

Bogusław Bogdanowicz

EKONOMIA BEHAWIORALNA A KLASYCZNY PARADYGMAT EKONOMII

BEHAVIORAL ECONOMICS AND THE CLASSIC PARADIGM OF ECONOMICS

Katedra Metod Komputerowych w Ekonomii Eksperymentalnej, Uniwersytet Szczeciński
ul. Adama Mickiewicza 64, 71-101 Szczecin, e-mail: FTB2@op.pl

Summary. Economics is the science about how the individual and society decide on the use of resources in order to produce different goods and distributing them on the consumption of current or future among people and different groups in society. But people and society makes decisions, guided by not only their needs but also by emotions. A branch of economics dealing with the study of human behavior is called behavioral economics. It should be noted that the modern economy, taking into account the achievement of neuroscience, cognitive science, social science and the theory of physical forces a paradigm influence on economic sciences. In the analysis of human economic behavior increasingly taken into account emotional factors. The purpose of this article is to provide guidelines and directions of the development of behavioral economics.

Słowa kluczowe: człowiek, ekonomia behawioralna, teoria perspektywy.

Key words: behavioral economics, human, prospect theory.

WSTĘP

Ekonomia jest nauką o tym, jak jednostka i społeczeństwo decydują o wykorzystaniu zasobów w celu wytwarzania różnych dóbr i rozdzielania ich na konsumpcję obecną lub przyszłą pomiędzy różne osoby i różne grupy w społeczeństwie. Termin ekonomia pochodzi z greckiego *oikos* – dom i *nomos* – prawo, reguła. Pierwszy raz pojawia się u Ksenofonta¹ – taki właśnie tytuł nosi jedno z jego dzieł. Starożytni przez to słowo rozumieli zasady prowadzenia gospodarstwa domowego. Inna szkoła mówi, że słowo ekonomia jest połączeniem słów *oikos* – dom, gospodarstwo domowe i *nomeus* – człowiek, który zarządza, przydziela. Czasownik *oikonomeo* oznaczał więc kierowanie domem. Ksenofont rozumiał *oikonomikos* jako kierowanie gospodarstwem domowym (Bochenek 2004), które ówczesnie było prawie całkowicie nierozdzielnie związane z gospodarstwem na roli.

Jedną z bardziej istotnych i rozpoznawalnych definicji ekonomii jest sformułowanie Lionela Ch. Robbinsa z 1932 roku, który stwierdził, że *Ekonomia jest nauką, która bada zachowania człowieka jako związku między celami i ograniczonymi środkami mogącymi mieć alternatywne zastosowania* (Robbins 2004). Jak zaznacza J. Polowczyk, pierwsza część powyższej definicji wskazuje na znaczenie badania zachowań człowieka. Podążając tym tokiem rozumowania

¹ Ksenofont z Aten (ok. 430 p.n.e. – ok. 355 p.n.e.) – grecki pisarz, historyk, żołnierz. Autor dzieł o różnej tematyce i rozpiętości. *O gospodarstwie* lub *Ekonomik* – pismo praktyczno-dydaktyczne (21 rozdziałów) opisuje jak należy wzorcowo zarządzać gospodarstwem rolnym.

można przyjąć, że podstawowym podmiotem ekonomii, jako dyscypliny naukowej, jest człowiek i jego zachowania związane z szeroko rozumianymi działaniami gospodarczymi (Polowczyk 2010). Należy zauważyć, że badanie zachowań człowieka jest także elementem wielu współczesnych definicji ekonomii jako nauki (Backhouse i Medema 2009).

Warto zauważyć, że już we wspomnianym powyżej starożytnym dziele *Oikonomikos* Ksenofonta widoczne były związki ekonomii i psychologii (Polowczyk 2009). Również w okresie klasycznym ekonomia była blisko połączona z psychologią. Należy tu przywołać prace Adama Smitha *Teoria uczuć moralnych* (Smith 1989) oraz *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (Smith 2003) dzieła opisujące psychologiczne pryncypia indywidualnego zachowania. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie założeń oraz kierunków rozwoju ekonomii behawioralnej.

OD EKONOMII KLASYCZNEJ DO EKONOMII BEHAWIORALNEJ

Badania prowadzone na podstawie ekonomii neoklasycznej stanowią obecnie główny nurt ekonomii i skupiają się na wyjaśnianiu sposobów współdziałania podaży i popytu na rynkach i ustalania jego równowagi przez wyznaczenie odpowiedniego poziomu cen, produkcji i podziału dochodów oraz bogactwa. Neoklasyczny model ekonomiczny wyjaśnia zachowania podmiotów gospodarujących, opierając się na następujących założeniach (Solek 2010, s. 22):

- jednostki są racjonalne;
- działają na podstawie pełnej i doskonałej informacji, mają też nieograniczone możliwości ich przetwarzania;
- celem decydentów jest maksymalizacja oczekiwanej użyteczności (w przypadku konsumentów) lub maksymalizacja zysku (w przypadku firm);
- działają w wąsko pojmowanym własnym interesie, tzn. bez uwzględniania użyteczności innych podmiotów;
- mają spójne preferencje, również czasowe, zgodne z modelem wykładniczo dyskontowanej użyteczności;
- podejmują decyzje, biorąc pod uwagę reguły wnioskowania Bayesowskiego;
- traktują swoje dochody i zasoby zamiennie, tzn. jako nieoznaczone co do źródła pochodzenia lub celu przeznaczenia.

Związki przyczynowo-skutkowe oraz zależności pomiędzy zachowaniem ludzi a decyzjami ekonomicznymi były szeroko opisywane zarówno w osiemnastym, jak i dziewiętnastym wieku. Kontynuator prac A. Smitha Jeremy Bentham (1748–1832) dowodził, że gospodarka jest pochodną naturalnych zachowań człowieka, jego uwarunkowań psychologicznych. Bentham uważany jest za twórcę terminu: *homo oeconomicus* – człowiek podejmujący racjonalne ekonomiczne decyzje, zawsze mający na względzie interes własny (Spiegel 1991, s. 341–343).

J. St. Mill zbudował model człowieka gospodarującego (który pierwotnie naznaczony był psychologizmem), opierając go na dwóch założeniach, że logika jest nauką empiryczną oraz że w interesie człowieka leży unikanie bólu, cierpienia i poszukiwanie przyjemności (Klimczak 2013).

Jednakże XX wiek przynosi wypieranie wpływów psychologii i jej powiązań z ekonomią. Rozpoczyna się opisywanie ekonomii w sposób matematyczny. Ekonomisci zaczęli się oddalać

od psychologii podczas rozwoju neoklasycznej ekonomii, jako że starali się przekształcić tę dyscyplinę w naukę naturalną, używając wyjaśnień zachowania ekonomicznego wywodzących się z przypuszczeń na temat natury czynników ekonomicznych. Na obecny kształt ekonomii ogromny wpływ miały prace neoklasyków, którzy sformalizowali i zmatematyzowali aparat oraz narzędzia analizy ekonomii, zbliżając ją tym samym do nauk ścisłych, jeśli chodzi o metody i techniki badawcze (Solek 2010, s. 21).

Matematyczna rewolucja zaczęła się w latach 40. XX wieku od prac J. Hicksa i P. Samuelsona, kreując optymalizującego agenta. Powstały teorie na bazie hipotezy racjonalnych oczekiwań J. Mutha, R. Lucasa i innych (Polowczyk 2010, s. 496).

Odwrot od stosowania podejścia psychologicznego w ekonomii nastąpił wraz z akceptacją poglądu Vilfreda Pareto, który głosił, że nauki przyrodnicze zawdzięczają swój sukces porzuceniu prób wyjaśnienia „istoty rzeczy” i skupieniu się na wyjaśnieniu „wtórnych zasad”. Dlatego też, zdaniem włoskiego ekonomisty, ekonomia polityczna powinna wziąć rozbrat z psychologią. Przykładem zastosowania tej normy u samego Pareto było zaniechanie starań nad znalezieniem obiektywnego miernika użyteczności i utożsamianie subiektywnych preferencji z obserwowalnym aktem wyboru (Camerer 2006, s. 181–214).

Jednakże, jak podkreśla J. Polowczyk za R.H. Thalerem (Camerer 2006, s. 181–214), niektórzy ekonomiści tacy jak I. Fisher, J.M. Keynesy czy też L. Garai, wyjaśniając ekonomiczne zachowania, podkreślali czynniki psychologiczne. Ten ostatni stworzył pierwszą teorię o podejmowaniu decyzji pod wpływem przypadkowych wydarzeń i nawyków konsumenckich (http://en.wikipedia.org/wiki/Laszlo_Garai).

W 1978 roku H. Simon zaproponował koncepcję ograniczonej racjonalności, stojąc na stanowisku, że jednostki podejmują decyzje, dysponując niepełną informacją oraz ograniczonymi możliwościami jej przetwarzania. Z tego też względu nie są w stanie dokonywać maksymalizacji swojej funkcji celu i zadowolają się osiągnięciem jedynie wystarczająco satysfakcjonującego poziomu użyteczności (Simon 1982). Jako pierwszy odrzucił czysto monetarną analizę zysku. Twierdził, że ludzie mogą podejmować decyzje niekoniecznie zapewniające im największe zyski, a dzieje się tak wówczas, kiedy przynoszą im one inne korzyści, jak satysfakcja czy spokój rodzinny. Podobną koncepcję, zgodnie z którą przedsiębiorstwa w zasadzie nie osiągają stanu pełnej efektywności, wysunął H. Lebenstein (teoria nieefektywności X) (Solek 2010, s. 24).

W 1979 roku dwaj ekonomiści: D. Kahneman i A. Tversky opublikowali tzw. **teorię perspektywy** – Analiza podejmowania decyzji w warunkach ryzyka (*Prospect theory: An analysis of decisions under risk*) (Kahneman i Tversky 1979, s. 313–327; Thaler i Toward 1980, s. 39–60). Włączyli oni wnioski z badań psychologicznych do nauk ekonomicznych (szczególnie dotyczących ludzkich osądów w warunkach niepewności). Teoria ta zapoczątkowała szybki rozwój nurtu ekonomii, który nosi nazwę ekonomii behawioralnej.

EKONOMIA BEHAWIORALNA

Ekonomia behawioralna jest dziedziną analizy ekonomicznej, która weryfikuje założenia ekonomii neoklasycznej na podstawie wyników badań socjologicznych i psychologicznych

(Kirkpatrick i Dahlquist 2007, s. 49). Behawioryści zwracają uwagę, że nurt ten stanowi powrót do refleksji nad psychologicznymi podstawami ludzkich zachowań, które stanowiły fundament prac pierwszych ekonomistów.

Jak zaznacza J. Polowczyk, ekonomia behawioralna zwiększa potencjał wyjaśniający ekonomii przez dostarczenie bardziej realistycznych fundamentów psychologicznych. Wzrost realizmu powinien przyczynić się do lepszego zrozumienia, opisywania i przewidywania procesów gospodarczych. To przekonanie jednak nie pociąga za sobą całkowitego odrzucenia neoklasycznego podejścia do ekonomii opartego na maksymalizacji użyteczności, równowadze i efektywności (Polowczyk 2010, s. 497). Z drugiej zaś strony C.F. Camerer i G. Loewenstein przekonują, że modele ekonomiczne, będące wyrazem uproszczonej rzeczywistości, oparte na założeniu ścisłej racjonalności, zostaną zastąpione przez modele behawioralne (przy czym ścisła racjonalność powinna być postrzegana jako jeden z wielu przypadków) (Camerer i Loewenstein 2014).

Wspomniani powyżej ekonomiści: A. Tversky i D. Kahneman wyrażają przekonanie, że wykorzystanie normatywnej analizy do przewidywania i wyjaśniania rzeczywistego zachowania jest uzasadnione wyłącznie dlatego, że ludzie masowo dążą do efektywnego osiągnięcia swoich celów. W związku z powyższym istotne jest opisywanie podejmowanych decyzji jako procesów maksymalizacji korzyści. Jednostki i organizacje działające racjonalnie mają w ten sposób większe szanse przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu. Z drugiej zaś strony odchylenia rzeczywistego zachowania od normatywnego modelu są na tyle rozpowszechnione, że nie mogą być ignorowane (Tversky i Kahneman 1986).

Jedną z najważniejszych koncepcji, jakie zostały opracowane na gruncie ekonomii behawioralnej, jest wspomniana powyżej teoria perspektywy. Zastąpiła ona standardową funkcję użyteczności majątku (wklęsłą dla osób niechętnych ryzyku i wypukłą dla lubiących ryzyko) inną funkcją, która zyskom i stratom przyporządkowuje postrzeganą ich wartość. Zyski są odniesione do punktu referencyjnego, którym jest aktualny stan posiadania. Funkcja wartości, o której mowa, jest rosnąca i wklęsła w obszarze zysków oraz rosnąca i wypukła w obszarze strat. Implikacją takiego kształtu jest to, że decydent przedkłada mniejszy, lecz pewny zysk nad ryzykowną grę o tej samej wartości oczekiwanej, a jednocześnie woli ryzykowną grę o ujemnej wartości oczekiwanej od pewnej straty tej samej kwoty. Z kolei fakt, że funkcja perspektywy jest bardziej stroma dla strat niż dla zysków, wyjaśnia awersję do strat, czyli silniejsze odczuwanie strat niż zysków o identycznej wartości nominalnej oraz często obserwowaną w wielu sytuacjach społecznych tendencję do zachowania *status quo*. Teoria perspektywy stwierdza również, że użyteczność danej opcji zależy nie od rzeczywistego prawdopodobieństwa jej wystąpienia, lecz od tzw. wagi decyzyjnej, będącej funkcją tego prawdopodobieństwa. Zgodnie z funkcją wagi, postrzegane przez decydentów małe prawdopodobieństwa są przeszacowane, a średnie i duże nieoszacowane (Solek 2010, s. 25–26). Przytoczone prace dowodzą, że w ostatnim okresie doszło do zmiany, można by rzec, w paradygmacie ekonomii dotyczącej natury człowieka, i zasad (głównie racjonalności) jakimi się kieruje. Wcześniej uważano, że człowiek kieruje się racjami (wszystko co robi jest dokładnie przemyślane), natomiast emocje są odsunięte na dalszy plan. Natomiast, w związku z osiągnięciami nowoczesnej psychologii, stało się

widoczne, że podejmowanie decyzji jest w znacznej mierze oparte na intuicji, podświadomości, przeczuciu (Ohme i Pyl 2006, s. 30–35).

Należy zauważyć, że ekonomia behawioralna nie stanowi jednolitej szkoły, lecz jest zbiorem różnych teorii. Wszystkie te koncepcje łączy podważenie neoklasycznego przekonania, utożsamiającego człowieka z *homo oeconomicus*, charakteryzującego się pełną racjonalnością i dążeniem do zaspokojenia własnych potrzeb. Z drugiej zaś strony, struktura współczesnej ekonomii neoklasycznej wspiera się na stosunkowo prostym modelu ludzkiej natury, który uznaje że: *człowiek jest jednostką racjonalnie dążącą do maksymalizacji własnej korzyści, samolubną i pragnącą zapewnić sobie możliwie największy dostatek materialny*. Nie uwzględnia on jednak nieracjonalnych zachowań, o charakterze społecznym, altruistycznym czy będących wynikiem „wzburzeń” emocjonalnych, które, jak zauważa F. Fukuyama (1997), powodują, że należy go uznać za niepełny i co za tym idzie, wymagający dalszych badań w celu jego rozszerzenia.

Jednak ekonomiści reprezentujący szkołę klasyczną wysuwają wiele zastrzeżeń pod adresem przedstawicieli nurtu ekonomii behawioralnej. Najczęściej dotyczą one:

- arbitralności kryterium dobrobytu – skoro decydent nie wykazuje spójnych preferencji;
- błędów poznawczych i pozornie nieracjonalnych zachowań; są natury psychologicznej i dotyczą ludzkich przekonań i emocji; istnieje trudność w powiązaniu ich z twardymi danymi ekonomicznymi (Pesendorfer 2006, s. 3);
- przypisując zbiór odrębnych jaźni powstaje pytanie, która z nich powinna stanowić podstawę do rozważań o maksymalizacji użyteczności (Rubinstein 2013, s. 5);
- nieprzekładalności sytuacji wykreowanych sztucznie przez badacza do analizy rzeczywistości poza laboratorium;
- wybiórczego traktowania założeń ekonomii neoklasycznej, które bywają niesłusznie usuwane i zastępowane nowymi, charakteryzującymi się większym realizmem psychologicznym (Wilkinson 2008, s. 23–26);
- wyjaśnienia ewolucjonistyczne mają wątpliwy status naukowy z uwagi na niemożliwość przeprowadzania eksperymentów, małą ilość danych empirycznych oraz często przyjmowane z góry założenie, na podstawie których próbuje się formułować ogólne wnioski (Camerer i Loewenstein 2003, s. 47);
- stosowania metody eksperymentalnej w ekonomii, gdyż zdaniem jej krytyków sztuczność sytuacji wykreowanej w laboratorium powoduje, że uzyskane w trakcie eksperymentów wyniki nie mogą stanowić podstaw do formułowania wniosków natury ogólnej;
- danych jakimi operują behawiorysty, które dotyczą wyłącznie indywidualnych przypadków anomalii rynkowych, których wypadkowa jest zerowa z uwagi na wzajemne znoszenie się odchyłeń *in plus* i *in minus*, a ponadto statystycznie nieistotna liczba takich zdarzeń nie jest w stanie obalić hipotezy o efektywności rynku (Fama 1998, s. 283–306).

KIERUNKI ROZWOJU EKONOMII BEHAWIORALNEJ

Współczesna gospodarka, uwzględniająca osiągnięcia neuronauk (*neuroekonomia, neurotyka, neuromarketing*), kognitywistyki, nauk społecznych i teorii fizycznych, wpływa na zmianę

paradygmatu w naukach ekonomicznych. W analizie zachowań ekonomicznych człowieka coraz częściej uwzględnia się czynniki emocjonalne (Szymusiak 2012, s. 22–29).

Jak zaznaczono powyżej, ekonomia behawioralna nie stanowi jednolitej szkoły, lecz jest zbiorem różnych teorii, do których zalicza się szkołę Michigan (G. Katona), ekonomię psychologiczną (C. Cermerer, R. Thaler, E. Fehr), makroekonomię behawioralną (G. Akerlof), ekonomię ewolucyjną (R. Nelson, S. Winter), finanse behawioralne (R. Schiller) czy ekonomię eksperymentalną (V. Smith) (Tomer 2007, s. 463–479). Podobnie jak psychologia, która składa się z różnych kierunków, takich jak np.: psychologia poznania, psychologia zachowań czy psychologia wyborów, a których cechą wspólną jest stosowanie eksperymentów. Warto zauważyć, że eksperymenty psychologiczne i eksperymenty ekonomiczne to dwa różne rodzaje badań, mające inne cele, niemniej techniki badawcze z jednej dziedziny przenoszone (wykorzystywane) są w drugiej. Niektórzy autorzy kwestionują jednak możliwość uogólniania wyników badań psychologicznych (jako badań jednostkowych) i wykorzystywania ich do interpretacji zjawisk i procesów gospodarczych (Klimczak 2013).

Podstawowym pojęciem ekonomii behawioralnej jest tzw. kognitywne zniekształcenie (*cognitive bias*). W literaturze polskiej alternatywnie wykorzystywane są także pojęcia: naturalne lub poznawcze skłonności, błędy poznawcze, tendencyjne nastawienia, uprzedzenia, złudzenia, emocje itp. Badaniem naturalnych skłonności zajmuje się głównie ekonomia psychologiczna, a także ekonomia eksperymentalna (Polowczyk 2009).

W psychologii poznawczej toczy się debata na temat tego, czy znajomość dokładnego sposobu funkcjonowania mózgu jest rzeczywiście niezbędna do zrozumienia funkcji i mechanizmów na wyższym poziomie. Cechami wspólnymi ekonomii, psychologii i neurologii jest szukanie przyczyn zjawisk dotyczących decyzji ludzkich oraz tworzenie teorii zachowań i na ich podstawie prognozowanie zachowań przyszłych. W jednej z interpretacji neurologia i ekonomia są dziedzinami obojętnymi wobec siebie, zajmującymi się odrębnymi obszarami i niepretendującymi do wyjaśnienia zjawisk z zakresu innej dyscypliny przy użyciu własnych metod badawczych. Zatem zarówno ekonomia nie jest w stanie obalić twierdzeń z dziedziny biologii, jak i odwrotnie. Badania neurologiczne opierają się na obserwacji pobudzonych obszarów mózgu, wykorzystując rezonans magnetyczny, tomografię komputerową, elektroencefalograf. Krytycy neuroekonomii podkreślają, że zarejestrowanie aktywności poszczególnych obszarów mózgu w sytuacji eksperymentalnej pozwala co prawda wnioskować o korelacjach, jednak już nie zawsze o zależnościach przyczynowych, ze względu na duży stopień współzależności między poszczególnymi częściami tego organu. Aktywność jednego obszaru nie oznacza, że została ona wywołana właśnie w mózgu a nie w innych częściach ciała. Stosunkowo wczesny etap rozwoju neuroekonomii wraz z niedostatecznie jeszcze zaawansowanym stanem technologii powoduje, że ilość uzyskanych w ten sposób danych eksperymentalnych jest często zbyt mała, by można było na ich podstawie wysnuwać mocne wnioski o przyczynach obserwowanych zachowań (Solek 2010, s. 31).

Jednakże należy zauważyć, że w ciągu ostatnich 30 lat na podstawie tysięcy doświadczeń, przeprowadzonych z udziałem bardzo różnych grup uczestników, o różnym poziomie wykształcenia i żyjących w różnych kulturach, powstała bardzo bogata literatura. Opisano zachowania,

które można traktować jako odstępstwa od tego, co nazywamy ścisłą racjonalnością. Podczas eksperymentów często dokonuje się elektronicznego skanowania mózgów uczestników za pomocą coraz doskonalszych urządzeń. Jak zauważa V.L. Smith, ekonomia (behawioralna) stała się nauką eksperymentalną na poziomie podstawowych wyborów (Smith 2000). Autor ten wprowadził rozróżnienie dwóch podejść do racjonalności: konstruktywistycznego i ekologicznego, uważając, że procesy mentalne i decyzyjne przebiegają w złożonym otoczeniu, a przez to pojedyncze wybory nie mogą ogarnąć wszystkich zmiennych sytuacyjnych, ale nie oznacza to, że są dowodem irracjonalności, jak twierdzą psycholodzy i ekonomiści behawioralni (Klimczak 2013, s. 9).

Zastosowanie współczesnych, wciąż rozwijanych nieinwazyjnych technologii badania aktywności ludzkiego mózgu (EEG, rezonans) umożliwia, jak podkreślają zwolennicy, stworzenie mapy jego aktywności oraz skorelowanie tych wyników z podejmowanymi przez konsumenta decyzjami w celu ich zrozumienia oraz tworzenia prognoz na przyszłość. Co więcej, prowadzenie badań za pomocą EEG, obejmujących wyłącznie cały mózg, gwarantuje wychwytywanie aktywności fal mózgowych ze wszystkich odpowiednich i wzajemnie powiązanych regionów mózgu, tak aby uzyskać materiał niezbędny do przeprowadzenia precyzyjnych analiz (Cohen 1988).

Jak wskazuje A.K. Pradeep, podstawowym problemem w ekonomii (a szczególnie w marketingu) jest wskazanie zależności pomiędzy świadomymi i podświadomymi procesami zachodzącymi w mózgu. Ludzie nie uzyskują dostępu do wszystkich źródeł własnych decyzji i zachowań i dlatego nie potrafią wyjaśnić podejmowanych decyzji. Z drugiej zaś strony, gdy zaczynają się zastanawiać (*świadomie*) nad faktem dlaczego podjęli taką a nie inną decyzję udzielają już innej odpowiedzi (*o ile podjęcie decyzji nastąpiło podświadomie*) (Pradeep 2010, s. 17). Warto zauważyć, że neuroekonomia jest obecnie użytecznym narzędziem do testowania teoretycznych gier decyzyjnych, hipotez opartych na procesie podejmowania decyzji.

Korzystanie przez nauki ekonomiczne z dorobku nauk humanistycznych i społecznych (psychologii, socjologii, antropologii), nauk technicznych (fizyki), biologicznych (neurologia), stwarza konieczność wypracowania nowej metodologii i metod badawczych i wiąże się z ogromnym wyzwaniem dla naukowców (Szymusiak 2012, s. 31).

PODSUMOWANIE

Dokonany przegląd literatury z zakresu ekonomii (zarówno klasycznej, jak i behawioralnej) pozwala stwierdzić, że człowiek jako osoba rozumna kieruje się przede wszystkim swoim własnym interesem. Z drugiej zaś strony emocje (m.in. naśladownictwo, podążanie za stadem – efekty opisywane w mikroekonomii) odgrywają dużą rolę w podejmowaniu decyzji. Niejednokrotnie autor tego tekstu przekonał się o tym osobiście, podejmując decyzję o kupnie, a następnie zastanawiając się nad racjonalnością swoich decyzji.

Niewątpliwie rozwój ekonomii behawioralnej w kierunku ekonomii eksperymentalnej (neuroekonomii) pozwoli na lepsze zrozumienie procesów podejmowania decyzji, a tym samym na lepsze zrozumienie procesów ekonomicznych zachodzących na rynku w formie kształtowania się popytu i podaży i wyznaczania równowagi rynkowej. Ekonomia behawioralna nie ma na

celu zastąpienia ekonomii klasycznej, a jedynie stanowi jej uzupełnienie, szczególnie w zakresie mikroekonomii i podejmowania decyzji. Z drugiej zaś strony, obserwowany w ostatnich latach trend w badaniach dotyczących podejmowania decyzji przez człowieka może świadczyć o zmianie paradygmatu w naukach ekonomicznych, gdzie odchodzi się od klasycznego aksjomatu człowieka racjonalnego na rzecz człowieka emocjonalnego.

PIŚMIENNICTWO

- Backhouse R.E., Medema S.G.** 2009. On the Definition of Economics, *J. Econ. Perspectiv.* T. 23, 1.
- Bochenek M.** 2004. *Szkice o ekonomii i ekonomistach*, Toruń – ISBN 83-85228-94-2.
- Camerer C.** 2006. Behavioral Economics, w: *Adv. Econ. Econometr. Vol. 1. Theory and Applications*, Ninth World Congress (Econometric Society Monographs). Red. R. Blundell, W.K. Newey, T. Persson, Cambridge University Press.
- Camerer C., Loewenstein G.** 2003. Behavioral Economics: Past, Present, Future, w: *Adv. Behav. Econ.*, Mimeo, Carnegie Mellon University.
- Camerer C.F., Loewenstein G.** 2002. Behavioral Economics: Past, Present, Future, <http://www.hss.caltech.edu/~camerer/ribe239.pdf>.
- Cohen J.** 1988. *Statistical Power analysis for the behavioral sciences*, Academic Press, New York.
- Fama E.** 1998. Market Efficiency, Long-Term Returns, and Behavioral Finance, *J. Fin. Econ.* 49 (September).
- Fukuyama F.** 1997. *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, WN PWN, Warszawa – Wrocław – ISBN 83-01-12488-1.
- http://en.wikipedia.org/wiki/Laszlo_Garai, (07.03.2015).
- Kahneman D., Tversky A.** 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk, *Econometrica* 47.
- Kirkpatrick Ch.D., Dahlquist J.R.** 2007. *Technical Analysis, The Complete Resource for Market Technicians* – ISBN 0-13-153113-1.
- Klimczak B.** 2013. Ludzie i ekoni. Psychologizm i racjonalizm w ekonomii. IX Kongres Ekonomistów Polskich Katowice, <http://www.pte.pl/kongres/referaty/> (20.05.2014).
- Mill J. St.** 1962. *System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej*, PWN Warszawa.
- Ohme R.K., Pyl P.**, Płytkie versus głębokie przetwarzanie komunikatów reklamowych. *Mark. Rynek* 3, PWE Warszawa, 30.
- Pesendorfer W.** 2006. Behavioral Economics Comes of Age, *J. Econ. Literat.*, <http://www.princeton.edu/~pesendor/book-review.pdf> (24.04.2013).
- Polowczyk J.** 2010. Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha. *Ekonomista* 4. Wydaw. Key Text. Warszawa, 493.
- Polowczyk J.** 2009. Podstawy ekonomii behawioralnej, *Prz. Organ.* 12, 3–7.
- Polowczyk J.** 2009. Przyczynek do ewolucji nauk ekonomicznych na przykładzie ekonomii i nauk o zarządzaniu, *Prz. Organ.* 2, 3–7.
- Pradeep A.K.** 2010. *Mózg na zakupach. Neuromarketing w sprzedaży*. Wydaw. Helion, Gliwice – ISBN 978-83-246-3297-8.
- Robbins L.Ch.** 1935. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London.
- Rubinstein A.** 2013. Discussion on Behavioral Economics, w: *Adv. Econ. Econometr. Vol. 1. Theory and Applications*, Ninth World Congress (Econometric Society Monographs). Red. Blundell R., Newey W.K., Persson T., <http://arielrubinstein.tau.ac.il/papers/behavioral-economics.pdf> (14.04.2013).
- Simon H.A.** 1982. *Models of Bounded Rationality*, MIT Press, Cambridge, MA – ISBN 88-15-00934-5.
- Smith A.** 1989. *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa – ISBN 83-01-08276-3.
- Smith A.** 2003. *The Wealth of Nations*, Bantam Classic, New York – ISBN 10-05-53-58597-5.
- Smith V.L.** 2013. *Racjonalność w ekonomii*, Wydaw. Wolters Kluwer – Oficyna, Warszawa – ISBN 978-83-264-0740-6.
- Smith V.L.** 2000. *Bargaining and Market Behavior: Essays in Experimental Economics*, Cambridge University Press, Cambridge – ISBN 0-521-58450-7.
- Solek A.** 2010. *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, Zesz. Nauk. PTE 8/2010, Kraków, 22.

-
- Spiegel H.W.** 1991. *The Growth of Economic Thought*, 3rd ed. Duke University – ISBN 978-08-223-0973-4.
- Szymusiak H.** 2012. *Neurobiologiczne techniki stosowane w biznesie*. Wydaw. UE w Poznaniu, Poznań – ISBN 978-83-7417-682-8.
- Thaler R.** 1980. *Toward A Positive Theory of Consumer Choice*, *J. Econ. Behav. Organ.* 1.
- Tomer J.F.** 2007. *What Is Behavioral Economics?*, *J. Socio-Econ.* 36.
- Tversky A., Kahneman D.** 1986. *Rational Choice and the Framing of Decisions*, *J. Bus. T.* 59, 4.
- Wilkinson N.** 2008. *Introduction to Behavioral Economics*, Palgrave Macmillan, Hampshire–New York – ISBN 978-02-3029-146-1.

