeWu, Warszawa 2011.

BEHAVIORAL ECONOMICS: FROM A CONCEPT OF RATIONALITY TO A VISION OF AN ECONOMIC SYSTEM

Summary: The purpose of this article is to show the diversity in behavioral economics from both a normative and an explanatory point of view. Based on a critical analysis of the literature, the author presents behavioral economics from three perspectives: the perspective of diversification of the ideas about the way of functioning of human mind and normative suggestions concerning rationality, the perspective of connections between views on rationality and on the optimal economic system, and the perspective of the relationship between a psychological and institutional approach in economics. The analysis leads to the conclusion that in behavioral economics, we can find two opposite approaches to rationality, which result in different assessments of both individual behavior as well as the functioning of social institutions. The "old" school of behavioral economics, which developed the concept of ecological rationality, is closely related to the institutional approach. The "new" behavioral economics is less critical of neoclassical economics. It is a consequence of their tendency to interpret rationality in a constructivist spirit. But it is worth emphasizing the important common feature connecting both schools of behavioral economics with institutional economics. Institutionalism and the old school of behavioral economics emphasize the role of institutions from the cognitive, normative, and regulatory perspectives. The new behavioral economics adopts a normative conception of rationality close to that of neoclassical economics, but strongly accentuates the contextual character of human knowledge and behavior, i.e. one of the fundamental principles of the Kahneman school is framing decisions. There is an analogy between how social institutions on the one hand, and the formulation of the problem on the other affect the decisions of the individual. An architecture of choice is created as a result of the activities of private entities and governments. The advocates of libertarian paternalism are conscious of the threat stemming from the fact that cognitive deficiencies affect not only individuals as private entities, but also individuals as regulators and experts, hence their caution with respect to regulatory solutions. Behavioral economics as well as institutional economics both show various aspects and the complexity of the problem of coordination and regulation in a social system. The development of these two streams of economic thought reflects a return to a more balanced approach, both with respect to the assumptions of economic theory as well as with respect to reaching political conclusions based on economic theory.

Keywords: behavioral economics, rationality, neoclassical economics, institutionalism.