

# Spór o racjonalność zachowań w ekonomii

Autor: **Arkadiusz Sieroń**

Artykuł ukazał się pierwotnie 11.04.2018 na portalu [obserwatorfinansowy.pl](http://obserwatorfinansowy.pl)

W powszechnym odbiorze ekonomia behawioralna wykazała, że ludzie zachowują się nieracjonalnie, często popełniają błędy i mają problemy z samokontrolą. Czy tak jest rzeczywiście? I czy to w ogóle ma jakiegokolwiek znaczenie?

Ekonomia behawioralna staje się coraz bardziej popularna. Po **Danielu Kahnemanie**, który za stosowanie narzędzi z psychologii w badaniach ekonomicznych otrzymał Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2002 r., do grona laureatów tej prestiżowej nagrody dołączył w ubiegłym roku kolejny przedstawiciel tego nurtu, **Richard Thaler**.

Czym różni się ekonomia behawioralna od ekonomii głównego nurtu, skoro ekonomia od początku swego istnienia zajmuje się ludzkim zachowaniem. Według popularnej narracji podstawową zasługą ekonomii behawioralnej jest wykazanie, że ludzie nie są w pełni racjonalni, że gospodarkę tworzą jednostki podatne na błędy poznawcze i o słabej woli. Czy taka interpretacja jest jednak poprawna?

## **Nieracjonalność vs. błędny model racjonalności**

Wbrew obiegowej opinii dorobku ekonomii behawioralnej nie powinniśmy interpretować jako dowodu na nieracjonalność jednostek. Dorobek ten podważa raczej neoklasyczny model racjonalności.

Świadomy tego był Kahneman, który jasno twierdził, że jego badania nie wykazały nieracjonalności ludzkich wyborów, lecz to, że model racjonalnych uczestników rynku nie opisuje dobrze prawdziwych ludzkich zachowań. Są to dwie różne rzeczy: ludzie mogą zachowywać się w sposób logicznie niespójny, ale rozsądny. Jeśli zachowania badanych odchylają się od przewidywań teorii, to niekoniecznie oznacza to, że popełniają „błędy” — może to raczej oznaczać, że teoria, na podstawie której formułuje się przewidywania, jest błędna.

**Vernon Smith** zauważa, że obserwowana asymetria zysków i strat może nie tyle oznaczać irracjonalne zachowanie, lecz raczej wiązać się z maksymalizacją prawdopodobieństwa uniknięcia bankructwa. Obserwowane zachowanie jednostek byłoby niespójne z modelem maksymalizacji zysków, ale pasowałoby do modelu przetrwania.

Z ewolucyjnego punktu widzenia przetrwanie jest bowiem znacznie ważniejsze niż maksymalizacja zysków. Innymi słowy, odstępstwa od standardowego modelu neoklasycznego mogą stanowić odpowiednie zachowania z ewolucyjnego punktu widzenia.

Istotnie, jeśli ludzie byliby tak nieracjonalni jak to się często uważa, to trudno byłoby wytłumaczyć, w jaki sposób udało się przetrwać naszemu gatunkowi. Trzeba pamiętać, że rzeczywiste środowisko decyzyjne jest bardziej skomplikowane niż to, które definiuje ograniczona racjonalność teoretyka. Może być zatem tak, że ludzie swoje istnienie zawdzięczają przodkom, którzy rozwinęli zdolność do przystosowania się do dynamicznie zmieniającego się otoczenia, nie zaś do optymalnego przetwarzania informacji na temat statycznych warunków równowagi i rozkładów prawdopodobieństwa.

Warto tutaj podnieść ważną kwestię: czy popełnianie błędów przy podejmowaniu decyzji dotyczących abstrakcyjnych wyborów jest naprawdę nieracjonalne, biorąc pod uwagę ograniczenia kognitywne? Czy ograniczanie naszego wysiłku umysłowego — czyż jest coś cenniejszego dla człowieka niż jego zasoby umysłowe — nie jest racjonalne?

Z punktu widzenia ograniczonych „mocy przerobowych” umysłu popełnianie co jakiś czas błędów może być niewielką ceną za automatyzację większości czynności, które wykonujemy — zwłaszcza że na ogół, przynajmniej w przypadku rutynowych sytuacji, działa ona poprawnie. Jak zauważył Vernon Smith, „gdyby było inaczej, nikt nie byłby w stanie przeżyć dnia pod ciężarem samoświadomego kontrolowania i planowania każdej banalnej czynności w najdrobniejszych szczegółach”.

### **Racjonalność jednostkowa i rynkowa**

Ale nawet jeśli zgodzimy się na nieracjonalność jednostek, to czy zmienia to cokolwiek w teorii ekonomii? Wbrew standardowemu modelowi neoklasycznemu, aby rynki prawidłowo funkcjonowały ludzie nie muszą być racjonalni, wszechwiedzący, dobrzy czy inteligentni. Wszak największą zasługą Mandeville’a i filozofów szkockich było wykazanie, że ludzie nie muszą być dobrzy, aby ich

zachowanie przynosiło dobre wyniki. Jak powiada **Adam Smith** w słynnym cytacie: „Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu i nie mówimy im o naszych własnych potrzebach, lecz o ich korzyściach”.

**Hayek** zaś pokazał, że największą zaletą mechanizmu cenowego jest oszczędność informacji, na których się opiera. Pełna informacja nie jest warunkiem konkurencji — przeciwnie, to właśnie na rynku w procesie konkurencji generowane są wcześniej nieznanne informacje. Rozwijając myśl Hayeka, Vernon Smith zauważa, że „ryнки pozwalają oszczędzać na informacjach, rozumieniu, racjonalności, liczbie podmiotów i cnotach”.

Istotnie, jak z kolei wykazał **Armen Alchian**, w gospodarce liczy się odnoszenie zysków, a nie indywidualne procesy decyzyjne, motywacje czy zdolności stojące za nimi. Zyski osiągną ci, którzy są lepsi od konkurencji, a nie najinteligentniejsze, najbardziej racjonalne jednostki. Oznacza to, że inteligencja czy racjonalność indywidualna nie ma znaczenia, gdyż nawet w społeczeństwie ignorantów czy idiotów zyski będą istnieć.

Gospodarka będzie zatem osiągać równowagę przewidywaną przez standardowy model neoklasyczny, nawet jeśli jednostki nie są w pełni racjonalne i nie maksymalizują zysków (według Alchiana w świecie z niepewnością „maksymalizacja zysku” to pojęcie pozbawione sensu). Tak jak bowiem dzięki wiedzy na temat ewolucji biolog może przewidywać wpływ zmian środowiskowych na organizmy, mimo że one same nie znają praw ewolucji, tak adaptacyjny, imitacyjny proces prób i błędów w poszukiwaniu pozytywnych zysków pozwala ekonomiście prognozować rezultaty zmian, nawet jeśli jednostki nie są racjonalne, tj. nie maksymalizują zysków.

To prawda, że model *homo economicus* nie jest realistyczny. Jeśli potraktować ekonomię behawioralną jako krytykę tego modelu, to jest ona właściwa. Wydaje się jednak, że badacze należący do tego nurtu zbyt skupili się na wyszukiwaniu anomalii względem standardowego modelu neoklasycznego, pomijając jego predyktywne osiągnięcia.

Niestety ekonomia behawioralna — a zwłaszcza jej popularne interpretacje — wylewa dziecko z kąpielą, traktując odchylenia od modelu nie jako dowód na jego błędność, lecz jako dowód na irracjonalność jednostek (które — jak uważa Thaler — trzeba zatem lekko popychać we właściwym kierunku).

Tym samym ekonomiści behawioralni nie stanowią tak naprawdę prawdziwej opozycji względem modelu *homo economicus*. Pozostają bowiem w ramach racjonalności konstruktywistycznej, według której racjonalność rynku wywodzi się w całości z racjonalności jednostek. Zarówno ekonomiści neoklasycyści, jak i behawioralni uważają, że rynki nie mogą być racjonalne, skoro podmioty nie są w pełni racjonalne w tym znaczeniu, w jakim ujmowanie są w teoretycznych modelach (a przecież już Hayek wykazał błędność zrównywania wymagań, co do wiedzy potrzebnej ekonomistom do wyjaśnienia zachowań obserwowanych na rynku z wymaganiami co do wiedzy posiadanej przez jednostki gospodarcze). Jedni i drudzy sądzą zatem, że racjonalność podmiotów wyczerpuje istotę ich badań; nie uwzględniają oni w satysfakcjonujący sposób interakcji społecznych i koordynacji zachodzącej poprzez mechanizm cenowy.

A magia rynku polega właśnie na tym, że, jak pisze Vernon Smith, agreguje on „informacje w stopniu o wiele przewyższającym to, co każdy uczestnik wie, rozumie lub jest w stanie pojąć”. Innymi słowy, oprócz racjonalności jednostkowej (konstruktywistycznej) istnieje jeszcze racjonalność rynkowa (ekologiczna), która powoduje, że rynki prowadzą do równowagi niezależnie od charakteru działań (czy są one racjonalne, nieracjonalne, czy irracjonalne) podejmowanych przez jednostki.

Zamiast wskazywać i narzekać na rzekome ułomności jednostek, ekonomiści uczyniliby prawdopodobnie lepiej, wyjaśniając to, w jaki sposób „niewyrafinowane” jednostki, które dysponują jedynie okruchami informacji i ograniczonymi zdolnościami rozumienia, są mimo wszystko w stanie znaleźć efektywne rozwiązania problemów ekonomicznych i dążyć do społecznie korzystnej równowagi.