

Nazwa pliku: 180117\_0010

**17 stycznia 2018 r. - otwarte seminarium Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zorganizowane wspólnie z Komitetem Nauk Ekonomicznych PAN. Temat seminarium: „Ekonomia behawioralna a ekonomia głównego nurtu”**

**Legenda:**

[gg:mm:ss] – fragment niezrozumiały

... - wypowiedź przerwana

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Dziękuję, że państwo się zgromadzili tak licznie. Chciałam powiedzieć, że debata nasza jest online, czyli w tej chwili ogląda nas cały świat, jeśli chce, i wszystkie państwa wypowiedzi są rejestrowane i potem nie do wymazywania, więc gdyby się zdarzyło, że ktoś z państwa nie chce być rejestrowany, to proszę dać znać. Ale też proszę, żeby państwo wyraźnie się przedstawiali z imienia i nazwiska, nawet jak ktoś jest bardzo znany. I jeśli uznają państwo za stosowne, to afiliacje proszę podać. Ja ogromnie gratuluję Radzie Naukowej, że podjęła temat ekonomii behawioralnej, po pierwsze dlatego, że w październiku pan profesor Thaler, otrzymał Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii. Teraz, dosłownie chyba pod koniec grudnia ukazało się drugie wydanie jego książki, we współautorstwie z Cassem R. Sunsteinem, pod tytułem „Impuls”. No i trzeba przyznać, że ta nagroda budzi różne kontrowersje i wątpliwości. Jak ktoś przeczytał książkę „Impuls”, to będzie rozumiał, dlaczego budzi wątpliwości. W każdym razie na pewno jest to taki nurt w ekonomii, który zasługuje na uwagę, nie tylko z tych względów, które wymieniłam, dlatego gratuluję Radzie Naukowej. Ja dzisiaj, co prawda, nie powinnam być obecna, ponieważ jestem trochę przeziębiona, ale przyszłam między innymi dlatego, żeby słuchać tego, co państwo powiedzą o ekonomii behawioralnej, tym bardziej, że mam akurat tekst, który piszę właśnie o dorobku z tym związanym, a przede wszystkim o nobliście, o tezach, jakie lansuje pan profesor Thaler. Dziękuję bardzo i oddaję we władanie salę panu profesorowi Goryni. Dziękuję bardzo.

**Przewodniczący Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego prof. Marian Gorynia:** (aut.) Dzień dobry państwu. Proszę państwa, zgodnie z tym, co powiedziała pani prezes, nazywam się Marian Gorynia, jestem przewodniczącym Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Chciałbym w pierwszym zdaniu zaznaczyć, że dzisiejsze seminarium, w którym państwo tak licznie uczestniczycie, z czego się bardzo cieszymy, jest wspólnym przedsięwzięciem Komitetu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, który jest reprezentowany tutaj przez mojego znakomitego kolegę, pana profesora Bogusława Fiedora, i Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Proszę państwa, wszyscy wiemy, że Nagrody Nobla za 2017 rok zostały już przyznane, także z ekonomii. Pozwolę sobie zażartować, że chcielibyśmy państwu dzisiaj zaproponować wystąpienia trzech być może przyszłych laureatów Nagrody Nobla. To są na pewno ekonomiści młodszego pokolenia, uważamy, że powinniśmy się otwierać na to pokolenie, bo przecież to jest nasza przyszłość. Bardzo starannie dobraliśmy osoby, które mają duże osiągnięcia właśnie w odniesieniu do ekonomii behawioralnej. Osobiście moja ciekawość kieruje się w stronę zadania następującego pytania - czy państwo będą skłonni uznać, że ekonomia behawioralna to jest coś, co zbudowało swoją barierę w opozycji do *mainstream economics*, czy też to się mieści w ekonomii głównego nurtu, albo też choćby częściowo się zazębia. Myślę, że państwo referenci gdzieś w konkluzjach te kwestie podniosą. Porządek naszego dzisiejszego spotkania jest taki,

że chcielibyśmy najpierw oddać głos prelegentom – prelegentów jest, jak powiedziałem, troje. Każdy z prelegentów ma 15 minut na wystąpienie. Następnie po tych trzech wystąpieniach, zostanie otwarta dyskusja, która jest prowadzona online i która, jak państwo już zostali poinformowani, będzie także dokumentowana w postaci zapisu stenograficznego. Także bardzo jeszcze raz dziękuję wszystkim za obecność i chciałbym przewodniczenie przekazać panu profesorowi Bogusławowi Fiedorowi, proszę bardzo.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:**

Dziękuję bardzo. Ja nie mam tak donośnego głosu, jak profesor Gorynia, także włączę mikrofon w związku z tym. Pozwólcie państwo, że będę prowadził to w pozycji siedzącej, w ten sposób będę lepiej słyszalny, bo bliżej mikrofonu i proponuję, żeby wszyscy zabierający głos, łącznie z prelegentami, chyba że nie są w stanie mówić na siedząco, czyli to w tej samej pozycji. Pan profesor Gorynia zostawił sobie część przyjemniejszą, czyli takie ogólne wprowadzenie, a mnie część trudniejszą, bo ona polega między innymi na pilnowaniu czasu wypowiedzi. No, ale cóż, takie jest życie. Ja reprezentuję tutaj rzeczywiście Komitet Nauk Ekonomicznych, jestem wiceprzewodniczącym Komitetu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk. Pan profesor Emil Panek jest przewodniczącym, niestety nie mógł dzisiaj z przyczyn bardzo ważnych być z nami, mnie prosił o to, żebym go zastąpił, tak, że występuję tutaj w podwójnej roli, również, jako wiceprezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Proszę państwa, w programie naszego seminarium kolejność została zadecydowana, w związku z tym ja bym się kierował tą kolejnością. Nie wiem, jaki był klucz, to nie moja sprawa, tu podpisał się pan profesor Gorynia i pan profesor Panek, to ich proszę pytać. W związku z tym może poprosimy w tej kolejności, jaka jest w programie, panią doktor Joannę Dzionek-Kozłowską z Instytutu Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, temat wystąpienia: „Ekonomia behawioralna a model homo oeconomicus”. Bardzo proszę. Aha, tylko zdaje się, że my tu mamy wspólny mikrofon. Także uprzejmie proszę, w tej wygodnej pozycji będzie pani wygodniej i będzie pani lepiej słyszana. I bardzo prosimy o dyscyplinę czasową, po to, żebyśmy mieli czas na, jak mniemam, bardzo ciekawą dyskusję, bo tematyka jest inspirująca. Proszę uprzejmie.

**Dr Joanna Dzionek-Kozłowska:** Dzień dobry państwu. Zobowiązana z panią profesor powiem jeszcze raz, chociaż [00:07:50]. Nazywam się Joanna Dzionek-Kozłowska, reprezentuję Uniwersytet Łódzki, Wydział Nauk Ekonomiczno-Socjologicznych, to jest właściwie Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny. W moim przypadku ta wersja, żebym mogła mówić na stojąco absolutnie odpada, bo nawet na siedząco widzę, że mam tak niedonośny głos, że będzie problem. Dobrze, proszę państwa, zanim wykorzystam swoje 15 minut, proszę mi jeszcze pozwolić tylko na podziękowanie za zaproszenie na to seminarium. Czuję się naprawdę wyróżniona. Dziękuję panu profesorowi Goryni szczególnie, a także wszystkim państwu i dołączając się do tych podziękowań, które padły na początku tego spotkania, chciałam państwu również podziękować za przybycie i uczestnictwo w tym spotkaniu. Temat mojego wystąpienia: „Ekonomia behawioralna a model homo oeconomicus”. Decyzja jest podyktowana tym, że model homo oeconomicus wydaje mi się taką koncepcją, która pozwala dość dobrze, czyli jest dobrym punktem wyjścia do mówienia o tym, czego oczekuje pan profesor Gorynia, to znaczy umiejscowienia ekonomii behawioralnej, jako nurtu, czy szkoły myśli ekonomicznej w stosunku do głównego nurtu ekonomii i, co nie jest do końca tym samym, podejścia standardowego, czy ekonomii neoklasycznej. Z drugiej strony, proszę państwa, to jest... tutaj mamy do czynienia z taką sytuacją, że na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że ekonomia behawioralna, której cechą, jedną taką z najczęściej wymienianych

cech jest [00:10:02], jeżeli mówimy o ekonomii behawioralnej sensu largo, taką cechą jest krytyka tego modelu. W związku z tym, tak jak powiedziałam, mogłoby się wydawać, że tutaj nie ma żadnej możliwości, żeby doszło do jakiejś syntezy, czy konsensusu, czy żeby ekonomia behawioralna mogła uzyskać wpływ na główny nurt ekonomii, o ile nie oczekivalibyśmy, że dojdzie do jakiegoś zdecydowanego przewrotu, zmiany paradygmatu rewolucji naukowej. [00:10:35] Mojego wystąpienia jest następująca – króciutko, ponieważ w tym gronie myślę, że nie będę na ten temat musiała, właściwie to może w ogóle, możemy uznać, że to jest zbędne, ale jednak model homo oeconomicus, skoro do tego się będę odnosić uznałam, że warto chociażby krótko na temat definiowania tego pojęcia się wypowiedzieć. Również bardzo krótko i tutaj z góry przepraszam, że to będzie miało charakter taki ogólny, może nawet zbyt ogólny, jak wyglądała ewolucja tego modelu. To jest istotne dlatego, że ekonomiści wiązani z nurtem ekonomii behawioralnej, oni odnoszą się do pewnego sposobu postrzegania tego modelu, do właściwie takiego etapu, który wiąże się z teorią nacjonalnego wyboru. To nie jest jedyna możliwość. No i teraz to, co jest clou całej prezentacji, to jest pewne zróżnicowanie podejścia do postrzegania tego modelu i jego roli w teorii ekonomii w samej ekonomii behawioralnej. I tutaj znowu też drugi argument, który uzasadnia wybór tematu, to jest koncepcja, która pozwala w jakiś sposób podzielić, poklasyfikować tę różnorodność koncepcji, która się pojawia, która się pojawiła już, właściwie tak powinnam mówić, w ramach ekonomii behawioralnej. Oczywiście jest to jakaś klasyfikacja, niejedyna. Tutaj widzicie państwo już na slajdzie, że ja będę się posługiwać takim rozgraniczeniem, które spopularyzowała Emilia Sent na ekonomię behawioralną starą i na ekonomię behawioralną nową. Zanim jeszcze do tego przejdę, tutaj pozwolę sobie na taką uwagę, że ta klasyfikacja nie jest idealna, ona budzi pewne zastrzeżenia już od razu na pierwszy rzut oka, dlatego że to nie jest klasyfikacja chronologiczna, to znaczy to nie jest tak, że ta stara ekonomia behawioralna to jest coś, co gdzieś tam kiedyś było rozwijane i to jest takie podejście, którego już nikt nie reprezentuje, wręcz przeciwnie. Natomiast nowa ekonomia behawioralna jest tym nurtem, który niekiedy komentatorzy bądź sami reprezentanci tego nurtu traktują, jako ekonomię behawioralną, bez żadnych przymiotników, to znaczy sprowadzają ekonomię behawioralną tylko do tego, co robią tak zwani nowi ekonomiści behawioralni. No i w końcu to, dokładnie intuicja mnie nie zawiodła, chciałabym zakończyć tę prezentację próbą odniesienia ekonomii behawioralnej do ekonomii głównego nurtu, do umiejscowienia.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Mówiąc językiem hokejowym – pierwsza tercja minęła.

**Dr Joanna Dzionek-Kozłowska:** Dobrze, dziękuję. No to w takim razie, proszę państwa, przechodząc do rzeczy – model homo oeconomicus – bardzo krótko powiem to, co będzie nam potrzebne, to znaczy to ujęcie, które będzie nam potrzebne, bo to właśnie jest dedykowane, więc to jest abstrakcyjny model człowieka, który jest przyjmowany, był przyjmowany za podstawę tworzenia teorii ekonomicznych, teoretyzowania na temat gospodarczego aspektu aktywności społecznej, który opiera się na założeniu racjonalnej maksymalizacji, z tym że tutaj to, co maksymalizujemy było różnie postrzegane w historii rozwoju tej koncepcji, w historii ekonomii, bogactwo, użyteczność. Spotkałam się też z takim sformulowaniem, że maksymalizują preferencje, może nie do końca samo się jakoś tam tłumaczy, ale takie podejście również jest. Natomiast samo pojęcie homo oeconomicus, samo to sformułowanie jest odnoszone również w literaturze, nie tylko ekonomicznej, ponieważ to jest takie pojęcie, które no nawet zaryzykowałabym takie stwierdzenie, że weszło do języka potocznego, ono funkcjonuje – człowiek [00:14:55], czy homo oeconomicus w języku

potocznym. To sformułowanie bywa również wykorzystywane do mówienia o obrazach człowieka przyjmowanych przez różnych autorów, nawet jeszcze przed ukształtowaniem się, przed formowaniem się ekonomii, jako niezależnej nauki. No i w taki sposób pojmując to sformułowanie, można by mówić o obrazie homo oeconomicus na przykład u Smith'a, czy nawet u [00:15:22], u innych autorów, nawet u takich, którzy ten model, samą tą koncepcję krytykowali, tak jak na przykład Alfred Marshall. Zdarza się również, że mówi się o homo oeconomicus, jako o modelu takiego powiedziałabym przedsiębiorcy reprezentatywnego, to znaczy to są takie rozważania, kiedy mówimy na przykład o zmianach wizerunku współczesnego człowieka gospodarującego i tutaj właściwie nie chodzi o model, tylko chodzi o analizę ewolucji zmian w sposobie funkcjonowania przedsiębiorców. No i w końcu to, o czym już między wierszami wspominałam, to znaczy jak to pojęcie funkcjonuje w kulturze popularnej. To nie jest takie sformułowanie, które jest szczególnie pozytywnie odbierane, raczej wręcz przeciwnie. Tym elementem, który jest uwypuklany jest egoizm i takie dążenie do realizacji swoich własnych interesów bez zwracania uwagi na jakiegokolwiek szkody, które możemy wyrządzić innym osobom. No, ale proszę państwa to, co jest potrzebnym mnie w tej prezentacji, to znaczy to, co będzie punktem odniesienia dla ekonomii behawioralnej to jest to pierwsze ujęcie, czyli ja będę mówić tylko i wyłącznie o tym modelu, który jest podstawą, czy był podstawą tworzenia teorii ekonomicznych w tym abstrakcyjnym modelu, który – od razu przejdę do kolejnego slajdu – którego źródłem był jeden z takich młodzieńczych, wczesnych [00:16:59] o definiowaniu ekonomii politycznej oraz o metodzie dociekań filozoficznych w tej nauce. Model Millowski, on się opierał na podstawowym założeniu, że każdą jednostkę gospodarującą będziemy rozpatrywać, jako taki podmiot, który ma tylko jeden cel, tym celem jest dążenie do maksymalizacji bogactwa, ale Mill dodawał – nieustannie towarzyszą temu dwa kontr-motywy. No i te dwa kontr-motywy, tak jak on to postrzegał, to była niechęć do pracy i – to jest dosłowny cytat – dążenie do chwilowego folgowania sobie w kosztownych uciechach. W takim sensie, że u niego jest rozgraniczenie, tak jak mówimy o pracy produkcyjnej, nieprodukcyjnej, to jest też konsumpcja produkcyjna, nieprodukcyjna i chodziło o tego rodzaju wydatki, które uszczuplają poziom naszego bogactwa, ale one się nie przekładają na to, żeby później zwiększyć potencjał do jego tworzenia, czyli na przykład wydatki na tą żywność, która jest nam potrzebna, żeby dobrze funkcjonować, żeby utrzymać się przy życiu, one nie wchodzi w tą trzecią kategorię. No natomiast, jeżeli nie wiem, zamiast powiedzmy skody kupujemy ferrari, to to jest właśnie tego typu zakup. Plus jeszcze, z tym, że tutaj od razu też muszę tę uwagę poczynić, u Milla nie ma, nie pojawia się kategoria racjonalności w ogóle, no ale na podstawie rekonstrukcji tego modelu my możemy użyć takiego sformułowania, którego dzisiaj używamy, czyli jest tam również w sposób dopowiedziany obecne założenie o racjonalności [00:18:48]. Dobrze. Model Millowski nie był wykorzystywany, znaczy on był wyzwaniem nawet dla samego Milla, nie był wykorzystywany przez ekonomistów klasycznych, natomiast uczynili z tego użytek marginaliści. Póki, co jest to samo, proszę się nie denerwować, dlatego że chciałabym pokazać, jak ta koncepcja się zmieniła. Dążenie do maksymalizacji z bogactwa, czyli kategorii no w miarę obiektywnej zostało zastąpione dążeniem do maksymalizacji użyteczności, znaczy to założenie, natomiast zamiast niechęci do pracy pojawiła się ta kategoria [00:19:28], czyli ujemnej użyteczności i wysiłku. Trzecie założenie przestało być potrzebne, bo jeżeli mówimy o maksymalizacji użyteczności, to jest nam dokładnie wszystko jedno, to jest kategoria subiektywna, więc od jednostki zależne, co będzie nam sprawiać przyjemność, co będziemy chcieli uznać za ten zakup, który jest dla nas istotniejszy, ważniejszy. W związku z tym można było ten model uprościć, a właściwie można było uprościć jeszcze bardziej, co też zrobiono – skoro mamy użyteczność i w pierwszym, i w drugim założeniu, no to możemy powiedzieć, tutaj jest dodatnia, tutaj jest ujemna, czyli

wystarczy powiedzieć tak, że maksymalizujemy użyteczność, jest cały czas obecna racjonalność, ona się zresztą właśnie na tym etapie, nie w pierwszym etapie marginalistów, ale później pojawiła. Z tymże nie było to założenie o racjonalności doskonałej, tam jest cały szereg różnych fragmentów w pracach Mandera, [00:20:24], którzy wyraźnie wskazywali...

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Już biegnie trzecia tercja.

**Dr Joanna Dzionek-Kozłowska:** Dobrze. No to w takim razie, proszę państwa, to co jest przedmiotem krytyki wśród ekonomistów behawioralnych, to jest model, który wyewoluował z tego ujęcia marginalistycznego, myślę, że głównie za sprawą eseju Lionela Robinsa, jego sposobu ujmowania relacji pomiędzy ekonomią a psychologią. Co się tutaj zmieniło? Na pierwszy rzut oka niewiele, mamy te same elementy, natomiast rozłożenie akcentów było odmienne. Tutaj na pierwszym planie była sama kwestia dokonywania wyborów, ten wybór racjonalny, czyli spełniający określone warunki. Ja nie będę może szczegółowo tego powtarzać, bo to jest wykład z podstaw mikroekonomii. Ważne jest to, że te cele, gusty, preferencje, one jakby były niezwykle istotne, ale to, jakie te preferencje są zostało wyłączone poza obszar zainteresowań teoretyków racjonalnego wyboru. Natomiast elementem, takim bardzo istotnym komponentem były również założenia, że preferencje mają racjonalny charakter, czyli spełniają te podstawowe aksjomaty. Dodatkowo mamy jeszcze założenia w pełnym, darmowym dostępie do informacji i o tym, że posiadamy zdolności kognitywne, które nam pozwalają te informacje przetwarzać. To jest model, który przez bardzo wielu ekonomistów, zwłaszcza w drugiej połowie XX wieku, traktowany, jako niezwykle atrakcyjny, bo bardzo prosty, a dający szansę ekonomistom na analizowanie wyborów niedotyczących takiego tradycyjnie pojmowanego, czyli mieszczący się w takim tradycyjnie pojmowanym obszarze badań ekonomicznych, czyli to było wykorzystywane do badań, które ogólnie określamy, jako imperializm ekonomii, czyli gdzieś tam można powiedzieć, że dawało szansę na stworzenie takiej ekonomicznej teorii wszystkiego, nauk społecznych gdzieś tam pod jednym... Jakby jedną zasadą wyjaśniać wszystkie wybory, jakich dokonujemy. Ekonomia behawioralna jest krytyczna wobec tego modelu, ale w ramach tego nurtu można wyodrębnić dwa podejścia do jego postrzegania. Są tacy ekonomiści, którzy uważają, że ten model jest absolutnie nieaktualny, on nie wyjaśnia naszych wyborów, nie wyjaśnia naszych zachowań, w związku z tym powinien zostać odrzucony. No i jest druga grupa, która uważa, że on nie wyjaśnia dobrze zachowań, że jest cały szereg odstępstw od tych założeń, które się na niego składają, ale on ma taką wartość, którą moglibyśmy określić, jako tak jak Weber mówił o typach idealnych, to jest pewna konstrukcja, mamy punkt odniesienia do tego, żeby oceniać, na ile te działania, które podejmujemy faktycznie od niego odbiegają. No i dzięki temu dowiadujemy się czegoś więcej o naszych działaniach, o nas samych i możemy to potraktować, jako swego rodzaju wzorzec tych wyborów, które byłyby, czy można by je uznać za w pełni racjonalne. To pierwsze podejście jest związane z zanegowaniem, tak jak powiedziałam, wartości tego modelu w ogóle w naukach ekonomicznych. Natomiast drugie, można powiedzieć jeszcze inaczej, że podważa się wartość deskryptywną tego modelu, to znaczy uznaje się, że ona niedobrze opisuje nasze rzeczywiste zachowania, ale uznaje się wartość normatywną, traktując to tak, jak powiedziałam, jako pewnego rodzaju wzorzec, taki mówiąc z angielska [00:24:31], do którego możemy porównywać to, co faktycznie, to jak postępujemy, to co robimy. No i teraz tak, to pierwsze podejście, to jest podejście charakterystyczne dla tak zwanej starej ekonomii behawioralnej. Tutaj jest szereg nazwisk, właściwie oba nurty odwołują się do Herberta Simona, jako takiego ojca ekonomii behawioralnej, ojca jednego i drugiego z tych nurtów.

Nowa ekonomia behawioralna z kolei to jest to, co ten program badawczy, który zaczął się tak na dobre kształtować w latach 90-tych, chociaż tutaj z kolei, jako fundamenty, jako osoby, które stworzyły fundamenty tego programu wskazuje się Kahnemana i Tverky'ego. Chociaż spotkałam się też z takimi opiniami i wydaje mi się, że one są słuszne, że w XXI wieku, czyli no powiedzmy na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat, pogłębiała się różnica pomiędzy tym, co Kahneman miał do powiedzenia, a tym, jak wyglądał program badawczy reprezentowany przede wszystkim przez Richarda Thaler'a i wymienionych tutaj na slajdzie ekonomistów.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Pani doktor, strasznie mi jest przykro, że muszę no może nie zakończyć, ale 2 minuty czasu jeszcze.

**Dr Joanna Dzionek-Kozłowska:** Dobrze. Proszę państwa, to znaczy tak, stara ekonomia behawioralna, czyli to podejście, które neguje zasady posługiwania się modelem homo oeconomicus wskazuje na cały szereg ograniczeń. Ale przede wszystkim chodzi o to, że uznaje, że zachowanie, które byłoby zgodne z tym ideałem pełnej racjonalności jest po prostu niemożliwe. A co więcej, bardzo dużą rolę przykładają się do wpływu otoczenia szeroko rozumianego na dokonywane przez nas wybory. I trzeci element to jest przyjęcie, czy właściwie uzasadnienie tego, że nasze preferencje, wbrew temu, co teoretycy racjonalnego wyboru zakładają, one nie są stałe, nie są egzogeniczne, że one się kształtują w konsekwencji między innymi wpływu czynników instytucjonalnych, a także kulturowych. Natomiast nowa ekonomia behawioralna przyjmuje, że te odstępstwa istnieją. No ja tutaj wykorzystałam takie sformułowanie, które odnosi się, czy właściwie pochodzi z podejścia Richarda Thaler'a, to jest tak zwane: czynniki pomijane [00:27:16], które prowadzą do systematycznych błędów, czyli ta rozbieżność pomiędzy modelem, a rzeczywistością ma charakter głęboki, ale jeżeli uwzględnimy konsekwencje tych odstępstw, to może będzie model homo oeconomicus uzupełnić, udoskonalić. No i to od razu, proszę państwa, wskazuje na... Może pominię, bo już nie ma czasu... wskazuje na również zróżnicowanie tych dwóch nurtów ekonomii behawioralnej odnośnie do polityki gospodarczej i jest też punktem wyjścia do próby umiejscowienia ekonomii behawioralnej w stosunku do ekonomii głównego nurtu. To znaczy nowa ekonomia behawioralna, ten nurt, który akceptuje w jakiejś mierze istnienie, czy zasadność posługiwania się modelem homo oeconomicus, tu jest płaszczyzna do tego, żeby dokonać jakiejś powiedziałabym próby syntezy, albo uzupełnienia – oni tak bardzo często formułują – ekonomii neoklasycznej o wkład, o dorobek ekonomii behawioralnej. Jak silny ten wpływ jest? Myślę, że tutaj na slajdzie mamy fragmenty spisów treści podręczników do mikroekonomii, które były wydane już w XXI wieku. Ekonomia behawioralna pojawiła się w podręcznikach, ona nie jest punktem wyjścia do analizowania zachowań konsumenta, ale w ogóle jest. No oczywiście probierzem takim symbolicznym jest przyznanie Nagrody Nobla, chociażby tej ostatniej Richardowi Thaler'owi, jakkolwiek kontrowersyjne by to nie było. Cały szereg różnych innych nagród, czy można też mówić o tym, że nie ma problemu ze znalezieniem finansowania na tego typu badania. Ekonomia głównego nurtu, tutaj możemy tak naprawdę w bardzo różny sposób próbować też definiować, czym ten główny nurt ekonomii jest, no ale wydaje się, że biorąc pod uwagę te kryteria, nowa ekonomia behawioralna już w tej chwili się do tego głównego nurtu zalicza. Natomiast to drugie podejście...

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Pani doktor, bardzo przepraszam, taką mam smutną rolę.

**Dr Joanna Dzionek-Kozłowska:** To już jest koniec, ostatni slajd. Już, już, dosłownie ostatnie zdanie. Stara ekonomia behawioralna, czyli to podejście, które rzeczywiście wiąże się z całkowitym zanegowaniem modelu homo oeconomicus, no właściwie uniemożliwia stworzenie jakiejś syntezy, pogodzenie tego z ekonomią neoklasyczną, czy podejściem standardowym. Dobrze.

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Panie profesorze, uwaga techniczna. Proszę państwa, zapomniałam tego powiedzieć na początku. Mają państwo przed sobą biuletyny, proszę je zabrać ze sobą. Tu jest biuletyn, który proponuję przetestować na studentach i zadać im te pytania, nie zaglądając do odpowiedzi. I to jest wszystko w wersji elektronicznej na naszej stronie internetowej, bardzo zachęcam do zainteresowania. Ale też tu mają państwo ulotkę o naszych książkach. Jak będą państwo wychodzić, to będzie uruchomione mini stoisko, gdzie do nabycia będą książki, między innych w ramach serii „Nobliści w ekonomii” książki behawiorystów, a więc Shillera „Finanse a dobrobyt społeczny” oraz nasz hit ostatni, jeszcze pachnie farbą, czyli Shillera i Akerlofa, czyli „Złowić frajera, czyli ekonomia manipulacji i oszustwa”. To jest u nas do nabycia w sekretariacie lub przy tym stoliczku, proponuję zainteresować się tymi publikacjami, a tą ostatnią zwłaszcza, chociażby po to, żeby nie być tym przysłowiowym frajerem. Niestety ja przeczytałam dwukrotnie tę książkę, bo raz musiałam zdecydować, czy ją tłumaczyć, więc po angielsku, drugi raz po polsku i niestety przyłapałam się, że parę razy byłam tym tytułowym frajerem, więc proszę przeczytać.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Proszę państwa, zachęcam również. Dobrze, jak tylko parę razy, to gratulujemy.

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Na tle tej książki, a książka jest cienka.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych, profesor Bogusław Fiedor:** Panie profesorze, pan profesor Szyszka i również bardzo pana proszę o przestrzeganie dyscypliny czasowej. No taka moja rola, a chodzi o to, żeby również pani doktor habilitowana Safarzyńska miała czas na swoje wystąpienie, a przede wszystkim, żeby mieć czas na dyskusję, bo to chyba jest najważniejsza część każdego takiego seminarium. Bardzo proszę panie profesorze.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie:** Dzień dobry państwu, bardzo dziękuję.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Szkoła Główna Handlowa.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie** Pan profesor Gorynia mnie tutaj prowokuje do powiedzenia skąd się wywodzę, oczywiście nie zapomnę o tym. Zacznę jednak od przywitania się z państwem. Dzień dobry państwu, bardzo dziękuję organizatorom za zaproszenie. Oczywiście wywodzę się z Poznania, moją [00:32:48] jest Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, aczkolwiek obecnie [00:32:54] przy Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Dziękuję jeszcze raz za zaproszenie, dlatego że temat jest dla mnie niezwykle frapujący intelektualnie, bo umiejscowienie podejścia behawioralnego w nurcie ekonomii, w głównym nurcie ekonomii, to jest rzecz, z którą się zmagam od blisko dwudziestu lat, czyli od samych początków podejścia behawioralnego, która jest związana również z moim

osobistym rozwojem naukowym. Ja państwu powiem tak pokrótce, że w 99 roku przygotowywałem aplikację na stypendium Fulbright'a, gdzie pisałem o efektywności rynków kapitałowych w ramach podejścia homo oeconomicus wspomnianego przed chwilą. Wyjechałem w roku 2000, a więc na szczycie bańki internetowej, anomalii związanych z wyceną spółek [00:33:54]. W 2001 roku, tuż po pęknięciu tej bańki, broniłem doktorat, który był trudny w świetle tego, co się wydarzyło na rynkach, ale zainspirowało do podejścia do pracy nad habilitacją. No i tak się szczęśliwie złożyło, że w momencie, w którym broniłem habilitacji mieliśmy kryzys finansowy, dla mnie szczęśliwe, bo było to niezwykle frapujące do tłumaczenia tego, co się stało z [00:34:22] z pęknięciem bańki na rynku nieruchomości. W międzyczasie popelnilem już tę książkę profesorską. No strach pomyśleć, co by było, gdyby się kolejny kryzys, który by się miał zdarzyć, bym mógł powiedzieć, że ten rozwój naukowy jest tylko związany... Ale to pokazuje pewną ewolucję, o której też tutaj będę mówił. Chciałem rozpocząć swoją prezentację od pewnych głównych punktów, na których w moim mniemaniu opierała się koncepcja głównego nurtu. Ja wywodzę się z dyscypliny finanse, czyli to jest jeden z takich przypadków, finanse, które są pochodną ekonomii, jak niektórzy twierdzą, czy też częścią ekonomii, jak niektórzy twierdzą, to w tym przypadku to finanse raczej dały wkład do ekonomii, a nie zaczerpnęły z ekonomii. Taką kontrowersyjną tezę tutaj postawię, dlatego że głównie nurt behawioralny rozwinął się jednak w obrębie finansów i dlatego duże zręby mojej prezentacji dotyczą właśnie podejścia finansowego. Filary neoklasycznego podejścia do rynku finansowego opierają się na wspomnianej tutaj koncepcji homo oeconomicus, racjonalności inwestora, teorii użyteczności, takiej klasycznej teorii użyteczności von Neumanna i Morgensterna na hipotezie efektywności informacyjnej rynku, gdzie Vame uznaje się za ojca tej koncepcji, aczkolwiek ona była rozwijana już wcześniej, między innymi przez Roberta, teoria Markowitza portfelowa i bazujące, wywodzące się z tego różne modele wyceny grup kapitałowych oparte właśnie na tym paradygmacie. Do tego zgłoszono szereg zastrzeżeń behawioralnych. Te zastrzeżenia behawioralne można wyszczególnić w następujących grupach, po pierwsze wspomniana tutaj krytyka koncepcji homo oeconomicus, inwestorzy nie są zawsze racjonalni. Ale to nie tylko, że homo oeconomicus, to był tylko koncept czysto teoretyczny rozwijany już przez klasyków ekonomii, ale również dlatego, że ludzie mają określone błędy w przetwarzaniu informacji, mają błędy w szacowaniu, popełniają błędy w szacowaniu prawdopodobieństwa oraz że wszyscy jesteśmy ludźmi, którym nie są obce emocje. Po drugie, stworzona, bodajże największy wkład psychologii w rozwój nauk ekonomicznych, to jest teoria preferencji Kahnemana i Tversky'ego, gdzie mówimy o teorii [00:36:56] oczywiście, gdzie to był pierwszy przypadek Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych, przyznany nie ekonomistom.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Przepraszam, Simon też był psychologiem z wykształcenia.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie:** Ok., cieszę się, że się mogę czegoś nauczyć. Człowiek się uczy całe życie i później mądry umiera. Natomiast z kolei mówi się, że Nagroda Nobla dla Kahnemana i Tversky'ego [00:37:30] niestety nie dożył.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** 5 lat przed nagrodą zmarł.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie** Jeśli chodzi o tą niestałość preferencji, ta teoria mówi, że ludzie mają zmienne punkty odniesienia w



kształtowaniu swoich preferencji. Mówi o tym, że w obszarze zysków zachowujemy się mniej więcej tak, jak przewiduje teoria klasyczna [00:37:54]. Już w obszarze strat przejawiamy skłonność do ryzyka, żeby tylko uniknąć straty. Tak naprawdę ludzie nie boją się ryzyka, ludzie się boją straty, poniesienia straty. I ostatnia rzecz, o której się często zapomina, to jest kwestia dyskontowania hiperbolicznego, czyli różnego traktowania zysków i strat w zależności od odległości na osi czasu między momentem podejmowania decyzji, a skutkiem tej decyzji. Ekonomia behawioralna, czy finanse behawioralne podnoszą w związku z tym, skoro inwestorzy są nieracjonalni, no to wynik działań inwestorów na rynkach kapitałowych nie może być efektywny, bo ludzie zachowują się jednak w sposób stadny, a mechanizm arbitrażu, który miał być takim panaceum na występujące niektóre przejawy nieracjonalności, czy jakimkolwiek mechanizmem samo korygującym rynku, doznaje szeregu ograniczeń. Ze względu na ograniczenia czasowe, tutaj muszę niestety bardzo skrótowo przejść.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Pierwsza tercja minęła.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie:** Przechodząc do clou mojego wystąpienia, jakie są konsekwencje podejścia behawioralnego dla pierw teorii, następnie praktyki? Dla teorii rynków finansowych, po pierwsze: tłumaczenie anomalii rynkowych, jako odchyłeń od normatywu neoklasycznego, to znaczy, ja jestem daleki od przekreślania dorobku teorii neoklasycznych. Uważam, że finanse behawioralne, czy ekonomia behawioralna rozwijają ten koncept poprzez tłumaczenie zdarzeń i obserwacji, które są trudne do wytłumaczenia w ramach zastanego paradygmatu. To, żeby powiedzieć, że coś jest anomalią, trzeba wiedzieć, co jest normalne, czyli [00:39:52], takie podejście jakbym ja to powiedział, konsolacyjne w tym wypadku. Dalej, na gruncie finansów behawioralnych, czy ekonomii behawioralnych powstaje szereg modeli rynku, modeli deskryptywnych w pierwszej kolejności. To jest główny zarzut przedstawicieli starego nurtu ekonomii do tych modeli, czy to są modele nie normatywne, a deskryptywne, które opisują, co się wydarzyło, ale nie są w stanie przewidywać. Dlaczego nie są w stanie przewidywać? Bo ludzkie zachowania są trudne do przewidzenia. Natomiast podjęto również próbę budowania modeli normatywnych na gruncie teoretycznym, głównie poprzez zastępowanie funkcji użyteczności, klasycznej funkcji użyteczności, zmodyfikowanymi funkcjami z przyjęciem założeń behawioralnych. I ostatnią rzeczą to jest to, że w tej chwili, przynajmniej w praktyce rynków finansowych dominują tak zwane modele empiryczne, czyli po prostu wyniki jakichś tam regresji wieloczynnikowych i w zależności od szkoły ekonomii, czy mówimy o [00:41:02], czy mówimy o podejściu behawioralnym i podejściu Shillera i Tharel'a, te modele, te same obserwacje inaczej się tłumaczy. Nikt nie dyskutuje, czy dane zjawisko występuje, tylko dyskutuje się ewentualnie, dlaczego występuje, a inaczej się je tłumaczy. Ten obszar pierwszych implikacji w obszarze rynków finansowych jest obszarem stosunkowo starym. On rozwinął się dziesięć lat temu. Ja mówię starym relatywnie, [00:41:35] to jest dużo. Natomiast nowsze nurty w ramach konsekwencji teoretycznych w podejściu behawioralnym, to są implikacje do teorii finansów przedsiębiorstw, gdzie się mówi o [00:41:47], gdzie dominują dwa podejścia – to jest racjonalny menadżer na nieefektywnym rynku, czyli krótko mówiąc w jakiś sposób racjonalny menadżer spółki publicznych może wykorzystywać nieefektywności w wycenie swoich aktywów. I drugie podejście, że również niestety implikacje behawioralne dotyczą samych menedżerów i popełniają oni błędy. I w tej chwili rozwija się na rynkach, rozwija się w teorii finansów przedsiębiorstw koncepty teoretyczne oparte o podejście behawioralne, które między innymi tłumaczą strukturę kapitału, które tłumaczą politykę dywidend, które mają inne podejście do

asymetrii informacji, polityki [00:42:31], system motywacyjny w zarządzaniu przedsiębiorstwem – szereg aspektów jest tłumaczonych od strony behawioralnej. Na przykład takie znane podejście, co do struktury kapitału, jak [00:42:41], można wyjść z takiego starego tłumaczenia [00:42:45], jak i dostać dosłownie takie same obserwacje przy behawioralnej teorii struktury kapitału. Ostatnim nurtem w teorii, który doznał wpływu podejścia behawioralnego, to są implikacje dla teorii makroekonomii. I tutaj szczególnie ostatni kryzys 2008 roku dał pole do dyskusji nad udziałem czynników behawioralnych w narastaniu, w kreowaniu bani, w narastaniu kryzysów finansowych, bo to był kryzys, który się rozpoczął od rynku finansowego. I ostatnia rzecz, z którą osobiście się ostatnio zmagam intelektualnie, to są behawioralne aspekty alokacji zasobów w gospodarce, w jaki sposób błędy indywidualnych osób, czy konsumentów, czy menadżerów w firmach, czyli decyzje konsumenckie [00:43:45] błędy w tych obszarach mogą implikować złą alokację zasobów w gospodarce i straty dla całej gospodarki.

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Aquaparki.

**Profesor Adam Szyszka, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie:** Jeżeli chodzi o implikację dla praktyk gospodarczych, po pierwsze: dla inwestorów nagle się okazuje, że inwestycje rekomendowane w podręcznikach z lat 80-tych i 90-tych, czyli kup i trzymaj z dobrze [00:44:17] portfel aktywów można włożyć do lamusa, bo w podejściu behawioralnym teoretycznie, ale uwaga, tylko teoretycznie jest możliwe, że sprytni inwestorzy pobiją rynek, jak to się kolokwialnie mówi, a strategia aktywnego inwestowania nabierają sensu. Tak krótko mówiąc, warto płacić za zarządzanie aktywami. Ale uwaga, podejście behawioralne nie gwarantuje sukcesu w inwestowaniu, absolutnie nie, bo to oznaczałoby, że jesteśmy w stanie przewidywać błędy innych uczestników. Dla emitetu, dla drugiej strony rynku finansowego, nieprawidłowości w rynkowej wycenie mogą rzutować na politykę kapitału przedsiębiorstw, w okresach hossy – tańszy kapitał własny na politykę inwestycyjną, nagle być może szereg projektów pozyskuje [00:45:05]. Pewnego rodzaju mody inwestycyjne, fale skutkują timingiem, zarówno, jeżeli chodzi o dobór momentu...

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Panie profesorze, a propos timingu, szybkie overtime. To już jest ekstra.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie:** Ok., dobrze, dziękuję bardzo za konsekwencję, finalny slajd.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** To super.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie:** Tak, finalny slajd o konsekwencjach i takim postulacie troszeczkę, my jesteśmy w końcu wszyscy ze środowiska akademickiego również, dlatego że co należałoby zrobić... Jakie implikacje dla praktyki gospodarczej z punktu widzenia regulatorów ewentualnie rynku można sobie wyobrazić? Po pierwsze: celem regulatorów powinno być stworzenie takich uwarunkowań, w których inklinacje behawioralne miałyby jak najmniejsze oddziaływanie, a rynek w najbardziej możliwy sposób zachowywałby się do idealistycznych jakby nie było przewidywań klasycznej teorii. Po drugie, właściwie poprzez edukację, poprzez zmiany w sposobie motywowania i oceniania uczestników rynku, dbałość o infrastrukturę rynku, możliwość przeprowadzania arbitrażu.

Paradoksalnie to, co się często w przypadku regulatorów sekuje, czyli możliwe skutki sprzedaży na rynkach finansowych to jest coś, co sprzyja efektywności w poprawnej ocenie. No i obowiązki informacyjne i ład korporacyjny, jako element obowiązków informacyjnych również będą sprzyjać racjonalności na rynkach finansowych w poprawnej wycenie. Serdecznie dziękuję.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Bardzo dziękuję panu profesorowi za równie ciekawe wystąpienie. Jeżeli chodzi o panią doktor habilitowaną Safarzyńską, to miałem okazję przeczytać wiele tekstów, które napisała. Teraz mam przyjemność ją po raz pierwszy, że tak powiem, face to face spotkać. Bardzo proszę.

**Profesor Karolina Safarzyńska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski:** Chciałam wszystkich bardzo serdecznie przywitać i podziękować za zaproszenie. Do tej pory oglądałam debaty z drugiej strony komputera, więc dla mnie jest to olbrzymia przyjemność tutaj móc wejść w dyskusję na temat ekonomii behawioralnej. Mam najtrudniejsze zadanie, bo jestem po doskonałych prezentacjach i spróbuję rozbudować niektóre z uwag moich przedmówców. Ja nazywam się Karolina Safarzyńska. I chciałam tylko wyjaśnić, że nie jestem ekonomistą behawioralnym, zajmuję się ekonomią złożoności, ekonomią instytucjonalną i będę trochę krytykować ekonomię behawioralną z tej perspektywy. To się kryje pod wyrazem 'beyond', czyli poza ekonomią behawioralną. Mam nadzieję, że nie przesadziłam z formą kontrowersyjności mojej wypowiedzi, więc proszę mi przerwać, jakby było za dużo. Chciałam pokrótce opowiedzieć, czy zajmuje się ekonomia behawioralna, ponieważ to nie jest takie jasne dla wszystkich. Jest bardzo dużo prac i różni ekonomiści behawioralni zajmują się różnymi rzeczami. Czy to jest ekonomia głównego nurtu? Ja odpowiem, że tak i spróbuję to uzasadnić. Doskonała praca R.K. Englera, który bardzo blisko pracował z [00:48:44], jest metodologiem, ale pracował blisko z ekonomistami głównego nurtu behawioralnego i trochę też będę się opierać jego argumentami. A co dalej? Opowiem, dlaczego ekonomia złożoności buduje na ekonomii behawioralnej i tutaj też się odwołam do ekonomii finansów behawioralnych, ponieważ to, co nam dała ekonomia behawioralna, to jest bardzo dużo anomalii, które ludzie popełniają, błędy poznawcze, ale kiedy przyszli dopiero ekonomiści złożoności stworzyli duże modele, gdzie wchodzi takie nieracjonalne jednostki ze sobą w interakcje, dopiero wtedy zaczęliśmy pokazywać, jak można zapobiegać kryzysom finansowym. I zaproponowano szereg różnych polityk, żeby je rozwiązywać. Ekonomia behawioralna jest teraz bardzo popularna. Chciałam tylko przypomnieć, że i Obama i Cameron zatrudniali ekonomistów behawioralnych, jako swoich doradców. Mamy do czynienia z trzema Noblami w tej dziedzinie. I rzeczywiście Richard Thaler jest bardzo ciekawą postacią. Jest to spowodowane tym, że... Bardziej na tych ekonomistach będę używała w czasie mojej wypowiedzi, ale oczywiście państwo mają rację. Chciałam przybliżyć też Richarda Thaler'a, bo on jest bardzo ciekawą postacią, ponieważ w przeciwieństwie do wielu ekonomistów, nie tworzy tych modeli bardzo sformalizowanych. Bardzo często on pokazuje nam po prostu, że mamy do czynienia z różnymi anomaliami i możemy nimi w jakiś sposób manipulować – przepraszam za użycie tego słowa, ale ono jest dosyć kluczowe, żeby wpływać na wybór konsumentów, inwestorów, ludzi. Jednym z takich przykładów jest [00:50:39], okazuje się, że mamy tendencje, aby alokować pomiędzy różne opcje powiedzmy jednakową ilość dóbr, albo inwestycji [00:50:49] finansową. Na przykład, kiedy poproszono dzieci, żeby wybrały batony w tym samym momencie dwa z jakiegoś worka wybrały dwa różne. Kiedy poproszono, żeby dokonały wyboru w czasie, odłożone w czasie, okazało się, że wybierają dwa te same. Niby nic nieznacząca heurystyka, a jednak. Thaler też pokazał, że można wpływać na plan

oszczędności. Kiedy zaproponowano pracownikom uniwersytetu po dwa różne fundusze, jeden był złożony tylko z obligacji, a drugi tylko z akcji, to oni lokowali pół na pół. Ale co ciekawe, kiedy im zaproponowano jeden fundusz tylko z akcji, a drugi po połowie złożony z akcji i obligacji, oni nadal alokowali swoje fundusze pół na pół, co powodowało, że w drugim przypadku oczywiście mieliśmy więcej akcji, czyli bardziej ryzykownych aktyw, co powoduje, że możemy właśnie wpływać na makroekonomiczne zmienne za pomocą takich, albo jak przedstawiamy wybór. Tutaj też jest kontrowersyjny przykład [00:51:54], to jest pisuar w Amsterdamie, gdzie narysował muchę. To jest przykład, który bardzo szeroko był omawiany w prasie. Pokazuje to istotę pomysłów Thaler'a, że rozwiązania ekonomii behawioralnej powinny być bardzo proste. Ludzie powinni automatycznie wybierać to, co jest dla nich dobre. Teraz przejdę do argumentu, dlaczego uważam, że jest to ekonomia głównego nurtu. Jeżeli omówimy też trzy główne założenia ekonomii neoklasycznej: instrumentalizm metodologiczny, indywidualizm metodologiczny i punkt równowagi, to ciężko mi powiedzieć w tym momencie, który ekonomia behawioralna by naruszała, ponieważ nadal mamy jedną jednostkę, ona nadal maksymalizuje swoją użyteczność i nadal staramy się, żeby jej wybory doprowadziły do punktu równowagi. To, co ekonomiści behawioralni robią to są badania anomalii, badanie na ile te anomalie są systematyczne i na ile możemy interweniować za pomocą optymalnych instrumentów polityki możemy sprowadzić wybory do punktu równowagi. Jeżeli... Krótka chciałam tylko pokazać, że jeżeli ekonomia neoklasyczna opiera się na fundamentalnych założeniach, że rynki są konkurencyjne, nie mają barier do wyjścia i wejścia, nie ma efektów zewnętrznych, to kiedykolwiek zostanie naruszony któryś z tych elementów, my mamy do czynienia z ułomnością rynku. I co jest tutaj bardzo ciekawe, my możemy korygować te efekty zewnętrzne za pomocą instrumentów polityki, na przykład podatkowej. To, ku czemu zmierzam, to że ekonomia behawioralna wprowadza coś bardzo podobnego, jak efekty zewnętrzne, nazywamy je efektami zewnętrznymi i są to te zachowania, które my nie bierzemy pod uwagę, nie zdajemy sobie sprawy, że jesteśmy tymi frajerami, że popełniamy te błędy poznawcze. A gdybyśmy tylko o nich wiedzieli, to byśmy tak nie postępowali, powoduje to ten efekt wewnętrzny i jest sugerowane, że możemy je naprawiać w bardzo podobny sposób, jak efekty zewnętrzne. Stąd też się skłaniam ku temu, że jest to ekonomia głównego nurtu, ponieważ sposób myślenia, jaki tutaj reprezentujemy jest bardzo podobny. Rozważmy taki przykład palacza, który ma przyjemność z palenia b oraz odłożony w czasie koszt c i...

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Ale chodzi o nikotynę?

**Profesor Karolina Safarzyńska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski:** Nikotynę. I on będzie miał takie, nie wiedziałam, jak to przetłumaczyć po polsku, [00:54:38], czyli on woli to, co dzisiaj, doznać tej przyjemności dzisiaj...

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Preferencja terażniejszości.

**Profesor Karolina Safarzyńska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski:** Preferencja terażniejszości. No i to jest bardzo ciekawy przykład, czyli racjonalna jednostka, na razie to jest taki model beka-delta, który ma i tą betę, o której będę zaraz mówić i stopę dyskontową, którą będziemy teraz ignorować. Więc jeżeli mamy racjonalnego palacza, to on powinien nie palić, jeżeli koszt przewyższa korzyść, a będzie palić, jeżeli korzyść przewyższa koszt oczywiście. To, kiedy mamy do czynienia z efektem

wewnętrznym, to jest to, jeżeli my nie postrzegamy tego kosztu, jako cel, tylko właśnie go dyskontujemy w pewnym sensie i po prostu ignorujemy tą część, która będzie zrealizowana w czasie, dzięki czemu ekonomiści behawioralni pokazują, jak duży powinien być podatek, żeby zinternalizować ten efekt wewnętrzny tego, że my ignorujemy część odłożoną w czasie. Więc może to chciałabym jeszcze raz powtórzyć, że ekonomia behawioralna bada te odchylenia od punktu równowagi, na ile one są systematyczne i na ile to może stanowić podstawę nowych funkcji użyteczności. No i oczywiście jest pytanie, z którym zmagamy się, czy taki podatek poprawia dobrobyt społeczny? Czy my możemy założyć, że każda osoba, która pali nie jest rzeczywiście świadoma kosztów rozłożonych w czasie, czy po prostu nawet będąc świadomą będzie paliła? Bo jeżeli nie wszyscy palacze są nieracjonalni, to czy my mamy prawo interweniować z tym podatkiem. Ekonomia dobrobytu, chciałabym tu podkreślić, pokazuje, że ma te dwa fundamentalne założenie, że jednostki maksymalizują swoją użyteczność, tylko one są w stanie ocenić, czy im się udało i możemy interweniować tylko wtedy, kiedy poprawiamy kogoś użyteczność nie pogarszając użyteczności.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Czyli jednostki są wolne.

**Profesor Karolina Safarzyńska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski:** Wolne, oczywiście, fundamentalne założenie, oczywiście. I tutaj chciałam płynnie, mam nadzieję, przejść do [00:57:00], który mówi, że mamy prawo interweniować w wybór jednostek, jeżeli byśmy byli w stanie je przekonać, że to jest dla nich dobre, albo jeżeli one by miały wszystkie dostępne informacje i wtedy by powiedziały, że to palenie jest dla nich złe, dobre, to nie możemy interweniować. Jeżeli uznałyby, że jest złe, to wtedy daje nam to pole do interwencji i że polityki nie mogą ograniczać pola wyboru. Co możemy w takim momencie zrobić? To możemy przedstawiać tak problemy, aby preferowany społecznie wybór wydawał się atrakcyjniejszy, albo takie rozwiązanie stanowiłoby funkcję domyślną, co się już dzieje teraz oczywiście w krajach, w których musimy pisemnie napisać, że nie zgadzamy się na to, aby nasze organy były wykorzystane po śmierci. Mamy niższy wskaźnik transplantacji, niż w krajach, w których musimy... Czy odwrotnie, przepraszam, zgubiłam się... wyrazić na to pisemną zgodę. No i to jest kolejna rzecz, z której znany jest Thaler i Sustein, oni bardzo promowali to rozwiązanie. Proponują też, jak trzy można wybrać opcje domyślnie, tak jak wybrała większość, tak żeby wybór był dla nas jak najbardziej jawny, żebyśmy nie czuli się zmanipulowani, a także możemy wybrać taką opcję, znaczy żeby ona zmniejszała prawdopodobieństwo tego, że ludzie będą z niej rezygnowali. Na przykład, kiedy ZUS nam wysłał pisma, że możemy zrezygnować, że jeżeli nie odpowiemy, to nasze składki przejdą na fundusz ZUSu. To była jedna z tych metod wykorzystująca takie rozwiązanie. Dobrze. Co jest takiego innego, jeżeli już chciałabym szukać tych różnic do ekonomii neoklasycznej? No w ekonomii neoklasycznej właśnie te klocki są bardzo ładnie złożone. My uważamy, że ludzie maksymalizują użyteczność, to jest racjonalne, to jest też dobre, bo dzięki temu my możemy interweniować, żeby poprawić użyteczność ludzi. Ten obraz już tak nie wygląda, kiedy mówimy o tej nieracjonalnej jednostce, no bo właśnie nie wiemy, co jest taką optymalną... czy nadal ta racjonalna osoba jest tym naszym optymalnym punktem odniesienia, czy my możemy pozwolić ludziom popełniać te błędy poznawcze, czy musimy je korygować. I te kryteria polityki są nadal dość kontrowersyjne, jak możemy interweniować, żeby poprawić ten dobrobyt społeczny. Z mojego punktu widzenia, jakie są słabe punkty ekonomii behawioralnej...

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:**  
Trzecia tercja.

**Profesor Karolina Safarzyńska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski:** To już końcówka, dwa zdania. No, że nadal ona nie rozwiązuje tych fundamentalnych problemów, za które jest krytykowana ekonomia neoklasyczna, skoro już uważam, że jest dość [00:59:48] spójne. Nie mamy tutaj interakcji społecznych, tych interakcji poza punktem równowagi, nie mamy zmiany w preferencji i tak naprawdę nie wiemy, jakie mogą być makroekonomiczne skutki interwencji behawioralnych patrząc czysto na te anomalie, bo możemy spekulować. Shiller postulował w swoim Noblu, że powinniśmy tworzyć więcej modeli makroekonomicznych uwzględniających behawioralne anomalie. Jest bardzo niewiele takich modeli. Jeżeli patrzymy też na makroekonomiczne skutki tak zwanych 'nudges', to jednym z nich był przeprowadzony na masową skalę [01:00:27]. No i pokazało to, czego się obawialiśmy, że interwencja, która polegała na tym, że każdy dostawał informacje ile zużył elektryczności i czy zużył więcej od swoich sąsiadów, i czy to jest pozytywne, czy negatywne. Ona rzeczywiście powoduje redukcję elektryczności przez gospodarstwa domowe, na małej próbie była ona spektakularna, im bardziej rozszerzono próbę, tym mniejsza była ich efektywność. Na przykład pierwsze grupy, które się zgłaszały do programu, to byli entuzjaści, bardziej proekologiczne osoby, dalej było to trudniejsze. No i już przechodzę do ostatniego slajdu, żeby pokazać, trochę porównać różne podejścia, czy ekonomia mainstreamowi, ona się skupia na tej racjonalności oraz punkcie równowagi, pokazuje nam, jak możemy naprawiać efekty zewnętrzne. Behawioralna wprowadza nam anomalie behawioralne, czyli te, które możemy naprawiać także za pomocą różnych instrumentów. Ale dopiero, moim zdaniem, ta ekonomia złożoności, która pozwala nam badać, co wynika z interakcji różnych agentów, pozwala nam badać właśnie i makroekonomiczne skutki oraz różne polityki. I chciałam też podkreślić, że ona nie jest ekonomią głównego nurtu, bo tutaj pożyczamy od ekonomii behawioralnej, żeby modelować u tych agentów różne na przykład funkcje użyteczności z psychologicznymi elementami, ale czasami modelujemy tych agentów w sposób, że oni po prostu mają reguły decyzyjne, czyli w ogóle zrywamy z funkcją użyteczności i to jest dopiero zrywanie dla mnie z głównym nurtem ekonomicznym. Dziękuję bardzo za uwagę.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:**  
Dziękuję bardzo pani doktor. Bardzo dziękuję wszystkim. Przepraszam, czy pani profesor, prezes...

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:**  
Chciałabym wypowiedzieć się.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Ale według pierwszej kolejności, mianowicie pan profesor Rychlewski się pierwszy zgłosił, także w drugiej kolejności. Aha i jeszcze raz przypominam, ponieważ mamy nagrywaną naszą sesję i będzie stenogram, proszę, może ja większość osób znam, ale mogę się czasami pomylić, proszę się przedstawiać, dobrze? Imię i nazwisko. Bardzo proszę panie profesorze.

**Profesor Eugeniusz Rychlewski: (aut.)** Mam uwagi do pierwszego referatu, a właściwie do tego wszystkiego, co słyszałem w ostatnich dziesięcioleciach i przeczytałem o koncepcji homo oeconomicus, jako koncepcji zachowania się ludzi gospodarujących. Otóż w ostatnich dziesięcioleciach ta krytyka koncentruje się głównie na dwóch elementach. Pierwszy element

jest taki, że koncepcja homo oeconomicus zakłada, że decyzje które on podejmuje są merytorycznie, obiektywnie racjonalne, a to jest nieprawda. Drugi element krytyki dotyczy tego, że koncepcja homo oeconomicus zakłada iż podejmując działalność gospodarczą dąży on tylko do maksymalizacji swojej funkcji celu (zysku, dochodu, użyteczności itp.), a tymczasem przy podejmowaniu tej decyzji odgrywają również pewną rolę pomijane przesłanki natury pozagospodarczej (kulturalne, religijne, polityczne, społeczne). Otóż w moim przekonaniu ta krytyka nie jest oryginalna, nie jest nowa. Teoretycy ekonomii od przeszło stu lat te elementy podnosili i stwarzanie w literaturze takiego przekonania, że tutaj się odkrywa coś nowego i krytykuje się to czego teoretycy nie zauważyli, jest błędne.

Pierwszy element krytyki jest chybiony. Koncepcja homo oeconomicus jest oparta na formalnej zasadzie gospodarności. Mając do dyspozycji dane środki stara się on uzyskać maksimum celu. Podejmując decyzję może się mylić, ale jest przekonany, że postępuje racjonalnie.

Ekonomia – jak każda nauka starając się ustalić pewne prawidłowości - zajmuje się zjawiskami powtarzalnymi. Nie zajmuje się jednostkowymi zdarzeniami, bo dla nich nie można ustalić żadnych prawidłowości. Podmiot gospodarczy może więc - podejmując kolejne decyzje – je korygować. Odsetek błędnych decyzji nie musi więc być zbyt wielki.

Drugi element krytyki koncepcji homo oeconomicus dotyczy tego, że dążąc do poznania prawidłowości w danym obszarze rzeczywistości, a więc w gospodarce uwzględnia tylko wpływ czynników gospodarczych i abstrahuje (izoluje) czynniki pozagospodarcze. Oczywiście w świecie rzeczywistym podmiot gospodarujący (producent, konsument) podejmując decyzje uwzględnia nie tylko czynniki gospodarcze, ale także czynniki pozagospodarcze. Mówiąc inaczej: maksymalizuje funkcję celu (zysk, dochód, użyteczność itp.), ale respektując spełnienie wyznaczonych przez siebie warunków brzegowych dotyczących kultury, polityki itp.

Ekonomia neoklasyczna, ekonomia keynesowska i inne mają coś do powiedzenia o realnym przebiegu procesów gospodarczych, więc ruchu cen, wahaniami koniunkturalnych, bilansie handlowym, bezrobociu, stopie procentowej, kursach walutowych itp. nawet bez oparcia się na dorobku ekonomii behawioralnej. Wątpię, aby to samo można powiedzieć o ekonomii behawioralnej bez oparcia się na wyżej wymienionych teoriach.

Myślę, że koncepcja homo oeconomicus dobrze służy poznaniu prawidłowości występujących w świecie zjawisk gospodarczych.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Bardzo dziękuję panu profesorowi. Ja tylko chciałem wyjaśnić państwu [01:06:43], jeżeli można takiego słowa użyć, że planujemy, że będziecie mieli po pięć minut na, jak to się mówi po polsku, tak zwany [01:06:54], w odwrotnej kolejności, także będę starał się tak planować przebieg tej dyskusji, żeby właśnie zostało wam mniej więcej po pięć minut na tą [01:07:10]. Następna w kolejności zgłosiła się pani profesor Mączyńska, potem pan profesor.

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Elżbieta Mączyńska. Moją karmicielką jest Szkoła Główna Handlowa, a funkcję prezesa PTE pełnię społecznie. Chciałam, bo tutaj w tych wypowiedziach jednoznacznie państwo stwierdzili, że ekonomia behawioralna jest, należy do głównego nurtu i w wywiadzie, jakiego udzielił pan

profesor Shiller, notabene o radziwiłłowskich korzeniach, powiedział że szacuje udział ekonomii behawioralnej w całokształcie ekonomii głównego nurtu na 6%, więc to po pierwsze, jest niewiele. Po drugie, ja przeczytałam dokładnie uzasadnienie komitetu noblowskiego, które liczy 25 stron i prawie drugie tyle wykazu literatury, która była podstawą tego uzasadnienia. I tam na przykład, i tu chciałam pytanie do prelegentów wszystkich zgłosić, przede wszystkim te pierwsze punkty w zasadzie można streścić, jako że to jest nagroda za to, że się uczłowiecza ekonomię, czyli bierze się pod uwagę żywego człowieka z kośćmi i nastrojami, a nie jakiegoś tam homo oeconomicus, który musiałby być Einsteinem, gdyby w sensie ekonomicznym podejmował zawsze racjonalne decyzje.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Einstein mówił, że nie zajął się ekonomią, bo była za trudna.

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Była za trudna, właśnie. I teraz tak, natomiast w uzasadnieniu komitetu noblowskiego nie było ani słowa o tym, co mnie na przykład bardzo zainteresowało i trochę zaskoczyło u Thaler'a w książce „Impuls” o tym, co oni określają jako libertariański paternalizm, czyli godzenie wody z ogniem, bo liberalizm oznacza, że nic się nie zakazuje, ani nie nakazuje, niczego się nie zakazuje, ani nakazuje, a paternalizm oznacza, że jednak jakąś tam mamy otoczkę. Więc ja chciałam zapytać się, w jakim stopniu to założenie o libertariańskim paternalizmie, ono tylko raz się pojawiło w jednym wystąpieniu, jak należy je traktować w tej ekonomii behawioralnej. A teraz, odnosząc się do wystąpienia pana profesora Rychlewskiego – otóż taką odpowiedź na pana wątpliwości, które zresztą ja podzielałam, taka odpowiedź jest zawarta w książce Shillera i Akerlofa pod tytułem „Złović frajera”, bo oni mówią, że... Bo pan profesor mówi, że właściwie to homo oeconomicus to z tymi ograniczeniami, no to zawsze właściwie było to, o czym mówią behawiorysty i że to jest nic nowego. Natomiast, jak czytamy „Złović frajera”, zresztą jak czytamy też „Impuls”, bo jak się czyta to, co pisze Thaler, to właściwie potem się dowiadujemy, że za to była Nagroda Nobla, to jest taki odruch jakiegoś protestu, ja przynajmniej taki odruch miałam. I potem jak przeczytałam wywiad z Shillerem, którego tytuł mniej więcej był taki: „Nagroda dla Thaler'a jest kontrowersyjna, ale w pełni zasłużona” – taki był tytuł w „Gardianie”, możecie państwo przeczytać. Bo na przykład jeden z rozdziałów w tej książce „Impuls” zaczyna się tak: nasza koleżanka, pani Krysia, sprzedawała ciasteczka w bufecie szkolnym i w związku z tym bardzo ją martwiło, że dzieci jedzą nie te ciasteczka, które są zdrowe, tylko te, które są najgorsze i postanowiła to zmienić, wobec tego inaczej... I takich przykładów tego typu, że inaczej ułożyła ciasteczka, mamy tysiąc. A wystarczy przejść do pierwszego hipermarketu, żeby zobaczyć, że specjalnie są ustawione te symboliczne ciasteczka, żeby nam w oko wpadało nie to, co jest nam najbardziej potrzebne, tylko to, co najchętniej sprzedaje hipermarket. Więc to był mój pierwszy taki odruch na nie, że on jednak nie powinien dostać tej nagrody... Tutaj jest pan profesor Aleksander Welfe, który reprezentuje czołówkę ekonometrii i ja ciekawa jestem, jak przyjął tę nagrodę pan profesor. Ja miałam cały szereg wątpliwości, też jestem po ekonometrii Uniwersytetu Warszawskiego, ale nadal mam te wątpliwości. Ale odpowiedź na pana wątpliwości, a także i moje, panie profesorze jest w książce „Złović frajera”, bo oni piszą tak, że różnimy się tym od przedstawicieli ekonomii głównego nurtu, ale tej neoklasycznej, że oni zakładają, że efekty zewnętrzne i racjonalne zachowania są wyjątkiem, a my przyjmujemy, że zarówno racjonalne, jak i nieracjonalne zachowania są regułą na rynku. I w związku z tym trzeba do tego...



**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Pani profesor, ale jako gospodarze musimy pomyśleć o czasie dla naszych gości.

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Z tego powodu trzeba zmienić podejście do ekonomii. I dlatego uważają, że na przykład, jeżeli koszty zewnętrzne to nie jest jakaś tam wpadka, jeżeli się nie uwzględnia, tylko po prostu reguła. Ja bym chciała, żeby państwo się do tego ustosunkowali. Dziękuję bardzo.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Bardzo dziękuję. Pani profesor Ząbkowicz był w następnej kolejności, potem pan profesor Kosiński. Proszę.

**Anna Ząbkowicz, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN:** (aut.) Anna Ząbkowicz, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN. Chciałam się upomnieć o symetryczność. Wprowadzie temat seminarium jakby narzucił ustawienie się prelegentów względem koncepcji racjonalnej jednostki homo oeconomicus, ale moim zdaniem została zagubiona bardzo ważna część myśli, nie tylko w ekonomii behawioralnej, również w instytucjonalizmie, również w szeregu innych dziedzin myśli społecznej. To, że ekonomia behawioralna w tym ujęciu jakie prezentowali dzisiejsi prelegenci jest częścią głównego nurtu nie było dla mnie żadną rewelacją, ponieważ jest to nurt myślenia, który koncentruje się na założeniu racjonalności. Tutaj jakby tym, co bardzo silnie spaja te dwie rzeczy – główny nurt ekonomii i ekonomię behawioralną...

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Dla wszystkich Państwa tu są książki do wzięcia, nieodpłatnie.

**Anna Ząbkowicz, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN:** (aut.)...właśnie tą racjonalistyczną ekonomię behawioralną to podstawowe pytanie o to, jak ludzie podejmują decyzje. I teraz, jeżeli postawimy to pytanie, odkrywa się cały ocean myśli. Marks twierdził, że ludzie w gospodarce kierują się zyskiem. Mill, jak tutaj nam mignęło przez chwilę, mówił o bogactwie. Te motywy jakby zeszły na daleki plan w ekonomii. Co zostało? Racjonalność. Racjonalność, czyli co? Racjonalność bardzo mętnie określona użytecznością i preferencjami. Ani jedno, ani drugie nie jest dokładnie zdefiniowane i na tej podstawie buduje się wizję człowieka sprawcy, człowieka, który podejmuje decyzje według określonych kryteriów, człowieka konstruktora – właśnie jak w drugiej prezentacji, gdzie rekomendacja, że wszystko będzie w porządku, jeżeli zbudujemy dobry system, to była jedna z końcowych tez. A kto ma wiedzieć, jak ten system ma wyglądać? Tak naprawdę i czujemy to intuicyjnie, o tym była mowa już poprzednio, nie mamy wpływu na wszystko, nie jesteśmy wszystkowiedzący, żyjemy w pewnych strukturach społecznych, są pewne ograniczenia. Często uważamy, że coś jest słuszne, ale zachowujemy się inaczej, decyzję podejmujemy inną, bo czujemy presję czegoś, co ekonomiści i nie tylko ekonomiści nazywają instytucjami. Czyli są bardzo wyraźne ograniczenia racjonalności i tego elementu wyraźnie brakowało w tych prezentacjach. Został jedynie zasygnalizowany w pierwszym wystąpieniu dzięki wskazaniu podziału, który dzieli ekonomię i ekonomię behawioralną także. Nie ma jednej ekonomii behawioralnej; jest nauka w centrum której jest jednostka, która jest sprawcą, aktorem i jest nauka, która zajmuje się środowiskiem, które ogranicza tą jednostkę. Jest bardzo silny nurt ekonomii behawioralnej, który mówi, że ludzie przez większość swojego życia zajmują się odkrywaniem prawdy, a nie twierdzeniem, co jest słuszne i selekcjonowaniem, odsiewaniem tego, co racjonalne od tego, co nieracjonalne. W sumie brakowało mi bardzo tego drugiego podejścia, które w przeciwieństwie do tego

pierwszego nacechowane jest pokorą i skromnością. W tych dzisiejszych wystąpieniach przewijało się marzenie o wspaniałym konstruktorze i można się było dowiedzieć, że wkładem ekonomii behawioralnej jest stwierdzenie, że no dobrze, ludzie popełniają błędy, ale to są jakieś anomalie. I to samo stwierdzenie już zakłada, że jest jakiś wzorzec racjonalności, jest jakiś ideał, a ludzie nie są doskonali i czasami się od tego wzorca odchylają. Jest to duże zniekształcenie, na które chciałam zwrócić uwagę zabierając głos. Dziękuję.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Dziękuję bardzo. Pan profesor Kłosiński, proszę.

**Profesor Kazimierz Kłosiński:** (aut.) Kłosiński Kazimierz, emerytowany profesor KUL-u: Ja chciałem zwrócić uwagę na osiągnięcia polskiej myśli ekonomicznej w zakresie podejmowania decyzji, w zakresie dyskusji nad podstawami w gruncie rzeczy ekonomii, a mianowicie pojęciem homo oeconomicus i jego zasadności. Ja chciałem zwrócić uwagę na następujące nazwiska, które wydaje mi się, trzeba wziąć pod uwagę, żeby tą polską myśl ekonomiczną uwydatnić. Otóż przy Zakładzie Prakseologii, swego czasu jak jeszcze żył profesor Kotarbiński działał zespół podejmowania decyzji. Na czele tego zespołu podejmowania decyzji stał, kierował tym zespołem profesor Klemens Szaniawski, który uchodził obok Wiesława Sadowskiego, obok Oskara Langego, obok Welfego za jednego z bardziej kompetentnych osób zajmujących się podejmowaniem decyzji i w szczególności teorią gier. Z tego seminarium wyrosły takie osoby, które są znaczące jeszcze dzisiaj na gruncie wiedzy, a mianowicie Adam Biela, który powinien być państwu znany, bo jest autorem jednej z lepszych, moim zdaniem, książek o ekonomii behawioralnej, Adam Biela z Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego. Ale także Tadeusz Tyszka, ale także, moim zdaniem, Grzegorz Lisowski z Uniwersytetu Warszawskiego. Skromnie powiedziałbym, że powinienem się znaleźć też wśród tych, którzy tam chodzili i uczestniczyli i jakby coś wniesli. Znaczący się ja państwu prześlę na mailowe adresy pozycje, które ja uważam, że powinny być wzięte pod uwagę, żeby nie zgubić doniosłości myśli polskiej w zakresie tutaj dyskutowanym. Otóż, jeśli idzie o takie uwagi generalne, to tak, Simon podważył w gruncie rzeczy to, co nazywamy instrumentalizmem metodologicznym. On zaprzeczył temu, co było popularne w fizyce, że wszelkie zjawiska mają naturę albo zdążających do minimum, albo do maksimum, czyli zaprzeczył temu, co w gruncie rzeczy uprawiał. Jeszcze Oskar Lange to, co nazywamy – i Sadowski – co nazywamy optymalizacją. Więc trzeba oddać cześć, ale jednocześnie jakby wysunąć z tego wnioski. Ludzie nie dążą do optimum, tylko dążą do satysfakcji. Jeśli idzie o niemożliwość z kwantyfikacji użyteczności, no to przeszliśmy do preferencji. Ale okazuje się, że można zupełnie inaczej to ująć i ja to zrobiłem. Ja to zrobiłem i opublikowałem w 2003 roku w książce „Teoria sytuacji decyzyjnych”, wyszło to w Ossolineum i wydaje mi się, że jest to puenta z tego, co wnosi Simon i co jednocześnie jak gdyby rezygnuje z tego instrumentalizmu metodologicznego. Ale jest jeszcze jeden...

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Ale panie profesorze, prosimy o zwięzłość.

**Profesor Kazimierz Kłosiński:** Kłosiński Kazimierz, emerytowany profesor KUL-u: (aut.) Tak. Jest jeszcze jeden problem, mianowicie behawioryzm, ekonomia behawioralna zauważyła, że całości, które funkcjonują w rzeczywistości jednak mają pewną określoną strukturę, a w tej strukturze pojawiają się różne interesy, czyli ostateczna decyzja jest pewnym

kompromisem i nacisk na ten kompromis wynikający właśnie z różnych progów satysfakcji, które objawiają się u poszczególnych decydentów, jest istotną sprawą właśnie w ekonomii behawioralnej. Moim zdaniem, istotną sprawą jest zwrócenie uwagi na strukturę pewnych całości decyzyjnych. I ostatnia uwaga, którą wydaje mi się, że trzeba wziąć pod uwagę, a rzadko się to czyni, to wolność decydentów, wolność woli, o której zawsze mówimy [ lub którą zakładamy], do której - obecna na sali - pani profesor Beata zgłasza wątpliwość w swych badaniach – otóż, wolność woli, czy wolność działania, objawia się zawsze w kontekście określonego systemu wartości, istnienie którego powoduje, że jesteśmy niewolnikami tego systemu. I co więcej, ustanawia on [ów system] w postaci instytucji egzekucję tych wartości. Instytucje, upraszczając, są przejawem spetryfikowanej racjonalności. Ludzie zachowują się nieracjonalnie, ale są przymuszani do zachowań racjonalnych poprzez – wzbudzone ich nieracjonalnością – procesy edukacyjne. Dziękuję.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Dziękuję bardzo panu profesorowi. Ja widzę, tak, tylko ja chciałem powiedzieć, że pana profesora głos był o tyle interesujący, że on w zasadzie, punktem jego odniesienia były w zasadzie nie ekonomia i finanse behawioralne, ale bardziej behawioralna teoria gier, teoria organizacji, teoria podejmowania decyzji. A nasi prelegenci raczej o tym dzisiaj nie mówili, rozumiem, że w sposób świadomy o tym nie mówili. I tak, jak zauważyłem to następny w kolejności – przepraszam za słowo w kolejności – był pan profesor Solarz, potem po panu profesorze chyba pani się zgłaszała, potem nie pamiętam już kto, pan profesor Borowczyk, a i tak nie opanuję tej kolejności.

**Profesor Jan Solarz, Społeczna Akademia Nauk:** (aut.) Ja chciałabym kontynuować tą myśl o tym, jak i kto podejmuje decyzje, jako o rdzeniu ekonomii instytucjonalnej przy rozważaniu o tym, jak się podejmuje decyzje, to bardzo ważną rolę odgrywają nawyki. [01:26:54], Nawyki nie są ani racjonalne, ani emocjonalne, po prostu są wynikiem pewnego procesu socjalizacji. Bardzo wiele decyzji się tłumaczy nawykami, wobec tego moje pierwsze pytanie, dlaczego państwo pominęli w swoich wystąpieniach nawyki? Czy państwo nie uznają tego, jako to, co jest istotne? W ramach nawyków rozróżnia się dwa typy myślenia: myślenie szybkie i myślenie wolne. I od razu porządkuje to perspektywę czasową, można powiedzieć, że finanse behawioralne to są działania w krótkim okresie czasu. W dłuższym okresie czasu mamy ten paternalizm liberalny, czyli połączenie ognia z wodą, państwa z rynkiem. I mamy wobec tego również ekonomię instytucjonalną i ewolucję instytucji, od organizacji przez systemy, przez sieci do tej siatki pajęczej otaczającej decydenta, czyli impulsu, (Nudge). Wobec czego, z tego punktu widzenia nie można byłoby to bardziej uporządkować rozumowania, pokazać, że ekonomia behawioralna rozwiązuje pewne problemy w pewnych klasach decyzyjnych. I ostatnia sprawą jest to, kto podejmuje decyzje? No tutaj zabrakło gospodarstw domowych, to jest bardzo ważny podmiot, obecnie jakby najważniejszy podmiot. My mamy w tej chwili sytuację, w której są wyniki badań dotyczących zasobności gospodarstw domowych i to wynika, że mediana majątku jest tam 260 tysięcy [01:28:39] i wobec czego 75-latki w 90% mają własność nieruchomości mieszkalnej, wobec czego ich reakcja na przykład na to, że się wprowadzi sąsiad z Ukrainy, albo sąsiad muzułmanin, może być określona tym, że oni jako właściciele tej nieruchomości tracą 10-15% swojego majątku, dorobku życia i nie chce się z tym pogodzić. Więc możemy zacząć tłumaczyć zachowania ludzi w inny sposób, jeśli uwzględnimy wagę znaczenia gospodarstw domowych, więc pytanie do państwa, dlaczego tych gospodarstw domowych nie było Państwa wystąpieniu? Korporacje były, a gospodarstw domowych nie było. Dziękuję.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Proszę państwa, ja mam złą wiadomość, mianowicie chciałem ogłosić zamknięcie listy dyskutantów, no bo taki jest wymóg czasu, a jeszcze parę osób chciało zabrać głos, więc jeszcze mamy raz, dwa, trzy, cztery – i to już niestety muszę zamknąć listę, no bo czas to jest chyba jedyne dobro w całym uniwersum, które nie ma dobrego, czy bliskiego substytutu. Proszę bardzo pani profesor. Ja o panu profesorze pamiętam, ale to pan będzie później.

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** W kolejności siedzenia, rozumiem. Proszę się przedstawić, znamy panią, ale...

**Profesor Beata Jamka:** (aut.) Oczywiście. Ja się nazywam Beata Jamka, jestem doktorem habilitowanym nauk ekonomicznych. W swoim krótkim głosie chciałam się skupić na wątku, który tu się przewijał, ale chciałam go wyeksponować. Ekonomia powstawała w czasach nowożytnych, kiedy kształtowały się wszystkie nauki: nauki fizyczne, nauki biologiczne i tak dalej. Innymi słowy, w czasach, kiedy uwierzyliśmy w nasz rozum. Głównym założeniem tamtego okresu było podejście redukcjonistyczne. (Mam konkurencję – poczekam. Nie doczekam się? Dobrze.) Redukcjonizm, jak wszyscy wiemy, zakłada, że aby poznać zjawisko, należy to zjawisko rozłożyć na czynniki pierwsze, jak najmniejsze i kiedy każdy z tych czynników - już takich malutkich - poznamy dokładnie, to będziemy sobie mogli z tego złożyć całość i zrozumieć, na czym ona polega. Ekonomia klasyczna została zbudowana dokładnie na tym samym założeniu. Elementem jest indywidualium – homo oeconomicus – człowiek, który jest wyabstrahowany ze swojego środowiska. I z tego punktu widzenia ekonomia behawioralna jest również ekonomią paradygmatyczną, albowiem bazuje na tym samym założeniu. Rozpatrujemy gospodarowanie z punktu widzenia wyabstrahowanego, redukcjonistycznego indywidualium, którym jest homo oeconomicus. Oczywiście obie te ekonomie podchodzą trochę inaczej do problemu i to już dzisiaj było omawiane, w związku z czym nie będę się na tym skupiała. Tymczasem, jak wszyscy wiemy, człowiek nie jest wyabstrahowanym indywidualium, człowiek jest węzłem w relacji sieci społecznych i to powoduje, że mamy taki duży problem w budowaniu modeli ekonomicznych, że ciągle nam się pojawiają jakieś kryzysy, że wiecznie ludzie nas „zawodzą”, bo postępują nieracjonalnie i w ogóle nie biorą pod uwagę w swoich decyzjach odpowiednich elementów. I tutaj mamy bądź eksternalizację w ekonomii klasycznej, czy - powiedzmy - głównego nurtu, bądź internalizację w ekonomii behawioralnej, ale to cały czas jest to samo. Problemem jest w związku z tym spojrzenie na człowieka właśnie od strony relacyjnej. I dziś, w dyskusji pojawiały się już takie głosy, bo przecież, gdy mówimy o instytucjach, wspominamy o gospodarstwie domowym, to właśnie pokazujemy, że decyzje podejmowane przez człowieka, decyzje ekonomiczne nie są decyzjami podejmowanymi z punktu widzenia tylko i wyłącznie interesów (materialno-finansowych) tego indywidualium. Albowiem wyabstrahowane indywidualium nie istnieje, no może Robinson Crusoe, ale on też miał swojego Piętaszka. Z tego punktu widzenia bardzo żałuję, że redakcja „Ekonomisty” nie chciała przyjąć mojego artykułu na temat relacji w ekonomii, aczkolwiek nie wzbudziło to mojego zaskoczenia, gdyż zaprezentowałam w nim wysoce nieparadygmatyczne podejście. Na koniec chciałam dodać, że właśnie Thaler „wielkim ekonomistą jest” właśnie dlatego, że mówi o pani Zosi i batonikach, dlatego że ekonomia - wbrew temu, w co chcemy my, ekonomiści, naukowcy wierzyć, może i ma swoje naukowe oblicze (to dyskusja na kiedy indziej, zresztą takie już były tu prowadzone), ale tak naprawdę odnosi się do gospodarowania realizowanego przez każdego, jednego człowieka. W związku z czym jej podstawy, założenia, zasady i prawa powinien rozumieć każdy. I jeśli do tego zrozumienia lepiej mu się przyda

mówienie o sklepieniu z batonikami pani Zosi, to świetnie. Ważne, żeby „zwykli” ludzie zrozumieli, na czym polega ekonomia. Dziękuję.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Dziękuję bardzo. Nie pamiętam, zdaje się, że pan profesor [01:34:47].

**Profesor Jan Polowczyk, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu:** (aut.) Proszę państwa, ekonomią behawioralną zajmuję się w związku z zarządzaniem strategicznym.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Mam do pana profesora prośbę, ponieważ pan profesor dużo o tym pisał, prosimy o krótką wypowiedź.

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Proszę państwa i prosimy o przesłanie tekstów, jeżeli państwo mają prawo do upowszechnienia, to zamieścimy na stronie internetowej naszego seminarium.

**Profesor Jan Polowczyk, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu:** (aut.) Podstawą tych książek ostatnich i Kahnemana i Thaler jest koncepcja tych dwóch systemów, o których tutaj pan profesor wspominał, czyli tego systemu pierwszego, systemu emocjonalnego, systemu, który wiąże się z kumulacją doświadczeń ewolucyjnych związanych z przetrwaniem, bezrefleksyjny, szybki. I drugi system – refleksyjny, analityczny, powolny, mówimy też: leniwy. Ten pierwszy system odpowiada mniej więcej za 80% zdecydowaną większość naszych działań emocjonalnych. A więc to jest ta podstawa badań behawiorystów i wiele podręczników z ekonomii behawioralnej składa się z katalogów tych różnych błędów behawioralnych, chociaż uważam, że nie są to błędy, ale właśnie ewolucyjne skłonności behawioralne. Uważam, że powinniśmy traktować ekonomię behawioralną jako kolejny etap rozwoju. Wzbogacający dotychczasowe osiągnięcia, koncepcje ekonomii. Teoria perspektywy Kahnemana i Tversky'ego jest niczym innym, jak wcześniejszą świadomością, wiedzą o zachowaniach ludzkich zawartą chociażby w przysłowiach – lepszy wróbel w garści, niż gołąb na dachu, albo – tonący brzytwy się chwyta – awersja do ryzyka, czy skłonność do ryzyka [01:37:57]. I chciałbym też zwrócić państwa uwagę na dalsze etapy rozwoju, czy możliwości rozwoju: rozwija się neuroekonomia wykorzystująca doświadczenia, czy wiedzę z neuronauk. Rozwija się w związku z tym też ekonomia ewolucyjna. Półtora roku temu w Poznaniu był Robert Aumann, jeden z laureatów Nagrody Nobla z ubiegłej dekady, miał świetny wykład na temat ewolucji, perspektywy ewolucyjnej, który uwzględniał również elementy behawioralne, a więc behawiorystka w połączeniu z ekonomią ewolucyjną. Jest ten wykład dostępny w Internecie – Robert Aumann, wykład w Poznaniu, 2016 rok. Dziękuję bardzo.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Dziękuję bardzo panie profesorze. Teraz pani profesor i pan Osiewalski, jako ostatni. Proszę bardzo. Przepraszam, że powiedziałem 'jako ostatni'.

**Doktor Ewa Leśny, emerytowany pracownik Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego,:** (aut.) Chciałam zwrócić uwagę na jeden problem. Wydaje mi się, że w prezentacjach jednej rzeczy zabrakło; bardzo zasadniczym założeniem ekonomii głównego nurtu jest stałość preferencji. Natomiast ekonomia behawioralna zakłada, że preferencje są wtórne w stosunku do postaw. Gdybyśmy przyjęli takie założenie, to wtedy i kwestie związane ze zmianą postaw i wobec tego z funkcją hiperboliczną, która lepiej pokazuje

nasze wybory w czasie i kwestie związane z identyfikacją grupową, co tak bardzo mocno Akerlof podkreśla, i kwestie związane z poczuciem bezpieczeństwa w grupie zostałyby uwzględnione. Wydaje mi się, że gdyby rozpocząć rozmowę od wpływu postaw na preferencje, to powinno się uwzględnić nie tylko czynniki psychologiczne, ale także, szerzej, czynniki społeczne, czyli i politologiczne, i socjologiczne. Wtedy pokazanie człowieka w jego działaniu, wydaje mi się, byłoby bardziej spójne. Dziękuję bardzo.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:**  
Dziękuję bardzo. Panie profesorze?

**Profesor Jacek Osiewalski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie:** Jestem ekonometrykiem i w związku z tym zajmuję się metodyką ekonomii empirycznej. Nie jestem teoretykiem, niemniej jednak właśnie dla mnie, jako metodologa kwestie teorii są szczególnie ważne, no bo jak budować modele, jeśli nie ma teorii, jak cokolwiek pracować, testować, jeśli teorii brak. Stąd, chociaż teorią się nie zajmuję, jest ona oczywiście czymś przede mną bardzo pożądanym i wysoko wartościowanym. Proszę państwa, a teoria to nie jest jakkolwiek przecież [01:41:09], to jest opis taki, który daje nam predykcje, który nam daje twierdzenia, które są falsyfikowane i odpowiedzmy sobie na to, czy dana teoria jest dojrzała, czy nie, czy jest czymś, na czym możemy się opierać w badaniu rzeczywistości, wyjaśnianiu rzeczywistości, czy nie poprzez stwierdzenie, jak wiele konsekwencji obserwacyjnych, predykcji danej teorii jest falsyfikowane, a jak wiele to są zdania, które nie mają tego waloru. A teraz tak, jeśli już mamy dwie teorie, które prowadzą do konsekwencji obserwacyjnych, jest dla nich falsyfikowane, to ile z tych każdej z tych teorii zostało sfalsyfikowanych, ile się obroniło przez falsyfikację – to są rzeczy dla metodologa niezwykle ważne. I tutaj chcę zwrócić uwagę, że w związku z tym nie traktujemy, jako naukowcy, żadnej teorii zbyt poważnie. Proszę państwa, no tak. Przecież teoria ma być z założenia pewną idealizacją, propozycją, która daje, jak powiedziałem już wcześniej, odpowiednie konsekwencje. I dla mnie dyskusja, która się toczy jest bardzo ciekawa, bo ja z każdym z dyskutantów, z zasadniczą częścią wypowiedzi się zgadzam. Pytanie nie jest w tym, czy się zgadzamy, tylko w tym, czy budujemy teorię ekonomii i to jest zasadnicze pytanie, a na to pytanie już odpowiedź jest trudniej, bo trzeba włączyć ten tryb myślenia, o którym mówił pan profesor, mianowicie ten tryb analityczny, głęboki, bardzo ciężki w [01:42:48]. Dlaczego tryb ten analityczny, głęboki jest używany w 20% - ja bym powiedział, że to jest bardzo dużo, to jest szacunek. Psychologowie tak mówią, ja wierzę im, ja się tym nie zajmuję, ale moim zdaniem to jest za dużo, bo to jest takie obciążenie energetyczne dla organizmu ludzkiego, że tego człowiek nie [01:43:05]. Proszę państwa, my oczywiście będziemy myśleć skojarzeniowo, będziemy myśleć intuicyjnie, ale w nauce od czasu do czasu trzeba jednak zająć tą twardą, głęboką postawę analityczną i zapytać, jak budować teorię i czy jesteśmy na właściwej drodze. I teraz, jeśli chodzi o kwestie zagadnień tych, których jesteśmy bliżej, no proszę państwa, tak się składa, że akurat jako metodolog, a więc nie teoretyk, nie chcę się wypowiadać o szczegółach, miałem tę niezwykłą przyjemność, że wraz z profesorem Aleksandrem Welfe, z którym prowadzimy, założyliśmy i prowadzimy czasopismo takie tutaj „Central European Journal of Economic Modelling and Econometrics”, przyjęliśmy do druku piękny, długi esej, który mam właśnie na ekranie i tu jest pokazane, jak buduje się w kontrowersji i zarazem w nawiązaniu do klasycznej teorii [01:44:00] użyteczności, jak buduje się nowa, kumulatywna teoria perspektyw. No i tu mamy Michał Lewandowski, Szkoła Główna Handlowa, zeszyt 4 [01:44:10] z roku 2017. Wydaje mi się, że to jest właśnie ten poziom dyskusji, który w debatach naukowych powinien dominować. My nie wierzymy w teorię, my teorii używamy. A proszę państwa, z tym używaniem teorii, no to jest właśnie tak,

jak było – i to mówię zawsze studentom – no czym się na początku wieku XVI różniło podejście ptolemejskie od podejścia kopernikańskiego z punktu widzenia zgodności z danymi empirycznymi przy metodach pomiaru i obserwacji, jakie wtedy istniały dla astronomów [01:44:43]. Otóż jedna i druga była tak samo zgodna z obserwacjami. Co decydowało o zwycięstwie Kopernika? Bo podejście Kopernika jest, przy tym samym wyjaśnieniu obserwacji było po prostu prostsze, eleganckie, piękniejsze, a potem dopiero okazało się, że ono wyjaśnia nowe obserwacje, które się pojawiły. Doszło do momentu prób falsyfikacji, no mówię dzisiejszym językiem, językiem po-pepeerowskim, odwołując się do XVI wieku kompletny ahistoryzm. Ale proszę państwa i się okazało, że ona wygrała, ona bezapelacyjnie wygrała, co nie znaczy, że Kopernik to jest ostatnie słowo w astronomii, to było ostatnie słowo w astronomii w połowie XVI wieku. Proszę państwa, ja się bardzo cieszę z tej dyskusji, ale tak jak mówię, chciałbym widzieć, żebyśmy mówili o teorii naukowej, a nie o zbiorze faktów, który jest bezsprzecznie ważny, o naszych gustach, co do tego, jak które zdanie jest sformułowane, tylko o twierdzeniach, falsyfikowalności i możliwości właśnie konkretnych predyspozycji. Dziękuję za wystąpienie.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:**

Dziękuję bardzo panu profesorowi. Pan profesor tutaj zmierza do pewnego ideału, który można by... No oczywiście na gruncie tej filozofii nauki, którą pan reprezentuje, a ja nie mówię, że ona jest mi obca, tylko ogólnie, że ten ideał polega na tym, że mamy oto pomiar z teorią. Ale możemy sobie też wyobrazić sytuację inną, mianowicie pomiar bez teorii i we współczesnej ekonomii to się często zdarza. A możemy sobie też wyobrazić jeszcze inną sytuację, mianowicie teorię bez pomiaru, czyli bez możliwości falsyfikowania w ogóle. Także w zasadzie tutaj ta matryca wszystkie pola może mieć wypełnione dwa na dwa. Proszę państwa, zanim oddam głos naszym prelegentom, to też pozwolę sobie na takie dwuminutowe podsumowanie. Po pierwsze, myślę że wszyscy chyba jesteśmy usatysfakcjonowani w obecności w dzisiejszym seminarium. Ono dla wielu coś tam nowego pokazało, innym powiedzmy, dla innych było rodzajem pewnej syntezy. Możemy się zgadzać lub nie zgadzać z proponowanymi tutaj poglądami. Ja na przykład mam wątpliwości, czy ekonomia behawioralna jest czy nie jest częścią ekonomii głównego nurtu, bo ekonomia głównego nurtu jest oparta na dosyć małej liczbie aksjomatów i założeń. I jeżeli one są w ekonomii behawioralnej odrzucane, na przykład dotyczące racjonalności w ujęciu statycznym i ujęciu dynamicznym, chodzi mi o wybory intertemporalne, czyli niezgodność naszego zachowania w czasie, na przykład poprzez chociażby hiperboliczne dyskontowanie użyteczności różnych okresów, to dla mnie to już jest coś, co wychodzi poza główny nurt. Natomiast oczywiście, że też ekonomia behawioralna nawiązuje do wielu z kolei, gdyby sobie samemu zaprzeczyć, do wielu powiedzmy twierdzeń, które się pojawiły znacznie wcześniej w ekonomii. Na przykład ta hipoteza, że tą główną naszą heurystyką jest unikanie ryzyka zgodnie z zasadą, że ten zysk mniej cieszy niż strata boli. To w zasadzie to o tym już 30 lat temu [01:48:26] w tej swojej hipotezie [01:48:30], a tak na dobrą sprawę to jeszcze do Benthamu sięgać, to też to samo znajdziemy, czyli twórcy nowoczesnego utilitaryzmu. Także można to traktować, jak mówię, i jako nowy paradygmat i jako coś, co się mieści w tej bardzo szeroko rozumianej ekonomii neoklasycznej, bo to chyba, nie wiem, kto to powiedział, Cameron chyba powiedział, że jak odrzucimy ekonomię neoklasyczną, to tak jak byśmy w ogóle odrzucili ekonomię, jako naukę. I jeszcze jedna kwestia, tutaj chciałbym, tu pani profesor Safarzyńska mówiła o relacji ekonomia behawioralna - ekonomia złożoności i wspomniała też, że zajmuje się nie tylko ekonomią złożoności, ale również ekonomią ewolucyjną, z tego co pamiętam i w zasadzie to można na to spojrzeć tak troszeczkę eklektycznie, bo mianowicie są, przecież pani dobrze wie, tacy ekonomiści współcześni, którzy

uważają, że i ekonomia ewolucyjna, i ekonomia behawioralna są częściami szeroko rozumianej ekonomii złożoności, że ekonomia złożoności jest dość złożonym konglomeratem, że tak się wyrażę. To tyle... Aha i jeszcze jedna kwestia, tutaj nie padło słowo 'heurystyka', a przecież to jest niezwykle...

**Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego profesor Elżbieta Mączyńska:** Padło, było, parę razy.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Padło? To może ja byłem bardziej skupiony na przestrzeganiu kolejności wystąpień. Ale dobrze, ale chciałem coś innego powiedzieć. Mianowicie, że padło parę razy słowo „błędy”, prawda? Ja myślę, że w ujęciu ekonomii behawioralnej raczej można mówić o tak, jeżeli te błędy mają charakter systematyczny, to trudno je nazwać błędami. To powiedzmy, no na przykład, jak się mówi, przepraszam, że użyję języka angielskiego, bo nie wiem, jak to przetłumaczyć [01:50:26], czyli że pierwotne informacje, czy impulsy są bardzo ważne dla podejmowanych przez nas decyzji, to chyba w teorii perspektywy występuje, no to, to nie jest błąd, to jest określona skłonność, która naszymi decyzjami powoduje, czy powoduje nasze decyzje. Po cztery minuty dla prelegentów. Proszę bardzo, w odwrotnej kolejności, czyli od pani profesor Safarzyńskiej.

**Profesor Karolina Safarzyńska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski:** Bardzo dziękuję za wszystkie wypowiedzi. Jestem w niezmiernie trudnej pozycji, ponieważ ja nie jestem ekonomistą behawioralnym, co podkreślałam na początku, ja jestem ekonomistą ewolucyjnym i instytucjonalnym, i złożoności, czyli zajmuję się tymi obszarami. Jestem teoretykiem, czyli [01:51:12] te modele i z prawie wszystkimi uwagami dotyczącymi – a ekonomia behawioralna nie uwzględnia tego, tu państwo wymienili tutaj nawyków, efektów sieciowych, instytucji i jeszcze kilka innych, ja po prostu z tym się zgadzam i na tej krytyce buduje ekonomia ewolucyjna. I ona też pokazuje, jak bardzo trudno, jeżeli odwrócimy ten paradygmat neoklasyczny, jak trudno jest budować model zachowania człowieka, czyli my robimy takie modele rzeczywiście sieciowe, gdzie osoby wchodzi z sobą w interakcje, ale nie ma kanonu i nie ma tych paradygmatów, które ja mogę przedstawić w ekonomii ewolucyjnej. Są różne szkoły i podejścia, które ze sobą konkurują i zazwyczaj bierze się takie zachowania, które uważa się, że w danym kontekście, co łączy to z behawioralną, które będą miały znaczenie dla wyjaśnienia danego zjawiska. Bardzo ciekawe pytanie o predykcje, bo to jest rzeczywiście to clou, czy ekonomia behawioralna... Ja chciałam trochę do tego nawiązać, czy ona pozwala nam przewidywać? No ja też się zgadzam, że jest to duża trudność i ułomność ekonomii behawioralnej. Ekonomia ewolucyjna też nie stawia sobie za cel przewidywanie, ona raczej próbuje odkrywać mechanizmy, które zachodzą w gospodarce, których my może nie jesteśmy zawsze w stanie przewidzieć, albo zrozumieć dokonując ćwiczeń myślowych. Czyli odkrywaliśmy kilka innych mechanizmów, których do tej pory nie braliśmy pod uwagę przy wyjaśnianiu pewnych konkretnych zjawisk. Bardzo też jest to ciekawe pytanie o granice ekonomii behawioralnej, złożoności, ewolucyjnej. Nie chciałabym z nim teraz sobie radzić, bo ono jest naprawdę trudne. Czy ekonomia behawioralna zapożycza... złożoności i ewolucyjna zapożyczają z siebie nawzajem? Ponieważ nie mamy ścisłej definicji, jest bardzo dużo ekonomistów ewolucyjnych i dużo szkół w środku, czy one ze sobą wchodzi w interakcje i debaty, i nie zgadzają się do końca, czy nawyki są tą podstawową rzeczą, która wyjaśnia zachowanie człowieka? Czy to są właśnie te preferencje, czyli czy...



**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Jeszcze jest kwestia [01:53:24].

**Profesor Karolina Safarzyńska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski:** Tak, biologiczne i społeczne.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Kulturowe.

**Profesor Karolina Safarzyńska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski:** Tak. I tego po prostu jest bardzo dużo, kiedy chcemy wyjaśnić realistycznie zachowania ludzi. Może ostatnią uwagę, było takie pytanie, czy właśnie, że może, czy Thaler rzeczywiście zasłużył na tą nagrodę Nobla? Na początku też bardzo sceptycznie podchodziłam do różnych jego osiągnięć, czy to jest prawdziwa ekonomia. A teraz na przykład prowadzę taki projekt z moją doktorantką, bierzemy różne anomalie, przepraszam, inaczej – skłonności ewolucyjne i badamy, jak one wpływają na wycenę [01:54:03]. I to jest bardzo dla nas ważne, czyli na przykład wychodzimy z założenia, że te koszty są niedoszacowane, przez co, jeżeli wprowadzimy [01:54:14], czyli podatek od zanieczyszczenia, on może być nieefektywny i badamy, jak bardzo będzie to nieefektywne w zależności od różnych anomalii, przepraszam skłonności. I chociaż one były deskrypcyjnie opisywane przez ekonomistów behawioralnych, no my staramy się je formalizować i badać właśnie ich znaczenia ekonomiczne. Dziękuję.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** W odwrotnej kolejności, pan profesor Szyszka też będzie drugi.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie:** Dziękuję bardzo. Z wielkim zainteresowaniem przysłuchiwałem się wszystkim głosom, które tutaj padły w dyskusji. Z wieloma z nich się zgadzam, w stosunku do kilku pozwolę sobie na krótkie wyjaśnienie bądź komentarz. W pełni popieram i stanowisko pana profesora Rychlewskiego i pani profesor Mączyńskiej, że de facto krytyka w modelu homo oeconomicus to jest nic nowego. Tylko problem polega na tym, bo przecież u klasyków ekonomii, u Smith'a, który nie używa tego pojęcia, ale można wydedukować, że on już pisze o homo oeconomicus jest wprost powiedziane, że jest ten koncept teoretyczny w uproszczeniu, które nie istnieje. Mill wprost pisze, że nie istnieje homo oeconomicus, ale żeby modelować trzeba przyjąć takiego racjonalnego agenta. Problem polega w tym, że...

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Można powiedzieć: użyteczna fikcja heurystyczna o charakterze stochastycznym.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie:** Problem polega w tym, że w toku rozwoju teorii neoklasycznej poniekąd zapomniano, że to jest uproszczenie i przyjęto to za dogmat, że człowiek tak się zachowuje. I dopiero konsekwencje empiryczne tego i skala problemów obserwowanych zaczyna się właśnie od rynków finansowych, od pewnego rodzaju anomalii, skłoniła ekonomistów i finansistów do powrotu do źródeł, do poszukiwania odpowiedzi na obserwowane zjawiska zachowania człowieka. To jest jak gdyby sens ekonomii behawioralnej. Jeżeli chodzi o to, co ekonomia behawioralna obejmuje i nie obejmuje, no pozwoliłem sobie bardzo w sposób skrótowy, mając na uwadze dyscyplinę czasową tutaj

narzuconą, nieuwzględnienie wielu aspektów, ale powiedzieć, że w nurcie behawioralnym znajdują się takie gałęzie również, jak aspekty socjologiczne, efekty refutacyjne [01:56:51], to są modele interakcyjne jak najbardziej, modele zachowań stadnych [01:57:01], to są modele, które są ujęte w ekonomii behawioralnej. Dlaczego nawyki pominięte? Nawyki też są ujęte, nawyki, emocje, myślenie szybkie, wolne, to wszystko to się znajduje, więc... I faktycznie tutaj u koleżanki mi się podobały te dwa slajdy, gdzie było porównanie ekonomii klasycznej, jak ładnie ułożonych puzzli i takich nie do końca ułożonych puzzli behawioralnych. No niestety przymiotem nowego nurtu, relatywnie nowego nurtu w nauce jest to, że on jest nie do końca usystematyzowany i trzeba się z tym liczyć. Natomiast naszą rolą, rolą naukowców jest to, żeby dostarczać w miarę możliwości opisu rzeczywistości tej teorii, która będzie w jakiś sposób użyteczna. Ja mam takie podejście, które często spotykam na styku biznesu i nauki, gdzie w projektach doradczych, szczególnie w Stanach Zjednoczonych pierwsze pytanie biznesmenów jest – jaka teoria to zjawisko opisuje, żebyśmy znaleźli rozwiązanie. Czyli trzeba dobrać teorię możliwie adekwatną, mając na uwadze, że teoria zawsze będzie lepszym lub gorszym uproszczeniem rzeczywistości.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Ale jest jeszcze inne wyjście – podejście konstruktywistyczne do nauki, czyli tu skonstruuj tę teorię.

**Profesor Adam Szyszka Szkoła Główna Handlowa w Warszawie:** Ale podejście behawioralne, konkludując tylko, czy ono weszło do teorii głównego nurtu, czy nie weszło? To tak, jak zdefiniujemy teorię głównego nurtu. Jeżeli będziemy przyglądać się rozwojowi nie wiem, dydaktyki akademickiej, podręczników to tak, elementy behawioralne są w standardzie nauczania wielu uczelni, wielu programów to się stało standardem. Czy weszło do praktyki gospodarczej? No ja widzę to na co dzień zajmując się... nie wiem, jeżeli wejdziemy na stronę profesora [01:58:55], z którego pewnie wszyscy czerpiemy dydaktycy, jeżeli chodzi o szacowanie kosztu kapitału, to 10-15 lat temu [01:59:04]. Ta sama tabelka, dokładnie wygląda to samo, tylko przypis metodologiczny jest inny. Dziękuję bardzo.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** Bardzo dziękuję i pani doktor Dzionek-Kozłowska.

**Doktor Joanna Dzionek-Kozłowska:** Dobrze, proszę państwa, ja może nawiążę do tego, o czym była mowa na samym początku. Oczywiście jest prawdą to, że koncepcja homo oeconomicus była krytykowana dużo wcześniej zanim powstała teoria behawioralna. Właściwie to można nawet powiedzieć, że to jest jedna z takich koncepcji o tyle ciekawych, że ona fundamentalna, a była krytykowana niemalże od momentu, kiedy powstała.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** A nawet wcześniej.

**Doktor Joanna Dzionek-Kozłowska:** No tak, to wszystko zależy od tego, jak zdefiniujemy, ale ok. Natomiast my tutaj koncentrowaliśmy się na ekonomii behawioralnej, w związku z tym chyba mam takie wrażenie w tej mojej prezentacji były jakieś jeszcze odniesienia do historii myśli, ale niejako konwencja tego naszego spotkania powodowała, że ekonomia behawioralna tutaj na pierwszym planie. Z kolei odnosząc się do wypowiedzi pana profesora powiem tak, że jednym z zarzutów, o których tutaj nie mówiłam, bo ono akurat nie jest formowane przez ekonomistów behawioralnych pod kątem, czy pod adresem koncepcji homo oeconomicus jest

to, że to jest koncepcja, która jest nieklasyfikowana, dlatego że jeżeli przyjmiemy takie stanowisko, że racjonalny podmiot gospodarujący maksymalizuje użyteczność, a ta użyteczność jest subiektywna, no to bez względu na to, czy ja ruszę ręką w prawą, czy lewą stronę, to jest tylko i wyłącznie – ja o tym wiem, znaczy ja jako ten podmiot. To nie jest obserwowane z zewnątrz, w związku z tym nie da się tego zanegować, że moje działanie przez to ujawnienie preferencyjne można powiedzieć, ono jest niezgodne z dążeniem do maksymalizacji użyteczności. Jeżeli przyjmuje takie założenie, no to właściwie mogę powiedzieć, że wszystko jedno, jak to działanie w praktyce wygląda, to co można zaobserwować zawsze będzie wypełniać tę koncepcję. Te elementy, na które bardzo liczne głosy tutaj wskazywały, to są elementy, które są uwypuklane przez to, co ja pozwoliłam sobie określić, jako starą ekonomię behawioralną, która moim zdaniem jest dużo głębsza, dużo ciekawsza, z tymże tak jak pozwoliłam sobie zakończyć swoje wystąpienie, ona nie ma i chyba nie może mieć aż tak dużego wpływu może nawet nie na główny nurt, tylko mówiąc nieco wężiej, na ekonomię neoklasyczną. Oczywiście wpływ otoczenia instytucjonalnego, sam ten fakt, że nasze preferencje nie są dane, tylko one się kształtują w toku interakcji społecznych, mają podstawy w tym, jakie są nasze poprzednie doświadczenia, są zakorzenione w kulturze. To są elementy, które bardzo mocno są uwypuklane przez na przykład [02:02:35], czyli reprezentanta tego właśnie podejścia określanego jako stara ekonomia behawioralna. Pytanie dotyczące libertariańskiego paternalizmu – tutaj pozwoliłabym sobie powiedzieć w taki sposób, że z jednej strony ja zgadzam się z taką podstawową wypowiedzią Thaler'a i Seisteina, że nie ma czegoś takiego, jak neutralna architektura wyboru, to znaczy jeżeli w jakiś sposób są przedstawione opcje, no to one są zawsze przedstawione jakoś tam, tak jak byśmy patrzyli, nie wiem, na danie w restauracji, to jakoś musi wyglądać zawsze. I jeżeli uznajemy, że sam sposób przedstawienia tych opcji wpływa na to, co zostaje wybrane, no to naprawdę trudno się z czymś takim nie zgodzić. Natomiast problem z tym podejściem dla mnie jest podstawowy taki, że jeżeli nawet uznamy, że ten doradca ekonomiczny, który dał nam ten wybór teraz zaprojektować w taki sposób, żeby on był w zamyśle korzystniejszy i żeby skłaniał podmioty gospodarcze do wybierania tej opcji, która ma być dla nich bardziej korzystna z perspektywy długookresowej, czy nie wiem, jakiejś racjonalności tego [02:03:51], tak jak mówiłam, no to to jest założenie, to jest tylko założenie. To jest takie założenie, które na przykład Friedrich August von Hayek odrzuciłby natychmiast, bo my zakładamy pewnego rodzaju konstruktywizm, my zakładamy, że ten podmiot nie wie, co jest dla niego najlepsze, ale będzie to wiedział ktoś, kto ma wiedzę z zakresu teorii ekonomii? Możemy w to wierzyć, natomiast absolutnie uważam, że nie musi tak być. I to jest jeden z elementów, który jest też często podważany w literaturze jako no taki powiedziałabym przytyk w stosunku do tych wszystkich pomysłów i problemów, które gdzieś tam w ramach libertariańskiego paternalizmu są proponowane i są wcielane w życie. Dobrze. Jeszcze tylko może na koniec powiem tak, że... Tam mignął ten slajd, ja o tym nie mówiłam. Wydaje mi się, że podstawowym wyzwaniem, które powoduje, że ten wpływ ze strony ekonomii behawioralnej, czy to nowej, czy to starej [02:05:01] neoklasyczną nie jest taki prosty to jest to, o czym mówił pan profesor w odniesieniu do Kopernika. Zwycięstwo tej teorii, bo ona była prostsza. No to, co proponuje ekonomia behawioralna to jest krok dokładnie w drugą stronę. Gdybyśmy spojrzeli na listę, ja wiem, że może Wikipedia to może nie jest najbardziej wiarygodne źródło, ale gdybyśmy spojrzeli na listę wskazanych, dostrzeżonych, opartych na badaniach, jak to się mówi, błędów poznawczych, chociaż sama nazwa jest dyskusyjna, czy to są błędy, czy to jest po prostu nasze zachowanie, to ona jest przeogromna. I teraz stworzenie na bazie tego jakiegoś jednego modelu, który no może byłby bardziej skomplikowany, ale dawałby nam coś podobnego na poziomie ogólności

i uniwersalności, jak model homo oeconomicus, to jest póki, co coś takiego, nie wyłoniło się, nie zostało stworzone. Dziękuję bardzo.

**Wiceprzewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych profesor Bogusław Fiedor:** A to jest stara prawda w nauce, że ceną za lepszy opis i wyjaśnianie rzeczywistości jest rekompilacja modeli, które tocymy. Proszę państwa, chciałem bardzo serdecznie podziękować przede wszystkim prelegentom. Chciałem bardzo serdecznie podziękować wszystkim, którzy wzięli udział w dyskusji, wszystkim uczestnikom. Pozwolę sobie zakończyć dowcipem, mianowicie, który jest związany z legendą polskiego kabaretu, z Ludwikiem Sempolińskim, nie wiem, który to był ze słynnych z okresu międzywojnia kabaretów warszawskich, ale przed rozpoczęciem spektaklu wyszedł przed kurtynę i powiedział: bardzo państwu radzę być zadowolonym dzisiaj z tego przedstawienia, bo inaczej powiecie, że marnie wydaliście swoje 30, czy 50 złotych na bilet. Ja myślę, że dzisiaj nikt nie żałuje, że przyszedł.