

Krzysztof Orlik

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Próby tworzenia makroekonomii behawioralnej a modyfikacja modelu *homo oeconomicus*

Streszczenie. Jedną z podstaw panującego obecnie modelu ekonomicznego jest założenie o racjonalności podejmowania działań przez przewidyującego i kalkulującego człowieka – *homo oeconomicus*. Teoria stworzona na bazie tego założenia nie może sobie jednak poradzić z takimi zjawiskami, jak kryzys ekonomiczny po 2007 r. Do głosu dochodzą więc nowe koncepcje, np. makroekonomia behawioralna, rozszerzająca obecny paradygmat o zachowania nieracjonalne. W najbardziej kompleksowy sposób kwestie te ujmuje praca George’a Akerlofa i Roberta Shillera *Zwierzęce instynkty*, analizująca takie czynniki, jak zaufanie, uczciwość, działania antyspołeczne, iluzja pieniądza i dominujące w narracji publicznej opowieści. Analiza ta daje podstawy do stworzenia nowej szkoły w makroekonomii. Artykuł prezentuje te podstawowe założenia w kontekście wydarzeń związanych z kryzysem ekonomicznym.

Słowa kluczowe: makroekonomia, teoria ekonomii, kryzys gospodarczy

Wstęp

Próby wyjaśnienia zdarzeń ekonomicznych od czasów Adama Smitha opierały się na założeniu racjonalnego działania człowieka dążącego do maksymalizacji korzyści ekonomicznych. Wiele teorii opisywało rzeczywistość, coraz skuteczniej wykorzystując aparat matematyczny, także w celu uczynienia ekonomii nauką bardziej mierzalną i bliższą naukom ścisłym. Od lat 40. XX w. w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej dokonywano formalizacji teorii ekonomii, a do końca lat 70. główny podręcznik ekonomii stanowiła publikacja Paula Samuelsona, który matematycznie opracował wiele aspektów teorii ekonomii¹.

¹ H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005, s. 447-454.

Ten sposób analizy nie ustrzegł nas jednak w sferze makroekonomicznej od porażki. Tylko nielicznym udało się bowiem przewidzieć kryzys na rynkach finansowych z 2008 r. i idącą w ślad za nim recesję wielu gospodarek narodowych, a także jego konsekwencje, które obecnie widać zwłaszcza w sferze długu suwerennego krajów strefy euro i spowolnienia gospodarczego, a nawet jako groźbę kolejnej recesji.

Artykuł opisuje próby stworzenia nowej teorii ekonomicznej, będącej częściowo w opozycji do klasycznego podejścia, wywodzącego się od Adama Smitha.

1. Niewidzialna ręka rynku

Adam Smith stworzył podwaliny ekonomii, analizując w swojej najbardziej znanej pracy pt. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* mechanizmy, jakie sterują działalnością człowieka. Głównym motywem dzieła Smitha jest pogląd, że egoizm stanowi główną siłę napędową społeczeństwa i ekonomii – jednak nie indywidualny egoizm, a rozszerzony na zasady pochodzące z wiedzy o pożytkach wynikających z wzajemnej wymiany z innymi uczestnikami rynku. Nie jest ona bowiem możliwa bez dbałości o zaufanie, uczciwość i dobrą wolę². W cywilizowanym społeczeństwie człowiek „prawie ciągle potrzebuje pomocy swoich bliźnich i na próżno szukałby ich jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest dla nich samych korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda [...]”. Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes” – pisze Smith³. Przenosi on zatem indywidualne motywacje na poziom mechanizmów społecznych.

Egoizm jest naturalną siłą motywującą jednostki do działania. Z kolei w skali społeczeństwa lub państwa rozmaite, czasem sprzeczne, interesy mogą prowadzić do stabilnego i samoregulującego się systemu ekonomicznego. Porządek wyłania się jako efekt niezliczonych indywidualnych wyborów. Opisuje to powszechnie znana metafora „niewidzialnej ręki rynku”. „Mając na celu swój własny interes, człowiek często popiera interesy społeczeństwa skuteczniej niż wtedy, gdy zamierza służyć im rzeczywiście [...]. To, co jest roztropnością w prywatnym życiu każdej rodziny, nie może być chyba szaleństwem w życiu wielkiego królestwa”⁴. Smith tworzy fundamenty racjonalnej metody analizy takich pojęć, jak: popyt, podaż, ceny, wynagrodzenia, które inspirowały kolejnych ekonomistów. Ukazuje też obraz człowieka jako *homo oeconomicus* – istoty racjonalnej w swoich wyborach.

² M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 2000, s. 78.

³ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 20.

⁴ Ibidem, t. II, s. 40-41.

Poglądy Smitha okazały się mieć niezwykle wpływ na współczesne myślenie ekonomiczne. Jednakże w historii ekonomii zdarzały się próby odejścia od tego klasycznego paradygmatu. Paradoksalnie pierwszym, który to uczynił, był sam Adam Smith. W *Bogactwie narodów* nie wspomniał ani razu o swej wcześniejszej książce pt. *Teoria uczuć moralnych*, mimo że za jego życia była ona kilkakrotnie wznawiana. Jest to o tyle istotne, że można się w niej dopatrzeć wielu poglądów zbieżnych z dzisiejszymi opiniami ekonomistów behawioralnych. Według Smitha w naturze ludzkiej oprócz naturalnego egoizmu istnieje także altruizm, a ważne dla działania społeczności jest wzajemne zaufanie. Ludzkim działaniem powodują także pragnienie odróżnienia się od innych oraz chęć odwzajemniania zarówno dobra, jak i zła, co wynika z poczucia sprawiedliwości⁵. Jan Polowczyk pisze, że Smith już na 210 lat przez Danielem Kahnemanem i Amosem Tverskym⁶ przewidywał prawo będące jednym z fundamentów ekonomii behawioralnej, twierdząc, że obawa przez stratą jest uczuciem silniejszym niż radość z zysku⁷.

Jak pisze Polowczyk, według Smitha większość ludzi przecenia swoje szanse na sukces, a niedoszacowuje ryzyko porażki. Niezgodne z racjonalnym rozumowaniem jest także przywiązanie do przedmiotów, których utrata powoduje frustrację nieproporcjonalną do ich rzeczywistej wartości (co można określić jako sentymentalne przywiązanie). Smith zaobserwował także zjawisko zwane „efektem ramy”, polegające na tym, że straty lub zyski danej osoby wydają się nieproporcjonalnie większe od tych, które dotyczą innych, co oznacza, że jesteśmy zależni od kontekstu podejmowania decyzji, ale skupieni głównie na sobie. Do tego jesteśmy często krótkowzroczni w podejmowaniu decyzji, ponieważ interesują nas nagrody bliskie w czasie, zaś te odległe zdecydowanie mniej. Kolejnym nieracjonalnym zachowaniem jest uleganie zmieniającym się modom i zwyczajom, które ponadto są odmienne u różnych narodów (jako przykład Smith podaje stosunek do gościnności rozrzutnych Polaków i skąpych Holendrów)⁸.

W *Teorii uczuć moralnych* Smith dotknął wielu obszarów, którymi zajmuje się dzisiejsza psychologia, a także ekonomia behawioralna. W XX w. dzieło to jednak zostało zapomniane, głównie z powodu ówczesnych koncepcji Leona Walrasa i Vilfreda Pareto, którzy starali się wyeliminować z ekonomii wpływy filozofii moralnej i psychologii⁹. Nauka ekonomii zwróciła się ku dziedzictwu *Bogactwa narodów* zwłaszcza, gdy zapanowała ekonomia neoklasyczna.

⁵ J. Polowczyk, *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, „Ekonomista” 2010, nr 4.

⁶ D. Kahnemann, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, vol. 79.

⁷ J. Polowczyk, op. cit., s. 508.

⁸ Ibidem, s. 514.

⁹ Ibidem, s. 494.

Krytyka głównego nurtu ekonomii przybrała na sile w okresie kryzysu finansowego, ale już w poprzednich latach podejmowano próby wyjścia poza granice przedmiotu i metody głównego nurtu.

Próby te opisuje Andrzej Wojtyna w artykule napisanym jeszcze przed rozpoczęciem kryzysu w 2007 r. Formułuje on wiele zastrzeżeń dotyczących obowiązującego paradygmatu i stosowanych metodologii badawczych. Jednym z nich jest to, że ekonomia głównego nurtu staje się niewolnikiem stosowania teorii racjonalnego wyboru, a alternatywne ujęcia, występujące w innych naukach społecznych, nie mają do niej dostępu¹⁰.

Wielu autorów jako przykład koncepcji, które zawiodły w przewidywaniu kryzysu ostatnich lat, podaje teorię efektywnego rynku kapitałowego (*Efficient Market Theory* – EMH) sformalizowaną przez przedstawiciela neoklasycznej szkoły chicagowskiej Eugene’a Fama. Jej głównym założeniem jest to, że cena jakiegokolwiek aktywa w dowolnym czasie jest zawsze właściwa. Każda informacja pojawiająca się na rynku natychmiast wpływa na cenę. Teoria opisuje rynek kapitałowy w formie trzech subhipotez:

- słaba hipoteza rynku efektywnego zakłada, że ceny odzwierciedlają wszystkie informacje z rynku papierów wartościowych, takie jak dotychczasowe ceny akcji, stopy zwrotu, wolumen;
- półsilna hipoteza rynku efektywnego głosi, że cena instrumentu finansowego odzwierciedla wszystkie ogólnodostępne informacje;
- silna hipoteza rynku efektywnego zakłada, że cena instrumentów finansowych odzwierciedla zarówno informacje publiczne, jak i prywatne, np. wiedzę insiderów, mających dostęp do informacji poufnych. Liczne badania empiryczne prowadzone w latach 80. i 90. dowiodły, że teoria ta jest generalnie słuszna, choć istnieje od niej wiele wyjątków¹¹.

Jednym z krytyków tej teorii był Robert Shiller, który już w latach 80. twierdził, że rynki rzadko znajdują się w stanie równowagi, a najczęściej podlegają fluktuacjom w szerokim zakresie. Jednego dnia inwestorzy reagują nadmiernie optymistycznie, doprowadzając ceny do zawrotnych wysokości, następnego – wpadają w panikę i sprzedają aktywa za bezcen. Ruchy te nie wydają się racjonalne, raczej podlegają impulsom wywoływanym przez zachowania tłumu. Jak piszą Nouriel Roubini i Stephen Mihm: „O ile rynki nie są całkiem szalone, to zawierają całkiem znaczny szum, który dominuje ruchy zagregowanego rynku”¹².

¹⁰ A. Wojtyna, *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu*, w: *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. B. Fiedor, Z. Hockuba, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, t. II, Warszawa 2009, s. 35.

¹¹ F.K. Reilly, K.C. Brown, *Analiza inwestycji i zarządzanie portfelem*, PWE, Warszawa 2001.

¹² N. Roubini, S. Mihm, *Crisis Economics. A crash course in the Future of Finance*, Penguin Press, New York 2010, s. 53.

Teoria efektu rynku kapitałowego (EMH) od 1970 r. stała się konwencjonalną wiedzą wykładaną we wszystkich szkołach biznesu. Choć niektórzy badacze widzieli jej słabości, to generalnie uznawano ją za słuszną¹³.

Według Josepha Stiglitz'a gdyby EMH była prawdziwa, nie byłoby takiego zjawiska, jak bańki spekulacyjne na rynkach różnych aktywów. Jednak wiara w skuteczność EMH była częściowo przyczyną niedoszacowania bańki na rynku nieruchomości przez amerykański bank centralny i doprowadziła do kryzysu finansowego w 2008 r.¹⁴ Tym niemniej do dziś jest jedną z podstawowych teorii wykorzystywanych w zarządzaniu aktywami.

2. W poszukiwaniu nowych modeli ekonomicznych

Kryzys ekonomiczny, który zaskoczył zarówno inwestorów, jak i rządzących, obnażył słabości dotychczasowych teorii ekonomicznych głównego nurtu. Brak w nich narzędzi wystarczających do racjonalnego opisu zdarzeń, jakie miały miejsce w 2007 i 2008 r., czego konsekwencje były widoczne w kolejnych latach. Dynamizm zmian skłania do poszukiwania nowego paradygmatu ekonomii. Na polu interdyscyplinarnym szuka się użytecznych rozwiązań, także wśród innych nauk społecznych. Teoria złożoności, teoria wiedzy niedoskonałej czy ekonomia behawioralna to główne tereny poszukiwań nowego paradygmatu.

Powodem słabości dotychczasowego neoliberalnego modelu z jednej strony wydaje się zbyt ni dogmatyzm, z drugiej zaś – dramatyczne przemiany współczesnego świata. Mimo to przez wiele lat w ekonomii obowiązywał model wywodzący się z teorii racjonalnych oczekiwań. Jak twierdzi Roman Frydman, mimo prób, które czynił wraz Edmundem Phelps'em już w latach 80., zmierzających do rewizji tych poglądów, próby te były ignorowane przez główny nurt ekonomistów. Pojęcie racjonalności jest uwarunkowane kulturowo. Ludzie Zachodu, a zwłaszcza Amerykanie, uważają swoją tożsamość za uniwersalny wzorzec. Ponadto zmiany rzeczywistości są zbyt szybkie. Teoria ekonomiczna dobrze sobie radzi z opisem, kiedy zmiany są w miarę powolne, ale w ostatnim czasie wydają się one bardzo dynamiczne. Frydman widzi rozdzielenie ekonomii na racjonalną i behawioralną, która głosi, że wszyscy są nieracjonalni. Ekonomię podkreślającą nieracjonalność uważa za absurdalną i szkodliwą¹⁵.

Podobnie tempo przemian ekonomicznych widzi Elżbieta Mączyńska w swoim przeglądzie idei, które są krytyczne wobec ekonomii klasycznej uosabianej

¹³ Ibidem, s. 51-52.

¹⁴ J.E. Stiglitz, *Freefall: America, free markets, and the sinking of the world economy*, W.W. Norton & Company, New York 2010, s. 114.

¹⁵ Rozmowa Jacka Żakowskiego z Romanem Frydmanem, „Polityka”, Niezbędnik inteligenta, 8.03.2008.

przez królujący wiele lat paradygmat neoklasyczny. Bardzo szybkie było przejście z epoki rolniczej, przez przemysłową, usług, aż do społeczeństwa sieciowego, opartego także na sektorze finansowym, w którym narodził się kryzys 2008 r.¹⁶

Również Joseph E. Stiglitz twierdzi, że w czasach dynamicznych zmian klasyczne podejście się nie sprawdza. Według niego ekonomia jest nauką, która próbuje przewidywać przyszłość. Model neoklasyczny stworzył pięć błędnych predykcji, które Stiglitz uważa za nieuprawnione i niezgodne z rzeczywistością. Przyjmowanie ich za pewnik było jedną z przesłanek ostatniego kryzysu, bo sugerowało, że gospodarka stanowi doskonale samoregulujący się mechanizm. Do predykcji tych należą:

- brak bezrobocia – popyt na pracę dokładnie równa się jej podaży, odstępstwa od tego stanu są tylko chwilowe;
- brak ograniczenia dostępu do kredytu – każdy może pożyczać dowolną kwotę, tyle że po cenie odzwierciedlającej ryzyko;
- obojętne jest, czy firma finansuje działalność z długu, czy z kapitału własnego (model Millera-Modiglianiego), nie uwzględnia się ryzyka upadłości rosnącego wraz ze zwiększeniem lewarowania i sygnałów, jakie może wysyłać do rynku właściciel chcący sprzedać swoją firmę po niskiej cenie;
- poziom wynagrodzenia pracowników jest odzwierciedleniem krańcowej korzyści, jaką niosą dla gospodarki. Czy jednak top menedżer powinien zarabiać, jak w ostatnich latach, setki lub tysiące razy więcej niż szeregowy pracownik (w warunkach amerykańskich było to dawniej tylko 30-40 razy więcej niż robotnik)? Tych nierówności nie potrafi wyjaśnić ekonomia neoklasyczna, posługując się jedynie pojęciem dóbr rzadkich;
- teoria neoklasyczna nie uwzględnia czynnika dyskryminacji (rasowej, narodowej, płciowej), która objawia się w nierówności płac, co jest sprzeczne z klasycznym prawami popytu i podaży¹⁷.

Stiglitz opisuje *homo oeconomicus* jako człowieka, który jest „kalkulującą, racjonalną, samoobsługową i skoncentrowaną na sobie indywidualnością. Nie ma miejsca na ludzką empatię, publiczną aktywność czy altruizm”. Przy czym racjonalność w rozumieniu ekonomicznym to raczej konsekwencja w działaniu, co oznacza, że przy stałych preferencjach człowiek zawsze podejmuje taką samą decyzję w takiej samej sytuacji – a to nie jest prawdą. Poza tym na poglądy ludzi wpływają inni ludzie z ich środowiska, np. większość Amerykanów była oburzona wysokością bonusów wypłaconych sobie, mimo ogromnych strat, przez zarządy banków z Wall Street, które korzystały z publicznego wsparcia. Tymczasem na

¹⁶ E. Mączyńska, *Ekonomia a przełom cywilizacyjny*, „Studia Ekonomiczne” 2009, nr 3-4, s. 137-156.

¹⁷ J. Stiglitz, op. cit, s. 108.

Wall Street na odwrót: powszechne było oburzenie na krytykującego te praktyki prezydenta Obamę, co wskazywano jako przykład populizmu¹⁸.

Mimo szeroko analizowanego kryzysu 2008 r. nieracjonalność rynków nie traci na sile. W ciągu kilkunastu dni (od 22 lipca do 10 sierpnia 2011 r.) amerykański indeks giełdowy Standard & Poor's 500 spadł o 16,8% (polski WIG20 o 20%) jako efekt najpierw przedłużających się rozmów w amerykańskim parlamencie na temat zwiększenia poziomu dopuszczalnego zadłużenia Stanów Zjednoczonych, a potem obniżenia ich ratingu przez agencję Standard & Poor's i plotek na temat dalszych kłopotów z wypłacalnością niektórych krajów strefy euro. W tym czasie wskaźniki gospodarcze były umiarkowanie pozytywne, a kłopoty z zadłużeniem Grecji zostały tymczasowo zażegnane. Jednakże narastające emocje i plotki spowodowały gwałtowną przecenę na rynkach akcji na całym świecie¹⁹. Opinie na temat niewypłacalności Stanów Zjednoczonych były formułowane przez agencję ratingową, która niedawno skompromitowała się, „nie zauważając” czynników, jakie doprowadziły do upadku Lehman Brothers, a teraz feruje wyroki²⁰. Obserwowany po 2008 r. ogromny wzrost zadłużenia publicznego wielu krajów, kłopoty z wymuszeniem ograniczenia deficytów budżetowych wielu państw oraz wejścia na ścieżkę wzrostu gospodarczego mogą prowadzić do eskalacji lub kolejnych faz kryzysu, niosących ryzyko rozpadu strefy euro i wieloletniej zapaści gospodarczej, co prognozuje Jacques Attali w książce pt. *Zachód. 10 lat przed totalnym bankructwem?*²¹.

3. Ekonomia behawioralna

Jednym z nowych kierunków czerpiących z dokonań innych dziedzin nauki, który przyłączył się do krytyki modelu neoklasycznego, jest ekonomia behawioralna. Pierwsze próby rozszerzenia zainteresowań głównego nurtu ekonomii datowane są już na lata 40. i 50. XX w. Wtedy powstały pierwsze prace George'a Katona i Herberta Simona, w których analizowali oni proces podejmowania decyzji przez konsumentów, pracowników i przedsiębiorców, biorąc pod uwagę motywacje, postawy i oczekiwania²².

¹⁸ Ibidem, s. 109.

¹⁹ Obliczenia własne na podstawie www.stooq.com.

²⁰ Jak pisze P. Krugman, agencja S & P zachowuje się zupełnie nieodpowiedzialnie, ale prawdziwym zagrożeniem dla przyszłości USA są siły skrajnie konserwatywne, które w imię ideologii – nie dokonywania żadnych reform racjonalizujących wydatki i podnoszących dochody – są gotowe narazić kraj na niewypłacalność. P. Krugman, *Credibility, Chutzpah and Debt*, „New York Times” 7.08.2011.

²¹ J. Attali, *Zachód. 10 lat przed totalnym bankructwem?*, Studio Emka, Warszawa 2010.

²² H. Hosseini, *George Katona: A founding father of old behavioral economics*, „The Journal of Socio-Economics” 2011, vol. 40, s. 977-984.

Ekonomia behawioralna bazuje na założeniu, że model człowieka w pełni racjonalnego nie jest zgodny z rzeczywistością. Człowiek posiada ograniczenia poznawcze. Ludzie mają jedynie częściową wiedzę na temat zjawisk ekonomicznych. Ograniczenia poznawcze prowadzą do stosowania uproszczonych zasad rozumowania (heurystyk), które kierują ich zachowaniem. Jak pisze Paul De Grauwe stosowanie heurystyk w zasadzie nie jest działaniem nieracjonalnym, lecz obroną umysłu przed światem, który nas przytłacza danymi. Poza tym przy ograniczonym pojmowaniu świata nieuchronnie pojawiają się zakłócenia. Jeśli dołączymy do tego mechanizmy działania stadnego, przenosimy te zachowania w sferę makro. Dotyczy to zwłaszcza szoku zewnętrznego, takiego jak krach giełdowy czy na rynku nieruchomości, mającego wpływ na duże zbiorowości²³.

Od wielu lat poza głównym nurtem ekonomii pojawiają się prace dotyczące ekonomii behawioralnej, ale raczej skali mikro. Metodę behawioralną jako właściwą także dla makroekonomii przedstawił w swoim noblowskim wykładzie w 2002 r. George Akerlof. Zarysował wówczas główne pola badawcze, na których, jego zdaniem, neoklasyczna ekonomia poniosła porażkę:

- istnienie bezrobocia, które nie pochodzi z wyboru pracownika i nie jest bezrobociem naturalnym;
- niepewny wpływ polityki monetarnej na produkcję i zatrudnienie – czasem działa zgodnie z założeniami teorii, czasem jednak nie;
- kiedy bezrobocie rośnie, inflacja nie zawsze spada (choć zakłada to krzywa Philipsa);
- ludzie nie oszczędzają wystarczająco dużo na emeryturę i powszechne jest przeświadczenie, że będą mieć wówczas za mało środków do życia;
- zbyt duża jest zmienność cen akcji w stosunku do ich fundamentalnych wycen;
- ciągłe istnienie marginesu społecznego, gdzie bieda łączy się z alkoholizmem, narkomanią, przestępczością czy uzależnieniem od pomocy społecznej.

Tematy te w połączeniu z zagadnieniem niesymetrycznego dostępu do informacji Akerlof uważał za pole do dalszych obiecujących badań na gruncie makroekonomii²⁴.

Po kilku latach badań wraz z Robertem Shillerem przygotował syntezę poglądów makroekonomii behawioralnej. Podsumowując wiele prac własnych oraz prac innych autorów, próbowali oni nadać tym doświadczeniom kształt spójnej teorii w książce pt. *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu*, wydanej w Stanach Zjednoczonych w 2009 r. Termin „zwierzęce instynkty” (*Animal spi-*

²³ P. De Grauwe, *Animal Spirits and Monetary Policy*, „Economic Theory” 2011, vol. 47, nr 2-3, s. 2-3.

²⁴ G.A. Akerlof, *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*, „The American Economic Review” 2002, vol. 92, nr 3.

rits) pochodzi z pracy Johna M. Keynesa pt. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza* z 1936 r. Keynes pisze w niej, że ludzie w działalności gospodarczej lub jako konsumenci kierują się nie tylko pobudkami ekonomicznymi. Nie zawsze też postępują racjonalnie. Uzupełnienie klasycznej metody podejściem uwzględniającym zwierzęce instynkty pozwala na wyjaśnienie wielu zjawisk, które do tej pory w znacznej mierze wymykały się analizie ekonomicznej. Co więcej, nie chodzi o drobne odstępstwa od teorii Smitha, ale „takie odstępstwa, jakie występują w rzeczywistości”²⁵.

Owe zwierzęce instynkty (albo instynkty wywodzące się z umysłu – *animus*), które można opisać jako elementy niepokoju i niespójności wpływające na gospodarkę, a których źródło leży w nieracjonalnym charakterze wielu ludzkich działań, ujawniają się w kilku obszarach:

1. Zaufanie i jego mnożniki. Pojęcie zaufania wykracza poza to co racjonalne. Osoba ufna często odrzuca lub nie bierze pod uwagę niektórych informacji, akceptuje też informacje błędne, a nawet nieprawdopodobne. Zaufanie odgrywa niezwykle ważną rolę w cyklach gospodarczych. W okresach wzrostu ludzie wierzą, że *prosperity* będzie trwać dalej, przeczuwają, że wartość ich inwestycji będzie rosła, tracą wyczucie w ocenie ryzyka. W modelu klasycznym jednostki w sposób sformalizowany rozważają możliwości, jakie niesie decyzja, ważą ich prawdopodobieństwa i możliwe efekty. Tymczasem w rzeczywistości nawet bardzo poważne decyzje biznesowe podejmowane są na bazie intuicji²⁶. W szerszej skali, według autorów, działa mnożnik analogiczny do Keynesowskiego mnożnika konsumpcji. Można go zobrazować jako zmiany w dochodach wynikające ze zmiany poziomu zaufania o jedną jednostkę. Zwiększanie dochodu powoduje dalsze zwiększanie zaufania i kolejną rundę zmiany dochodu. Nastroje mierzone są różnymi wskaźnikami, np. MCSI (*Michigan Consumer Sentiment Index*) czy PMI (*Purchase Managers Index*), i opracowywane dla wielu krajów. Obniżenie nastrojów przekłada się na zmniejszenie konsumpcji i powoduje skutki uboczne, np. ograniczenie akcji kredytowej banków²⁷. Autorzy jednak, podobnie jak w całej książce, unikają wyprowadzenia zależności w formie matematycznej.

Tezy te znajdują potwierdzenie u innych autorów. Badania wykazują dodatnią korelację pomiędzy wzrostem poziomu zaufania społecznego a wzrostem poziomu rozwoju kraju mierzonego wskaźnikiem HDI (*Human Development Index*)²⁸.

²⁵ G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?*, Studio Emka, Warszawa 2010, s. 23.

²⁶ Autorzy przywołują przykład wieloletniego prezesa General Electric Jacka Welcha, który w swojej autobiografii nieraz podaje przykłady odrzucenia formalnych analiz i zawierzenia intuicji. Ibidem, s. 190.

²⁷ Ibidem, s. 32-37.

²⁸ B. Özcan, C. Bjørnskov, *Social trust and human development*, „The Journal of Socio-Economics” 2011, vol. 40, s. 753-762.

2. Uczciwość. Akerlof i Shiller przenoszą na grunt ekonomiczny psychologiczną teorię równowagi. W ujęciu klasycznym za wymianę takich samych towarów powinniśmy zapłacić taką samą cenę. W rzeczywistości jednak pomiędzy stronami dochodzi także do wymiany trudno mierzalnych pojęć, takich jak obserwacja statusu społecznego stron transakcji, wdzięczność czy poczucie, że cena za dany towar jest sprawiedliwa. Poczucie sprawiedliwości polega tu na przenoszeniu na działania gospodarcze przekonań ludzi na temat tego, jak inni powinni lub nie powinni się zachowywać. Odwołania do poczucia sprawiedliwości stanowią częsty motywator w podejmowaniu decyzji ekonomicznych²⁹.

3. Korupcja i działanie w złej wierze. Zapalnikami kryzysu, a raczej odwrócenia się pozytywnych nastrojów społecznych i gwałtownego spadku zaufania, są często afery i masowe lekceważenie lub omijanie prawa. Znane przykłady to powszechne łamanie zasad prohibicji w przededniu Wielkiego Kryzysu w latach 20. i 30. w Stanach Zjednoczonych oraz afera i zapaść kas oszczędnościowo-pożyczkowych poprzedzająca amerykańską recesję 1991 r. Afera Enronu i upadek prestiżowej firmy audytorskiej Arthur Andersen były jednymi z głównych czynników odrotu od akcji po pęknięciu giełdowej bańki internetowej w 2001 r. Kryzys credit crunch lat 2007-2009 też był efektem pęknięcia bańki na rynku papierów dłużnych opartych na kredytach hipotecznych. Rozrost tej bańki był możliwy dzięki niezwyklejmu rozwojowi rynku instrumentów CMO (*Collateralized Mortgage Obligation*) przez działające na granicy prawa banki, które często oferowały kredyty hipoteczne osobom bez zdolności kredytowej, a następnie po sekurytyzacji sprzedawały papiery wartościowe partnerom nierozumiejącym poziomu ryzyka, który został im przypisany. Brak odpowiednich kar i reakcji państwa powoduje masowe nieprzestrzeganie prawa i znacząco wpływa na fluktuacje gospodarcze³⁰.

4. Iluzja pieniądza. Zjawisko to polega na tym, że decyzje ekonomiczne są podejmowane bez brania pod uwagę inflacji. W historii było wielu myślicieli przekonanych, że ludzie mają predyspozycje do ulegania iluzji pieniężnej. Koncepcja z początku lat 60. XX w., jaką była krzywa Philipsa, zakładała, że pracownicy dopominają się podwyżek wyłącznie w związku z poziomem bezrobocia (a więc niezależnie od inflacji). Milton Friedman uznał takie myślenie za irracjonalne i starał się udowodnić, że pracownicy interesują się realnym, a nie nominalnym wzrostem płac. Wywiódł z tego teorię stopy naturalnego bezrobocia, do której, sterując polityką monetarną i fiskalną, powinny zbliżać się władze. Przy zachowaniu stopy

²⁹ G.A. Akerlof, R.J. Shiller, op. cit., s. 38-45.

³⁰ Ibidem, s. 52-62. CMO to papiery wartościowe zabezpieczone aktywami. Emitent dzieli takie pakiety papierów wartościowych na transze, które są po kolei spłacane. Pierwsze transze otrzymywały bardzo wysokie oceny ratingowe od uznanych agencji, co mogło sprawiać wrażenie, że cały instrument CMO jest bezpieczny. To wprowadzało w błąd mniej świadomych nabywców takiego instrumentu. Szerzej: W. Nawrot, *Globalny kryzys finansowy XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 187-188.

naturalnego bezrobocia inflacja powinna się stabilizować. Ta dość powszechnie akceptowana teoria nie dopuszcza istnienia iluzji pieniądza i w związku z tym mówienie o niej jest postrzegane jako naiwność. Akerlof i Shiller uważają jednak, że iluzja pieniądza działa w wielu przypadkach, takich jak rozliczenia pieniężne pomiędzy kontrahentami, oprocentowanie depozytów bankowych, obliczanie podatków, kredyty pozbawione mechanizmu indeksacji czy wyrażone w pieniądzu wartości w zapisach księgowych. Ludzie przeliczają stawki procentowe, nie uwzględniając inflacji, gdyż traktują ją jako czynnik marginalny, choć np. przy nisko oprocentowanych depozytach bankowych lub nieoprocentowanych rachunkach bieżących jest to czynnik kluczowy. Zatem jednym z podstawowych założeń nowoczesnej makroekonomii jest to, że „ludzie potrafią patrzeć przez woal, jaki stanowi inflacja. Naszym zdaniem jest to założenie bardzo radykalne”³¹.

5. Opowieści. Umysł ludzki jest tak zbudowany, że stara się postrzegać i rozumieć świat w sposób narracyjny, łącząc zdarzenia i fakty w powiązane logicznie ciągi. Opowiadania i historie od zawsze stanowią podstawę nawiązywania i utrzymywania relacji międzyludzkich, małżeństw, a także religii i niektórych doktryn politycznych. Okazuje się, że można policzyć uniwersalne wzorce opowieści, które są dostosowywane do przekazywanych treści³². Opowieści są bardzo skutecznym narzędziem wyjaśniania rzeczywistości przez ekonomistów, polityków, menedżerów, nauczycieli czy księży.

Niektóre opowieści mają ogromne znaczenie dla sytuacji gospodarczej, ponieważ jeśli występują masowo, mogą powodować nieracjonalny optymizm lub pesymizm i zniekształcać mechanizmy oceny ryzyka. Gorączka złota w XIX w. została wywołana przez opowieść o możliwości łatwego wzbogacenia się i skłoniła tysiące ludzi do porzucenia domów oraz udania się w niebezpieczną podróż do Kalifornii lub na Alaskę. Współcześnie opowieści o młodych ludziach, którzy w krótkim czasie dorobili się na spółkach internetowych, przyczyniły się do powstania i rozwoju bańki internetowej przełomu XX i XXI w. Mechanizm rozchodzenia się w społecznej świadomości opowieści przypomina epidemię wywołaną przez wirusy. Można więc na zasadzie analogii stworzyć modele matematyczne opisujące rozprzestrzenianie się opowieści.

Autorzy próbują także wykorzystać swoją teorię do opisu przyczyn kryzysu 2008 r. „Tym razem zaczęło się od rynku nieruchomości mieszkaniowych i od podawanego sobie przez ludzi z ust do ust przekazu, że ceny na tym rynku stale i niezmiennie idą w górę, dlatego też w przyszłości nie będą spadać”³³. Przesadny

³¹ G.A. Akerlof, R.J. Shiller, op. cit., s. 65-76.

³² Według autorów doliczono się zaledwie trzydziestu kilku wzorców historii, które zawsze się powtarzają, dopasowując się jedynie do kontekstu, np. poszukiwanie, przygoda, pościg, ratunek, ucieczka, zemsta. Przykłady te podają oni za Rolandem Tobiasem: R.B. Tobias, *20 Master Plots and How to Build Them*, Cincinnati Writers' Digest, Cincinnati, Ohio 1993, s. 79.

³³ Ibidem, s. 221.

optymizm (zaufanie) i działania na pograniczu prawa przez pozbawione wystarczającej kontroli instytucje finansowe doprowadziły do nieracjonalnego boomu na rynku nieruchomości, a wraz z nim – w sferze złożonych instrumentów finansowych.

Akerlof i Shiller oczekują przy tym, że ich analiza przyniesie także postulaty praktyczne. W świecie, w którym rządzą „zwierzęce instynkty”, tylko regulator państwowy może ustalić reguły gry i kontrolować ich przestrzeganie. Próbując umiejscowić swe dociekania na tle całej nauki ekonomii, dzielą oni przedmiot badań następująco:

Tabela 1. Podział przedmiotu nauki ekonomii
ze względu na rodzaje zachowań i motywy działania

Zachowania racjonalne i ekonomiczne motywy działania	Zachowania nieracjonalne i ekonomiczne motywy działania
Zachowania racjonalne i pozaekonomiczne motywy działania	Zachowania nieracjonalne i pozaekonomiczne motywy działania

Źródło: opracowanie na podstawie: G.A. Akerlof, R.J. Shiller, op. cit., s. 218.

Tworząc czteropolową tabelę, która zawiera zachowania racjonalne i nieracjonalne oraz ekonomiczne i nieekonomiczne motywy działania, można stwierdzić, że obecna ekonomia zajmuje się głównie obszarem zachowań racjonalnych, którym przyświecają ekonomiczne motywy działania. Akerlof i Shiller w swej pracy badają także trzy pozostałe pola. Większość swoich opinii podają jednak w trybie warunkowym. Nie wydają ostatecznych sądów, ale starają się nakreślić pola do dalszych badań, widząc możliwość naukowego działania przy wykorzystaniu metodologii nauk psychologicznych i socjologicznych. Przyznają jednak, że makroekonomia behawioralna daje tylko częściowe odpowiedzi i znajduje się w początkowym stadium rozwoju.

W innych swoich pracach Akerlof i Shiller także próbują poszerzać pole badawcze ekonomii w stronę nauk psychologicznych i socjologicznych. Akerlof wraz z Rachel Kranton w książce pt. *Identity economics* starają się dołożyć kolejne wyjaśnienie nieracjonalnych ekonomicznie zachowań jednostek. Ich zdaniem książka ta „inkorporuje tożsamość, normy i kategorie społeczne do ekonomii”³⁴. „Ekonomia tożsamości” to nowe podejście o charakterze socjologicznym, tłumaczące sposoby zachowania ludzi. Tożsamość jest rozumiana jako przynależność do pewnej kategorii społecznej, która ma swe normy i ideały, a także pewną użyteczność wynikającą z ich realizacji, którą jednostka stara się maksymalizować³⁵.

³⁴ G.A. Akerlof, R.E. Kranton, *Identity Economics. How our identities shape our work, wages, and well-being*, Princeton University Press, Princeton – Oxford 2010, s. 20.

³⁵ Ibidem, s. 25.

Preferencje (*tastes*) niektórych zachowań są definiowane przez normy społeczne. Nie są to jedynie indywidualne cechy, ale odnoszą się do całych grup społecznych, np. jednolicie odmienne traktowanie całych grup, takich jak inne rasy, inne kasty w Indiach, inne plemiona czy nawet wynikające z różnicy płci u osób piastujących te same role społeczne³⁶. Typowa analiza ekonomiczna dotycząca problemu palenia obejmuje np. analizę strat dla gospodarki wynikających z powszechności nałogu oraz bada popyt na papierosy. Ekonomia tożsamości dodaje element zmiany wzorca zachowań społecznych wynikających z równouprawnienia kobiet: w latach 20. XX w. paliło znacznie więcej mężczyzn niż kobiet, obecnie zaś proporcje są wyrównane – wyjaśnić to zjawisko może tylko analiza zmiany norm społecznych³⁷.

Shiller posługuje się z kolei metodą behawioralną w tekstach publicystycznych, komentując bieżącą sytuację ekonomiczną i polityczną, co ułatwia mu duży rozgłos, jaki zyskały *Zwierzęce instynkty*, stając się bestsellerem. Opisuje on pojedynczą metaforę jako skondensowaną formę opowieści, która działa jak ikona na ekranie komputera, za którą stoi cały wielki program. Konieczność ograniczeń budżetowych, opisywana przez amerykańską administrację jako „rodzinne zaciskanie pasa”, to metaforyczny sposób dotarcia do szerokiego społeczeństwa, które ma wykreować nową opowieść³⁸.

Zakończenie

Wypada zgodzić się z Johnem F. Tomerem³⁹, który uważa, że wielu ekonomistów behawioralnych jest zmotywowanych do dalszego rozwijania swojej dyscypliny, więc to podejście niebawem może zakończyć dominację głównego nurtu ekonomii w jego obecnej formie. W tej chwili ekonomia behawioralna nie jest jeszcze jednolitą szkołą. Także Akerlof i Shiller przez prawie trzy lata od wydania swojej książki nie publikowali prac będących bezpośrednią kontynuacją zawartych w nich tez. Pojawiają się jednak wycinkowe komentarze i prace wykorzystujące nową metodologię.

Kwestią czasu jest ustalenie, czy podejście wielu nurtów ekonomii behawioralnej ujednolici się w odrębną szkołę, czy niektóre zaczną dominować, czy też może zostaną włączone do głównego nurtu nauki ekonomii.

³⁶ Ibidem, s. 17.

³⁷ Ibidem, s. 27.

³⁸ R.J. Shiller, *How National Belt-Tightening Goes Awry*, „New York Times”, 19.05.2012.

³⁹ J.F. Tomer, *What is Behavioral Economics?*, „Journal of Socio-Economics” 2007, vol. 36, s. 463-479.

Literatura

- Akerlof G.A. *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*, „The American Economic Review” 2002, vol. 92, nr 3.
- Akerlof G.A., Kranton R.E., *Identity Economics. How our identities shape our work, wages, and well-being*, Princeton University Press, Princeton – Oxford 2010.
- Akerlof G.A., Shiller R.J., *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemianę światowego kapitalizmu?*, Studio Emka, Warszawa 2010.
- Attali J., *Zachód. 10 lat przed totalnym bankructwem?*, Studio Emka, Warszawa 2010.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 2000.
- De Grauwe P., *Animal Spirits and Monetary Policy*, „Economic Theory” 2011, vol. 47, nr 2-3.
- Hosseini H., *George Katona: A founding father of old behavioral economics*, „The Journal of Socio-Economics” 2011, vol. 40.
- Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, vol. 47.
- Krugman P., *Credibility, Chutzpah and Debt*, „New York Times” 7.08.2011.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005.
- Mączyńska E., *Ekonomia a przełom cywilizacyjny*, „Studia Ekonomiczne” 2009, nr 3-4.
- Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Özcan B., Bjørnskov C., *Social trust and human development*, „The Journal of Socio-Economics” 2011, vol. 40.
- Polowczyk J., *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, „Ekonomista” 2010, nr 4.
- Reilly F.K., Brown K.C., *Analiza inwestycji i zarządzanie portfelem*, PWE, Warszawa 2001.
- Roubini N., Mihm S., *Crisis Economics. A crash course in the Future of Finance*, Penguin Press, New York 2010.
- Rozmowa Jacka Żakowskiego z Romanem Frydmanem, „Polityka”, *Niezbędnik inteligenta*, 8.03.2008.
- Shiller R.J., *How National Belt-Tightening Goes Awry*, „New York Times” 19.05.2012.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Stiglitz J.E., *Freefall: America, free markets, and the sinking of the world economy*, W.W. Norton & Company, New York 2010.
- Tomer J.F., *What is Behavioral Economics?*, „Journal of Socio-Economics” 2007, vol. 36.
- Wojtyła A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu*, w: *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. B. Fiedor, Z. Hockuba, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, t. II, Warszawa 2009.