

Rola kultury w rozwoju gospodarczym w ujęciu ekonomii behawioralnej i ekonomii neoklasycznej

Autor: Marian Noga

Abstrakt:

W artykule autor prezentuje osiągnięcia ekonomii behawioralnej i jej wpływ na rozwój ekonomii jako nauki. Paradygmat ekonomii głównego nurtu musi być zmodyfikowany, bo nie jest w stanie opisać adekwatnie rzeczywistości gospodarczej współczesnego świata. Skutkuje to niedoskonałą predykcją i nietrafnymi prognozami. Ekonomia behawioralna wskazuje jak wiele w zachowaniach ekonomicznych człowieka zależy od kultury. Dlatego też w końcowej części artykułu przedstawiam autorską poprawkę do paradygmatu ekonomii głównego nurtu, rozszerzając ten paradygmat o wpływ kultury na gospodarowanie i rozwój teorii ekonomii.

Słowa kluczowe : ekonomia behawioralna, paradygmat ekonomii głównego nurtu, kultura
JEL: D03

Paradygmat ekonomii głównego nurtu (PEGN) opiera się dość sztywno na indywidualizmie metodologicznym i koncepcji *homo oeconomicus*. Pierwszą próbę zmiany tego PEGN było włączenie ekonomii ekologicznej. W praktyce okazało się bowiem, że to dobra przyrodnicze (kapitał przyrodniczy) są dobrami rzadkimi. Próbowano więc konstruować alternatywny paradygmat ekonomii, co np. robiła ekonomia instytucjonalna. Skonstruowanie alternatywnego paradygmatu w stosunku do paradygmatu ekonomii głównego nurtu zakończyły się fiaskiem. Dotyczy to przede wszystkim ekonomii instytucjonalnej. Stąd jedynym wyjściem było modyfikowanie paradygmatu ekonomii głównego nurtu. Ostatni światowy kryzys gospodarczy tylko potwierdził, że ekonomia ma poważne problemy z predykcją i dlatego musi „otworzyć się” nie tylko na ekologię, ale i na psychologię i wszystkie inne nurty nieortodoksyjnej ekonomii.

Historia: Otrzymano 02.06.2014,
poprawiono 23.09.2014, zaakceptowano
02.10.2014

Dotychczasowa dyskusja o paradygmacie ekonomii głównego nurtu dała następujące rezultaty:

- a) paradygmatu tego nie należy zastępować innym paradygmatem tylko trzeba przeprowadzić modyfikację paradygmatu ekonomii głównego nurtu (PEGN);
- b) sztywne opieranie PEGN na indywidualizmie metodologicznym nie jest w stanie opisać rzeczywistości gospodarczej – stąd obok indywidualizmu metodologicznego należy komplementarnie stosować holizm metodologiczny;
- c) zakreślenie wyraźnej linii demarkacyjnej PEGN od innych nauk daje „poczucie” siły ekonomii, ale nie pozwala dobrze opisać rzeczywistości gospodarczej. Nadmierne używanie aparatu matematycznego w ekonomii jest eleganckie, ale nie ujmuje wszystkich aspektów gospodarowania. Interdyscyplinarność i „zapożyczenia” metodologiczne z innych nauk nie szkodzą ekonomii a wręcz przeciwnie,

pozwalają lepiej formułować predykcyjne wnioski

- d) naiwnością byłoby sądzić, że np. ekonomia eksperymentalna stworzy swój paradygmat i wyprze PEGN. Natomiast, drogą donikąd jest lekceważenie rezultatów ekonomii eksperymentalnej, bowiem to ona pokazuje, że w ekonomii prymat czasu krótkiego nad długim nie stwarza przesłanek do modelowania procesów gospodarczych i konstruowania predykcyjnych wniosków. Czas średni i długi są fundamentem teorii ekonomicznych;
- e) ekonomia nie jest w stanie odkryć deterministycznych praw ekonomicznych, tak jak czynią to nauki przyrodnicze. Prawa ekonomiczne odkrywane i formułowane są jako prawa stochastyczne, prawa wielkich liczb.

Pod koniec XX wieku rozpoczęto badania, które wskazały na nierealistyczność założeń PEGN i zapoczątkowały szybki rozwój nowego nurtu zwanego ekonomią behawioralną. A. Sołek pisze, że ekonomia behawioralna jest dziedziną analizy ekonomicznej, która weryfikuje założenia ekonomii neoklasycznej w oparciu o wyniki badań socjologicznych i psychologicznych (Sołek 2010).

To określenie ekonomii behawioralnej stanowi nawiązanie do określenia modyfikacji PEGN, które można nazywać filtrem, przez które przepuszczane są fundamentalne kategorie ekonomiczne skonstruowane przez ekonomię neoklasyczną. Tutaj tym filtrem są badania socjologiczne i psychologiczne. Jak słusznie pisze J.F. Tomer, ekonomia behawioralna nie jest jednolitym nurtem, lecz stanowi wiązkę teorii do których zaliczamy:

- szkołę Michigan, społeczeństwo masowej konsumpcji – George Katona;
- ekonomię psychologiczną – Colin Camerer, Richard Thaler, Ernst Fehr;
- makroekonomię behawioralną – George Akerlof;
- ekonomię ewolucyjną – Richard Nelson, Sydney Winter;
- finanse behawioralne – Robert Schiller;

- ekonomię eksperymentalną – Vernon Smith (Tomer 2007: 463-479).

W tym miejscu należy wyraźnie zaznaczyć, że fundamenty szkoły behawioralnej w ekonomii stworzył Adam Smith („Teoria uczuć moralnych”), Jeremy Bentham i William Jevons. W 1956 roku Hubert Simon zaproponował koncepcję ograniczonej racjonalności, a później Harvey Leibenstein teorię X nieefektywności, które stały się podwalinami badań ekonomii behawioralnej.

Zaproponowana w 1979 roku przez Daniela Kahnemana i Amosa Tverskiego teoria perspektywy uznana została za początek szybkiego rozwoju nowego nurtu zwanego szkołą behawioralną (Tomer 2007: 463-479).

Ekonomia behawioralna, mimo iż nie jest nurtem jednolitym, może zmienić – poprzez modyfikację – PEGN. Jednakże aby modyfikować paradygmat PEGN należy uświadomić sobie odmienność ekonomii behawioralnej od ekonomii neoklasycznej. John Tomer wymienia tutaj sześć aspektów odmienności pomiędzy tymi dwiema szkołami:

- a) wąskość (*narrowness*) – zawężenie metod analizy lub zakresu zadań czyli obszaru badawczego;
- b) sztywność (*rigidity*) – polega na silnym przywiązaniu do danego obszaru badawczego i braku elastyczności w dopasowaniu metod badawczych do tego obszaru;
- c) nietolerancja (*intolerance*) – niechęć do alternatywnych metod badawczych, przejść do nawiązania problemów badawczych przez inne nauki;
- d) mechaniczność (*mechanicalness*) – stopień, w jakim zachowania badanych jednostek, będących obiektami analizy są traktowane jako mechaniczne i zdeterminowane. Nauki plasujące się wysoko na skali mechaniczności używają opisów zaczerpniętych z mechaniki, posługując się metaforą maszyny i poszukują stanu równowagi jako stanu pożądanego, jak czyni to ekonomia neoklasyczna. Natomiast ekonomia behawioralna jest przeciwieństwem takiego stanowiska, która postrzega jednostkę w całej jej złożoności, która gospodaruje w kontekście kulturowym,

- społecznym i historycznym – to jest ujęcie holistyczne, organiczne i humanistyczne;
- e) oddzielność (*separateness*) – stopień oddzielenia ekonomii od nawet pokrewnych nauk nieekonomicznych, jak np. socjologia, psychologia społeczna, historia gospodarcza itp. Im większy stopień interdyscyplinarności, tym mniejsza oddzielność danej dyscypliny naukowej;
- f) indywidualizm (*indywidualizm*) – a zwłaszcza indywidualizm metodologiczny, który wszelką racjonalność wyprowadza z zachowania się jednostki, negując zupełną racjonalność grupową, społeczną i systemową. Stąd, o czym już pisaliśmy w badaniu rzeczywistości gospodarczej obok indywidualizmu metodologicznego powinniśmy stosować holizm metodologiczny jako komplementarny a nie substytucyjny (Tomer 2007: 39-45).

Ekonomia neoklasyczna i paradygmat PEGN oznacza się wysokim stopniem wąskości, niechęcią do analizy jakościowej, racjonalnego zachowania grup społecznych i tym samym PEGN nie może poradzić sobie z wyjaśnieniem zachowania się np. giełdy papierów wartościowych. Natomiast ekonomia behawioralna ujmuje zarówno człowieka – wytwórcę (*homo faber*) jak człowieka – konsumenta (*homo consumens*) w całokształcie kontekstu społecznego, historycznego i kulturowego. Ekonomia behawioralna nie boi się „wąskości”, „sztywności”, „oddzielności” i „nietolerancji”. Holistyczne ujęcie człowieka w jego pracy i konsumpcji jest podstawą formułowania praw ekonomicznych przez ekonomię behawioralną. Ekonomia behawioralna początkowo rozwijała się przez eksperymentalne obserwacje i wyniki sondaży. Dzisiaj czerpie dane z realnego świata używając holistycznych narzędzi z modelu syntetyczno – intuicyjnego, charakteryzującego się podejściem interdyscyplinarnym o charakterze dynamicznym, procesualnym i systemowym, prowadzącym do odwzorowania diachronicznej (kolejno następującej po sobie) sieci relacji pomiędzy zachodzącymi

procesami, czyli „holograficznego” odwzorowania całości rzeczywistości poprzez dowolny jej fragment (Stacewicz 2005).

Ekonomia behawioralna, była i jest, krytykowana przez obrońców PEGN, z powodu nieprzekładalności sytuacji wykreowanych sztucznie przez badacza, poza laboratorium. Podobna krytyka dotyczy sondaży i sposobu ich przeprowadzenia. Obserwacje Amosa Tverskiego i Daniela Kahnemana pokazują, że w zachowaniach ludzi dominuje prymat czasu krótkiego nad średnim i długim. Wyjaśnia to teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskonta.

Teoria perspektywy – z lotu ptaka – pokazuje, że wszelkie zdarzenia są oceniane przez ludzi rozłącznie i osobno w kategoriach użyteczności. Brak jest tutaj symetrii w ocenie strat

i zysków. Oznacza to, że wartości bezwzględne użyteczności osiągnęte z zysku są mniejsze, niż wartość bezwzględna identycznej straty. W ekonomii neoklasycznej teorii racjonalnego wyboru będącej fundamentem PEGN identyczne co do wartości straty i zyski w efekcie netto, równe są zero. Natomiast w teorii perspektywy, identyczne co do wartości straty

i zyski odczuwane są jako ujemne (a nie zerowe) zmiany użyteczności. Jest to efekt rozdzielnego rozpatrywania zysków i strat, co prowadzi do koncepcji awersji wobec straty (*loss aversion*). Użyteczność podmiotów nie zależy więc od absolutnego poziomu dobrobytu lecz jest relatywna. Niezależnie od poziomu wyjściowego, jego obniżenie oznacza pogorszenie sytuacji i poczucie straty. Natomiast wzrost dobrobytu poprawia sytuację

i towarzyszy mu wzrost zadowolenia. Z teorii perspektywy wynika silna preferencja podmiotów do *status quo*, zmiany będą odrzucone, gdy pociągają za sobą stratę, mimo iż

per saldo sytuacja podmiotu (dobrostan) ulega poprawie. Posłużmy się tutaj taką hipotetyczną sytuacją:

Zdarzenie A

Klient przychodzi do sklepu odzieżowego i chce kupić określone spodnie, na które przeznaczył 200-250 złotych. W sklepie tym była sezonowa obniżka cen i obniżono cenę

spodni podając starą cenę (przekreśloną) i nową cenę. Zwykle klient kieruje się wtedy skalą obniżki (dyskonta) i kupuje spodnie za 250 złotych, bo poprzednio kosztowały one np. 450 złotych, chociaż mógłby kupić spodnie za 200 złotych.

Zdarzenie B

Założenie wyjściowe jest to samo, tzn. klient chce kupić określone spodnie w granicach 200-250 złotych. Ponieważ w tym sklepie nie było obniżki klient zdecydowanie wybierze spodnie tańsze, np. za 200 złotych a nie za 250 złotych. W obu zdarzeniach (A i B) zadowolenie klienta jest identyczne, bo kupił spodnie o określonej dla niego wartości użytkowej. Ale w pierwszym przypadku „zadziałała” teoria perspektywy i zapłacił więcej, chociaż powinien szukać spodni za 200 złotych i taka możliwość istniała. Również w procesie podejmowania decyzji przez podmioty rynkowe należy brać pod uwagę wyniki badań ekonomii behawioralnej dotyczącej dyskonta oczekiwanej użyteczności. Teoria oczekiwanej użyteczności zakłada, że stopa dyskonta w funkcji dyskonta, odpowiadająca stopie preferencji czasowej, jest stała. Funkcja dyskonta dla podmiotów dyskontujących strumienie użyteczności w czasie jest funkcją wykładniczą, gdzie wartości współczynnika dyskontującego określa się przez odstępy między momentami. W rzeczywistości, ludzie podejmują decyzje w tym zakresie, które obrazuje hiperboliczna funkcja dyskonta, gdzie podmioty nadmierną wagę przywiązują do najbliższej przyszłości i dla najbliższej teraźniejszości i stopy spadają bardzo szybko a z wydłużaniem się horyzontu czasowego spadki są coraz mniejsze (Zielonka i in. 2009).

Z teorią perspektywy i hiperboliczną funkcją dyskonta związane są wagi decyzyjne, będące funkcją prawdopodobieństwa. I tak:

- a) małe prawdopodobieństwa są przeszacowane, a średnie i duże niedoszacowane
- b) ryzyko wystąpienia straty jest przeszacowane, a nawet realne możliwości wystąpienia zysku są niedoszacowane.

Budowanie modeli ekonomicznych, które miałyby dużą wartość predykcyjną musi uwzględniać rezultaty badań ekonomii

behawioralnej, w tym omówione powyżej dwie koncepcje zachowań podmiotów rynkowych. Dla nas nie ma wątpliwości, że PEGN powinien być tak modyfikowany, aby ujmował wyniki badań ekonomii behawioralnej, w której kultura jest fundamentalną składową człowieka pracującego. Stąd np. makroekonomia behawioralna opiera się na wynikach badań mikroekonomii behawioralnej.

Rola kultury we wzroście i rozwoju gospodarczym

Pojęcie „kultura” jest bardzo szerokie i w różny sposób prezentowane w literaturze przedmiotu. Łacińskie określenie *colere* tłumaczy się jako:

- uprawa
- dbać
- pielęgnować
- kształcenie

Dlatego też niektórzy, słowo „kultura” wyprowadzają z łacińskiego słowa *colere* (Tytuła, „Okarma 2009:134).

Inni autorzy za genezę określenia „kultura” uważają łacińskie *cultus agri*, które można przetłumaczyć jako „uprawę roli”.

W starożytnym Rzymie, jak widać z powyższych rozważań, źródłostów współczesnego pojęcia „kultura” był ściśle związany z rolnictwem. Oczywiście dzisiaj również w rolnictwie możemy mówić np. o:

- kulturze rolnej
- kulturze agrotechnicznej
- kulturach nasion, roślin, itp.

ale jest to określenie potoczne, środowiskowe, zrozumiałe tylko przez specjalistów z dziedziny rolnictwa.

Pierwszy słowa „kultura” w znaczeniu innym niż uprawa ziemi (roli) użył rzymski mówca Cynceron¹.

Spróbuję obecnie zinterpretować te łacińskie określenia, stanowiące fundament dla współczesnego pojęcia kultura.

¹ Marcus Tullius Cicero (ur. 3 stycznia 106 p.n.e., zm. 7 grudnia 43 p.n.e.) – mówca rzymski, popularyzator filozofii greckiej, polityk. Zamordowany na polecenie Marka Antoniusza

Po pierwsze, fundament łacińskich określeń „*colere*” i „*cultus agrī*” daje wyraźną przesłankę dla pojęcia „kultura” w takim aspekcie, że określona działalność człowieka, dająca efekt w postaci dobra materialnego lub/i duchowego, składa się na pojęcie „kultura”. W tym ujęciu kultura jest „płodem” ludzkiej działalności, tak jak rośliny są płodem ziemi.

Po drugie, dobra materialne lub/i dobra duchowe mogą być gromadzone, przechowywane, bądź przekazywane z pokolenia na pokolenie, nawet w postaci przekazu ustnego (legenda). To zjawisko można również określić jako „kulturę”.

Po trzecie, łaciński źródłosłów pojęcia „kultura” daje przesłanki do wielorakiej interpretacji słowa „kultura”. Wieloznaczny termin pojęcia „kultura” jest przedmiotem badań nauk społecznych, a przede wszystkim socjologii (Szacki 2004: 305-306).

Socjologia, jak każda inna nauka formułuje i weryfikuje swoje prawa. Badania socjologów wymagające postawienia określonego problemu naukowego, który wymaga rozwiązania, powinny prowadzić do sformułowania predykcyjnych (prognostycznych) wniosków. Mogą one mieć charakter:

- trendu
- tendencji
- modelu (twardego lub miękkiego)
- scenariusza,
- wizji, wyobrażenia, następstwa w czasie, czyli sekwencji i synchronizacji
- modelowania zjawiska lub obiektu
- kontekstu historycznego
- relacji: jednostka – zbiorowość, czyli stosunek mikrokosmosu do makrokosmosu
- behawioryzmu jednostki i grupy
- racjonalności działań społeczeństwa w oparciu o ustalone kryterium celu, czyli określenie tego, co jest: racjonalne, niezbędne, pożądane, potrzebne, słuszne, rozumne,

oczekiwane, itp. a co jest nieracjonalne, zbędne, niepożądane, itd.

W tym momencie „kultura” staje się kategorią naukową, obejmującą ogół wytworów ludzi, zarówno materialnych, jak i niematerialnych, gromadzonych i przechowywanych, przekazywanych z pokolenia na pokolenie. „Kultura” w tym ujęciu staje się przedmiotem badań nowej dziedziny wiedzy jaką jest kulturoznawstwo.

Współczesne badania wykazują, że kultura silnie wpływa na wzrost i rozwój gospodarczy, a dotychczasowe ujęcia tego problemu w teorii ekonomii były na tyle nieprecyzyjne, że raczej hamowały niż przyspieszały rozwój i wzrost gospodarczy. Np. jeżeli w PRL przyjęto metodę obliczania PKB w której kultura nie tworzy PKB a wręcz go konsumuje to sektor kultury otrzymywał z budżetu państwa zdecydowanie mniej środków finansowych, niż wynikało to z potrzeb społeczeństwa. Jest to paradoks, że konwencja statystyczna obliczania PKB miała wpływ na zaspokojenie potrzeb ludzi i ich dobrobyt.

Moim zdaniem rola kultury w teorii ekonomicznej powinna uwzględniać następujące fakty:

1. Cel gospodarowania zawsze wyprowadzany jest z kultury
2. *Homo oeconomicus* jest to koncepcja człowieka „fikcyjnego”. Ażeby obniżyć szczebel abstrakcji tej koncepcji i w modelu ekonomicznym uwzględnić człowieka działającego w konkretnej rzeczywistości gospodarczej potrzebne jest uwzględnienie działalności kultury z jej wszystkimi atrybutami.
3. Kultura z jednej strony ogranicza wolność jednostki swoimi zaleceniami, zwyczajami, obyczajami itp., a z drugiej tworzy wartości symboliczne, kognitywne, które wywierają wpływ na gospodarowanie w sposób zróżnicowany; w sposób bezpośredni w Japonii i Chinach, w sposób pośredni – via polityka – w USA.
4. Znaczenie gospodarcze kultury posiada swoją egzemplifikację we:
 - a) Wzroście Produktu Krajowego Brutto (PKB)
 - b) Wzroście wydajności pracy

- c) Wzroście dobrobytu społecznego (i dobrobytu jednostki)
5. Kultura jest elementem składowym:
- Kapitału ludzkiego
 - Kapitału intelektualnego
 - Kapitału społecznego, jako determinant współczesnego wzrostu gospodarczego
6. Kultura jest w pełni ujmowana przez ekonomię behawioralną

Na progu XXI wieku nie wystarczy zadbać o ciągły, zrównoważony rozwój i wzrost gospodarczy mierzony np. przez PKB i rozumiany tak jak nauka przedstawia ten rozwój dzisiaj. Należy bowiem, koniecznie znaleźć się w Centrum światowego systemu gospodarczego z jego wszystkimi atrybutami takimi jak system wartości, organizacja produkcji i dystrybucji przez rynek, kreowanie instytucji, kapitału społecznego, ludzkiego i intelektualnego. Przejście z peryferii do centrum światowego systemu gospodarczego nie jest możliwe bez pełnego udziału kultury. Dotyczy to wszystkich gospodarek, w tym i gospodarki polskiej. Będąc w centrum systemu światowego gospodarczego potrzeby jednostek społeczeństwa będą zaspokajane w sposób optymalny.

Bibliografia:

Noga M. (2014), *Kultura a ekonomia*, CEDEWU.PL, Warszawa.

Sołek A. (2010), *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe nr 8, Kraków.

Stacewicz J. (2005), *Ekonomia a rzeczywistość w: Problemy ekonomii i polityki rozwoju*, red. Stacewicz J., wyd. SGH, Warszawa.

Szacki J. (2004), *Historia myśli socjologicznej*, Wydanie nowe, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Tomer J.F. (2007), What is Behavioral Economics?, „The Journal of Socio-Economics”, nr 36.

Tytuła M., Okarma J. (2009), *Słownik wyrazów obcych*, Wyd. Park Edukacja, Warszawa

Zielonka P., Sawicki P., Weron R. (2009), Rzec o dyskontowaniu odroczonej wypłaty, „Decyzje”, nr 11.

The role of culture in economic development in behavioral economics and neoclassical economics

Abstract:

The paper presents the influence of behavioral economics on the economic theory. The author shows this influence through the modification of the paradigm of mainstream economics. In behavioral economics, culture is a background of economic research. Therefore, at the end of the paper the author presents the influence of culture on the economic growth and economic development.

Keywords: culture, behavioral economics, paradigm of mainstream economics