

RECENZJA KSIĄŻKI RICHARDA THALERA

„ZACHOWANIA NIEPOPRAWNE.

TWORZENIE EKONOMII BEHAWIORALNEJ”

Wydawnictwo Media Rodzina, Poznań 2018

Przemysław Sawicki
Akademia Leona Koźmińskiego

Przez większą część XX wieku ekonomia była zdominowana przez przekonanie, że ludzie zachowują się w sposób logiczny i racjonalny. Gdy modele ekonomiczne prezentowały jednostkę podejmującą zawsze optymalne decyzje, Richard Thaler był jednym z niewielu ekonomistów, który polemizował z trafnością obowiązujących w tym czasie teorii. Książka *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej* jest swego rodzaju dziennikiem Thalera. Opisuje w nim, jak przez ostatnie 40 lat tworzyła się nowa dyscyplina naukowa, którą dzięki odwadze „niepokornych ekonomistów” oraz badaniom psychologów przyjęło się nazywać ekonomią behawioralną.

Tytułowe „zachowania niepoprawne” to zachowania niemieszczące się w modelach neoklasycznych ekonomistów, czyli takie, które odbiegają od postulowanej przez ekonomistów zasady maksymalizacji użyteczności. Jak dowiadujemy się z książki, Thaler był zbieraczem owych niepoprawnych zachowań. Na samym początku swojej kariery naukowej wypisywał je skrupulatnie na tablicy w swoim gabinecie. Obserwacje pochodziły najczęściej z jego najbliższego otoczenia. Dotyczyły na przykład tego, dlaczego dla zaoszczędzenia 10 dolarów 10-minutowy spacer ze sklepu A do B nie będzie problemem w przypadku zakupu radia z budzikiem, ale już w sytuacji zakupu telewizora – tak¹. Owe obserwacje były inspiracją dla badań, a później teorii opisujących rzeczywiste zachowania ludzi.

Książka podzielona jest na osiem sekcji, które prowadzą czytelnika chronologicznie przez karierę akademicką Thalera, poczynając od uniwersytetu w Rochester. Po-

¹ Obserwacja prezentuje malejącą wrażliwość jednostki na zmiany w stosunku do status quo. Oszczędność w postaci 10 dolarów w przypadku taniego zakupu (np. radia za 50 dolarów) odbierana jest jako subiektywnie większa niż w przypadku zakupu drogiego produktu (np. telewizora za 500 dolarów). Stąd przy zakupie radia jednostka będzie bardziej skłonna przejść do drugiego sklepu, żeby zaoszczędzić 10 dolarów, niż w przypadku zakupu telewizora.

znajemy go jako absolwenta tej uczelni pragnącego odkryć, jak zachowują się ludzie w świecie rzeczywistym. Przy okazji dowiadujemy się o badaniach nad księgowaniem umysłowym, ukazujących m.in. paradoksy związane z tworzeniem i realizowaniem budżetów domowych. Jeden z takich paradoksów, opisanych na tablicy w gabinecie Thalera, dotyczył obserwacji z życia jego znajomych. Pewnego razu Lee zobaczył w sklepie kaszmirowy sweter, który bardzo mu się spodobał. Uznał jednak, że jest za drogi, i nie kupił go. Opowiedział o tym żonie, która zdecydowała się na kupienie swetra dwa tygodnie później jako prezent urodzinowy dla swego męża. Chociaż zapłaciła z ich wspólnego konta, Lee był bardzo szczęśliwy². W części *Samokontrola* Thaler opisuje autorską metaforę konfliktu pomiędzy racjonalnym i troszczącym się o przyszłość planistą a lekkomyślnym, żyjącym chwilą obecną realizatorem. Oddzielna część książki została poświęcona współpracy Thalera z Danielem Kahnemanem.

Thaler uzasadnia, że sformułowane przez niego poglądy dotyczące sposobów podejmowania decyzji finansowych przez ludzi znacząco różniły się od tych dominujących w tamtym czasie wśród jego kolegów ekonomistów. Możemy przeczytać o sytuacjach, w których dochodziło do polemiki między nimi. Głównym adwersarzem Thalera był Milton Friedman ze swoim argument „jak gdyby”. Friedman dowodził, że zawodowi gracze bilardowi mogą nie rozumieć wszystkich obliczeń niezbędnych do skutecznego uderzenia bili, ale z przebiegu gry często wynika, jak gdyby to potrafili. Na tej zasadzie, jak postulował Friedman, również menedżerowie mogą nie rozumieć koncepcji maksymalizacji zysków, ale zachowują się tak, jak gdyby działali zgodnie z nią. Innego zdania był Thaler. Argumentował, że ekonomia powinna opisywać zachowania wszystkich ludzi, a nie tylko ekspertów. Wybitny bilardzista może zachowywać się tak, jak gdyby znał wszystkie obliczenia potrzebne do skutecznego uderzenia bili, ale typowy gracz nierzadko w takiej sytuacji pudłuje. Thaler postulował, że aby teorie były użyteczne, muszą opisywać zachowania wszystkich ludzi, a nie tylko ekspertów.

Inną krytyką szkoły behawioralnej, z którą przyszło się zmierzyć Thalerowi, był argument, że zachowania niepoprawne pojawiają się, gdy stawka zakładu jest niewielka, a co za tym idzie, gdy konsekwencje decyzji są również niewielkie. Krytyka ta skłoniła Thalera do zajęcia się bardziej ryzykownym, choć potencjalnie bardziej satysfakcjonującym obszarem: rynków finansowych. Jak twierdził, nic nie pomogłoby bardziej ekonomii behawioralnej niż wykazanie, że błędy poznawcze są właściwe nie tylko zwykłym ludziom, ale dotyczą również ekspertów m.in. rynków finansowych, których wybory obarczone są poważnymi konsekwencjami. W tamtym czasie rynki finansowe uważano za miejsce, gdzie istnieje najmniejsza szansa wystąpienia anomalii behawioralnych. Historia badań opisana w omawianej książce

² Przykład ten obrazuje zachowanie niezgodne z teorią ekonomii. Lee inaczej reaguje na cenę swetra, mimo że zakup finansowany jest z tego samego budżetu.

doskonale pokazuje znaczenie podejścia behawioralnego w zrozumieniu zachowań inwestorów giełdowych.

Publikacja *Zachowania niepoprawne* kierowana jest do szerokiego grona odbiorców – zawiera wiele przystępnie opisanych badań, a także anegdoty sprawiające, że czyta się ją jednym tchem. Na przykład historia o tym, jak Daniel Kahneman zapytany w jednym z wywiadów o atuty Thalera stwierdza, że jego mocną stroną jest lenistwo, pozostanie na długo w mojej pamięci. Jak twierdzi Kahneman, naturalna skłonność Thalera do unikania pracy mogła zostać przewyciężona tylko przez naprawdę intrygujące problemy badawcze, którymi się zajmował³.

Książka będzie pożyteczną lekturą również dla studentów i młodych naukowców, gdyż w klarowny sposób prezentuje solidny warsztat badacza. Autor przeprowadza czytelnika przez własny proces badawczy, który pozwolił mu dokonywać kolejnych odkryć naukowych. Jego pomysły często powstawały w wyniku przypadkowej obserwacji otoczenia. Czasami było to mgliste przecucie, które rozwijał z wykorzystaniem wywiadów środowiskowych. Innym razem zainspirowała go swobodna rozmowa z sąsiadem podczas długiego lotu. Jednak zawsze ostateczną formą weryfikacji hipotezy był eksperyment, co w środowisku ekonomistów w tamtym czasie było wręcz niespotykane. W 2017 roku za swoje osiągnięcia naukowe Thaler został uhonorowany Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii.

Z książki dowiadujemy się, że początki kształtowania się ekonomii behawioralnej nie były łatwe. Dziś dziedzina ta ma już znacznie szerszą akceptację, o czym świadczy liczba wiodących czasopism publikujących artykuły z tego zakresu, a także liczba uniwersytetów oferujących kursy i stopnie naukowe z zakresu ekonomii behawioralnej.

Po 40 latach badań możemy już mówić, że ci, którzy w tamtym czasie byli niepokorni, dziś stają się mainstreamem myśli ekonomicznej. Myślę, że właśnie to Thaler miał na myśli, wypowiadając słowa: „Chorzy przejęli kontrolę nad zakładem dla obłąkanych”.

³ Swoją skłonność do unikania pracy Thaler tłumaczy następująco: „Przeprowadzanie badań wymagało wykonania wielu drobnych kroków. Problem polegał na tym, że ja nie wiedziałem, które z tych kroków pomogą mi w rozwinięciu pomysłu”. Jak pisze w innym miejscu: „Miałem po prostu powoli dojrzewające przecucie”.