

*Marcin Rzeszutek*

Wydział Psychologii  
Uniwersytet Warszawski

*Adam Szyszka*

Kolegium Gospodarki Światowej  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## **Od *homo oeconomicus* do *homo realis*: o korzyściach płynących z większego otwarcia się ekonomii na psychologię**

---

### **Streszczenie**

Cel artykułu: Niniejszy artykuł stanowi głos w dyskusji nad kryzysem współczesnej nauki ekonomii oraz poszukiwaniem ewentualnego nowego paradygmatu w jej obrębie. W pracy zwraca się uwagę na relatywnie niskie otwarcie nauk ekonomicznych na inne nauki społeczne, w tym przede wszystkim na psychologię. Celem artykułu jest wskazanie na korzyści płynące z podejścia interdyscyplinarnego w ekonomii, zwłaszcza w zakresie lepszego dopasowania aksjomatów i założeń teoretycznych do obserwacji empirycznych i opisu zjawisk gospodarczych w coraz bardziej złożonej i dynamicznej rzeczywistości. Większe otwarcie się ekonomii na dorobek nauk psychologicznych, w tym przede wszystkim na metodologię badań psychologicznych, może pomóc ubogacić ekonomię i zwiększyć jej możliwości adekwatnego opisywania i wyjaśniania współczesnych realiów gospodarczych.

Metodyka analizy: Poprzez studia literaturowe, systematyzację, klasyfikację i analizę komparatywną, które posłużyły do budowania wyводу dedukcyjno-indukcyjnego, artykuł ten ukazuje historyczne związki łączące ekonomię z psychologią oraz pokazuje – na przykładzie ekonomii behawioralnej – jakie owoce może dać otwarcie się ekonomii na dorobek nauk psychologicznych. W duchu obiektywizmu poznawczego, praca zawiera także uwagi krytyczne skierowane do przedstawicieli ekonomii behawioralnej, uwydatniające niedoskonałości metodologiczne w badaniach prowadzonych w tym nurcie.

Wnioski: Adaptacja dorobku innych dyscyplin, w tym przede wszystkim psychologii, pozwala lepiej zrozumieć zjawiska ekonomiczne zachodzące w coraz bardziej złożonych realiach gospodarczych.

**Słowa kluczowe:** ekonomia głównego nurtu, ekonomia behawioralna, psychologia, *homo oeconomicus*.

**Kody klasyfikacji JEL:** B21, B22, B25, B41.

---

## 1. Wprowadzenie

Obecnie mamy do czynienia z intensywną dyskusją nad kryzysem współczesnej ekonomii oraz poszukiwaniem ewentualnego nowego paradygmatu w jej obrębie<sup>1</sup>. Wielu autorów, szczególnie w obliczu ostatniego kryzysu finansowego i będących jego następstwem niestandardowych zjawisk w kluczowych gospodarkach na świecie, zaczęło z coraz większą mocą zgłaszać zarzuty wobec ekonomii głównego nurtu<sup>2</sup> (ang. *mainstream economics*), uwydatniając nierealistyczność oraz nieadekwatność proponowanych przez nią modeli wobec niezwykle dynamicznie zmieniającej się

---

<sup>1</sup> A. Szyszka, *Zachowania inwestora a teoria rynku kapitałowego*, „*Ekonomista*” 2004; A. Wojtyna, *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „*Ekonomista*” 2008, 1; A. Wojtyna, *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię?*, w: *Węzeł polski. Bariery rozwoju z perspektywy ekonomicznej i psychologicznej*, red. P. Kozłowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2011; E. Mączyńska, *Ekonomia a przełom cywilizacyjny*, „*Studia Ekonomiczne*” 2009, 3–4; M. Czerwonka, J. Ostaszewski, M. Rzeszutek, M. Walczak, *W poszukiwaniu mainstreamu w dyscyplinie finanse*, w: *Rozwój nauki o finansach. Stan obecny i pożądane kierunki jej ewolucji*, red. J. Ostaszewski, E. Kosycarz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014; W. Frąckowiak, *Od „starych” do „nowych” paradygmatów nauk o finansach*, w: *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, red. nauk. W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu* 2010, nr 144.

<sup>2</sup> Pojęcie ekonomii głównego nurtu stosowane jest w tej pracy zamiennie z pojęciem ekonomii neoklasycznej. Zob. M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba, *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „*Ekonomista*” 2008, 2.

rzeczywistości gospodarczej i społecznej<sup>3</sup>. Lista owych zarzutów jest bardzo długa – nawet ich streszczenie wykracza poza ramy tego opracowania<sup>4</sup>. W pracy tej postarano się zwrócić uwagę na jeden z nich, mający dalekosiężne konsekwencje poznawcze i metodologiczne, a mianowicie na relatywnie niewielką otwartość ekonomii na osiągnięcia innych nauk społecznych i utrzymujące się zjawisko tzw. imperializmu ekonomii<sup>5</sup>.

Mimo istotnej odrębności ekonomii od innych nauk społecznych wskazuje się, że najbliższą sąsiadującą z nią dziedziną nauki jest psychologia<sup>6</sup>. Celem niniejszego artykułu jest wykazanie, że większe otwarcie się ekonomii na dorobek nauk psychologicznych, w tym przede wszystkim na metodologię badań psychologicznych, może pomóc ubogacić ekonomię i zwiększyć jej możliwości adekwatnego opisywania i wyjaśniania współczesnych realiów gospodarczych. W tym celu analizuje się historyczne związki łączące ekonomię z psychologią oraz wskazuje na dokonania relatywnie młodego nurtu ekonomii behawioralnej. Jednocześnie, dążąc do zachowania obiektywizmu poznawczego, w artykule przytacza się również uwagi krytyczne skierowane do przedstawicieli ekonomii behawioralnej.

Struktura pracy podporządkowana została tokowi wywodu i przedstawia się następująco. Na początku omówiono zjawisko tzw. imperializmu ekonomii, skutkujące, jak starano się wykazać, niskim otwarciem się ekonomii na dokonania innych nauk społecznych i będące jednym ze źródeł współczesnego kryzysu w obrębie nauk ekonomicznych. W dalszej części artykułu przedstawiono historyczne związki łączące ekonomię i psychologię. Skupiono się przede wszystkim na jednym z najważniejszych założeń ekonomii klasycznej, tj. kwestii racjonalności podmiotów gospodarczych (ang. *homo oeconomicus*), które to założenie zostało uchylone przez przedstawicieli ekonomii behawioralnej. W końcowej części rozważań przedstawiono uwagi krytyczne skierowane wobec nurtu behawioralnego. Artykuł wieńczy podsumowanie

<sup>3</sup> G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton 2009; P. Krugman, *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, W.W. Norton & Co Inc., New York 2008; P. Krugman, *How Did Economists Get It So Wrong*, „New York Times”, 2.09.2009; A. Szyszka, *Systemowe zmiany na rynkach finansowych a poszukiwanie adekwatnej teorii finansów*, w: *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, red. nauk. W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu 2010, nr 144; G.W. Kołodko, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.

<sup>4</sup> Zainteresowanego Czytelnika odsyłamy do prac A. Wojtyny: *Współczesna...*, op.cit.; *Czy w wyniku...*, op.cit.

<sup>5</sup> M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba, *Ekonomia...*, op.cit.

<sup>6</sup> H. Kincaid, D. Ross, *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, Oxford University Press, Oxford 2009.

komasujące dyskusję nad kształtem ewentualnego nowego paradygmatu w naukach ekonomicznych.

## 2. Imperializm ekonomii

Przez większą część XX w. można było zaobserwować zjawisko swoistego imperializmu ekonomii, polegające na dominującej pozycji nauk ekonomicznych w stosunku do innych nauk społecznych i ciągłym rozszerzaniu przedmiotu badań ekonomistów o zjawiska i tematy zarezerwowane pierwotnie dla przedstawicieli tych innych nauk<sup>7</sup>. Jak stwierdził E. Lazear<sup>8</sup>, „Każdy test rynkowy dowodzi, że ekonomia jest główną nauką społeczną. Przyciąga ona najwięcej studentów, cieszy się uwagą polityków gospodarczych i dziennikarzy oraz jest recenzowana, zarówno pozytywnie, jak i negatywnie, przez innych naukowców. Jest również faktem, iż ekonomiczne metody badawcze są stosowane przez licznych przedstawicieli innych nauk społecznych, a w niektórych zastosowaniach analizy nieekonomiczne zostały całkowicie zastąpione ekonomicznymi. Ekonomia jest również jedyną nauką społeczną, której przedstawicielom przyznaje się Nagrody Nobla”<sup>9</sup>. Wśród przyczyn imperializmu ekonomii wymienia się niespotykany w innych naukach społecznych, niezwykle zmatematyzowany warsztat badawczy ekonomii, umożliwiający formułowanie prostych, precyzyjnych i jednocześnie uniwersalnych modeli życia gospodarczego, jak również usilne dążenie ekonomistów do implementacji metod badawczych pochodzących z nauk ścisłych i przyrodniczych, w tym przede wszystkim z fizyki<sup>10</sup>. Co więcej, jak twierdzi U. Mäki<sup>11</sup>, imperializm ekonomii był również wyrazem dążenia ekonomistów do realizacji znanego z filozofii nauk przyrodniczych ideału unifikacji nauki (jedności nauki). Powyższe czynniki sprawiły, że do lat 80. XX w. ekonomia stała się swego rodzaju „twardą” nauką społeczną, stanowiącą nie tylko wzór do naśladowania przez przedstawicieli innych nauk społecznych, lecz

<sup>7</sup> M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba, *Ekonomia...*, op.cit., s. 1.

<sup>8</sup> Lazear 2000, za: ibidem.

<sup>9</sup> W rzeczywistości Nagroda Nobla w dyscyplinie ekonomii nie jest przyznawana na mocy testamentu Alfreda Nobla przez fundację jego imienia, lecz jest to Nagroda Banku Szwecji w Naukach Ekonomicznych Pamięci Alfreda Nobla (przyznawana dopiero od 1969 r.).

<sup>10</sup> E.R. Weintraub, *How Economics Became a Mathematical Science*, Duke University Press, Durham, NC 2002.

<sup>11</sup> U. Mäki, *Economics Imperialism: Concept and Constraints*, nieopublikowany manuskrypt, 2007.

także przyczyniającą się do zmian w strukturze i treściach badawczych niektórych z nich (np. prawa, politologii, socjologii)<sup>12</sup>.

Tymczasem od ponad trzech dekad można zaobserwować również zjawisko odwrotne, polegające na coraz większym sięganiu przez ekonomistów do dorobku innych nauk społecznych i prowadzące do eksplozji interdyscyplinarnych nurtów badawczych w naukach ekonomicznych, takich jak np. nowa ekonomia instytucjonalna, nowa socjologia ekonomiczna, ekonomia ewolucyjna, ekonomia złożoności, neuroekonomia czy wreszcie ekonomia behawioralna<sup>13</sup>. Kooperacja nauk ekonomicznych z innymi naukami społecznymi, przejawiająca się w zapożyczaniu idei, pojęć czy metod badawczych z tychże nauk, współistnieje jednak z nadal silnymi tendencjami imperialnymi ekonomii, przez co stopień otwartości nauk ekonomicznych jest wciąż raczej niski. Warto podkreślić fakt, że stopień otwartości ekonomii na inne nauki społeczne, w tym przede wszystkim na psychologię, zmieniał się wraz z rozwojem historii myśli ekonomicznej. Najlepiej widać to na przykładzie modyfikacji, jakie poczyniono w ramach jednego z najważniejszych założeń ekonomii, tj. założenia o racjonalności podmiotów gospodarczych (*homo oeconomicus*), o czym szerzej będzie mowa w dalszej części pracy.

### 3. Ekonomia a psychologia: ujęcie historyczne

Przekonanie o racjonalności człowieka jako podmiotu gospodarującego ma w ekonomii długą tradycję, choć sposoby rozumienia koncepcji *homo oeconomicus* zmieniały się wraz z rozwojem myśli ekonomicznej. Jeśli ekonomiści klasycy<sup>14</sup> dostrzegali psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych, to w dobie ekonomii neoklasycznej nastąpiło ścisłe „odpsychologizowanie” ekonomii i oparcie jej na sformalizowanym, matematycznym warsztacie badawczym oraz założeniu o pełnej racjonalności podmiotów gospodarczych<sup>15</sup>. W szczególności, to właśnie za sprawą rewolucji marginalistycznej rozpoczęło się powolne, acz sukcesywne

---

<sup>12</sup> Jak twierdzą Brzeziński, Gorynia, Hockuba (*Ekonomia...*, op.cit.), jedynie psychologia pozostała nietknięta przez imperializm ekonomii. S.W. Bowmaker, *Economics Uncut: A Complete Guide to Life, Death and Misadventure*, Edward Elgar, Cheltenham 2005.

<sup>13</sup> G.W. Kołodko, *Wędrujący...*, op.cit.

<sup>14</sup> Na przykład A. Smith w 1759 r. w „Teorii uczuć moralnych” zwracał uwagę na psychologiczne motywy zachowań ekonomicznych człowieka, uwydatniając znaczenie m.in. altruizmu oraz empatii.

<sup>15</sup> B. Fine, D. Milonakis, *From Economics Imperialism to Freakonomics. The Shifting Boundaries Between Economics and Other Social Sciences*, Routledge, London 2009.

oddzielanie się ekonomii od innych nauk społecznych i fascynacja naukami ścisłymi, które B. Fine i D. Milonakis<sup>16</sup> określili mianem „odsocjalizacji” (ang. *desocialisation*) oraz „odhistorycznienia” (ang. *dehistoricisation*) ekonomii. Wyżej cytowani autorzy twierdzą, że dla marginalistów pojęcie „ekonomiczne” stało się synonimem racjonalności i relacji rynkowych, natomiast słowa „społeczne” oraz „historyczne” zarezerwowano dla zachowań nieracjonalnych i nierynkowych. Powyższe procesy, zainicjowane przez m.in. V. Pareto, a dokończone w XX w. przez np. M. Friedmana, P. Samuelsona czy J. Hicksa sprawiły, że ekonomia stała się nauką, w której sposób analizy danych (metoda) przeważały nad opisem rzeczywistości. W końcu, wraz z początkiem behawioralnego nurtu w naukach ekonomicznych w drugiej połowie XX w., pomijana przez neoklasycystycznych ekonomistów psychologia niejako powróciła do nauk ekonomicznych na nowo<sup>17</sup>.

Jako że zmiany w pojmowaniu koncepcji *homo oeconomicus* były niejako funkcją stopnia otwartości nauk ekonomicznych na inne nauki społeczne, w tym przede wszystkim na psychologię, warto w sposób bardziej szczegółowy prześledzić ewolucję kategorii *człowieka ekonomicznego*.

#### 4. Koncepcja *homo oeconomicus*

Prekursorzy ekonomii klasycznej poczynili pewne założenia dotyczące natury człowieka, szczególnie odnoszące się do motywów i formy jego działania<sup>18</sup>. Już Quesnay pisał, że działająca racjonalnie jednostka, kierując się zasadą gospodarności, pragnie „osiągać największy możliwy wzrost korzyści przez możliwie największe zmniejszenie wydatków”<sup>19</sup>. Bardzo podobnie naturę człowieka przedstawiał Senior, twierdząc, że „każdy człowiek dąży do maksymalizacji swego bogactwa przy możliwie najmniejszym wysiłku własnym”<sup>20</sup>. Wtórował im ojciec ekonomii, Smith<sup>21</sup>, który przedstawił idealny typ człowieka gospodarującego, charakteryzującego się takimi właściwościami, jak egoizm, racjonalność działania i skłonność do handlu. Innymi

<sup>16</sup> Ibidem.

<sup>17</sup> H. Kincaid, D. Ross, *The Oxford...*, op.cit.

<sup>18</sup> I. Bittner, *Homo oeconomicus*, Wydawnictwo Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 2009.

<sup>19</sup> J. Zagórski, *Ekonomia Franciszka Quesnaya*, PWN, Warszawa 1963, s. 86.

<sup>20</sup> M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995, s. 101.

<sup>21</sup> A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.

słowy, motywy racjonalnie postępującego podmiotu gospodarczego w ekonomii klasycznej były w głównej mierze egoistyczne, a ostateczny cel działania oznaczał maksymalizację własnych korzyści. Niemniej w ujęciu klasycznym Smitha tak postępująca jednostka przyczyniała się również do dobra ogólnego.

Na podstawie takiego sposobu rozumienia natury ludzkiej, J.S. Mill<sup>22</sup> stworzył koncepcję *homo oeconomicus* (człowieka ekonomicznego, racjonalnego)<sup>23</sup>. Jest to pewien wyidealizowany i teoretyczny model zachowań, w którym wolna i egoistyczna jednostka działa w pełni racjonalnie, tj. posiada zdolność do prawidłowej i całościowej percepcji rzeczywistości, dokonuje zawsze prawidłowej oceny wszystkich dostępnych informacji oraz na ich podstawie podejmuje decyzje, kierując się wyłącznie kryteriami rachunku ekonomicznego. Celem działania jest maksymalizacja własnego interesu, bogactwa, czyli inaczej mówiąc maksymalizacja indywidualnej funkcji użyteczności. Autor „Zasad ekonomii politycznej”<sup>24</sup> pisał, że „ekonomia nie traktuje natury człowieka jako w całości zmienionej przez społeczne uwarunkowania czy w całości kierującej zachowaniem człowieka w społeczeństwie. Ujmuje go jako istotę pragnącą posiadać bogactwo, która jest zdolna oceniać względną wydajność środków dla osiągnięcia celów. Przewiduje jedynie takie zjawiska społeczne, które mają miejsce w konsekwencji pogoni za bogactwem. Ekonomia polityczna ujmuje człowieka jako zajmującego się jedynie nabywaniem i konsumowaniem bogactwa”. Według Milla dwie główne składowe *homo oeconomicus* to dążenie do bogactwa oraz „psychologiczne prawo, że woli się większą korzyść od mniejszej”<sup>25</sup>. Należy zdawać sobie jednak sprawę, że Mill w *homo oeconomicus* nie upatrywał jakichś konkretnych ludzi, a jedynie traktował tę abstrakcyjną koncepcję jako użyteczne narzędzie metodologiczne. Według Milla opisywanie człowieka tylko jako istoty pragnącej pomnażać swoje bogactwo nie oddaje całości ludzkiej natury, bowiem: „nauka zmierza do swoich celów przy założeniu, że człowiek jest istotą zdeterminowaną przez podyktowaną swą naturą konieczność przedkładania większej porcji bogactwa nad porcję mniejszą (...). Nie chodzi przy tym o to, że jakkolwiek ekonomista polityczny był kiedykolwiek tak głupi, aby przypuszczać, że ludzkość rzeczywiście jest taka, lecz dlatego, że jest to sposób, w jaki nauka nieuchronnie musi

<sup>22</sup> J.S. Mill, *Zasady ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa 1966.

<sup>23</sup> Warto podkreślić, że sam Mill nigdy nie nazwał swojego modelu mianem *homo oeconomicus*, a termin *homo oeconomicus* pojawił w pracach krytyków Milla dopiero w XX w.; J. Persky, *Retrospectives: The Ethology of Homo Oeconomicus*, „Journal of Economic Perspectives” 1995, 9.

<sup>24</sup> J.S. Mill, *Zasady...*, op.cit., s. 321–322.

<sup>25</sup> J.S. Mill, 1848, za: J. Persky, *Retrospectives...*, op.cit., s. 221.

działać. Kiedy pewien efekt zależy od kilku przyczyn, muszą one być studiowane pojedynczo, a opisujące ich działanie prawa powinny być badane oddzielnie, jeśli tylko chcemy – dzięki poznaniu owych przyczyn – uzyskać władzę prognozowania lub kontrolowania tego efektu<sup>26</sup>. Innymi słowy, Mill zdawał sobie sprawę z istnienia pozaekonomicznych motywów w działaniu człowieka. Te ostatnie leżały szczególnie w orbicie zainteresowań Smitha<sup>27</sup> który podkreślał, że ludzie nie wyróżniają tylko bezwzględny egoizm, bowiem w ich naturze można zaobserwować również motywy altruistyczne. Jak widać, ekonomiści klasyczni byli zainteresowani również psychologicznymi podstawami zachowania się uczestników rynku, wchodzącymi w interakcje z innymi jednostkami w procesie wymiany dóbr i usług.

Na przełomie wieków XIX i XX, podczas rozwoju ekonomii neoklasycznej, ekonomia zaczęła pozbywać się wszelkich odniesień do psychologii człowieka<sup>28</sup>. Ekonomiści neoklasyczni starali się przekształcić ekonomię w naukę przyrodniczą, opartą na zmatematyzowanym warsztacie badawczym. Neoklasycy, dążąc do skonstruowania jak najbardziej sformalizowanego modelu równowagi, zreformowali, według własnego uznania, dotychczasowy model *homo oeconomicus*<sup>29</sup>. Przestały ich interesować wewnętrzne motywy postępowania *człowieka ekonomicznego*, bo przyjęły założenie, że jednostki są w pełni racjonalne oraz dążą jedynie do maksymalizacji celów gospodarczych przy danych nakładach. Jak pisał Pieńkowski<sup>30</sup>: „natura człowieka w ekonomii neoklasycznej jest określana z perspektywy założeń utylitarystycznych podtrzymujących podstawowe założenia metodologiczne ekonomii klasycznej. *Homo oeconomicus* staje się trybem społecznej maszyny gospodarczej, pozwalającej na racjonalny rozkład dobrobytu oparty na moralności utylitarystycznej i ludzkim egoizmie”. Dzięki temu tak ulepszona koncepcja człowieka ekonomicznego oferowała wewnętrzną spójność modeli ekonomicznych, bazujących w coraz większym stopniu na matematyce.

Od połowy XX w. przybyło prac krytykujących statyczne i abstrakcyjne ujęcie *homo oeconomicus*, zaproponowane przez ekonomistów neoklasycznych. Na

<sup>26</sup> J.S. Mill, 1848, za: Blaug M., *Metodologia...*, op.cit., s. 102–103.

<sup>27</sup> A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.

<sup>28</sup> J. Polowczyk, *O konieczności powrotu ekonomii do swoich korzeni*, „Przegląd Organizacji” 2009, 9.

<sup>29</sup> A. Rubinstein, *Discussion on Behavioral Economics*, w: *Advances in Economics and Econometrics*, vol. 1, *Theory and Applications*, Ninth World Congress, Econometric Society Monographs 2009.

<sup>30</sup> D. Pieńkowski, *Racjonalność a natura ludzka*, w: *Uwarunkowania rozwoju zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy*, red. B. Poskrobski, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2011, s. 18.



początku były to jednak tylko teoretyczne rozważania. Już J.M. Keynes<sup>31</sup>, będąc niejako w opozycji do poglądów własnego ojca, J.N. Keynesa<sup>32</sup>, twierdził, że ekonomia nie musi pozostawać w sprzeczności z psychologią, bowiem prawa ekonomiczne wynikają wprost z fundamentów ludzkiej natury. Autor „Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza” pisał: „Brak stabilności nie jest wyłącznie wynikiem spekulacji, ale należy go również przypisać pewnym cechom natury ludzkiej, które sprawiają, że nasze działania – czy to w sferze moralności, czy zaspokajania potrzeb, czy gospodarki – w znacznej mierze zależą raczej od spontanicznego optymizmu niż od nadziei matematycznej. Prawdopodobnie większość naszych decyzji zdziałania czegoś pozytywnego, których pełne konsekwencje rozciągną się na wiele dni, można rozpatrywać jedynie jako wynik zwierzęcych instynktów, jako wrodzony człowiekowi pęd do czynu zamiast trwania w bezwładzie, a nie jako średnią ważoną ilościowo wyrażonych korzyści mnożonych przez ilościowo wyrażone prawdopodobieństwa. (...) Motorem decyzji jest nasz wrodzony pęd do działania i chociaż racjonalna część naszego «ja» stara się wybrać najlepszą możliwość i chociaż tam, gdzie się da, przeprowadzamy kalkulację, to często jednak powoduje nami kaprys, sentyment lub przypadek”<sup>33</sup>.

Natomiast w drugiej połowie XX w. koncepcję *homo oeconomicus* zaczęto podważać już na drodze badań empirycznych. Nie brak było doniesień naukowych, zwłaszcza w obszarze rynków kapitałowych, wskazujących na zjawiska trudne do wyjaśnienia na gruncie teorii neoklasycznej. Coraz więcej autorów zaczęło dostrzegać, że neoklasyczne założenia w ekonomii nie odzwierciedlają rzeczywistego postępowania decydentów, którzy niekoniecznie zawsze chcą wybrać więcej niż mniej, nie są stali w swoich preferencjach, a w procesie podejmowania decyzji ekonomicznej niekoniecznie dążą jedynie do maksymalizacji zysku<sup>34</sup>.

H.A. Simon<sup>35</sup>, laureat Nagrody Nobla z 1978 r., wprowadził pojęcie racjonalności ograniczonej (ang. *bounded rationality*), opisującej ograniczenia czasowe i poznawcze, które uniemożliwiają jednostce zachowanie się zgodnie z postulatami *człowieka ekonomicznego*. Krytykę koncepcji *homo oeconomicus* kontynuował też

<sup>31</sup> J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1985.

<sup>32</sup> John Neville Keynes podkreślał ścisłą niezależność ekonomii od psychologii; K. Kuciński, *Metodologia nauk ekonomicznych. Dylematy i wyzwania*, Diffin, Warszawa 2010.

<sup>33</sup> J.M. Keynes, *Ogólna...*, op.cit., s. 184–186.

<sup>34</sup> G. Katona, *Psychological Economics*, Elsevier, New York 1975; K.E. Warneryd, *Stock Market Psychology: How People Value and Trade Stocks*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2001.

<sup>35</sup> H.A. Simon, *A behavioural model of rational choice*, „Quarterly Journal of Economics” 1955, 69.

kolejny noblista z ekonomii z 1998 r., A. Sen. W pracy pod znamienym tytułem „Racjonalni głupcy”<sup>36</sup> zwracał on uwagę, że ludzki model zachowań wynikający z neoklasycznej koncepcji *homo oeconomicus* czyni z człowieka *społecznego kretyna*. Jednak największy wkład w zanegowanie idei pełnej racjonalności w ekonomii i finansach miały wieloletnie badania D. Kahnemana i A. Tversky’ego<sup>37</sup>, analizujące rzeczywiste zachowanie się ludzi w sytuacji niepewności i ryzyka. W 2002 r. po raz pierwszy Nagroda Nobla w dziedzinie ekonomii została przyznana nie ekonomistom, a psychologowi – Kahnemanowi. Niekiedy wydarzenie to uważa się za symboliczny początek inkorporacji psychologii do nauk ekonomicznych w ramach behawioralnego nurtu w ekonomii i finansów.

## 5. Ekonomia behawioralna

Ekonomia behawioralna to relatywnie nowy, interdyscyplinarny nurt w naukach ekonomicznych, zajmujący się badaniem społeczno-psychologicznych determinantów podejmowania decyzji ekonomicznych, szczególnie w warunkach niepewności i ryzyka<sup>38</sup>. Bardzo ważną częścią ekonomii behawioralnej są finanse behawioralne, które starają się wyjaśnić nieracjonalne zachowania pojedynczych inwestorów i niewytłumaczalne na gruncie klasycznej teorii anomalie rynkowe na poziomie zagregowanych danych rynkowych<sup>39</sup>. Według Camerera i Loewensteina<sup>40</sup> „ekonomia behawioralna zwiększa moc objaśniającą ekonomii przez wyposażenie jej w realistyczne podstawy psychologiczne”. W szczególności, w ekonomii behawioralnej dochodzi do swobodnego podziału pracy między psychologią a ekonomią: o ile psychologia dostarcza realistycznych podstaw dotyczących zachowań ludzi, to ekonomia umożliwia skonstruowanie na podstawie tych założeń modeli behawioralnych,

---

<sup>36</sup> A. Sen, *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*, „Philosophy and Public Affairs” 1977, 6, s. 336.

<sup>37</sup> D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect theory, an analysis of decisions under risk*, „Econometrica” 1979, 47, vol. 2.

<sup>38</sup> C. Camerer, G. Loewenstein, *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, w: *Advances in Behavioral Economics*, red. C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin, Carnegie Mellon University, Mimeo 2003, s. 3.

<sup>39</sup> A. Szyszka, *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.

<sup>40</sup> C. Camerer, G. Loewenstein, *Behavioral...*, op.cit.

które na tym etapie rozwoju nurtu behawioralnego przyjmują jednak przede wszystkim postać deskryptywną, a nie normatywną.

Jak to zostało już wyżej uwypuklone, marginaliści nurtu neoklasycznego odrzucali możliwość wpływu psychiki jednostki na podejmowane przez nią decyzje ekonomiczne<sup>41</sup>. Wątki psychologiczne były ignorowane przez neoklasyków, bowiem nie dopuszczano faktu, że umysł ludzki ma ograniczone możliwości przetwarzania informacji z otoczenia, toteż człowiek w procesie podejmowania decyzji może popełniać wiele błędów. Konsekwencją tego było tworzenie nierealistycznych i upraszczających modeli ekonomicznych, pełnych bezemocjonalnych i całkowicie racjonalnych jednostek *homo oeconomicus*, gdzie centralnymi założeniami były przede wszystkim maksymalizacja użyteczności, równowaga i efektywność. Tego typu metodologia ekonomii stała się przedmiotem krytyki przedstawicieli ekonomii behawioralnej, gdyż według nich w coraz mniejszym stopniu przyczyniała się do zrozumienia, opisywania i przewidywania rzeczywistych procesów gospodarczych, a za bardzo skupiała się na, jak to ujął A. Sołek<sup>42</sup>, „neurotycznej fiksacji na własnych metodach badawczych, opartych na wyidealizowanych modelach matematycznych”. Wieleletnia koncentracja jedynie na kwestiach normatywnych („jak być powinno”) kosztem aspektów deskryptywnych („jak rzeczywiście jest”) mogła być jedną z przyczyn obecnego kryzysu ekonomii<sup>43</sup>. Powstaje zatem pytanie: Jak można ulepszyć dotychczasową metodologię nauk ekonomicznych? Niektórzy autorzy wskazują<sup>44</sup>, że kluczem do tego może być właśnie większe otwarcie się ekonomii na psychologię, w tym przede wszystkim implementacja wybranych elementów metodologii tej nauki, o czym poniżej.

## 6. Podstawowe różnice metodologiczne między ekonomią a psychologią

Jedną z najważniejszych różnic pomiędzy ekonomią a psychologią jest odmienny sposób podejścia do opisywania natury zachowań człowieka, a więc nacisk na kwestie normatywne *versus* ujęcie deskryptywne<sup>45</sup>. Podczas gdy ekonomiści konstruują

<sup>41</sup> J.P. Nofsinger, *Psychologia inwestowania*, Helion, Gliwice 2006.

<sup>42</sup> A. Sołek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, Zeszyty Naukowe PTE 2010, 8, s. 28.

<sup>43</sup> A. Wojtyna, *Współczesna...*, op.cit.

<sup>44</sup> A. Szyszka, *Systemowe...*, op.cit.; A. Wojtyna, *Czy w wyniku...*, op.cit.

<sup>45</sup> T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

formalne, normatywne modele zachowania jednostek, które wyznaczają zasady racjonalnego dokonywania wyborów ekonomicznych, oparte m.in. na słynnej kategorii *homo oeconomicus*, o tyle psychologów interesuje przede wszystkim to, jak ludzie rzeczywiście się zachowują i podejmują decyzje w realnym świecie. Ta fundamentalna różnica, która jednak coraz bardziej się zaciera wraz z eksplozją interdyscyplinarnych nurtów ekonomicznych, wypływa z szeregu odmienności metodologicznych istniejących pomiędzy tymi dziedzinami nauki, które zaprezentowano w tabeli 1.

**Tabela 1. Cechy charakterystyczne metodologii ekonomii i psychologii**

Ekonomia	Psychologia
Metoda dedukcji i założenia o racjonalności decyzji i zachowań	Metoda indukcji. Hipotezy stawiane na podstawie obserwacji. Nacisk na wyjaśnianie zachowań
Język matematyczny, analizy ekonometryczne	Metody eksperymentalne i psychometryczne
Dane obiektywne i wskaźniki oparte na danych obiektywnych, np. danych ekonomicznych	Dane pochodzące z obserwacji i dane subiektywne, nieobserwowalne (np. emocje, cechy osobowości)
Założenia dotyczące zachowania ludzi są opisywane zgodnie z zasadą „jak gdyby” i niekoniecznie są prawdziwe	Założenia dotyczące zachowania ludzi muszą być realistyczne – w nawiązaniu do aktualnej wiedzy psychologicznej
Koncentracja na zjawiskach w skali globalnej (makro) i raczej na rezultatach niż procesach	Koncentracja na ogólnych prawach zachowania i różnicach indywidualnych między ludźmi

Źródło: Opracowanie własne na podstawie K.E. Warneryd, *Psychologia i ekonomia*, w: *Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyska, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 20.

Spośród zaprezentowanych w tabeli 1 różnic metodologicznych istniejących między ekonomią a psychologią warto podkreślić przede wszystkim jedną kwestię. Jak stwierdził K.E. Warneryd<sup>46</sup> ekonomiści, opierając się zazwyczaj na pojedynczym założeniu, w tym przede wszystkim na szeroko rozumianym postulacie racjonalności, konstruują szczegółowe, normatywne modele, które potem weryfikują, bazując na niekoniecznie realistycznych hipotezach. Tymczasem psychologowie nie opierają się na jakiejś jednej, zasadniczej teorii, lecz budują różnorakie teorie na drodze empirycznej obserwacji i eksperymentu, kładąc nacisk na różnice indywidualne pomiędzy poszczególnymi ludźmi i grupami osób. Normatywne modele ekonomiczne nierzadko nie wytrzymują konfrontacji z rzeczywistością gospodarczą, tj. często na rzeczywistych rynkach możemy zaobserwować zachowania niespójne z modelami ekonomicznymi. Ta rozbieżność niekoniecznie musi świadczyć

<sup>46</sup> K.E. Warneryd, *Psychologia...*, op.cit.

o słabości teorii tworzonych przez ekonomistów, lecz powinna być interpretowana jako sygnał konieczności zaproponowania podejścia, które charakteryzowałoby się większą opisowością<sup>47</sup>. Takie właśnie podejście, czyli deskryptywne, oferują nauki psychologiczne. W tym sensie psychologia może uzupełnić, a nie całkowicie wyprzeć, czy zastąpić, warsztat metodologiczny ekonomisty, a najpełniejsze odzwierciedlenie procesu możemy zaobserwować właśnie wśród przedstawicieli ekonomii behawioralnej.

## 7. O ekonomii behawioralnej krytycznie

Ekonomia behawioralna dotknięta jest przypadłością typową dla relatywnie młodych i mało spenetrowanych obszarów wiedzy. Z jednej strony, bardzo szybko zyskuje na popularności, co stanowi motywację do jednoczesnego podjęcia wielu badań. Z drugiej strony, duża liczba prac prowadzonych w sposób nieskoordynowany owocuje fragmentarycznymi rezultatami, które niejednokrotnie są trudne do połączenia w usystematyzowaną i czytelną całość. Materia zachowań decydujących i sposób oddziaływania tych zachowań na zagregowane procesy gospodarcze są na tyle złożone, że trudno precyzyjnie wyspecyfikować wszystkie czynniki i ująć je w jednym teoretycznym modelu, który wyjaśniałby całokształt zjawisk. Z kolei ograniczanie się do opisu tylko niektórych zachowań jednostek powoduje, że dotychczasowe propozycje teoretycznych modeli behawioralnych często spotykają się z zarzutem fragmentaryzmu i dostosowywania do potrzeb wyjaśnienia tylko wybranych osobliwości. Ekonomii behawioralnej nie można jeszcze traktować jako odrębnej szkoły myśli ekonomicznej, bowiem nie jest ona jednolitym nurtem badawczym, lecz zbiorem powiązanych ze sobą wątków koncentrujących się na modyfikacji klasycznych elementów teorii ekonomicznych poprzez konfrontację z wynikami badań empirycznych.

Ekonomiści głównego nurtu od wielu lat zwracają uwagę na niedoskonałości metodologiczne w badaniach prowadzonych w nurcie behawioralnym, których owocem jest, według nich, wadliwy aparat pojęciowy ekonomii behawioralnej i brak holistycznego modelu rynku<sup>48</sup>. Po pierwsze, przedstawicielom ekonomii behawioralnej zarzuca się wybiórcze traktowanie założeń ekonomii neoklasycznej, które

<sup>47</sup> T. Zaleśkiewicz, *Psychologia...*, op.cit.

<sup>48</sup> A. Rubinstein, *Discussion...*, op.cit.

często są niesłusznie eliminowane i zastępowane nowymi, charakteryzującymi się rzekomo większym realizmem psychologicznym. Tymczasem zbiór założeń, które tworzą rdzeń danej teorii musi być traktowany holistycznie, gdyż zmiana jednego z założeń może wywołać efekt domina – przyczynić się do niespójności tego założenia z innymi i w konsekwencji doprowadzić do upadku całej teorii. Neoklasycy często w tym miejscu podkreślają bezzasadną, ich zdaniem, krytykę przedstawicieli nurtu behawioralnego skierowaną w stronę kategorii *homo oeconomicus*. Powołują się przy tym na słynne stanowisko Friedmana<sup>49</sup>, który stwierdził, że teorii naukowych nie powinno się oceniać ze względu na prawdziwość czy realistyczność ich założeń, lecz pod względem przydatności do dokonywania dzięki nim dokładnych przewidywań. Ponieważ kategoria *homo oeconomicus* dość dokładnie wyjaśnia szeroką klasę zjawisk gospodarczych, brak jest podstaw do krytyki tego centralnego założenia w ekonomii neoklasycznej. W tym miejscu można zacytować ironiczne słowa E. Eckela<sup>50</sup>: „Niektórzy ogłosili już, że człowiek ekonomiczny nie żyje. Niemniej jednak jest on użyteczny”.

Po drugie, jak wskazuje W. Pesendorfer<sup>51</sup>, jeden z czołowych krytyków nurtu behawioralnego w ekonomii i finansach, ekonomiści behawioralni nonszalancko sięgają do innych nauk społecznych (przede wszystkim do psychologii i socjologii) po wsparcie terminologiczno-metodologiczne, nie zawsze będąc całkowicie świadomymi prawdziwego znaczenia zapożyczonych pojęć oraz ich związku ze zmiennymi ekonomicznymi. Jako przykład można podać uwzględnianie przez behawiorystów emocji jednostek przy analizie ich decyzji ekonomicznych. Jeśli w naukach psychologicznych tego typu zmienne są bardzo często wykorzystywane i analizowane w różnych teoriach, tak w ekonomii istnieje zasadnicza trudność w powiązaniu ich z twardymi danymi ekonomicznymi. Zbiór nieustannie odkrywanych czynników, oddziałujących na ludzkie zachowania wydaje się zbiorem wręcz nieskończonym. Nawet zatem przy założeniu, że udałoby się uchwycić wszystkie lub większość istotnych prawidłowości psychologicznych wpływających na zachowania podmiotów gospodarczych, zestaw danych do analizy byłby na tyle obszerny, że ich opracowywanie byłoby wręcz karkołomne. Pociąga to za sobą kolejny zarzut wobec ekonomii behawioralnej, jakim jest brak elegancji propozycji teoretycznych forsowanych w tym nurcie w porównaniu do elegancji formalnej modeli ekonomii neoklasycznej.

<sup>49</sup> M. Friedman, *The Methodology of Positive Economics*, w: *Essays in Positive Economics*, Chicago Press, Chicago 1953.

<sup>50</sup> A. Wojtyna, *Współczesna...*, op.cit., s. 19.

<sup>51</sup> W. Pesendorfer, *Behavioral Economics Comes of Age*, „Journal of Economic Literature” 2006, 4.

W końcu, krytyka behawioryzmu w ekonomii dotyczy nie tylko kwestii związanych z fundamentami tego nurtu, ale i ze sposobem analizy danych. E.F. Fama<sup>52</sup> twierdzi, że przykłady, jakimi posługują się behawioryści, dotyczą wyłącznie indywidualnych przypadków anomalii rynkowych, których wypadkowa jest zerowa z uwagi na wzajemne znoszenie się odchyleń *in plus* i *in minus*, a ponadto statystycznie nieistotna liczba takich zdarzeń nie jest w stanie obalić hipotezy efektywnego rynku. W dodatku Fama<sup>53</sup> podważa też praktyczną użyteczność podejścia behawioralnego w finansach i ekonomii, zwracając uwagę na to, że finanse czy ekonomia behawioralna pozwalają jedynie na wyjaśnienie określonych zjawisk *ex post*, bez umożliwienia modelowania zdarzeń na rynku *ex ante*.

Niektórym przedstawicielom ekonomii behawioralnej można też zarzucić nadmierny radykalizm. Niekiedy spotyka się bowiem prace postulujące całkowite odrzucenie podejścia neoklasycznego ze względu na obserwowane empirycznie odchylenia. Zapomina się przy tym o walorach normatywnych teorii neoklasycznej. Tymczasem należy pamiętać, że bez punktu odniesienia wyznaczanego przez normatywne modele neoklasyczne trudno byłoby stwierdzić, że coś jest anomalią.

## 8. Podsumowanie

Wielu autorów stawia pytanie, czy ekonomię behawioralną i neoklasyczną należy rozpatrywać z punktu widzenia dwóch całkowicie sprzecznych ze sobą sposobów uprawiania ekonomii, czy też możliwa jest synteza tych nurtów w pewien nowy paradygmat nauk ekonomicznych<sup>54</sup>. Z jednej strony, coraz więcej autorów twierdzi, że uproszczone modele oparte na założeniu całkowitej racjonalności zostaną niedługo zastąpione przez modele behawioralne<sup>55</sup>. Kategoria *homo oeconomicus*, która obecnie nadal jest uznawana w ekonomii za *sine qua non* jej rozumienia i uprawiania, powinna być w przyszłości traktowana nie jako absolutny i jedyny sposób pojmowania zachowań podmiotów gospodarczych, ale jako pewien ich specjalny przypadek.

---

<sup>52</sup> E.F. Fama, *Efficient capital markets: A review of theory and empirical work*, „Journal of Finance” 1970, 25; E.F. Fama, *Efficient capital markets II*, „Journal of Finance” 1991, 46.

<sup>53</sup> Ibidem.

<sup>54</sup> T. Zaleśkiewicz, *Psychologia...*, op.cit.; A. Wojtyła, *Czy w wyniku...*, op.cit.

<sup>55</sup> G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *How Human...*, op.cit.; C. Camerer, G. Loewenstein, *Behavioral...*, op.cit.

W tym kontekście przytoczyć można słowa R. Thalera<sup>56</sup>: „*homo oeconomicus* będzie ewoluował w kierunku *homo sapiens* – utraci swoje wysokie IQ i będzie bardziej emocjonalny”. Innymi słowy, ekonomiści zaczną w większym stopniu niż dotychczas interesować się rzeczywistym człowiekiem, a nie wyidealizowanym *homo oeconomicus*. W większym stopniu dążyć się będzie do rozróżnienia teorii normatywnych od deskryptywnych, tak jak czynią to psychologowie. Te pierwsze teorie dotyczyć będą zachowań racjonalnych, natomiast teorie deskryptywne odnosić się będą do rzeczywistych wyborów jednostek na rynku. Powinno to znacząco ulepszyć metodologię ekonomii, bowiem obecnie ekonomiści głównego nurtu wykorzystują swoje teorie do dwóch celów jednocześnie: normatywnego i opisowego, przy czym obserwuje się zdecydowaną przewagę tego pierwszego.

Niektórzy autorzy<sup>57</sup> są jednak dość pesymistycznie nastawieni co do możliwości implementacji nowego paradygmatu behawioralnego do ekonomii głównego nurtu. Źródła tego upatrują m.in. w mało otwartej postawie części środowisk akademickich na nowe odkrycia w ekonomii oraz w ich umiłowaniu do (żeby znów przytoczyć słowa Sołka<sup>58</sup>) „neurotycznej fiksacji na własnych metodach badawczych, opartych na wyidealizowanych modelach matematycznych”. Takie podejście przedkłada się też na mało zadowalający stan uniwersyteckiej edukacji ekonomicznej, kładący nacisk przede wszystkim na koncentrowanie się na technikach matematycznych kosztem rozwiązywania realnych problemów gospodarczych. Najlepiej oddało to Amerykańskie Stowarzyszenie Ekonomistów<sup>59</sup>, które w raporcie dotyczącym stanu edukacji stwierdziło, że „programy uczelniane mogą przyczynić się do powstania *idiot savants* sprawnych w technice, ale kompletnie nieobeznanych z realiami”. Sposobem na zmianę opisanego stanu ma być większe niż dotąd, upowszechnianie wiedzy z zakresu historii myśli ekonomicznej, polityki gospodarczej i właśnie ekonomii behawioralnej. Wydaje się, że ostatecznie w dużej mierze od nastawienia i stopnia otwartości środowiska akademickiego zależeć będzie to, czy możliwe będzie wzbogacenie ekonomii głównego nurtu o aspekty behawioralne i uzyskanie w ten sposób nowego paradygmatu w naukach ekonomicznych.

---

<sup>56</sup> R. Thaler, *Doing Economics without Homo Economicus*, w: *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics?*, red. G. Medema, W.J. Samuels, Edward Elgar Pub., Cheltenham 1996, s. 67.

<sup>57</sup> B. Fine, D. Milonakis, *From Economics...*, op.cit.

<sup>58</sup> A. Sołek, *Ekonomia...*, op.cit., s. 28.

<sup>59</sup> B. Fiedor, Z. Hockuba, *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE, Warszawa 2009, s. 47.



Przyszłość ekonomii behawioralnej i neoklasycznej nie powinna opierać się na zwalczaniu i dostarczaniu konkurencyjnych objaśnień zjawisk ekonomicznych, lecz na wzajemnym przenikaniu i uzupełnianiu się obu tych nurtów. Ekonomia behawioralna przyczynić się może do pełniejszego zrozumienia zjawisk w gospodarce dzięki dostarczeniu bardziej realistycznych fundamentów psychologicznych, stojących za zachowaniami poszczególnych uczestników rynku. Zwiększenie realizmu analiz ekonomicznych nie pociąga za sobą jednak wyeliminowania neoklasycznej metodologii ekonomii, bazującej na maksymalizacji użyteczności, równowadze i efektywności. Narzędzia badawcze współczesnej ekonomii neoklasycznej, a przede wszystkim założenie, że gospodarujące podmioty maksymalizują użyteczność, są nadal istotne w analizach zjawisk ekonomicznych, a także społecznych. Należy pamiętać, że głównym atutem neoklasycznej teorii ekonomii jej holistyczny i normatywny charakter. Zasadniczy mankament stanowią natomiast liczne uproszczenia rzeczywistości i często nierealistyczne założenia leżące u podstaw poszczególnych elementów teorii. Są one jednak konieczne do kwantyfikowania i symulowania zachodzących procesów i zjawisk, a przez to właśnie do uzyskania normatywnego charakteru tworzonych modeli. W teorii neoklasycznej jednym z takich uproszczeń jest właśnie pominięcie możliwości wystąpienia istotnych zaburzeń w racjonalności decydentów i *a priori* odrzucenie działań nieracjonalnych, jako niemających znaczenia dla procesów gospodarczych.

Podjęcie behawioralne pozwala na uzupełnienie dotychczasowego dorobku ekonomii. Ukazuje, w jaki sposób czynniki psychologiczne mogą przekładać się na nieracjonalne zachowania decydentów i wywoływać odchylenia od przewidywań neoklasycznych. Użyteczność i waga szkoły behawioralnej byłyby wyższe, gdyby nie tylko pozwalała ona wyjaśnić poszczególne zjawiska *ex post*, lecz także była w stanie dostarczyć narzędzi normatywnych, pozwalających szerzej modelować procesy gospodarcze i przewidywać *ex ante*. Stąd jawi się postulat dalszych badań ukierunkowanych na poznanie systematycznych błędów wśród uczestników życia gospodarczego oraz czynników je wywołujących. Większa wiedza w tym zakresie być może pozwoli na budowanie modeli normatywnych, które w swojej konstrukcji będą uwzględniać zachowania człowieka rzeczywistego, tj. takiego, jakim faktycznie jest, wraz z jego ograniczeniami poznawczymi i skłonnościami do decyzji nieracjonalnych, aniżeli bazować na nierealnej i wyidealizowanej koncepcji całkowicie racjonalnego człowieka ekonomicznego.

O tym, że zarówno ekonomia neoklasyczna, jak i behawioralna nie mogą być traktowane jako dwie, sprzeczne i zwalczające się metody uprawiania ekonomii świadczy

bezprecedensowa decyzja Królewskiej Szwedzkiej Akademii Nauk, która 14 października 2013 r. przyznała Nagrodę Nobla z ekonomii E. Famié, Larsowi P. Hansenowi oraz Robertowi J. Shillerowi za ich „empiryczne badania i analizy dotyczące wyceny aktywów”. Na uwagę zasługuje przede wszystkim fakt, że szczególnie Fama oraz Shiller od wielu lat prezentują zupełnie sprzeczne podejście do uprawiania ekonomii, a ich wieloletni spór o efektywność informacyjną rynku wciąż nie został rozstrzygnięty. Można zatem zapytać, co chciała przekazać Królewska Szwedzka Akademia Nauk, dokonując tak kontrowersyjnej decyzji. Jak zauważają M. Czerwonka, J. Ostaszewski, M. Rzeszutek M. Walczak<sup>60</sup> był to z jednej strony ukłon w stronę ekonomii behawioralnej, a z drugiej strony chęć podkreślenia istotności dorobku ekonomii głównego nurtu. Podejścia neoklasyczne i behawioralne uzupełniają się wzajemnie. Ekonomia behawioralna nie ma zastąpić głównego nurtu, a jedynie go ubogacić i umożliwić lepszy, bardziej rzeczywisty opis coraz bardziej złożonych i dynamicznych zjawisk gospodarczych. Dorobek ekonomii głównego nurtu jest trudny do przecenienia i ciągle nie należy go odrzucać, nawet jeśli często odbiega od realiów empirycznych. Umożliwia on bowiem podejście normatywne i oferuje określone wzorce teoretyczne. Z kolei ekonomia behawioralna często prezentuje podejście deskryptywne. Opisuje i wyjaśnia obserwowane odchylenia od owych neoklasycznych wzorców. Nie można byłoby jednak opisywać i wyjaśniać anomalii w ekonomii, gdyby wcześniej, dzięki dorobkowi głównego nurtu, nie zdefiniowano wzorca teoretycznego.

Niewykluczone, że podejście behawioralne dla lepszego wyjaśnienia procesów gospodarczych należałoby uzupełnić jeszcze o wiedzę z innych obszarów, np. neuropsychologii, socjologii, cybernetyki ekonomicznej<sup>61</sup> i geopolityki. W szczególności Frąckowiak<sup>62</sup> podkreśla tendencję do odchodzenia we współczesnych naukach ekonomicznych od tzw. paradygmatów twardych i podążania w stronę tzw. paradygmatów miękkich. Te pierwsze, oparte m.in. na wspomnianej wyżej kategorii *homo oeconomicus* i podejściu równowagowym, będą dotyczyły pewnych szczególnych, przejściowych czy wręcz idealistycznych sytuacji na rynku, na którym dominującym stanem jest raczej brak równowagi oraz ograniczona racjonalność podmiotów gospodarczych, aniżeli to, co postuluje kategoria *homo oeconomicus*. Natomiast współczesna ekonomia powinna ewoluować w stronę paradygmatów miękkich,

<sup>60</sup> M. Czerwonka, J. Ostaszewski, M. Rzeszutek, M. Walczak, *W poszukiwaniu...*, op.cit.

<sup>61</sup> Pionierami cybernetyki ekonomicznej w Polsce byli m.in. O. Lange, J. Gościński i J. Zieleniewski.

<sup>62</sup> W. Frąckowiak, *Od „starych”...*, op.cit.

opartych na eklektyzmie naukowym, przejawiającym się w interdyscyplinarności. Podsumowując, możemy zatem stwierdzić, że skoro rzeczywistość życia gospodarczego jest coraz bardziej złożona, to również podejście naukowe stosowane do jej zgłębiania powinno ewoluować i wykorzystywać coraz bardziej wszechstronne i wieloaspektowe narzędzia poznania, w tym czerpiące z innych dyscyplin naukowych poza głównym nurtem ekonomii.

## Bibliografia

1. Akerlof G.A., Shiller R.J., *How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton 2009.
2. Bittner I., *Homo oeconomicus*, Wydawnictwo Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 2009.
3. Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
4. Bowmaker S.W., *Economics Uncut: A Complete Guide to Life, Death and Misadventure*, Edward Elgar, Cheltenham 2005.
5. Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „*Ekonomista*” 2008, 2.
6. Camerer C., Loewenstein G., *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, w: *Advances in Behavioral Economics*, red. C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin, Carnegie Mellon University, Mimeo 2003.
7. Czerwonka M., Ostaszewski J., Rzeszutek M., Walczak M., *W poszukiwaniu mainstreamu w dyscyplinie finanse*, w: *Rozwój nauki o finansach. Stan obecny i pożądane kierunki jej ewolucji*, red. J. Ostaszewski, E. Kosycarz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
8. Fama E.F., *Efficient capital markets: A review of theory and empirical work*, „*Journal of Finance*” 1970, 25.
9. Fama E.F., *Efficient capital markets II*, „*Journal of Finance*” 1991, 46.
10. Fiedor B., Hockuba Z., *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE, Warszawa 2009.
11. Fine B., Milonakis D., *From Economics Imperialism to Freakonomics. The Shifting Boundaries Between Economics and Other Social Sciences*, Routledge, London 2009.
12. Frąckowiak W., *Od „starych” do „nowych” paradygmatów nauk o finansach*, w: *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, red. nauk. W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu 2010, nr 144.

13. Friedman M., *The Methodology of Positive Economics*, w: *Essays in Positive Economics*, Chicago Press, Chicago 1953.
14. Kahneman D., Tversky A., *Prospect theory, an analysis of decisions under risk*, „Econometrica” 1979, 47, vol. 2.
15. Kahneman D., Tversky A., *Choices, Values and Frames*, „American Psychologist” 1984, 39(4).
16. Katona G., *Psychological Economics*, Elsevier, New York 1975.
17. Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1985.
18. Kincaid H., Ross D., *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, Oxford University Press, Oxford 2009.
19. Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
20. Krugman P., *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, W.W. Norton & Co Inc., New York 2008.
21. Krugman P., *How Did Economists Get It So Wrong*, „New York Times”, 2.09.2009.
22. Kuciński K., *Metodologia nauk ekonomicznych. Dylematy i wyzwania*, Diffin, Warszawa 2010.
23. Mączyńska E., *Ekonomia a przełom cywilizacyjny*, „Studia Ekonomiczne” 2009, 3–4.
24. Mäki U., *Economics Imperialism: Concept and Constraints*, nieopublikowany manuskrypt, 2007.
25. Mill J.S., *Zasady ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa 1966.
26. *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. B. Fiedor, Z. Hockuba, PTE, Warszawa 2009.
27. Nofsinger J.P., *Psychologia inwestowania*, Helion, Gliwice 2006.
28. Persky J., *Retrospectives: The Ethology of Homo Oeconomicus*, „Journal of Economic Perspectives” 1995, 9.
29. Pesendorfer W., *Behavioral Economics Comes of Age*, „Journal of Economic Literature” 2006, 4.
30. Pieńkowski D., *Racjonalność a natura ludzka*, w: *Uwarunkowania rozwoju zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy*, red. B. Poskrobski, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2011.
31. Polowczyk J., *O konieczności powrotu ekonomii do swoich korzeni*, „Przegląd Organizacji” 2009, 9.
32. Rubinstein A., *Discussion on Behavioral Economics*, w: *Advances in Economics and Econometrics*, vol. 1, *Theory and Applications*, Ninth World Congress, Econometric Society Monographs 2009.
33. Sen A., *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*, „Philosophy and Public Affairs” 1977, 6.

34. Simon H.A., *A behavioural model of rational choice*, „Quarterly Journal of Economics” 1955, 69.
35. Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.
36. Smith A., *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.
37. Solec A., *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, Zeszyty Naukowe PTE 2010, 8.
38. Szyszka A., *Systemowe zmiany na rynkach finansowych a poszukiwanie adekwatnej teorii finansów*, w: *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, red. nauk. W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu 2010, nr 144.
39. Szyszka A., *Zachowania inwestora a teoria rynku kapitałowego*, „Ekonomista” 2004, 3.
40. Szyszka A., *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
41. Szyszka A., *Systemic changes in the financial world and the search for the new paradigm of finance*, w: *New Paradigms in Banking, Financial Markets and Regulation?*, red. M. Balling, F. Lierman, F. van den Spiegel, R. Ayadi, D.T. Llewellyn, SUERF – The European Money and Finance Forum, SUERF, Bruksela–Wiedeń 2012.
42. Thaler R., *Doing Economics without Homo Economicus*, w: *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics?*, red. G. Medema, W.J. Samuels, Edward Elgar Pub., Cheltenham 1996.
43. Tomer J., *What Is Behavioral Economics?*, „The Journal of Socio-Economics” 2007, 36.
44. Warneryd K.E., *Stock Market Psychology: How People Value and Trade Stocks*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2001.
45. Warneryd K.E., *Psychologia i ekonomia*, w: *Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyszka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.
46. Weintraub E.R., *How Economics Became a Mathematical Science*, Duke University Press, Durham, NC 2002.
47. Wojtyna A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „Ekonomista” 2008, 1.
48. Wojtyna A., *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię?*, w: *Węzeł polski. Bariery rozwoju z perspektywy ekonomicznej i psychologicznej*, red. P. Kozłowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2011.
49. Zagórski J., *Ekonomia Franciszka Quesnaya*, PWN, Warszawa 1963.
50. Zaleskiewicz T., *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

---

## From homo oeconomicus to homo realis: on benefits of greater openness of economics to psychology

---

### Summary

**Paper objective:** The paper is a voice in the discussion concerning the crisis of contemporary economics and seeking a potential new paradigm for it within its own framework. It brings relatively little openness of economic sciences to other social sciences, first and foremost to psychology, to our attention. The goal is to identify benefits of interdisciplinary approach in economics, in particular when it comes to better adjustment of axioms and theoretical premises to empirical observations and descriptions of economic developments in an increasingly more complex and dynamic economic reality. Greater openness of economics to the achievements of psychology, mainly to the methodology of psychological studies, may help enrich economics and expand its ability to provide an adequate picture and well explain contemporary economic reality.

**Methodology:** Historical links between economics and psychology are presented through literature review, systematisation, classification and comparative analysis which have been used to build up deductive and inductive line of argument. Taking behavioural economics as an example, the paper reveals fruits of the openness of economics to the achievements of psychological sciences. In the spirit of cognitive objectivism we also make critical comments addressed to representatives of behavioural economics to highlight methodological imperfections of their studies.

**Conclusions:** Adaptation of the achievements of other disciplines, mainly psychology, helps better understand economic developments occurring in an increasingly more complex economic reality.

**Keywords:** mainstream economics, behavioural economics, psychology, homo oeconomicus

---