

Przemysław Kulawczuk

ΕΚΟΝΟΜΙCΖΝΑ ΙΝΖΥΝΙΕΡΙΑ ΒΕΗΑΒΙΟΡΑΙΝΑ

WPROWADZENIE



Wydawnictwo
Uniwersytetu Gdańskiego

**EKONOMICZNA
INŻYNIERIA
BEHAVIORALNA**

Przemysław Kulawczuk

EKONOMICZNA INŻYNIERIA BEHAWIORALNA

WPROWADZENIE

Wydawnictwo
Uniwersytetu Gdańskiego
Gdańsk 2021

Recenzent
prof. dr hab. Jan Komorowski

Redaktor Wydawnictwa
Jerzy Toczek

Projekt okładki i stron tytułowych
Filip Sendal

Skład i łamanie
Mariusz Szewczyk

Publikacja sfinansowana ze środków
Prorektora ds. Badań Naukowych Uniwersytetu Gdańskiego
w ramach Programu Publikacyjnego Uniwersytetu Gdańskiego
oraz ze środków Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego

© Copyright by Uniwersytet Gdański
Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-8206-362-2

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
tel. +48 58 523 11 37, tel. kom. +48 725 991 206
e-mail: wydawnictwo@ug.edu.pl
wydawnictwo.ug.edu.pl

Księgarnia internetowa: wydawnictwo.ug.edu.pl/sklep/

Druk i oprawa
Zakład Poligrafii Uniwersytetu Gdańskiego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
tel. +48 58 523 14 49

Spis treści

Wprowadzenie	7
Rozdział 1. Ekonomiczna natura człowieka jako przedmiot ekonomicznej inżynierii behawioralnej	13
1.1. Ekonomiczna natura człowieka w świetle wybranych koncepcji literatury ekonomicznej	14
1.1.1. Model indywidualistyczno-instytucjonalny	15
1.1.2. Model indywidualistyczno-racjonalny	17
1.1.3. Model indywidualistyczno-behawioralny	22
1.1.4. Model indywidualistyczno-socjoekonomiczny	26
1.2. Perspektywy decyzyjne: długi i krótki okres	31
1.3. Wartości człowieka, cele ekonomiczne i długookresowe motywy wiodące	36
1.3.1. Wartości człowieka	36
1.3.2. Cele życiowe człowieka o charakterze ekonomicznym	40
1.3.3. Rola motywów ekonomicznych w realizacji celów życiowych człowieka	48
1.4. Ekonomiczna natura człowieka. Próba syntezy	59
Rozdział 2. Bodźce ekonomiczne jako podstawowy zakres oddziaływań instrumentów ekonomicznej inżynierii behawioralnej	67
2.1. Charakter i istota bodźców ekonomicznych	67
2.2. Koncepcja oddziaływania bodźców ekonomicznych	75
2.2.1. Podstawowe pojęcia i założenia	75
2.2.2. Sposoby oddziaływania bodźców ekonomicznych	83
2.2.3. Adaptacyjne działanie bodźców ekonomicznych	86
2.2.4. Proces wyboru bodźca ekonomicznego przez podmiot ekonomiczny	90
Rozdział 3. Koncepcje ekonomicznej inżynierii behawioralnej	99
3.1. Czym jest behawioralna inżynieria ekonomiczna? Podstawowe pojęcia	99
3.2. Podejścia do interwencji behawioralnych	106
3.2.1. Podejście Behavioral Insights Team z Wielkiej Brytanii	107
3.2.2. Kadrowanie	112
3.2.3. Impulsy behawioralne – łagodne oddziaływania	123
3.2.4. Różne podejścia do formułowania instrumentów oddziaływań behawioralnych	126
3.2.5. Ukierunkowane problemowo interwencje behawioralne	132

3.3. Całościowy model oddziaływań behawioralnych	139
3.4. Zestawienie najważniejszych łagodnych i zasadniczych interwencji behawioralnych	141
Rozdział 4. Obszary zastosowań ekonomicznej inżynierii behawioralnej	145
4.1. Oddziaływania behawioralne w ochronie zdrowia	145
4.2. Oddziaływania behawioralne w edukacji	159
4.3. Oddziaływania behawioralne w polityce wspierania przedsiębiorczości	167
4.4. Wykorzystanie interwencji behawioralnych w ochronie środowiska i polityce klimatycznej	185
4.5. Wykorzystanie ekonomicznej inżynierii behawioralnej w zakresie opodatkowania	197
4.6. Wnioski z przeglądu zastosowań ekonomicznej inżynierii behawioralnej w wybranych politykach publicznych	210
Zakończenie	213
Bibliografia	217
Spis rysunków	225
Spis tabel	227

Wprowadzenie

Ekonomiczna inżynieria behawioralna jest nowo zarysowującym się obszarem wiedzy, która podlega bezpośredniej weryfikacji zarówno poprzez eksperymenty naukowe, jak i wdrożenia społeczne. Używając języka z zakresu klasyfikacji nauki, można przyjąć, że ekonomiczna inżynieria behawioralna jest nową interdyscyplinarną specjalnością naukową, która w zasadniczym stopniu wchodzi w zakres dziedziny nauk społecznych. Sformułowanie „ekonomiczna inżynieria behawioralna” zostało użyte po raz pierwszy w 2011 roku przez Gary’ego E. Boltona i Axela Ockenfelsa, którzy opublikowali artykuł pod tym tytułem (*Behavioral economic engineering*)¹. I chociaż temat ten nie był przez nich dalej kontynuowany, to literatura naukowa z tego zakresu rozwijała się w kierunku impulsów behawioralnych zapoczątkowanych przez Richarda Thalera i Cassa Sunsteina w książce *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, która wydana została w 2008 roku² (w Polsce w 2012 roku pod tytułem: *Impuls. Jak podejmować właściwie decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*). Książka ta ukazała się jako pozycja popularnonaukowa, a jej celem było zachęcanie do prowadzenia eksperymentów w zakresie oddziaływań na zmiany zachowań w wielu dziedzinach praktycznych (zdrowie, edukacja, emerytury itp.). Oddziaływania behawioralne, według Thalera i Sunsteina, przybierały formę impulsów (*nudges*), a ich istnienie wywodzono bezpośrednio z ekonomii behawioralnej. Nieco później zespół Uniwersytetu Gdańskiego, skoncentrowany

¹ G. Bolton, A. Ockenfels, *Behavioral economic engineering*, „Journal of Economic Psychology” 2012, Vol. 33, s. 665–676.

² R. Thaler, C. Sunstein, *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Penguin Group, New York 2008 (polskie wydanie: *Impuls. Jak podejmować właściwie decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka, Poznań 2012).

na badaniach przedsiębiorczości, analizował, dlaczego polityka wspierania biznesu w Polsce charakteryzowała się relatywnie niską skutecznością. W latach 2009–2016 Uniwersytet Gdański przeprowadził dwie rundy badań, w których testowano różne rodzaje eksperymentów behawioralnych, które wówczas skalibrowano jako eksperymenty z zakresu kadrowania. Ich celem było określenie, które rodzaje oddziaływań mogłyby skuteczniej zachęcać do stosowania bodźców proponowanych przez władze publiczne dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Badania te znacznie wykroczyły poza początkowy cel i wykryły wiele zastanawiających rezultatów, które nie potwierdzały wielu wcześniejszych obserwacji dokonanych przez ekonomię behawioralną.

Od roku 2008 bardzo uważnie obserwowaliśmy rozwój literatury w zakresie projektowania impulsów behawioralnych i wykorzystywania ich w praktyce. Ze szczególną uwagą analizowaliśmy rozwój tego kierunku w Wielkiej Brytanii, w której zespół Behavioural Insights Team (BIT), z godną podziwu regularnością, publikował raporty na temat kolejnych praktycznych zastosowań impulsów behawioralnych. Wkrótce kierunkiem tym zainteresowały się instytucje międzynarodowe: Bank Światowy, OECD, UE, IRS, IADB oraz rządy, w tym w szczególności: Zjednoczonego Królestwa, USA i Australii, które były zainteresowane poprawą funkcjonowania różnych polityk publicznych. Co ciekawe, świat naukowy dość powoli rozwijał swoje zainteresowania w tej dziedzinie, a zdecydowana większość znaczących publikacji była sygnowana przez organizacje rozwojowe. W 2019 roku ukazał się pozornie mniej znaczący raport BIT na temat stosowania impulsów behawioralnych w polityce wobec biznesu³. Powtarzał on w zasadzie znane koncepcje w tym zakresie. Jednak w raporcie tym zasygnalizowano, że dotychczasowe układy impulsów behawioralnych mogą okazać się niewystarczające do rozstrzygnięcia bardziej zasadniczych kwestii rozwojowych oraz że oddziaływania behawioralne mogą w większym stopniu niż dotychczas oddziaływać na rozwój różnych polityk publicznych.

Obserwacje BIT oraz rosnące przekonanie zespołu Uniwersytetu Gdańskiego, że sfera oddziaływań behawioralnych nie powinna czerpać tylko z ekonomii behawioralnej czy psychologii ekonomicznej, ale w równej mierze z nauk zarządzania, finansów, społecznych nurtów ekonomii, socjologii, etyki, a także kultury i sztuki, zachęciły autora do napisania tej książki. Jej zasadniczym celem jest uporządkowanie wiedzy na temat stosowania ekonomicznych oddziaływań

³ N. Broughton i in., *Boosting businesses: applying behavioural insights to business policy*, Behavioural Insights Team, London 2019.

behawioralnych oraz dokonanie oceny postępów rozwoju tej dziedziny w czasie, a także wskazanie barier jej rozwoju. Tam, gdzie istnieją ewidentne luki w zakresie wiedzy, dodatkowym celem książki jest zaproponowanie koncepcji, które mogłyby pozwolić na stworzenie zintegrowanego podejścia w zakresie ekonomicznej inżynierii behawioralnej. Autor zdaje sobie sprawę, że propozycje zawarte w tej publikacji będą przedmiotem dyskusji i krytyki naukowej, ale warto podjąć się tego zadania, aby dziedzina ta mogła szybciej się rozwijać.

Zintegrowane podejście do ekonomicznej inżynierii behawioralnej (EIB) oznacza zintegrowanie dotychczasowego psychologicznego nurtu ekonomii behawioralnej z podejściami innych nauk ekonomicznych i przywrócenie przekonania, że ekonomiczna inżynieria behawioralna jest częścią nauk ekonomicznych, która czerpie zarówno z ich dorobku, jak i z dorobku innych nauk społecznych i humanistycznych. Co więcej, zintegrowane podejście do EIB oznacza przywrócenie znaczenia człowieka, jego celów i wartości, jako kluczowych elementów dla rozpatrywania wszelkich oddziaływań behawioralnych podejmowanych w ramach polityk publicznych. W tym rozumieniu na znaczeniu tracą takie pojęcia, jak użyteczność i racjonalność, a zyskują takie, jak cele i wartości człowieka, rozumiane jako część ogólnej natury człowieka. Oznacza to, że nie przyjmujemy prymatu polityki kosztem człowieka, ale uważamy, że polityka publiczna i podmioty ekonomiczne, na których ona oddziałuje, powinny koegzystować w równowadze. Ludzie w tym podejściu są podmiotami polityki, a nie obiektami poddanymi oddziaływaniom.

Ekonomiczna inżynieria behawioralna jest specjalnością naukową badającą wpływ oddziaływań behawioralnych na zachowania podmiotów ekonomicznych, wyprowadzającą z tego wnioski użyteczne w projektowaniu i wdrażaniu polityki publicznej lub bodźców ekonomicznych. Ekonomiczna inżynieria behawioralna bada, jak ludzie reagują na instrumenty polityki publicznej oraz jaki jest wpływ możliwych do zastosowania oddziaływań na zmiany zachowań podmiotów ekonomicznych. Ekonomiczna inżynieria behawioralna nie jest sprowadzona do procesu technicznego projektowania, testowania, korygowania i wdrażania oddziaływań, ale jej celem jest również poznanie i zrozumienie procesu oddziaływań behawioralnych przy korekcie polityki lub bodźców ekonomicznych.

Autor sytuuje nowo zarysowujący się obszar wiedzy, a co za tym idzie – nową specjalność naukową, w obszarze nauki i praktyki. Ekonomiczną inżynierię behawioralną można porównać do zarządzania strategicznego. Z jednej strony funkcjonuje ono jako specjalność naukowa w dyscyplinie nauki o zarządzaniu

i jakości, z drugiej zaś – funkcjonuje także jako nurt praktyczny związany z zarządzaniem przedsiębiorstwem. Podobnie ekonomiczna inżynieria behawioralna jest interdyscyplinarną specjalnością naukową, a zarazem nurtem praktycznym zmierzającym do zwiększenia skuteczności polityk publicznych realizowanych dla dobra wspólnego. Ponieważ polityki publiczne, przynajmniej w zamyśle, powinny być realizowane dla dobra wspólnego, EIB szanuje i uwzględnia w projektowaniu oddziaływań preferencje społeczne i traktuje element humanizmu jako integralny element oddziaływań behawioralnych, umieszczając dobro człowieka i społeczności na pierwszym miejscu.

Podstawową hipotezą weryfikowaną w książce jest stwierdzenie, że ekonomiczna inżynieria behawioralna⁴ doszła do zasadniczej bariery wzrostu, która wynika z oparcia jej w głównej mierze na podstawach psychologicznych. Rozwój tej dziedziny wiedzy będzie możliwy poprzez jej otwarcie na inne dziedziny wiedzy, w tym przede wszystkim na nauki zarządzania, społeczne nurty ekonomii, a także na inne nauki społeczne, jak np. socjologię oraz na kulturę i sztukę.

Treści książki zostały pogrupowane w cztery rozdziały i zakończenie. W rozdziale pierwszym omówiono zagadnienie ekonomicznej natury człowieka w świetle wybranych koncepcji literatury ekonomicznej. W szczególności omówiono różne modele ekonomicznej natury człowieka. Rozdział ten kończy się propozycją zintegrowanego modelu, który czerpie z różnych podejść. W rozdziale drugim omówiono zagadnienie stosowania bodźców ekonomicznych. W rozdziale tym przeanalizowano różne podejścia wyjaśniające, jak działają bodźce ekonomiczne. Zaprezentowano w nim również autorską koncepcję funkcjonowania bodźców ekonomicznych, w tym omówiono komponenty bodźca, sposoby oddziaływania bodźców ekonomicznych, przedstawiono propozycję podziału bodźców ekonomicznych z punktu widzenia charakteru wywoływanych przez nie skutków, a także proces wyboru przy akceptacji bodźca ekonomicznego przez podmiot ekonomiczny. W rozdziale trzecim przedstawiono zasadnicze koncepcje w zakresie formowania i stosowania oddziaływań behawioralnych i nazwano je koncepcjami ekonomicznej inżynierii behawioralnej. Obejmowały one zarówno koncepcje oparte na łagodnych oddziaływaniach behawioralnych, jak i koncepcje oddziaływań zorganizowanych problemowo. Na zakończenie rozdziału zaprezentowano przykładowy model oddziaływań behawioralnych zaproponowany przez zespół Uniwersytetu Gdańskiego.

⁴ Według stanu na 2021 rok.

Rozdział kończy zestawienie najważniejszych łagodnych i zasadniczych oddziaływań behawioralnych.

W rozdziale czwartym dokonano przeglądu zastosowań koncepcji ekonomicznej inżynierii behawioralnej w pięciu dziedzinach: ochronie zdrowia, edukacji, wspieraniu przedsiębiorczości, ochronie środowiska oraz w zakresie opodatkowania. Przegląd został oparty na najważniejszych opracowaniach pokazujących zastosowania praktyczne analizowanych koncepcji w tych dziedzinach. Rozdział kończy zestawienie, które pokazuje zasadnicze osiągnięcia oraz problemy napotymane przy testowaniu koncepcji EIB w tych sferach stosowania polityki publicznej. Rozdział czwarty pozwolił na zweryfikowanie głównej hipotezy pracy. W zakończeniu pracy sformułowano wskazania i propozycje autora, które mogą sprzyjać dynamizacji rozwoju ekonomicznej inżynierii behawioralnej jako nauki oraz sfery praktycznej.

Autor wyraża przekonanie, że problematyka przedstawiona w pracy wzbudzi zainteresowanie ekonomistów oraz osób zajmujących się projektowaniem polityk publicznych.

Rozdział 1

Ekonomiczna natura człowieka jako przedmiot ekonomicznej inżynierii behawioralnej

Ekonomiczna inżynieria behawioralna bada ekonomiczną naturę człowieka w celu poznania mechanizmów dokonywania wyborów w sferze ekonomicznej i wykorzystuje zdobytą wiedzę do formowania oddziaływań behawioralnych, których celem jest zwiększenie skuteczności polityk publicznych i bodźców ekonomicznych stosowanych dla dobra wspólnego z poszanowaniem dobra każdego człowieka.

Celem tego rozdziału jest ustalenie, w jaki sposób ludzie organizują i prowadzą życie ekonomiczne. W szczególności analizowane będą mechanizmy wyboru i wywołane przez nie działania sprawcze, czyli działania kończące się osiągnięciem celów ekonomicznych człowieka. W ramach rozdziału przedstawione zostaną konstrukcje mechanizmów decyzyjnych człowieka w zakresie realizacji celów ekonomicznych i ogólna logika ich funkcjonowania. Podejście to będzie integrowało wiedzę z różnych dyscyplin wiedzy, niekoniecznie do tej pory utożsamianych jako powiązane z ekonomią.

Autor przyjmuje, że ekonomiczna natura człowieka jest częścią ogólnej natury człowieka. Nieuzasadnione jest przekonanie, że ekonomiczna natura człowieka posiada charakter materialny, ponieważ, podobnie jak ogólna natura człowieka, pozostaje ona pod wpływem wielu uwarunkowań, zarówno materialnych, jak i niematerialnych, etycznych, estetycznych, duchowych, społecznych czy kulturowych.

Analiza ekonomicznej natury człowieka może być przeprowadzona z punktu widzenia ewolucji realiów gospodarowania albo z punktu widzenia rozwoju myśli ekonomicznej. Autor przyjął koncepcję przeglądu rozwoju myśli

ekonomicznej w tym zakresie, wychodząc z założenia, że poglądy wielkich ekonomistów i myślicieli w sposób zauważalny oddziaływały na kształtowanie polityk publicznych wpływających na realia gospodarcze.

1.1. Ekonomiczna natura człowieka w świetle wybranych koncepcji literatury ekonomicznej

Problematyka ekonomicznej natury człowieka zawsze budziła duże zainteresowanie wśród ekonomistów i społeczeństwa. Kwestie bogactwa, władzy, chciwości, pracy, ubóstwa czy pomocy biednym znajdowały swoje odzwierciedlenie w księgach religijnych, traktatach filozoficznych, dziełach literatury, powszechnych przekonaniach w zakresie moralności, ale także w podaniach i legendach wielu narodów. W odległej przeszłości zachowania ekonomiczne ludzi były często rozpatrywane w powiązaniu z dobrem i złem, w związku z mądrością i głupotą ludzką, z wartościami uznawanymi za ważne przez religie, filozofie oraz władców i prawodawców. Natura ekonomiczna człowieka przez zdecydowaną większość historii ludzkości była ściśle powiązana z naturą ludzką, w której widziano zarówno źródło siły, jak i słabości. Przez długi czas uzasadnienia uprzywilejowanej pozycji materialnej jednych ludzi upatrywano w woli Boga, władcy czy „porządku naturalnego”. Zachowania ekonomiczne ludzi były integralną częścią natury ludzkiej.

Pojawienie się ekonomii jako wyodrębnionej nauki doprowadziło do wyrwania kontekstu ekonomicznego natury człowieka z całości kształtu ogólnego widzenia natury ludzkiej. Dokonało się to w sposób niezwykle zaskakujący, bo w powiązaniu z walką o prawa człowieka. Koniec XVIII wieku to upadek monarchii absolutnej jako dominującej formy organizacji państwa w wielu krajach Europy, rozwój parlamentaryzmu i dążenie do zapewnienia praw obywatelskich każdemu człowiekowi. W oświeceniowej Europie ludzie przestawali być częściami stanów czy warstw społecznych i stawali się wolnymi ludźmi. Kiedy Adam Smith pisał swoje traktaty ekonomiczno-filozoficzne, Anglia i Szkocja cieszyły się relatywnie wysokim poziomem wolności osobistych oraz ekonomicznych i przewyższały pod tym względem wiele innych krajów Europy. Również rozwój imperium brytyjskiego, pomimo dotkliwej porażki w postaci wyłonienia się niepodległych Stanów Zjednoczonych, wskazywał, że mieszkańcy Wielkiej Brytanii powinni dążyć do bogacenia się.

1.1.1. Model indywidualistyczno-instytucjonalny

W takim układzie traktaty moralno-ekonomiczne Adama Smitha (*Theory of moral sentiments* z 1759 roku oraz *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* z 1776 roku) wyznaczały mechanizm, za pomocą którego ludzie powinni się bogacić. Jak pisze Wiktor Werner⁵, jedna z podstawowych kategorii koncepcji moralnej Smitha – pojęcie „współodczuwania” (*sympathy*) – oznacza zdolność do rozumienia innych ludzi i pozytywnego reagowania na ich potrzeby. Pojęcie to w języku polskim odpowiada bezpośrednio pojęciu życzliwości i współpracy przy rozwiązywaniu problemów innych ludzi. Z tym z kolei związana jest otwartość na innych. Jednak siedemnaście lat później Smith formułuje koncepcję, według której zasadniczym celem człowieka jest realizowanie własnego interesu przez świadczenie pracy i działalność przedsiębiorczą, dzięki czemu może on budować indywidualne bogactwo. Bogactwo poszczególnych krajów składa się z bogactwa wszystkich indywidualnych mieszkańców. Bogactwo kraju nie jest zatem wspólnym bogactwem wszystkich, ale sumą bogactw poszczególnych mieszkańców.

Jeden z największych znawców dorobku Smitha Jerry Evensky napisał, że „Ten obraz instrumentalnej wartości miłości własnej stał się we współczesnej ekonomii fundamentalnym założeniem, że wszyscy ludzie należą do gatunku *homo oeconomicus*, motywowanego wyłącznie maksymalizującym użyteczność własnym interesem”⁶. Jednak Smith, podobnie jak wielu jego poprzedników, zauważał niebezpieczeństwo, że nadmierne współzawodnictwo może doprowadzić do silnych konfliktów. Jak zauważył Evensky, receptą proponowaną przez Smitha (w *Bogactwie narodów*) na to zagrożenie było rozbudowanie sfery instytucjonalnej, głównie systemu wymiaru sprawiedliwości i systemu prawa, których zadaniem byłoby przeciwdziałanie występowaniu konfliktów. To właśnie wymiar sprawiedliwości miał za zadanie ustalić, które zachowania są niedopuszczalne z punktu widzenia tworzenia zagrożeń dla poszczególnych jednostek. Z drugiej strony, jak podkreślił Evensky, „Jeśli społeczeństwo wolnych ludzi i wolnych rynków ma uniknąć hobbesowskiej otchłani, sprawiedliwość musi być egzekwowana nie przez instytucje i policję, ale przez samorząd, czyli

⁵ W. Werner, *Historyczność kultury. W poszukiwaniu myślowego fundamentu*, WNUAM, Poznań 2009.

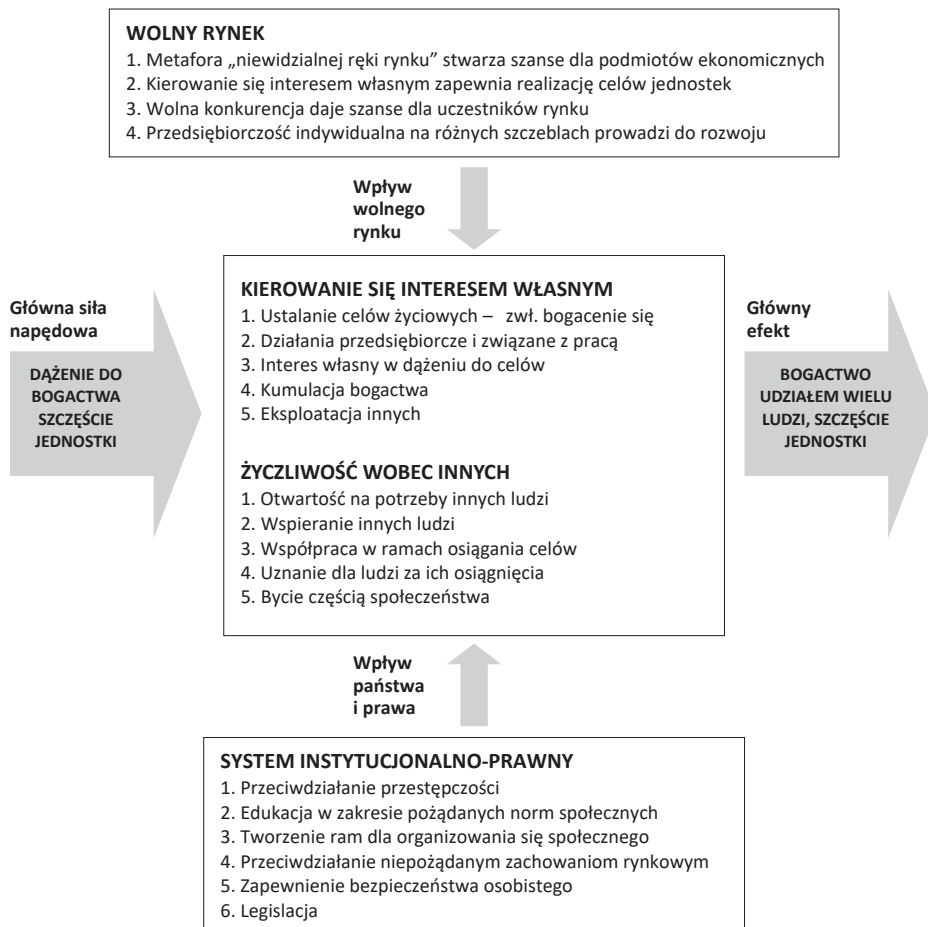
⁶ J. Evensky, *Adam Smith's Theory of Moral Sentiments: On Morals and Why They Matter to a Liberal Society of Free People and Free Markets*, „Journal of Economic Perspectives” 2005, Vol. 19, No. 3, s. 110. Wszystkie tłumaczenia, jeśli nie podano inaczej, pochodzą od Autora.

przez obywateli, którzy podzielają i przestrzegają wspólnego, dojrzałego standardu etyki obywatelskiej”⁷. Te elementy zawarte są właśnie w *Theory of Moral Sentiments*.

Ponieważ wielu ekonomistów traktuje koncepcję *homo oeconomicus* jako zapoczątkowaną przez Smitha, można schematycznie zobrazować mechanizm działania ludzi od strony ekonomicznej. Abstrahujemy tutaj od mechanizmu działania rynków, ale koncentrujemy się na samym człowieku. Przedstawiony na rysunku 1.1 schemat mechanizmu ekonomicznej konstrukcji człowieka został nazwany otwartym modelem indywidualistyczno-instytucjonalnym. Jego podstawą są działania indywidualnych osób, ale skutek jest zbiorowy. Model został nazwany otwartym ze względu na dualne widzenie natury człowieka przez Smitha, w którym kwestie życzliwości wobec innych ludzi są ważną częścią zrozumienia sposobu postępowania człowieka. Nie wszystkie opisy zawarte w poniższym schemacie były literalnie wykorzystywane przez Smitha, ale są uzasadnione logiką działania modelu.

Przedstawiony na rysunku 1.1 schemat odpowiada w przeważającym zakresie poglądom Smitha na temat tego, jak działa człowiek w gospodarce rynkowej. Jego podstawą jest wolny rynek. Aby indywidualna przedsiębiorczość mogła się rozwijać, system instytucjonalno-prawny musi wywierać wpływ na zakres kierowania się własnym interesem. W szczególności jego zadaniem jest przeciwdziałanie przestępczości oraz zapewnienie bezpieczeństwa osobistego każdemu człowiekowi. System ten przez zakres praw i obowiązków wymusza również przestrzeganie norm społecznych. Wpływa to z kolei na kształtowanie się obywatelskich zachowań i buduje poczucie życzliwości wobec innych ludzi. Jak każdy model również i ten oparty na poglądach Smitha jest idealizacją. Pomija on złożoność sytuacji w Wielkiej Brytanii w tym okresie, zwłaszcza rosnący wyzysk kapitalistyczny i nierówne traktowanie ludzi. Niemniej jednak jest to pierwsza spójna koncepcja tłumacząca ekonomiczną naturę człowieka i nie to jest wcale *homo oeconomicus*.

⁷ *Ibidem*, s. 128–129.

DUALNY EKONOMICZNY MECHANIZM DECYZYJNY CZŁOWIEKA**Rysunek 1.1.** Model indywidualistyczno-instytucjonalny

Źródło: Opracowanie własne.

1.1.2. Model indywidualistyczno-racjonalny

Koncepcja *homo oeconomicus*, która była raczej konstrukcją dyskusyjną (literacką) niż udokumentowaną koncepcją naukową, została przekształcona w koncepcję *homo oeconomicus rationalis* (człowieka ekonomicznie racjonalnego) w wyniku integracji wybranych elementów teorii Smitha i późniejszych prac ekonomistów, których obecnie umownie zalicza się do szkoły neoklasycznej. Neoklasycy twórczo przyjęli te elementy, które były dla nich wygodne,

aczkolwiek niekoniecznie zgodne z istniejącą wówczas i obecnie rzeczywistością. Niezwykle plastycznie opisuje powstanie modelu neoklasycznego Neva Goodwin⁸. Zauważyła ona, że wraz z publikacją przez Paula Samuelsona książki *Economics: An Introductory Analysis*, która stała się najlepiej sprzedawanym podręcznikiem ekonomii na świecie, upowszechniło się bardzo uproszczone rozumienie rzeczywistości ekonomicznej.

Samuelson forsował pogląd, że „Ekonomia powinna być «wolna od wartości» (tj. powinna być rozwijana bez odniesienia do jakiejkolwiek ludzkich celów lub wartości) i że powinna mieć charakter głównie lub czysto dedukcyjny, czyli taki, aby wyciągać wnioski z prostych założeń (...), dotyczących motywacji podmiotów rynkowych”⁹. Autorka ta zauważyła ponadto, że wielu ekonomistów okresu powojennego uważało, że ekonomia jest nauką dedukcyjną i funkcjonuje w niej aksjomat racjonalności, który stwierdza, że „...racjonalny, ekonomiczny człowiek maksymalizuje swoją użyteczność (albo «interes własny» lub «dobrobyt»). To stwierdzenie często było interpretowane w ten sposób, że dążenie do własnego interesu jest *jedyną* rzeczą, która jest realizowana przez racjonalne podmioty gospodarcze – i że wszystko inne jest *irracjonalne*”¹⁰.

Koncepcja *homo oeconomicus* została unaukowiona poprzez zaadaptowanie koncepcji maksymalizacji użyteczności. Pomimo faktu, iż studia nad użytecznością toczyły się od XVIII wieku, opublikowanie w 1944 hipotezy o oczekiwanej użyteczności¹¹, a w 1947 roku twierdzenia o oczekiwanej użyteczności przez Johna von Neumanna i Oskara Morgensterna doprowadziło do przekonania u części ekonomistów, zwłaszcza amerykańskich, że użyteczność da się tak modelować, aby łatwo można było opisać mechanizm gospodarczy. Tylko że w kolejnym wydaniu książki z 1947 roku¹² sami autorzy stwierdzili, że dla prawdziwości ich hipotez i twierdzeń w zakresie oczekiwanej użyteczności potrzebna byłaby teoria subiektywnego prawdopodobieństwa (czyli prawdopodobieństwa zależnego od odczucia człowieka, a nie wynikającego z empirycznie udowodnionej proporcji zdarzeń objętych prawdopodobieństwem do

⁸ N. Godwin, *Economic Behavior and Rationality* [w:] N. Godwin i in., *Microeconomics in Context*, M.E. Sharpe, Armonk, New York 2014, s. 145–157.

⁹ *Ibidem*, s. 146.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ J. von Neumann, O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton 1944.

¹² J. von Neumann, O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, 2nd rev. ed, Princeton University Press, Princeton 1947.

wszystkich zdarzeń). Problemy te zostały rozwiązane w pierwszej połowie lat 50. XX wieku przez Leonarda Savage'a¹³. I tak, niepodbudowana wówczas ani empirycznie, ani teoretycznie, choć bardzo innowacyjna koncepcja wywodząca się z rodzącej się teorii gier, stała się częściowo podbudową nowego modelu widzenia ekonomicznej natury człowieka.

Znawca problematyki racjonalności w ekonomii Peter Hammond¹⁴ zauważył, że do czasów Edgewortha wczesne teorie racjonalności próbowały traktować użyteczność jako obiektywnie mierzalną, a działaniom człowieka przypisywano szczytne cele, jak dążenie do wolności czy szczęścia. Jak pisze dalej Hammond: „Z biegiem czasu dla ekonomistów stało się coraz bardziej jasne, że (...) reakcji konsumentów na zmiany cen i bogactwa nie można wytłumaczyć maksymalizacją jakiejś obiektywnej miary użyteczności. Zamiast tego postulowano, że konsumenci maksymalizują nieobserwowalne subiektywne funkcje użytkowe. Te funkcje użyteczności nazywano »porządkowymi«, ponieważ jedyne, co się liczyło, to porządkowanie między użytecznościami różnych pakietów konsumpcji»¹⁵. Hammond postuluje, aby traktować dwie funkcje użyteczności jako równoważne wtedy i tylko wtedy, gdy obie reprezentują ten sam porządek odniesienia. Jak stwierdza, w takiej sytuacji liczy się tylko uporządkowanie preferencji – wybór funkcji użyteczności z porządkowej klasy ekwiwalentności reprezentującej porządek preferencji jest nieistotny. „Przy przyjęciu, że istnieje porządek preferencji, nie ma nawet znaczenia, czy może być on w ogóle reprezentowany przez jakąkolwiek funkcję użyteczności»¹⁶.

W 1934 roku John Hicks i Roy Allen oczyścili teorię popytu z mierzalnej użyteczności; do analizy potrzebna była tylko relacja użyteczności lub co najwyżej stosunek użyteczności krańcowych (krańcowa stopa substytucji). W 1938 roku Samuelson sformułował teorię preferencji ujawnionych, czyli wyborów konsumentów, na podstawie których można było sformułować funkcje użyteczności. Podejście to wskazało, że teoria popytu powinna zaczynać analizę od funkcji popytu a nie użyteczności i że funkcje te powinny być spójne z porządkiem preferencji. Samuelson pominął wszystkie przypadki poza wyborem pomiędzy dwoma dobrami, niemniej później zagadnienia te zostały rozwijane m.in. przez Houthakera, Uzawę, Arrowa i Afriata. Pozwoliło to na uwzględnienie większej

¹³ L.J. Savage, *The Theory of Statistical Decision*, „Journal of the American Statistical Association” 1951, Vol. 46, No. 253, s. 55–67.

¹⁴ P.J. Hammond, *Rationality in Economics*, Stanford University, Stanford 2001.

¹⁵ *Ibidem*, s. 2.

¹⁶ *Ibidem*.

liczby dóbr i przyczyniło się do stworzenia spójnej mikroekonomicznej teorii wyboru konsumenta opartej na preferencjach¹⁷. Pierwszy matematyczny model preferencji zdefiniowanych na funkcjach użyteczności podał Ragnar Frisch w 1926 roku¹⁸. Według obecnego, powszechnego rozumienia mikroekonomicznego preferencją jest uporządkowanie alternatywnych wyborów dóbr przez konsumenta na podstawie ich względnej użyteczności, co prowadzi do optymalnego wyboru. W teorii, umownie nazwanej jako neoklasyczna, sformułowano więc koncepcję użyteczności, która całkowicie odeszła od swojego pierwowzoru i która szybko przeszła do wysoce zmatematyzowanych, ale merytorycznie i od strony matematycznej dyskusyjnych koncepcji odległych od rzeczywistości. Obecnie trudno sobie wyobrazić podejmowanie realnych wyborów przez konsumenta na podstawie teorii mikroekonomicznej. Praktyczne podejście marketingowe, zawarte w modelach zachowań konsumentów, jest odległe od teorii mikroekonomicznej. Nie wynika to jednak wcale z nieracjonalności zachowań konsumentów, ale z tego, że koncepcja neoklasyczna w sposób niedostateczny tłumaczy te zachowania, można nawet sformułować obserwację, że w sposób naiwny, z punktu widzenia obecnego stanu wiedzy.

Osiągnięcia teorii neoklasycznej w zakresie wkładu do budowy ekonomicznej natury człowieka można ująć w modelu indywidualistyczno-racjonalnym. Model ten jest modelem zamkniętym, poddanym ścisłemu rygorowi w zakresie porządkowania preferencji przez funkcjonalny rachunek różniczkowy, co czyni go rozwiązaniem bardziej technicznym niż ekonomicznym. Przypisywanie mu (modelowi zachowań) takich cech ludzkich, jak egoizm, chciwość czy kierowanie się tylko samolubstwem jest niewłaściwe. Rozwiązania techniczne nie mają bowiem warstwy emocjonalnej. Są dobre lub złe od strony technicznej. Rysunek 1.2 przedstawia model ekonomicznej natury człowieka zbudowany na fundamentach neoklasycznych, zwłaszcza na teorii konsumenta. Model ten jest idealizacją i dużym uproszczeniem, ale zawiera kluczowe elementy niezbędne do wytłumaczenia, jak działa ten typ mechanizmu decyzyjnego.

¹⁷ *Ibidem*, s. 3.

¹⁸ A. Barten, V. Böhm, *Consumer theory* [w:] *Handbook of mathematical economics*, eds. K. Arrow i M. Intrilligator, Elsevier, Amsterdam 1993, Vol. II, s. 384.

Przemysław Kulawczuk – profesor Uniwersytetu Gdańskiego, doktor habilitowany nauk ekonomicznych, kierownik Katedry Makroekonomii na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Gdańskiego, współpracownik Instytutu Krajowej Izby Gospodarczej. Specjalista w zakresie badań przedsiębiorczości, biznesu technologicznego, rozwoju gospodarczego, społecznej odpowiedzialności biznesu, ekonomii behawioralnej i eksperymentalnej. Wraz z zespołem zapoczątkował pionierskie badania nad wykorzystaniem ekonomicznej inżynierii behawioralnej do usprawnienia polityki wspierania przedsiębiorczości w Polsce. Kierownik projektów NCN, MNSWIN i Interreg. W przeszłości ekspert OECD w zakresie zielonej gospodarki, współautor dwóch regionalnych strategii rozwoju zielonej gospodarki. Konsultant małego biznesu. W swoich pracach zwraca szczególną uwagę na zagadnienie podmiotowości w polityce ekonomicznej oraz konieczność oparcia jej na zasadach etycznych, humanistycznych oraz podejściu partycypacyjnym.

W książce *Ekonomiczna inżynieria behawioralna* autor analizuje różne modele ekonomicznej natury człowieka. Rozważania na temat funkcjonowania bodźców ekonomicznych kończy analizą morfologii współczesnych bodźców ekonomicznych. Przedstawił również wiele koncepcji w zakresie ekonomicznych interwencji behawioralnych i ich wykorzystania do polepszenia polityk publicznych. Zaprezentował przykłady zastosowań ekonomicznej inżynierii behawioralnej w polityce fiskalnej, ochronie zdrowia, edukacji, ochronie środowiska i wspieraniu przedsiębiorczości. Publikacja zawiera wiele oryginalnych propozycji autora w zakresie rozbudowy koncepcji ekonomicznej natury człowieka, funkcjonowania bodźców ekonomicznych, budowy podejść badawczych oraz praktycznych zastosowań oddziaływań behawioralnych.