

Richard Thaler laureatem Nagrody Nobla 2017

Autor: **Peter G. Klein**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Krzysztof Pospiszył**

Richard Thaler z Uniwersytetu Chicagowskiego [został w tym roku nagrodzony Nagrodą Nobla z ekonomii](#). Thaler jest najbardziej znaczącym praktykantem ekonomii behawioralnej — aplikacji psychologii do takich problemów jak wartościowanie, wybór, wymiana oraz kształtowanie się cen. W ślad za Misesem, większość austriackich ekonomistów wyraźnie rozróżnia prakseologię, logiczną analizę działania, psychologię, motywację behawioralną oraz wpływy, które zawsze poprzedzają i towarzyszą każdemu działaniu (na przykład austriacy zawsze twierdzą, że ludzkie działanie jest *celowe*, to znaczy nakierowane na osiągnięcie jakiegoś celu, a nie *racjonalne* — skuteczne w osiąganiu wyznaczonych celów). Ekonomiści neoklasycyzyści obrali inną ścieżkę w tłumaczeniu ludzkiego zachowania, mieszając ze sobą te dwie przedstawione podejścia, mając przy tym nadzieję, że da to bardziej racjonalne wyjaśnienie ludzkiego działania. Wszakże, jeśli ludzie są w modelu przedstawieni jako „maksymalizujących swoją użyteczność”, a użyteczność definiuje się jako stan psychologiczny, to czemu nie połączyć [psychologii z analizą ekonomiczną](#)?

Teoria Carla Mengera o wartościowaniu oraz wyborze, rozwijana później przez Böhm-Bawerka, Fettera, Wicksteeda, Misesa, Rothbarda oraz innych ekonomistów austriackich, jest logicznym, a nie behawioralnym konceptem, a większość z tych „paradoksów” podawanych przez ekonomistów behawioralnych nie istnieje. ([Tutaj trochę techniczny przykład](#)) Thaler przypomniał dziś: „by uprawiać dobrą ekonomię trzeba pamiętać, że ludzie są ludźmi”, co znaczy, że ludzie nie są jakimiś super kalkulującymi maszynami ucieleśnionymi w neoklasycyzyzmskich modelach. Rzeczywiście, nie są. Jednak dodawanie psychologii do neoklasycyzyzmskiej teorii wyboru może nie być żadnym progresem. Oczywiście, rozumienie psychologii jest bardzo ważne dla przedsiębiorców, historyków oraz osób zajmujących się ekonomią stosowaną. Jednak teoria ekonomiczna, jak ją rozumiał Mises jest wykonaniem pewnych operacji logicznych, niezależnym od psychologicznych motywacji uczestników rynku. To logiczne.

Oprócz swojego bardziej technicznego wkładu w dyscyplinę, Thaler znacznie

spopularyzował ekonomię behawioralną, zwłaszcza współpracując z Cassem Sunsteinem. Thaler oraz Sunstein twierdzą, że skoro ludzie zachowują się „nieracjonalnie” (to znaczy w sposób, który nie maksymalizuje użyteczności, jak ją rozumieli neoklasyczni ekonomiści), rząd może zainterweniować — nie poprzez zakazywanie lub karanie niektórych zachowań — ale poprzez „popychanie” ludzi, by szli we właściwym kierunku. (Przykładem takiego „popychania” może być wzywanie sklepów, by najlepsze produkty wystawiały zawsze w pierwszych rzędach, lub by przedsiębiorcy automatycznie zapisywali pracowników do różnych firm ubezpieczeniowych oraz wiele innych rzeczy tego typu). Thaler oraz Sunstein nazwali to nawet „libertariańskim paternalizmem”, by odróżnić takie działania od bardziej radykalnych form rządowej interwencji.

David Gordon [zrecenzował](#) ich książkę *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth And Happiness* — jak możecie się tego spodziewać — podaje kilka problemów z nią związanych. (Zob. [tu](#), [tu](#) i [tu](#).) Oczywistym problemem jest to, że ci, którzy mieliby tworzyć i implementować te „popchnięcia” sami są irracjonalni, jak wszyscy inni ludzie, więc niby dlaczego mamy się spodziewać tego, że te „popchnięcia” przyniosą coś dobrego? (Mario Rizzo oraz Glen Withman nazywają to „problemem wiedzy nowego paternalizmu”). Stwierdziłem, aczkolwiek nieco bardziej generalnie, że ekonomiści behawioralni po prostu przekopują [proste pomysły](#) [dobre znane ekonomistom](#), biznesmenom, historykom, oraz innym i traktują je jako świeże i ekscytujące odkrycia. Fascynujący [esej](#) napisany w 2014 roku przez Stevena Poole'a wskazuje, że większość z tych odkryć nie występuje w realnym świecie, gdyż ludzie będąc pod obserwacją zachowują się w specyficzny, będący całkiem „racjonalny”, sposób. (Nawet niektórzy ekonomiści neoklasyczni wydają się [nieprzekonani](#)).

Podsumowując, austriaccy ekonomiści mogą być zadowoleni, że tegoroczna Nagroda Nobla otwiera pole do rozważań na takie tematy jak wycena, wybór, wymiana oraz sposób, w jaki powinniśmy rozumieć ludzkie zachowanie. Warto przypomnieć ludziom, że prakseologia oferuje analogiczną, aczkolwiek wyraźną krytykę neoklasycznej mikroekonomii.