

Z EKONOMII ŚWIATOWEJ

Richard H. THALER*

Od Homo Oeconomicus do Homo Sapiens**

Odpowiedź na prośbę o sformułowanie przewidywań co do przyszłości ekonomii jako nauki jest szczególnym wyzwaniem dla kogoś takiego jak ja, kto specjalizuje się w zachowaniach innych ludzi. Badania psychologiczne sugerują, że skrzywienia charakteryzujące ludzkie zachowania wkradną się najprawdopodobniej również w moją ocenę przyszłego rozwoju ekonomii.

1. *Przesadny optymizm.* Wszyscy mamy tendencję do bycia optymistami, jeżeli chodzi o przyszłość. Pierwszego dnia zajęć z podejmowania decyzji, prowadzonych przeze mnie na studiach MBA w Uniwersytecie Chicago każdy ze studentów oczekiwał uzyskania oceny powyżej średniej. Niestety, połowa z nich zawiodła się. Ten optymizm skłonił mnie do przewidywania, że ekonomia stanie się taką, jaką ja chciałbym by była.
2. *Nadmierna pewność siebie.* Ludzie uważają, iż są w stanie lepiej przewidywać przyszłe wydarzenia, niż w rzeczywistości ma to miejsce. Większość z nich twierdzi na przykład, iż jest w stanie odpowiedzieć poprawnie na co najmniej 90% pytań z wiedzy ogólnej, podczas gdy w rzeczywistości udzielone poprawne odpowiedzi stanowią mniej niż 70%. Nadmierna pewność siebie skłania mnie do formułowania prognoz bardziej odważnych niż być powinny.
3. *Efekt fałszywego konsensu.* Mamy tendencję uważać innych za podobnych do nas. Mój kolega, George Wu, zadał swoim studentom dwa pytania: Czy mają telefon komórkowy? Jaki procent osób w klasie ma telefon komórkowy? Posiadacze telefonu komórkowego uważali, że 65 procent osób w klasie ma taki telefon, natomiast ci, którzy telefonu komórkowego nie posiadali, sądzili, że tylko 40 procent. (Poprawna odpowiedź mieściła się gdzieś pośrodku). Efekt fałszywego konsensu prowadzi mnie w pułapkę myślową, pozwalając przypuszczać, że inni ekonomiści zgadzają się ze mną – mimo że ostatnie dwadzieścia lat wskazuje na wprost przeciwną sytuację.
4. *Przekleństwo wiedzy.* Kiedy już coś poznamy, nie potrafimy wyobrazić sobie by było inaczej. Wiedza sprawia nam trudność w uświadomieniu sobie, że to co wiemy może być mniej oczywiste dla innych, gorzej poinformowanych.

* Richard H. Thaler jest profesorem ekonomii i nauk społecznych Graduate School of Business Uniwersytetu Chicago – Chicago, Illinois.

** Artykuł ukazał się w *Journal of Economic Perspectives* 1/2000, str. 133-141, jako referat symposium „Forecasts for the future of economics” („Prognozy dotyczące przyszłości ekonomii”).

Przekleństwo wiedzy skłania mnie do przypuszczenia, iż inni przeczytali te same książki, co ja oraz że wyciągnęli z nich te same wnioski (wnioski, które teraz uważam za pewnik), podczas gdy w rzeczywistości mogli być zajęci czytaniem całkowicie innych i nigdy nie słyszeć o odkryciach, które tak bardzo wpłynęły na mój sposób myślenia.

Formułując (i to na piśmie) przewidywania co do przyszłości ekonomii byłoby niezręcznie popełnić wszystkie te błędy, przed którymi tygodniami ostrzegałem studentów, aczkolwiek dostępne alternatywy także nie są zbyt zachęcające. Podchodząc do problemu w sposób racjonalny zdałem sobie bowiem sprawę, że największą szansę powodzenia ma przewidywanie, iż ekonomia prawie w ogóle się nie zmieni. (Czy wspomniałem o skrzywieniu status quo?). Chociaż zaletą takiej prognozy jest jej zwiezłość to pisanie i czytanie jej nie byłoby zbyt interesujące. Dlatego zamierzam sformułować sześć śmiałych przewidywań co do tego, w jaki sposób nauka ekonomii rozwinie się w ciągu następnych lat. Zapewniam równocześnie, że wspomniane przewidywania będą zawierać każde z wymienionych wyżej zachowań, a także kilka innych. Zostaliście ostrzeżeni.

Homo Oeconomicus zacznie tracić iloraz inteligencji, co oznacza odwrócenie 50-letniego trendu

W pierwszej połowie dwudziestego wieku ekonomia była w większym stopniu nauką społeczną. Autorzy tacy jak Irving Fisher oraz John Maynard Keynes podkreślali wagę czynników psychologicznych w swych interpretacjach ludzkich zachowań (Loewenstein, 1992).

Z nastaniem rewolucji matematycznej w latach czterdziestych i takich ekonomistów jak John Hicks i Paul Samuelson podmioty gospodarcze zaczęły coraz wyraźniej „optymalizować”. W latach pięćdziesiątych ekonomiści, którzy rozpoczęli formalizowanie mikroekonomicznych podstaw poglądów Keynesa opracowali modele bardziej racjonalne. Przykładowo porównajmy prostą funkcję konsumpcji Keynesa z teorią cyklu życia, a następnie z teorią racjonalnych oczekiwań Mutha, Lucasa i tak dalej. W końcu doszło do tego, że w modelach uwzględniano podmioty, które złośliwi nazwali „hiperracjonalnymi”. Sztuczność takiego podejścia polegała na tym, że jeżeli w modelu A podmioty były inteligentniejsze niż podmioty w modelu B, to model A był lepszy niż model B. Górny pułap ilorazu inteligencji Homo Oeconomicus zaczął zależeć jedynie od ilorazu inteligencji najinteligentniejszych teoretyków ekonomii!

Przewiduję, że ten trend ulegnie odwróceniu na rzecz podejścia, w którym stopień racjonalności przyporządkowany podmiotom będzie zależeć od rozpatrywanego kontekstu.

Dla praktycznego zilustrowania problemu, rozważmy grę „zgadnij jaka to liczba?”, po raz pierwszy analizowaną przez Rosemarie Nagel (1995). W tej grze uczestników prosi się o odgadnięcie liczby z przedziału od 0 do 100 w celu jak najlepszego przybliżenia ich wyników do dwóch trzecich średnie-

go wyniku. W świecie, w którym wszyscy gracze zachowują się w sposób w pełni racjonalny tj. formułują swoje oczekiwania na podstawie przewidywań innych osób, (dedukcję można przeprowadzić na bardzo wielu poziomach) punktem równowagi jest zero.

W każdym innym przypadku podanie liczby zero nie jest jednak dobrą strategią. Otóż ostatnio miałem okazję grać w tę grę o dość dużą stawkę (Thaler, 1997). Na moją prośbę Financial Times poprowadził zabawę w „zgadnij jaka to liczba?” stosując zasady opisane wyżej. Nagrodą były dwa bilety lotnicze na trasie Londyn – USA w klasie business o wartości powyżej 10 000 dolarów.

Dozwolone były propozycje jedynie liczb całkowitych. Chociaż wielu z uczestników podawało liczbę zero lub jeden najczęściej proponowano 33 (dobra propozycja, jeżeli wszyscy inni wybierali liczbę losowo) oraz 22 (dobra propozycja, jeżeli wszyscy inni wybierali 33). Okazało się, że średni wynik to 18.91, a więc wygrała propozycja liczby 13. Aczkolwiek matematyczne modelowanie faktycznego przebiegu tej gry nie jest łatwe, niemniej niektóre wnioski są oczywiste.

Odpowiedni model musiałby dopuszczać dwojakiego rodzaju niejednorodność w rozumowaniu.

Po pierwsze, podmioty różnią się co do tego, na jak wielu poziomach całego procesu będą brać udział (33 to jeden poziom, 22 dwa poziomy itd.). Po drugie, niejednorodność dotyczy tego, jak bardzo jedne podmioty będą kierowały się zachowaniem innych. Podmioty podające liczbę zero można określić jako inteligentne w pierwszym wymiarze, a naiwne w drugim. Wielu ekonomistów klasyfikuje się w tej kategorii (częściowo na skutek efektu fałszywego konsensu oraz przekleństwa wiedzy!). W wyrafinowanych modelach ekonomicznych będą występować podmioty, które są jednocześnie mniej i bardziej inteligentne od podmiotów w naszych tradycyjnych modelach. Przewiduję, że tego rodzaju ujęcie modelowe stanie się w przyszłości normą.

Homo Oeconomicus będzie uczył się wolniej

Większość modeli ekonomicznych nie wprowadza procesu uczenia się, ponieważ przyjmuje się, że podmioty rozwiązują dany problem w sposób poprawny od razu przy pierwszej próbie. Jeżeli proces uczenia się zostaje jednoznacznie wprowadzony, homo oeconomicus (dalej będziemy używać skrótu HOe) uważany jest z kolei za bardzo pojętnego. Gdy popełnia przypadkowo błąd, szybko uczy się, jak go naprawić. Studenci, których nauczałem przez lata, w najlepszych uniwersytetach amerykańskich jak Cornell, MIT czy Chicago są w tym trochę wolniejsi. Nawet po usłyszeniu, obiektywnie rzecz biorąc, całkowicie klarownego wyjaśnienia, często wciąż popełniają błąd stosując dane pojęcie w praktyce, jeżeli kontekst pozostaje częściowo ukryty. Oto dlaczego zadawanie na egzaminie pytania dotyczącego pierwszej części wykładów, podczas gdy egzamin miał dotyczyć drugiej części wykładów, jest uznawane przez studentów za tak niesprawiedliwe.

Problem z wieloma modelami ekonomicznymi procesu uczenia się polega na tym, że wydają się one znajdować zastosowania do bardzo statycznego otoczenia. W rzeczywistości tego typu modele można bezpośrednio zastosować jedynie do sytuacji w jakiej znalazł się bohater filmu „Dzień świstaka” – Bill Murray¹. W filmie tym Bill Murray zostaje wysłany, aby zdać relację jako telewizyjny prezenter pogody. Bohater orientuje się, że przeżywa ciągle ten sam dzień od nowa. Mimo iż uczy się wolno, możliwość powtórzenia tego samego zdarzenia i wyciągnięcia za każdym razem wniosków ze swojego postępowania stwarza warunki do w pełni kontrolowanego eksperymentu, w którym Murray uczy się w końcu wielu rzeczy, poczynając od tego, jak zapobiegać wypadkom, a na grze na fortepianie kończąc.

Życie nie jest jednak takie jak w „Dniu świstaka”. W prawdziwym życiu każdy dzień jest inny, a najważniejsze życiowe decyzje, takie jak wybór kariery czy współmałżonka dają tylko kilka okazji do wyciągnięcia wniosków. Przewiduję, że modele ekonomiczne procesu uczenia się staną się jeszcze bardziej wyrafinowane, przykładając większe znaczenie do roli warunków otoczenia, takich jak trudność zadania czy częstotliwość dokonywania oceny w określaniu tempa przyswajania wiedzy. Oznacza to, że na przykład modele oszczędzania na przyszłą emeryturę (trudny problem z niewielkimi możliwościami uczenia się) powinny zasadniczo różnić się od modeli częstotliwości zakupów mleka (łatwiejsze, z wieloma możliwościami uczenia się).

Gatunki „zaludniające” modele ekonomiczne staną się bardziej niejednorodne

Chociaż czytając podręczniki ekonomii czy publikacje prasowe można by odnieść odmienne wrażenie, większość ekonomistów ochoczo przyznaje, iż zna wiele osób, których sposób rozumowania jest nieprawidłowy: są to ich współmałżonkowie, dzieci, studenci, koledzy, dziekani, rektorzy itd. Kiedy naciskać ich, dlaczego sensownym ma być opieranie modeli ekonomicznych wyłącznie na racjonalnych, reprezentatywnych podmiotach, podczas gdy równocześnie uważają, iż większość ludzi, z którymi mają do czynienia, zachowuje się przynajmniej czasami nieracjonalnie, przytaczają zazwyczaj jakiś argument o ewolucji i rynkach. Przedstawia się on mniej więcej następująco. Przypuśćmy, że istnieją podmioty nie w pełni racjonalne. Lubię nazywać je „quasi-racjonalnymi” – mimo iż bardzo się starają, popełniają błędy w sposób systematyczny. Gdy „quasi-racjonalni” wejdą w interakcje z „racjonalnymi”, ci ostatni zaraz zabiorą im wszystkie pieniądze. W ten sposób „quasi-racjonalni” nauczą się czegoś albo zostaną w modelu potraktowani jako ekonomicznie

¹ Pomysł, że ekonomiczne modele procesu uczenia się są podobne do tego filmu, pojawił się podczas mojej rozmowy z Colinem Camererem podczas letniego instytutu fundacji Russella Sage’a na temat ekonomii zachowań. Bezpiecznie jest przyjąć, że każdy z nas myśli, iż to był nasz pomysł.

nieistotni. Rzadko wypowiada się ten argument z należytą starannością, a istnieje po temu dobry powód, albowiem argument ten jest fałszywy!

Gdy podmioty racjonalne wchodzi w interakcje z podmiotami quasi-racjonalnymi, nie można oczekiwać, iż podmioty racjonalne zagarną całość pieniędzy należących do „quasi-racjonalnych”, ani że będą ustalać ceny w sposób jednostronny. Wprost przeciwnie; badania dotyczące tego typu sytuacji na rynkach finansowych przeprowadzone przez De Longa i innych (1990) dowodzą, że możliwym jest, by „quasi-racjonalni” – zwani w terminologii finansowej „noise traders” – wzbogacili się w efekcie końcowym bardziej niż ich racjonalni odpowiednicy (przez ponoszenie niebacznie większego ryzyka). Aczkolwiek publikacje uwzględniające oba rodzaje tych podmiotów, tj. racjonalnych i quasi-racjonalnych, stały się popularne w ciągu minionej dekady, obecność podmiotu quasi-racjonalnego w modelu wciąż jeszcze uważana jest za novum. Podczas seminariów objaśniający tego rodzaju modele wciąż czują się nieswojo, tłumacząc potrzebę uwzględnienia w nich podmiotów quasi-racjonalnych. Według mnie w przyszłości wykładowcy będą musieli tłumaczyć się z tego, dlaczego stosują model wyłącznie z podmiotami racjonalnymi (chyba że temat będzie dotyczył historii myśli ekonomicznej).

Jak by nie było, analizowanie zachowań rynkowych pomiędzy różnego typu podmiotami jest dokładnie tym, co odróżnia ekonomię od innych nauk społecznych. Psycholodzy, socjologowie oraz antropologowie mogą pomóc nam ulepszyć opis zachowań ekonomicznych, ale to ekonomiści są jedynymi naukowcami z dziedziny nauk społecznych, którzy dysponują narzędziami analizy zjawisk rynkowych.

Zauważmy, że nie przewidujemy zniknięcia HOe z badań ekonomicznych. Przynajmniej dwie charakterystyki powinny pozostać. Po pierwsze, wiele aspektów standardowego modelu HOe jest użytecznych jako szczególne przypadki teoretyczne, podobnie jak stosowany obecnie model doskonałej konkurencji. Po drugie, jeżeli kilka wysoko wykwalifikowanych podmiotów może wpływać na rynki, a tak dzieje się na rynkach finansowych, to mogą oni zostać włączeni do modelu jako HOe, szczególnie do modeli z podmiotami niejednorodnymi.

Ekonomiści będą badać ludzki zmysł poznawczy

Jednym ze sposobów ujmowania w modelu ograniczonej racjonalności jest zredukowanie zdolności przetwarzania informacji przez podmiot; na przykład w przypadku omawianej wcześniej gry z liczbami – przez założenie, że jednostki wnioskując o przyszłości będą raczej opierać się na dwóch wynikach z przeszłości niż na nieskończonej ilości wyników. To tylko nieśmiały, pierwszy krok, ale możemy pójść w rozważaniach dalej. O wiele ciekawszym wyzwaniem badawczym jest próba bogatszego scharakteryzowania podmiotów gospodarczych poprzez lepsze zrozumienie ludzkiego zmysłu poznawczego. Przewiduję, iż będzie to ważny obszar badań w perspektywie kolejnych dwóch dekad. Przykłady działań w tym zakresie zakończone sukcesem były publiko-

wane w ciągu ostatnich dwudziestu lat i dowodzą, że tego rodzaju praca jest zarówno możliwa, jak i użyteczna.

Najbardziej doniosłym przykładem jest tu teoria prognoz (*prospect theory*) Daniela Kahnemana i Amosa Tverskiego (1979). Ta pozytywna teoria dotycząca podejmowania decyzji w warunkach niepewności, zawiera niezwykle wprost ładunek psychologicznej mądrości w wygiętej w kształcie litery S „funkcji wartości”. Funkcja wartości pokazuje zmiany w zamożności materialnej na osi poziomej, a nie jej poziomy jak w teorii oczekiwanej użyteczności, ponieważ ludzie (oraz inne gatunki) wykazują silną tendencję do adaptowania się do otoczenia oraz reagowania tylko na postrzegane przez nich zmiany. Kształt funkcji (S) odzwierciedla malejącą krańcową wrażliwość na zyski i straty; podstawowe odkrycie w dziedzinie psychologii percepcji (psychofizyce).

Funkcja straty jest bardziej stroma niż funkcja zysku, właściwość znana jako awersja do przegranej. Przegrana boli, bowiem co najmniej dwa razy tyle, co satysfakcja z wygranej. Te trzy koncepcje psychologiczne dostarczają nam mnóstwo wyjaśnień; przykładowo zostały zastosowane do wytłumaczenia tak różnorodnych zjawisk, jak reakcja konsumentów na zmiany cen w supermarketach czy zachowania odnoszące się do podaży siły roboczej wśród taksówkarzy (Camerer, w przygotowaniu).

Istnieje ogromna gama ciekawych sposobów w jakich bardziej dogłębne zrozumienie ludzkiego zmysłu poznawczego mogłoby pomóc nam ulepszyć uprawianie nauki ekonomii. Zasugeruję w tym miejscu dwa. Po pierwsze, istnieje jeden kłopot z teorią prognoz, który psychologia poznania powinna nam pomóc rozwiązać. Mianowicie: teoria ta jest niekompletna. Teoria prognoz mówi, że wybory zależą od umiejscowienia problemu, od określonego zaszeregowania go w naszym umyśle, ale nie wspomina w jaki sposób ludzie spontanicznie tworzą własne kryteria takiego zaszeregowania. Poprzez bezpośrednie badanie, jak ludzie podchodzą do kwestii podejmowania decyzji, możemy dowiedzieć się więcej o tym procesie².

Po drugie, choć w ciągu ostatnich lat przywiązywano znaczną uwagę do skutków ograniczonej racjonalności, mniej czasu poświęcono analizie wpływu tzw. ograniczonej pamięci. Prosty przykład: po fackie, wydarzenia, które miały miejsce uważa się za przewidywalne.

Pewnego roku na pierwszym dniu zajęć (w styczniu) poprosiłem studentów o ich przewidywania co do opłacalności inwestycji w akcje w okresie najbliższych dwóch miesięcy. Ich prognozy były pesymistyczne: uważali, że nadchodzi bessa i kursy akcji raczej spadną niż wzrosną. Dwa miesiące później poprosiłem ich, by spróbowali przypomnieć sobie swoje wcześniejsze przewidywania. Twierdzili, że byli optymistami co do rynku i prognozowali hossę. Nie trzeba dodawać, że w ciągu tych dwóch miesięcy kursy akcji ostro poszły w górę.

² Część wiedzy o tym zagadnieniu mieści się w kategorii „umysłowej rachunkowości”. Bieżący przegląd literatury na ten temat, zob. Thaler (1999).

Zjawisko to (związane z przekleństwem wiedzy, wspomnianym wcześniej) ma potężne skutki dla nauk ekonomicznych. Rozważmy jego rolę na przykład w problemie agencji. Mocodawcy o wybiórczej pamięci (tj. dowolnemu mocodawcy w rzeczywistym świecie) z wielką trudnością przyjdzie rozróżnić pomiędzy złą decyzją, a złym skutkiem decyzji, jako że uzna on, iż niepomyślne zdarzenie zewnętrzne było możliwe do przewidzenia. Teoria agencji z zapominalskim mocodawcą (i pełnomocnikiem) byłaby intrygującym polem dociekań³.

Ekonomiści będą rozróżniać teorie normatywne i opisowe

Psychologowie rozróżniają dwa rodzaje teorii: normatywne i opisowe. Według nich teorie normatywne charakteryzują się racjonalnym wyborem: przykłady zawierają założenia teorii oczekiwanej użyteczności czy prawo Bayesa. Teorie opisowe próbują brać pod uwagę rzeczywiste wybory. Teoria prognoz jest przykładem teorii opisowej. Podmioty kierujące się w swoich wyborach teorią prognoz łamią podstawowe założenia racjonalnego wyboru, na przykład w pewnych okolicznościach wybierają opcję A zamiast B, nawet gdy B przeważa nad A, dopóki przewaga ta nie jest zbyt oczywista.

Nie chciałbym nazywać takich wyborów racjonalnymi, ale ponieważ ludzie podejmują je w prawdziwych sytuacjach życiowych, gdzie może chodzić o wysoką stawkę, istotne staje się opracowanie przez ekonomistów modeli przewidujących tego typu zachowanie. Ekonomiści zwykle stosowali jedną teorię, służącą zarówno celom normatywnym, jak i opisowym. Teoria oczekiwanej użyteczności i teoria cyklu życia oszczędności są racjonalnymi (normatywnymi) modelami, które były stosowane także jako modele opisowe. Czasami w ekonomii przedstawiano jednoznacznie opisowe teorie, jak teoria firmy Williama Baumola (1967), gdzie menedżerowie maksymalizują sprzedaż, a zysk jest czynnikiem ograniczającym. Podobne teorie opisowe nie zyskały jednak szerokiej akceptacji. Częściowo, jak sądzę, wynikało to z nieporozumienia wokół omówionego wyżej problemu wymuszania przez konkurencję zmiany w zachowaniu quasi-racjonalnym.

Przykładowo Baumol był często krytykowany, że firmy, które maksymalizowałyby sprzedaż nieuchronnie straciłyby udział w rynku na rzecz konkurencyjnych firm, próbujących maksymalizować zyski. Wewnętrznie sprzeczna natura tej krytyki – że maksymalizowanie sprzedaży spowoduje mniejszy udział w rynku – najwyraźniej nie przeszkadzała jej zwolennikom. Istnieje oczywiście punkt równowagi, w którym część firm będzie skłonna zaakceptować niższe zyski, aby zwiększyć rozmiary i takie firmy zwiększają udział w rynku kosztem konkurentów maksymalizujących zyski., a nie vice versa.

³ Dobry przykład na temat jak hipotetycznie wygląda „zapominalska” ekonomia podaje Mulla-inathon (1999).

Podobnie jeżeli właściciel drużyny baseballowej „kupi” wygraną w World Series kosztem zysku, właścicielom innych klubów, którzy maksymalizują zysk nie pozostaje nic innego jak tylko stać się jeszcze bardziej bogatymi przegrany.

Jeszcze jedna uwaga na temat teorii opisowych: ich rozwój zależy z konieczności od danych empirycznych. Hipoteza maksymalizacji sprzedaży nasunęła się Baumolowi podczas rozmów z menedżerami. Teoria prognoz Kahnemana i Tverskiego została wyprowadzona na drodze przebadania setek wyborów wśród par hazardzistów. Dla niektórych ekonomistów teorie zależne od danych empirycznych są w pewien sposób nienaukowe. Oczywiście jest wprost przeciwnie. Kopernik najpierw obserwował ruchy planet, zanim opracował teorię o ich obrocie wokół Słońca.

O dobrej teorii opisowej stanowi przejście testu spoza próby losowej (*out-of-sample test*): na przykład, przewidzenie, że planeta Pluton zostanie odkryta zanim pojawiły się teleskopy wystarczająco silne, by ją zobaczyć. Tak więc to przewidywanie prowadzi do przewidywania pomocniczego, iż więcej teoretyków będzie przywiązywać uwagę do danych empirycznych.

Homo Oeconomicus będzie w większym stopniu kierował się uczuciami

Przewidywania, które poczyniłem do tej pory, mimo że zawierają cechy zachowań wskazanych wcześniej, są wciąż w pewien sposób konserwatywne tj. dotychczasowe rozważania podążają w z góry określonych przeze mnie na początku kierunkach. Zatem dobrze by było przedstawić bardziej odważną prognozę, iż HOe będzie w większym stopniu kierował się uczuciami, przez co mam na myśli, że ekonomiści poświęcą więcej uwagi badaniu uczuć.

By lepiej zrozumieć, z czym wiążą się badania nad uczuciami, odsyłam Czytelnika do najnowszego artykułu Johna Elstera (1998). Choć Elster nie definiuje jednoznacznie uczuć, to jednak przedstawia cały szereg stanów, które wyraźnie określa jako emocjonalne: złość, nienawiść, wina, wstyd, duma, sympatia, ubolewanie, radość, smutek, zazdrość, zawiść, oburzenie, pogarda, dezaprobata, strach, i ależ tak, miłość. Elster wyróżnia je spośród innych „czynników wisceralnych” (patrz też Loewenstein, 1996), takich jak ból, głód, senność, uruchamiane przez przekonania. Wielu z tych uczuć towarzyszą stany fizjologicznego pobudzenia, takie jak strach.

W jaki sposób uczucia mogą zostać włączone do analizy ekonomicznej? Posłużę się przykładem gry „ultimatum”. W grze tej jeden z graczy, „Proponujący”, dostaje pewną kwotę pieniędzy, powiedzmy 10\$, i jej część, x , oferuje drugiemu z graczy, „Reagującemu”.

„Reagujący” może albo przyjąć ofertę, wtedy otrzyma x , natomiast „Proponujący” dostanie $10-x$, albo ją odrzucić i w takim przypadku żaden z graczy nic nie otrzyma. Wyniki eksperymentu ujawniły, że bardzo niskie oferty (poniżej 20% kwoty początkowej) są często odrzucane.

Ogólnie mówiąc, należy stwierdzić, iż „Reagujący” reagują uczuciowo na bardzo niskie oferty. Ujmując to dokładniej, reagują z oburzeniem. Pewne jest to, iż „Reagujący” nie działają w celu maksymalizacji własnych korzyści, ponieważ odrzucają oferty, dzięki którym mogliby otrzymać mały udział w kwocie początkowej, wybierając w zamian zero. Model sprawiedliwości zaprezentowany przez Matthew Rabina (1993), będący próbą wyjaśnienia tego rodzaju zachowania (szczególnie odmowy na niesprawiedliwe oferty), opiera się właśnie na uczuciach.

Odrzucenie pozytywnej oferty w grze „ultimatum” jest podyktowane złością; wyrządza ona szkodę obu stronom. Niestety, takie zachowanie spotyka się częściej niż moglibyśmy oczekiwać na podstawie teorii ekonomicznej. Wystarczy tylko wspomnieć słowo „rozwód”, by przywołać na myśl aż nazbyt wiele znanych przykładów. Złość nie jest związana z osobą eks-malżonka. Według teorii Coase’a alokacja środków nie zależy od podziału praw własności, ale od chęci stron do ponownego porozumienia się przed sądem. Z drugiej strony ponowne porozumienie wymaga interakcji, co może okazać się trudne wskutek złości.

W najnowszym badaniu tego problemu Ward Farnsworth (1999) przeprowadził wywiad z adwokatami biorących udział w ponad 20 małostkowych sprawach, w których spodziewano się rozstrzygnięcia z nakazem określonego odszkodowania, (które zasądzono lub nie) po pełnym procesie sądowym. Nawet w jednym przypadku strony nie próbowały dojść do porozumienia z pominięciem sądu.

Wnioski

Moje przewidywania można dość łatwo streścić: przewiduję, że Homo Oeconomicus przeistoczy się w Homo Sapiens. To przewidywanie nie powinno dziwić. Wydaje się logiczne, iż oparcie opisowych modeli ekonomicznych na bardziej realistycznych koncepcjach podmiotów gospodarczych zwiększy przejrzystość tych modeli. Konserwatywni ekonomiści mogliby jednak wciąż sztywno emocjonalnie: „jeżeli to miałyby być lepsza droga uprawiania ekonomii, już dawno postępowalibyśmy w ten sposób!”. Dlaczego jeszcze nie wszystkie z moich przewidywań się sprawdzają? I dlaczego powinienem oczekiwać zmian?

Jednym z powodów, dla których ekonomia nie zaczęła podążać tą drogą jest to, że modele zachowań są trudniejsze niż modele tradycyjne. Konstruowanie modeli z racjonalnymi, pozbawionymi uczuć podmiotami jest po prostu łatwiejsze niż opracowywanie modeli z quasi-racjonalnymi, kierującymi się uczuciami. Każda generacja naukowców nadbudowuje nad dokonania poprzedniej generacji. Twierdzenia zbyt trudne do udowodnienia 20 lat temu, dziś znajdują się w programach nauczania studiów wyższych. Gdy ekonomiści stają się coraz bardziej wyrafinowani, ich zdolność do włączania odkryć innych dyscyplin, takich jak psychologia, polepsza się. Równocześnie, może-

my mieć nadzieję, że nowi uczeni w innych dziedzinach nauki uczynią dla ekonomii tyle, co tacy psychologowie poznania, jak na przykład Kahneman i Tversky już zrobili: zaproponują wartościowe wyniki badań i teorie, które można by włączyć do modeli ekonomicznych.

Na zakończenie bardzo bezpieczna prognoza. Jeżeli któreś z moich przewidywań co do przyszłości ekonomii jako nauki sprawdzi się, młodzi ekonomiści dokończą dzieła. (Starzy ekonomiści, jak ja, nie potrafią nauczyć się nowych sztuczek o wiele lepiej od psa). Kilku z tych młodych ekonomistów już pojawiło się na horyzoncie. Inni dopiero nadejdą.

- * Autor wyraża podziękowanie dla: Colina Camerera, Petera Diamonda, Georga Loewensteina, Jususa Santosa, Andreia Shleifera, Cassa Sunsteina i innym za pomocne wskazówki.

Tłumaczenie: Krzysztof Legutko