

Od nerkowców do szturchnięć

Poniżej przedstawiamy krótki wywiad z Ryszardem Thalerzem, laureatem Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla z ekonomii z roku 2017.

Instytut Misesa: Otrzymał Pan Nagrodę Nobla za wykazanie, że ludzie są nieracjonalni, tak?

Ryszard Thalerz: Tak, to była niezwykle racjonalna decyzja członków Komitetu.

IM: Czy mógłby Pan przybliżyć naszym Czytelnikom, za co został Pan nagrodzony?

RT: Za nerkowce.

IM: Słucham?

RT: Takie orzeszki. Mam znajomego, on je strasznie lubi. Jak je widzi, to wcina od razu pół paczki, tak śmiesznie nadymając sobie policzki. Wygląda trochę jak chomik wtedy (chichocze). W każdym razie ja mu te orzeszki kiedyś zabrałem, tak dla draki, i wie Pan co się stało?

IM: Nie mam pojęcia. Co?

RT: On mi strasznie podziękował wtedy. Rozumie Pan? Bo ja mu zabrałem te nerkowce, więc nie mógł się nimi więcej napychać. A przecież podstawowe założenie ekonomii jest takie, że ludzie wolą więcej niż mniej! Ale to nieprawda, i ja to naukowo wykazałem. Mam zresztą więcej takich anegdot, chciałby Pan posłuchać?

IM: Może później. Jak już jesteśmy przy tym temacie, czy mógłby Pan opowiedzieć coś o swojej metodologii?

RT: Och, to proste. Zadaję ludziom pytania.

IM: Pytania?

RT: Tak, pytania. Przeprowadzam ankiety. Nawet nie wyobraża Pan sobie, jak trudno jest przeprowadzić takie badanie! Musimy wymyśleć, jak najbardziej abstrakcyjne pytania – im mniej przystające do rzeczywistości, tym lepiej – a następnie zadać je jakiejś małej reprezentacyjnej próbie, na przykład kilku moim studentom.

IM: I to działa?

RT: Oczywiście. To znaczy są sceptycy twierdzący, że wyniki są wrażliwe na sposób sformułowania problemu. Ale to nawet lepiej. Możemy aplikować o kolejne granty i przeformułowywać nasze pytania w nieskończoność. Bardzo fajna zabawa.

IM: Czy mógłby Pan podać jakiś przykład?

RT: Oczywiście. Załóżmy, że zaproponowano Panu zakład w formie rzutu monetą. Reszka oznacza, że ktoś Pana zabije. Orzeł oznacza, że Pan może bezkarnie zabić dwie osoby. Czy taki zakład jest atrakcyjny?

IM: Eeee?

RT: Widzę, że Pan nie zrozumiał. Aby dokonać wyboru, trzeba zważyć na jednej szali psychologiczną korzyść z bezkarnego zabicia dwóch osób, a na drugiej psychologiczny koszt własnej śmierci. Wartość oczekiwana zakładu jest oczywiście dodatnia – można wygrać znacznie więcej niż stracić – ale pewnie myśli Pan o nim z niechęcią. Tak jak większość ludzi. Na podstawie wielu podobnych obserwacji doszedłem do wniosku, że ludzi cechuje niechęć do umierania. A do tego mają skłonność do zabijania innych osób. Nazwałem to „efektem psychopaty”.

IM: Hm... tak, to bardzo ciekawe. Ale może zmieńmy temat. Jakiego współczesnego ekonomistę behawioralnego ceni Pan najbardziej?

RT: Zdecydowanie Tversky'ego.

IM: Ale on nie żyje!

RT: Owszem. Co tylko potwierdza błędność modelu homo oeconomicusa. W tym modelu wszystkie jednostki są żywe. Amos swoją śmiercią najdobitniej podważył koncepcję człowieka ekonomicznego.

IM: Hm... ciekawy punkt widzenia. Skoro już jesteśmy przy Tverskim, to co pan powie o teorii perspektywy Tverskiego i Kahnemana?

RT: To był prawdziwy przełom w ekonomii!

IM: Ale czy rzeczywiście? Wszak już Adam Smith pisał, że „znacznie bardziej cierpimy, gdy nasza sytuacja się pogorszy, niż kiedykolwiek cieszy nas, gdy awansujemy z gorszej pozycji na lepszą”.

RT: Tak, ale nie narysował wykresu. Proszę zobaczyć, na osi pionowej ma Pan wartość...

IM: Jaką wartość?

RT: No, wartość. A na osi poziomej zyski lub straty. I ten wykres tak się zgrabnie wygina, przypomina literę. Bardzo ładny wykres.

IM: Czy mógłby Pan teraz powiedzieć coś o efekcie posiadania?

RT: Naturalnie. To ostatecznie podważa ekonomię neoklasyczną. Otóż jak coś posiadamy, to cenimy to bardziej, niż gdy tego nie mamy.

IM: Ale czy to nie jest właściwie przykład potwierdzający prawo malejącej użyteczności krańcowej?

RT: Nie, to jest rewolucja. Robiliśmy badania z kubkami. Dawaliśmy ludziom kubki i oni nie chcieli ich sprzedawać. Kupować to chcieli tanio, ale sprzedawać to po wyższych cenach tylko. Nonsens!

IM: A na czym polega księgowanie umysłowe?

RT: O, to jest dobre! Powiedzmy, że wygrał Pan w Lotto. Co Pan robi z pieniędzmi.

IM: Nie gram w Lotto.

RT: Ale założmy, że Pan gra. No to pewnie by Pan te pieniądze w dużej mierze roztrwoniał, np. na nerkowce. Ja... to znaczy ten mój kolega by tak zrobił. Na pewno w większym stopniu niż gdyby Pan zarobił tę sumę, pracując w pocie czoła. Dlaczego?

IM: Bo nie pracowałem na nie w pocie czoła?

RT: Otóż to. Czyli pieniądź pieniądżowi nierówny. Ludzie różnie klasyfikują te same sumy w zależności od źródła dochodu, choć to nie powinno mieć znaczenia. Szach i mat!

IM: I już na sam koniec: jest Pan zwolennikiem tzw. libertariańskiego paternalizmu. Czy to nie jest oksymoron?

RT: Tylko pozornie. Jestem za tym, aby ludzie mieli wybór. Ale odpowiednio określając warunki decyzyjne, w tym opcję domyślną, możemy dobrowolnie popychać ludzi w słusznym kierunku. Weźmy taki przykład: dajemy ludziom wybór, czy wolą socjalizm niemiecki czy bolszewicki.

IM: Ależ to przecież wybór pozorny!

RT: To Pańska opinia. Zresztą ludzie mają wolność wyboru, a to jest najważniejsze. Władza tylko subtelnie wyznacza kierunek, delikatnie szturchając ludzi w podbrzusze. Albo weźmy emerytury: przypisujemy ludzi domyślnie do systemu emerytalnego, zostawiając możliwość wycofania się w każdej chwili.

IM: Tak będą działać nowe Pracownicze Plany Kapitałowe wprowadzane w Polsce.

RT: No i super! Słyszałem, że Wasz rząd rozwinął moją ideę, i co dwa lata będzie wszystkich ponownie zapisywał do systemu. I pięknie, ale czemu tak zachowawczo? Przecież można codziennie odnawiać zapisy!

IM: Dziękuję za rozmowę.

RT: Dziękuję!