

RECENZJA KSIĄŻKI TOMASZA ZALEŚKIEWICZA

„PSYCHOLOGIA EKONOMICZNA”

Warszawa: PWN, 2011

Tadeusz Tyszka
Akademia Leona Koźmińskiego

Znaczna część książki dotyczy podejmowania decyzji w sferze ekonomicznej. Istotnie, problematyka decyzji rozpoczyna się w książce od problemu racjonalności i nieracjonalności zachowań ekonomicznych ludzi. Autor pokazuje, że w przeciwieństwie do założeń klasycznej teorii decyzji ludzie chętnie korzystają z heurystyk, tak w ocenianiu, jak i w podejmowaniu decyzji. Omawiane jest też pojęcie racjonalności ograniczonej, które od czasów Herberta Simona w badaniach psychologicznych zawsze odgrywało istotną rolę. Przyjmuje się tu obraz decydenta jako jednostki (lub grupy) popadającej w różnorodne pułapki poznawcze i emocjonalne, takie np. jak efekt posiadania, utopione koszty itd. Wreszcie mówi się o racjonalności ekologicznej. Wg takich badaczy, jak Gigerenzer czy Todd zachowanie jest racjonalne wtedy, gdy jest efektywne w określonym środowisku. Poszukuje się tu raczej zasad adaptacji zachowania do warunków środowiska.

Dużo miejsca poświęca autor decyzjom finansowym. Z jednej strony omawia podstawowe teorie normatywne, a więc portfelową teorię Markowitza, czy model wyceny aktywów kapitałowych CAPM. Z drugiej strony prezentowana jest teoria perspektywy, która tłumaczy wiele zjawisk obserwowanych wśród inwestorów (np. efekt dyspozycji). Szczegółowo opisuje zestawy tendencji poznawczych, motywacyjnych i emocjonalnych ujawniających się w zachowaniach inwestorów.

W dalszych rozdziałach opisywane są decyzje dotyczące oszczędzania, ubezpieczania się i płacenia podatków. W przypadku oszczędzania ważną rolę odgrywa samokontrola decydenta. Podejmowanie decyzji o oszczędzaniu można interpretować jako decyzje o odroczeniu konsumpcji. Ze znanej jednak preferencji ludzi do czasu terażniejszego (mówi się też do impulsywności) wynika niechęć do odroczenia konsumpcji. Omawiana jest też odwrotna do oszczędzania skłonność niektórych osób do zadłużania się. W cytowanym przez autora badaniu Stephena Lea, Paula Webleya i Catherine Walker okazało się, że osoby niezadłużone w porównaniu z zadłużonymi

charakteryzowały się (co zrozumiałe) wyższymi kompetencjami w zakresie zarządzania własnymi pieniędzmi, ale też dłuższą perspektywą czasową.

W książce omawia się też decyzje dotyczące nabywania ubezpieczeń. Generalnie są to sytuacje charakteryzujące się dwiema cechami: po pierwsze chodzi o zdarzenia występujące względnie rzadko, po drugie chodzi o zdarzenia, których wystąpienie pociąga za sobą poważne czy wręcz katastrofalne skutki (dobrym przykładem jest tu powódź). Jest zrozumiałym, że jedną z kluczowych spraw w badaniach nad ubezpieczaniem się ludzi jest percepcja ryzyka i w szczególności spostrzeganie małych prawdopodobieństw. Badania pokazują, że ludzie ujawniają tendencję do lekceważenia tego rodzaju małych prawdopodobieństw. Oczywiście poza samą oceną ryzyka znaczenie może tu mieć wiele czynników: wielkość straty, czas odroczenia szkody czy nawet zachowanie innych.

Interesujące badania dotyczą decyzji podatkowych, w tym decyzji o uchylaniu się od płacenia podatków. Zjawisko to analizuje się zarówno w kategoriach czysto ekonomicznych, jak i w kategoriach postaw podatników. W pierwszym ujęciu decyzję o zapłaceniu albo niezapłaceniu podatku można interpretować jako wybór między pewną mniejszą stratą i prawdopodobną stratą większą. Pewna strata to odprawienie jakiejś sumy pieniędzy do urzędu skarbowego (powiedzmy 1000 zł). Prawdopodobna strata to loteria: nie stracić nic, jeżeli nie będzie kontroli, albo ponieść większą stratę (powiedzmy 10 000 zł), jeżeli urząd skarbowy dokona kontroli. Gdyby podatnicy w ten sposób spostrzegali wybór między rzetelnym i nierzetelnym rozliczaniem się z urzędem skarbowym, to na ich decyzje wpływałyby dwa czynniki jak: (1) podwyższenie kar i grzywien oraz (2) zwiększenie liczby kontrolowanych deklaracji podatkowych. Jednak badacze zachowań podatkowych pokazują, że co najmniej równie ważny wpływ na te zachowania mają takie czynniki, jak (i) postawy wobec ukrywania dochodów i korzystania z fałszywych odpisów (ii) spostrzegana sprawiedliwość/niesprawiedliwość podatków itp., a więc czynniki natury moralnej i społecznej.

Sporo miejsca zajmują też rozmaite gry ekonomiczne. W odróżnieniu od decyzji indywidualnych, gdzie skutki dotyczą tylko decydenta, bada się tu decyzje strategiczne, gdzie skutki dotyczą nie tylko decydenta, lecz także innych uczestników interakcji (gry). Charakterystyczną cechą tej dziedziny badań jest stawianie anonimowych osób (graczy) w sytuacjach, w których mają one jakichś partnerów i podejmują decyzje skutkujące rzeczywistymi wypłatami dla nich samych i dla partnerów. Jedną z pierwszych i ciągle najbardziej popularnych gier tego rodzaju jest „dylemat więźnia”. Badania pokazują m.in., że średni poziom współpracy w tej grze jest całkiem duży (wynosi prawie 50%), co pozostaje w wyraźnej sprzeczności z ideą „homo economicus”. Kooperację w dylemacie więźnia zwiększ-

sza przy tym wiele czynników, takich jak: struktura wypłat (wielkość nagród i kar), wielkość grupy, informacje o zachowaniu innych i oczekiwania wobec innych, możliwość komunikowania się itd.

Inną powszechnie wykorzystywaną grą ekonomiczną jest gra ultymatywna, gdzie jeden z uczestników proponuje drugiemu podział pewnej kwoty pieniędzy. Drugi zaś uczestnik może przyjąć albo odrzucić ofertę. Jeżeli odrzuci ofertę, to żaden z uczestników nic nie otrzymuje. Jeżeli przyjmie ofertę, to pieniądze dzielą się tak jak zaproponował pierwszy uczestnik. Eksperymenty pokazują, że zamiast oferować minimalną kwotę, zwykle oferty obejmują ok. 50% kwoty. Uczestnicy dążą do równego podziału. Sumy niższe od 20% kwoty wyjściowej są na ogół odrzucane przez biorców. Jest też ciekawe, że obserwuje się różnice w rozgrywaniu tej gry w różnych społecznościach.

Jeszcze inną z intensywnie badanych gier ekonomicznych jest gra dyktatorska. Podobnie jak w grze ultymatywnej jeden z uczestników otrzymuje pewną sumę pieniędzy, którą może dowolnie rozdzielić między siebie i drugiego (anonimowego) uczestnika. Ta faza gry jest więc taka sama, jak w grze ultymatywnej. Jednakże inaczej niż w grze ultimatum w grze dyktatorskiej uczestnik drugi nie może odrzucić oferty gracza pierwszego. Jest zatem skazany na łaskę lub niełaskę swojego partnera. Wyniki licznych eksperymentów pokazują, że zwykle ludzie gotowi są bezinteresownie dzielić się z innymi. Oznacza to, że ujawniają skłonność do zachowań altruistycznych.

Wreszcie czwartą z popularnych gier ekonomicznych jest gra zaufania. W standardowej grze zaufania jeden z uczestników otrzymuje od eksperymentatora określoną sumę pieniędzy. Kwotę tę może zatrzymać dla siebie albo przekazać dowolną jej część uczestnikowi drugiemu. Owa przekazana część jest przez eksperymentatora mnożona przez 3 i przekazywana uczestnikowi drugiemu. I to do uczestnika drugiego należy ostatni ruch w grze zaufania: może on całą uzyskaną sumę zatrzymać dla siebie albo przekazać uczestnikowi pierwszemu dowolną część uzyskanej kwoty. Wyniki pokazują, że poziom zaufania przejawiany w tej grze przez uczestnika pierwszego jest zwykle całkiem wysoki (w każdym razie wyższy od często powtarzanych deklaracji, że *ludziom nie wolno ufać*). A ponadto większość obdarowanych w grze na ogół dzieli się uzyskanymi pieniędzmi.

Recenzowana książka zawiera oprócz wymienionych zagadnień decyzji ekonomicznych takie interesujące tematy, jak: *socjalizacja ekonomiczna (dzieci w świecie ekonomii)*, *psychologia pieniądza* czy *neuroekonomia i neuromarketing*.

PS

Przegląd badań nad grami ekonomicznymi można też znaleźć we wcześniejszych artykułach naszego pisma *Decyzje*.

- Marcin Malawski, Jaideep Roy. 2005. *Gry przetargu ultymatywnego*. „*Decyzje*” 3: 79-102.
- Szymon Czarnik. 2007. *Gry eksperymentalne i manowce racjonalistycznego egoizmu*. „*Decyzje*” 8: 27-52.
- Anna Kosior. 2008. *Modele nieegoistycznych preferencji: wprowadzenie i najnowsze badania*. „*Decyzje*” 9: 5-28.