

Marian Noga, Beniamin Noga

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Kultura a makroekonomia behawioralna

Streszczenie. W artykule autorzy prezentują pogląd, że paradygmat ekonomii głównego nurtu nie jest w stanie opisać rzeczywistości gospodarczej i sformułować właściwej predykcji w postaci prognoz gospodarczych. Dlatego paradygmat ten powinien być zmodyfikowany, a nie odrzucony. Modyfikacja tego paradygmatu wymaga uwzględnienia przede wszystkim rezultatów ekonomii behawioralnej. Ekonomia behawioralna nie jest jednolitym nurtem. Autorzy rozpatrują przede wszystkim wpływ makroekonomii behawioralnej na przebieg procesów gospodarczych. Fundamentem makroekonomii behawioralnej jest kontekst kultury gospodarowania i autorzy zwrócili uwagę właśnie na to, że od kultury zależy wzrost gospodarczy.

Słowa kluczowe: paradygmat ekonomii głównego nurtu, modyfikacja paradygmatu, makroekonomia behawioralna, kultura

Wstęp

Dyskusja o paradygmacie ekonomii głównego nurtu zatacza coraz szersze kręgi. Na początku lat 60. XX w. zwrócono uwagę na to, że dobra przyrodnicze nie są „dobrami wolnymi” i nie występują w nieograniczonych ilościach, a wręcz przeciwnie – stają się dobrami rzadkimi. Tak powstała ekonomia ekologiczna, która zwróciła uwagę na zmianę relacji rzadkości. To dobra przyrodnicze, zwane również kapitałem przyrodniczym, stały się dobrami rzadkimi, a dobra wytworzone przez człowieka przestano określać jako rzadkie. Od tej pory wszelkie analizy

podstawowych kategorii ekonomicznych przepuszczano przez filtr ekologii. Czy oznacza to zmianę paradygmatu ekonomii głównego nurtu? Naszym zdaniem nie, bo była to klasyczna modyfikacja tego paradygmatu.

Obok ekonomii głównego nurtu rozwijały się nieortodoksyjne nurty ekonomii, takie jak:

- ekonomia instytucjonalna i neoinstytucjonalna,
- ekonomia ewolucyjna,
- ekonomia behawioralna,
- ekonomia eksperymentalna,
- socjoekonomia, neuroekonomia i inne bardzo wąsko wyspecjalizowane nieortodoksyjne nurty ekonomii.

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 oraz wszystkie inne nurty nieortodoksyjnej ekonomii.

Dotychczasowa dyskusja o paradygmacie ekonomii głównego nurtu dała następujące rezultaty:

1. Paradygmatu tego nie należy zastępować innym paradygmatem, tylko trzeba przeprowadzić modyfikację paradygmatu ekonomii głównego nurtu (PEGN).

2. Sztywne opieranie PEGN na indywidualizmie metodologicznym nie jest w stanie opisać rzeczywistości gospodarczej – stąd obok indywidualizmu metodologicznego należy komplementarnie stosować holizm metodologiczny.

3. Zakreślenie wyraźnej linii demarkacyjnej PEGN od innych nauk daje „poczucie” 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.

4. 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.

5. Ekonomia nie jest w stanie stworzyć deterministycznych praw ekonomicznych, tak jak czynią to nauki przyrodnicze. Prawa ekonomiczne odkrywane i formułowane są jako prawa stochastyczne, prawa wielkich liczb.

Pod koniec XX w. rozpoczęto badania, które wskazały na nierealistyczność założeń PEGN i zapoczątkowały szybki rozwój nowego nurtu zwanego ekonomią

behawioralną. Adrian Solek pisze, że ekonomia behawioralna jest dziedziną analizy ekonomicznej, która weryfikuje założenia ekonomii neoklasycznej na podstawie wyników badań socjologicznych i psychologicznych¹.

To określenie ekonomii behawioralnej stanowi nawiązanie do naszego określenia modyfikacji PEGN, które nazwaliśmy filtrem, przez który przepuszczane są fundamentalne kategorie ekonomiczne skonstruowane przez ekonomię neoklasyczną. Tutaj tym filtrem są badania socjologiczne i psychologiczne. Jak słusznie pisze John 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)².

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 r. Hubert Simon zaproponował koncepcję ograniczonej racjonalności, a później Harvey Leibenstein teorię X nieefektywności, które stały się podwalinami badań ekonomii behawioralnej.

Zaproponowana w 1979 r. przez Daniela Kahnemana i Amosa Tverskiego teoria perspektywy uznana została za początek szybkiego rozwoju nowego nurtu zwanego szkołą behawioralną³.

W niniejszym artykule chcemy pokazać, jak „ciasne” ramy PEGN oparte na *homo oeconomicus* nie pozwalały na precyzyjne modelowanie procesów gospodarczych i budowy adekwatnych modeli prognostycznych. To, co PEGN nazywał anomaliami rynkowymi, ekonomia behawioralna uchyla i wprowadza do PEGN. Projekt makroekonomii behawioralnej to próba zbudowania teorii makroekonomicznej na alternatywnych mikropodstawach, uwzględniających oddziaływanie czynników psychologicznych i socjologicznych. Celem artykułu jest próba określenia wpływu kultury na gospodarowanie i gospodarkę w świetle makroekonomii behawioralnej *in statu nascendi*.

Realizacja tego celu zostanie przeprowadzona w następującej sekwencji:

1) wyjaśnimy, czym różni się ekonomia behawioralna od ekonomii neoklasycznej,

¹ A. Solek, *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, „Zeszyty Naukowe” PTE 2010, nr 8.

² J.F. Tomer, *What is Behavioral Economics?*, „The Journal of Socio-Economics” 2007, nr 36, s. 463-479.

³ Ibidem.

- 2) przedstawimy istotne założenia makroekonomii behawioralnej,
- 3) określimy rolę kultury w gospodarce,
- 4) przedstawimy konkluzje dla teorii ekonomicznej i praktyki gospodarczej.

1. Ekonomia behawioralna a ekonomia klasyczna

Tak jak stwierdziliśmy we wprowadzeniu, 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 – jest to 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 zupełnie 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 substytucyjny⁴.

⁴ Por. J.F. Tomer, op. cit.; A. Solek, op. cit.; M. Noga, *Kultura a ekonomia*, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 39-45.

Ekonomia neoklasyczna i paradygmat PEGN odznacza 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 i 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 fragment⁵.

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 osiągnane 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*

⁵ Por. J. Stacewicz, *Ekonomia a rzeczywistość*, w: *Problemy ekonomii i polityki rozwoju*, red. nauk. J. Stacewicz, Wyd. SGH, Warszawa 2005.

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

Zdarzenie A

Pracownik w ciągu miesiąca zarabia 5000 zł. Jego płaca od następnego miesiąca wzrasta o 5% do 5250 zł. W tym czasie ceny mierzone bardzo profesjonalnie, za pomocą CPI (indeks cen konsumenta), wzrastają o 2%. Obiektywnie płaca realna wzrasta tylko o 3% (czyli realna płaca wynosi 5150 złotych).

Zdarzenie B

Pracownik w ciągu miesiąca zarabia 5000 zł. Pracodawca z powodów występujących na rynku pracy zdecydował się na obniżenie nominalnej płacy o 2% do poziomu 4900 zł. W tym czasie ceny obniżyły się o 5% (miara CPI), co oznacza, że płaca realna wzrosła o 3%, czyli dokładnie o tyle, ile w przykładzie A. Płaca realna wynosi więc $4900 \text{ zł} + 250 \text{ zł}$ wzrostu użyteczności dóbr i usług w wyniku spadku cen (deflacji) = 5150 zł.

Dobrobyt (dobrostan) mierzony spożyciem dóbr i usług w obu zdarzeniach (A i B) zapewnia identyczną faktyczną ilość mleka, chleba, mięsa itp. Jednakże pracownicy odrzucają sytuację B niemalże w 100%, gdyż obniża ona nominalną płacę z 5000 do 4900 zł, co budzi awersję do straty. Płaca realna w obu przypadkach była identyczna, czyli 5150 zł.

Uzyskując takie wyniki albo w wyniku eksperymentu, albo w wyniku sondażu, ankiety czy wywiadu, nie można ich lekceważyć w budowaniu modeli ekonomicznych podejmowania decyzji przez podmioty rynkowe. Stąd np. teoria perspektywy powinna wejść do PEGN. Również w procesie podejmowania decyzji przez podmioty rynkowe należy brać pod uwagę wyniki badań ekonomii behawioralnej dotyczące 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 odstęp między momentami.

W rzeczywistości ludzie podejmują decyzje w tym zakresie, który obrazuje hiperboliczna funkcja dyskonta, gdzie podmioty nadmierną wagę przywiązują do najbliższej przyszłości i dla najbliższej teraźniejszości stopy spadają bardzo szybko, a z wydłużaniem się horyzontu czasowego spadki są coraz mniejsze⁶.

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,

⁶ P. Zielonka, P. Sawicki, R. Weron, *Rzecz o dyskontowaniu odroczonej wypłaty*, „Decyzje” 2009, nr 11.

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.

2. Makroekonomia behawioralna

Klasyczne ujęcie makroekonomii oparte jest na badaniu zachowania się państwa jako podmiotu gospodarowania oraz badaniu całej gospodarki narodowej jako sieci relacji diachronicznych między wszystkimi podmiotami działającymi na rynku. Jednakże PEGN tworzą teorie bez kontekstu historycznego, społecznego i kulturowego, a więc są to teorie zawieszona w instytucjonalnej próżni⁷.

Projekt makroekonomii behawioralnej stanowi próbę zbudowania teorii makroekonomicznej w oparciu o mikropodstawy, uwzględniające oddziaływanie wyników psychologicznych i socjologicznych, co pozwoliłoby wyjaśnić teoretycznie zjawiska empirycznie, określane w PEGN jako anomalie dotyczące:

- a) zachowań ekonomicznych:
 - efekt dyspozycji,
 - efekt posiadania,
 - niechęć do nierówności,
 - recyprokacja (odpłacanie za uprzejmość),
 - hipoteza cyklu życia,
 - inwestowanie z rozmachem,
 - strach i zachłanność,
 - instynkty stadne (owczy pęd),
 - koszty utopione (*sunk costs*);
- b) cen rynkowych i zwrotów:
 - zagadka sprawiedliwości płac,
 - płaca proefektywnościowa,
 - lepkość cen,
 - efekt kalendarza⁸.

⁷ A. Graczyk, *Teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskonta – implikacje dla teorii konsumpcji*, www.mikroekonomia.net/system/publication-files/5/original/1.pdf?1314868181 [12.03.2014].

⁸ C.F. Camerer, *Introduction*, w: *Advances in Behavioral Economics*, red. C.F. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin, Princeton University Press, Princeton, NJ 2003.

Efekty badań makroekonomii behawioralnej widoczne są w makroekonomicznych modelach konsumpcji:

- teorii konsumpcji i oszczędności związanej z cyklem życia Modiglianiego – Ando,
- hipotezie dochodu permanentnego Friedmana,
- hipotezie relatywnego dochodu Duesenberry’ego.

Te modele konsumpcji jednoznacznie stwierdzają, że bieżąca konsumpcja nie jest finansowana z bieżącego dochodu i

- a) albo jest sposobem wygładzania konsumpcji za pomocą przeciętnego dochodu otrzymywanego w długim okresie (teorie 1 i 2),
- b) albo zakłada długookresową stałość udziału konsumpcji w dochodzie (proporcjonalność konsumpcji)⁹.

Ale w hipotezie relatywnego dochodu uwzględnia się „lepkość konsumpcji” w postaci tzw. efektu rygła, który jest wynikiem wzorców konsumpcji, przyzwyczajzeń konsumpcyjnych. Są to typowe efekty badań makroekonomii behawioralnej.

Bruno Frey i Alois Stutzer skonstruowali teorię poziomów aspiracji (*aspirations level theory*), definiowaną jako zadowolenie determinowane przez lukę między aspiracjami a osiągnięciami. Wtedy zmieniają się preferencje, które są hamowane przez przyzwyczajenia (*habit formation*). Ludzie uważają, że byli w przeszłości mniej szczęśliwi, i dążą do większego szczęścia w przyszłości wraz z wyższymi oczekiwanymi dochodami. Dążenie do poprawy subiektywnego dobrobytu wymaga wciąż rosnącego poziomu konsumpcji. Ale osiągnięty poziom przemija i po części oceniamy go nieobiektywnie niżej. Stąd oceniamy przeciętny długookresowy subiektywny dobrobyt jako stabilny, mimo iż obiektywnie przeciętne dochody rosną¹⁰. Ten mechanizm nazywa się hedonistycznym młynem (*hedonic treadmill*).

Omówiona przez nas uprzednio teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskonta również mogą być zastosowane w omawianych tutaj modelach konsumpcji. Naszym zdaniem uwzględnianie tych osiągnięć makroekonomii behawioralnej w PEGN modyfikuje ten paradygmat i w żadnym wypadku nie odrzuca go, próbując wprowadzić jakiś nowy paradygmat. Jednakże w modyfikacji PEGN kluczową rolę odgrywa kultura, która jest uwzględniona w badaniach makroekonomii behawioralnej, ale w niedostatecznym zakresie. Będzie to przedmiotem kolejnych rozważań.

3. Wpływ kultury na gospodarkę w świetle makroekonomii behawioralnej

Homo oeconomicus (łac. człowiek ekonomiczny, człowiek racjonalny) to koncepcja jednostki, która w założeniu działa racjonalnie w taki sposób, że minimali-

⁹ M. Noga, *Makroekonomia*, Wyd. AE Wrocław, Wrocław 2009.

¹⁰ B. Frey, A. Stutzer, *Whan can Economist learn from hapiness Research*, „Journal of Economic Literature” 2002, t. XL, s. 402-435.

zuje przykrości, a maksymalizuje przyjemności. To zadanie człowiek rozwiązuje, dokonując wyborów ze względu na efekt ekonomiczny wyrażony wartościowo (zysk, wartość dodana, użyteczność).

Jeśliby ująć koncepcję *homo oeconomicus* naukowo, to należałoby tutaj przywołać Johna Stuarta Milla, który stworzył ten model czy bardziej paradygmat. Należy mocno podkreślić, że J.S. Mill nie miał na myśli konkretnego człowieka, tylko abstrakcyjnego, modelowego. Nie ulega wątpliwości, że koncepcja *homo oeconomicus* nawiązuje do ekonomii klasycznej Adama Smitha, która opiera się w gruncie rzeczy na wartości jednostki i jej egoizmie. A właściwie A. Smith twierdził, że wyborami jednostek „rządzą” zwierzęce instynkty¹¹.

W tym miejscu należy dokonać rzetelnej analizy paradygmatu (modelu) *homo oeconomicus*.

Po pierwsze, John Stuart Mill (1806-1873) w swoich pracach naukowych korzystał z dorobku Arystotelesa, J.B. Saja, H. de Saint-Simona, J. Locke’a, I. Kanta, A. Comte’a i oczywiście A. Smitha. W swoich pracach *System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej*, *O wolności* i *Zasady ekonomii politycznej* stworzył model człowieka ekonomicznego, czyli *homo oeconomicus*. W tym miejscu pragniemy mocno podkreślić, że ten model mówi o człowieku hipotetycznym lub o człowieku fikcyjnym, a nie o konkretnym człowieku.

Po drugie, model *homo oeconomicus*, w takim ujęciu, jak zrobił to J.S. Mill, opiera się na określonych założeniach, takich jak: każdy człowiek jest całkowicie wolny w swoich wyborach, jest egoistą, kieruje się zasadą minimaxu, czyli minimalizuje przykrości i maksymalizuje przyjemności, kierują nim „zwierzęce instynkty”, jak instynkt samozachowawczy, chęć przeżycia. W związku z tym budowanie modeli makroekonomicznych na podstawie paradygmatu *homo oeconomicus* musi uwzględniać fakt, że ewentualne uchylenie tych założeń w tym paradygmacie spowoduje trudności (nawet olbrzymie) w formułowaniu predykcyjnych wniosków przez ww. modele mikroekonomiczne i makroekonomiczne, tym samym ekonomia traci zdolności predykcji jako nauka. W naszym rozumieniu ekonomia wtedy przestaje być nauką i staje się tylko refleksją naukową.

Po trzecie, koncepcje *homo oeconomicus* jest krytykowana przez socjologów i psychologów. Ponieważ teoretycznie paradygmat człowieka racjonalnego zapewniał logiczność i racjonalność wyborów ekonomicznych dokonywanych przez człowieka, to absolutnie nie uwzględniał on neurobiologicznych i psychospołecznych aspektów ludzkiego działania, które są kluczowe w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych¹². W tym miejscu należy mocno podkreślić, że występujące w literaturze przedmiotu – szczególnie ekonomii mainstreamowej – poglądy o tym, że *homo oeconomicus* uwzględnia kontekst historyczny, społecz-

¹¹ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, WN PWN, Warszawa 1995, s. 127.

¹² W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna*, WN PWN, Warszawa 2001, s. 26.

ny i kulturowy, nie wytrzymuje próby krytyki. Dla człowieka w paradygmacie *homo oeconomicus* otoczenie społeczne, w tym kultura, stanowi barierę, przez którą musi się „przebić”, aby osiągnąć zamierzony cel. Oczywiście można tutaj poczynić kolejne założenie, że człowiek jest utylitarnym egoistą, nie zważa na uczucia innych ludzi¹³. Ale jeśli tak założyć, to wydaje się to ujęcie utylitarnego egoisty przeciwstawieniem człowieka kalkulującego – racjonalisty. Wtedy paradygmat *homo oeconomicus* upada.

Po czwarte, paradygmat *homo oeconomicus* przyjmuje również założenie wolnego, bezpłatnego dostępu do informacji na rynku, co jest założeniem czysto modelowym, nierealnym w rzeczywistości gospodarczej. Trzeba o tym pamiętać przy wnioskowaniu wynikającym z modeli mikroekonomicznych i makroekonomicznych.

Po piąte, od strony epistemologicznej paradygmat *homo oeconomicus* dał podstawy teoretyczne do badania rzeczywistości gospodarczej za pomocą indywidualizmu metodologicznego. Wszystkie procesy gospodarcze dają się wtedy wyjaśnić (wyprowadzić) za pomocą działań racjonalnie gospodarującego człowieka, zgodnie z koncepcją *homo oeconomicus*. Tutaj należy mocno podkreślić, że w takim ujęciu poznanie rzeczywistości gospodarczej odbywa się na podstawie modelu analityczno-intelektualnego poznania rzeczywistości, ukształtowanego przez kulturę zachodnią¹⁴.

Jak w związku z tą krytyką *homo oeconomicus* widzimy wpływ kultury na gospodarkę? Göran Therborn w monografii *Drogi do nowoczesnej Europy* stwierdza, że pytanie: „Dlaczego nowoczesność” musi być potraktowane poważnie¹⁵. Jak słusznie pisze G. Therborn nieco dalej: „Pod względem kulturowym nowoczesność to epoka skierowana ku przyszłości, najpewniej odmiennej i być może lepszej od terażniejszości. Kontrast między przeszłością a przyszłością kształtuje właściwa dla nowoczesności «semantyka czasu», konstytuuje jej «kod binarny»”. Terażniejszość „ma znaczenie jedynie ze względu na zawarty w niej potencjał przyszłości, jako jej matryca”. Nadejście nowoczesności jest zatem wstępem do odkrycia przyszłości otwartej i doczesnej¹⁶.

Jak z tego cytatu wynika, nowoczesność jest koncepcją czasu i dotyczy przyszłości, a nie przeszłości. Związana jest z:

- możliwościami,
- poczuciem tożsamości kulturowej,
- percepcją języka jako źródła poznania tego, co „dobre”, i odróżnienia od tego, co „złe” (wzorzec ocen),
- konfliktem etnicznym i wielokulturowością,

¹³ Ibidem.

¹⁴ J. Stacewicz, *Ekonomia a rzeczywistość*, w: *Problemy ekonomii i polityki rozwoju*, red. nauk. J. Stacewicz, Wyd. SGH, Warszawa 2005.

¹⁵ G. Therborn, *Drogi do nowoczesnej Europy. Społeczeństwa europejskie w latach 1945-2000*, WN PWN, Warszawa – Kraków 1998.

¹⁶ Ibidem, s. 10.

– zmianą systemu społecznego poprzez przekształcanie struktur instytucjonalnych i zmianami w kulturze¹⁷.

Europejską przestrzeń kulturową można ująć jako przestrzeń ukształtowaną przez pewien układ systemów kulturowych, z których każdy jest źródłem określonej tożsamości i zarazem reprodukującym ją mechanizmem, źródłem wiedzy, norm i wartości. Możemy wyróżnić niewielką liczbę systemów kulturowych, które ukształtowały współczesną europejską kulturę i jej specyficzną terytorialną jedność oraz podziały, jej centra i peryferie¹⁸.

Teoria centrum – peryferie, zwana także teorią rozwoju zależnego, narodziła się w latach 60. XX w. w środowisku socjologów i ekonomistów z Ameryki Łacińskiej w trakcie rozlicznych prób wyjaśniania względnego niedorozwoju tego kontynentu¹⁹.

Richard M. Weaver uważa, że najważniejszą cechą centrum jest wewnętrzna integracja instytucji, idei i wartości, służąca temu, żeby człowiek nie przeżywał konfliktów, gdy np. instytucje pchają go w innych kierunkach niż wartości. Jeżeli taka rozbieżność zaistnieje, to centrum się dezintegruje i staje się peryferią – kategorią obrazującą stan rzeczy polegający na współistnieniu fragmentów prawdy, cząstkowych wartości, często wewnętrznie sprzecznych. W związku z tym centrum współczesnej gospodarki to instytucje, wzory kulturowe i wartości względnie zintegrowane na gruncie gospodarki rynkowej, zaś peryferie to miejsca, gdzie takiej integracji nie ma²⁰.

Z kolei teoria rozwoju zależnego (centrum – peryferie) narodziła się w 1959 r. i opublikowana została przez R. Prebisha w „American Sociological Review”, w artykule *Commercial policy in the underdeveloped countries*²¹. Według Prebisha rozwój zależny polega na tym, że kształt i sposób funkcjonowania gospodarki państw peryferii są podporządkowane zaspokajaniu potrzeb państw centrum.

Polska nie jest w centrum światowego systemu gospodarczego, a leży na jego peryferiach. Należy jednak stwierdzić, że nasz kraj powinien skracać odległość z peryferii do centrum, tak jak uczyniły to Finlandia i Korea Południowa, a intensywnie skracają tę odległość obecnie Brazylia i Chiny²². Na pewno nie ma jednej recepty na przejście z peryferii do centrum światowego systemu gospodarczego.

¹⁷ Ibidem, s. 26.

¹⁸ Ibidem, s. 316.

¹⁹ J. Hryniewicz, *Globalne stosunki ekonomiczne a teoria centrum – peryferie*, w: *Globalizacja a rozwój. Szanse i wyzwania dla Polski*, red. nauk. G. Chimiak, M. Fronia, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2012, s. 91.

²⁰ R.M. Weaver, *Idee mają konsekwencje*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1996, s. 8 i 59-63.

²¹ R. Prebisch, *Commercial Policy in the underdeveloped countries*, „American Sociological Review” 1959, nr 49(2).

²² E. Benedyk, *Inna Polska 2030 – próba utopii realistycznej*, w: *Globalizacja a rozwój. Szanse i wyzwania dla Polski*, red. nauk. G. Chimiak, M. Fronia, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2012, s. 222.

Najczęściej wymienia się tutaj innowacje, inwestycje w kapitał ludzki, kapitał społeczny, absorpcję postępu naukowo-technicznego. Naszym zdaniem szybkie przejście z peryferii do centrum światowego systemu gospodarczego zależeć będzie od kultury.

Charles Hampden-Turner i Alfons Trompenaars z Erasmus University w Holandii przeprowadzili badania ankietowe w grupie 15 000 menedżerów z różnych krajów świata przez Centre for International Business Studies (CIBS) w Amstelveen w Holandii. Dotyczyły one przede wszystkim działania biznesu w tworzeniu dobrobytu państwa, ze szczególnym uwzględnieniem kultur narodowych w tworzeniu gospodarki wolnorynkowej w krajach nazywających siebie kapitalistycznymi, takich jak: Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Szwecja, Francja, Japonia, Holandia i Niemcy. Są to kraje, które można na pewno zaliczyć do centrum światowego systemu gospodarczego. Do tego centrum należy jeszcze zaliczyć Australię, Koreę Południową i Finlandię oraz uznać, że zbliżają się do tego centrum Chiny i Brazylia. Pozostałe kraje, w tym Polska, znajdują się na peryferiach światowego systemu gospodarczego. Hampden-Turner i Trompenaars swoje badania opisali w książce *Siedem kultur kapitalizmu – USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*²³.

Autorzy, próbując odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób wartości kulturowe wpływają na wybory w sferze gospodarki, wyróżnili siedem podstawowych procesów wartościowania, bez których przedsiębiorstwa tworzące dobrobyt nie mogłyby istnieć:

1. Ustanawianie reguł i odkrywanie wyjątków, czyli jak uniwersalizm (zasady ogólne) godzi się z partykularyzmem (wyjątkami).

2. Dekonstrukcja i rekonstrukcja – tylko przemienny, umysłowy i fizyczny, proces analizy (rozkładanie na części) i syntezy (łączenia elementów w całość) może utrzymać przedsiębiorstwo w stanie ciągłego doskonalenia się i odradzania.

3. Zarządzanie jednostkami – godzenie indywidualizmu pracowników, akcjonariuszy i klientów z potrzebami całej grupy i przedsiębiorstwa, czyli z całością systemu, gdzie istnieje równowaga praw i obowiązków. Społeczeństwo i jednostka odnoszą wzajemne korzyści.

4. Przystawanie świata zewnętrznego – należy pogodzić inspiracje wewnętrzne z zewnętrznymi.

5. Synchronizacja sekwencji – żeby przedsiębiorstwo mogło jako pierwsze wejść na rynek z tym, czego potrzebuje klient, musi stworzyć spójny system kolejnych sekwencji i ich odpowiedniej synchronizacji.

6. Wybieranie najlepszych – zdolność do tworzenia zysku zależy od zgodności osiągniętej pozycji z pozycją przypisaną danemu pracownikowi (danej jednostce).

²³ C. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu – USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 14-17.

7. Równość szans – uczciwe współzawodnictwo, nie obejdzie się bez udziału urzędników wyższego szczebla i menedżerów²⁴.

Wymienione powyżej procesy wartościowania i budowania systemów wartości nie są wolne od konfliktów, które raczej należałoby nazwać dylematami, takimi jak:

- uniwersalizm – partykularyzm,
- analiza – synteza,
- indywidualizm – kolektywizm,
- wewnątrzsterowność – zewnątrzsterowność,
- sekwencyjność – synchroniczność,
- osiągnięcie statusu – przypisywanie statusu,
- równość – hierarchia²⁵.

Jest faktem kulturowym, że w każdej parze jedną z wartości ceni się wyżej, np. w USA szala przechyla się na rzecz indywidualizmu, a w Japonii faworyzuje się zbiorowość. Autorzy stwierdzają, że w ciągu stulecia sukces osiągną te kultury kapitalistyczne, które osiągną homeostazę (równowagę) pozornie przeciwstawnych wartości.

Stąd wniosek, że w ekonomii można spotkać dwie opcje oddziaływania kultury na gospodarkę:

a) opcja pierwsza, odpowiednia polityka gospodarcza, realizowana z rozważą i konsekwencją, musi w różnych krajach doprowadzić do identycznych rezultatów, bez względu na realia kulturowe; według tej opcji, reprezentowanej przez liberałów, polityka jest w stanie zmienić kulturę; stąd o rozwoju społeczno-gospodarczym decyduje polityka, a nie kultura,

b) opcja druga, reprezentowana przez konserwatystów, stwierdza, że kultura, a nie polityka, determinuje sukces rozwoju społeczno-gospodarczego, bowiem gospodarowanie odbywa się zawsze w określonym kontekście kulturowym i kultura ma silny wpływ na gospodarkę²⁶.

Opcja pierwsza zwyciężyła w krajach wysoko rozwiniętych Europy Zachodniej i w USA, natomiast opcja druga zwyciężyła w wielu krajach Azji.

Ponadto czynnik religii, jako element kultury, ma wpływ na gospodarkę, na co zwrócił uwagę przede wszystkim Max Weber, który twierdził, że kapitalizm mógł szybko się rozwijać dzięki zasadom religii protestanckiej, gdzie rola pracy podniesiona została do rangi etosu i w tej religii była warunkiem zbawienia²⁷. Według M. Webera nie tylko etos pracy, ale cała etyka protestancka stanowiła ducha kapitalizmu jako czynnika sprawczego rozwoju gospodarczego krajów, w których zwyciężyła reformacja. Stąd wniosek, że *in statu nascendi* kapitalizmu kultura miała silny wpływ na gospodarkę.

²⁴ Ibidem.

²⁵ Ibidem, s. 18-20.

²⁶ Por. M. Noga, *Szkice z makroekonomii*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 267.

²⁷ M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Wyd. Test, Lublin 1994.

Zakończenie

1. Makroekonomia behawioralna, modyfikując paradygmat ekonomii głównego nurtu (PEGN), zdecydowanie ułatwia ekonomii formułowanie predykcyjnych wniosków.

2. Kultura jest fundamentem nie tylko życia społecznego, ale i procesów gospodarowania. Kontekst społeczny, historyczny i kulturowy gospodarowania obniża szczybel abstrakcji modeli makroekonomicznych PEGN, co umożliwia lepsze opisanie rzeczywistości gospodarczej i tym samym skonstruowanie bardziej trafnych prognoz gospodarczych.

3. Makroekonomia behawioralna, oparta przede wszystkim na psychologicznej podbudowie teorii konsumpcji, badań empirycznych, wskazuje, że *homo sapiens* to nie *homo oeconomicus*, tylko człowiek działający w określonej przestrzeni kultury z całą jej złożonością.

Literatura

- Benedyk E., *Inna Polska 2030 – próba utopii realistycznej*, w: *Globalizacja a rozwój. Szanse i wyzwania dla Polski*, red. nauk. G. Chimiak, M. Fronia, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2012.
- Blaug M., *Metodologia ekonomii*, WN PWN, Warszawa 1995.
- Camerer C.F., *Introduction*, w: *Advances In Behavioral Economics*, red. C.F. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin, Princeton University Press, Princeton, NJ 2003.
- Frey B., Stutzer A., *Whan can Economist learn from hapiness Research*, „Journal of Economic Literature” 2002, vol. XL.
- Graczyk A., *Teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskonta – implikacje dla teorii konsumpcji*, www.mikroekonomia.net/system/publication-files/5/original/1.pdf?1314868181 [12.03.2014].
- Hampden-Turner C., Trompenaars A., *Siedem kultur kapitalizmu – USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.
- Hryniewicz J., *Globalne stosunki ekonomiczne a teoria centrum – peryferie*, w: *Globalizacja a rozwój. Szanse i wyzwania dla Polski*, red. nauk. G. Chimiak, M. Fronia, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2012.
- Morawski W., *Socjologia ekonomiczna*, WN PWN, Warszawa 2001.
- Noga M., *Kultura a ekonomia*, CeDeWu, WSB Wrocław, Warszawa 2014.
- Noga M., *Makroekonomia*, Wyd. AE Wrocław, Wrocław 2009.
- Noga M., *Szkice z makroekonomii*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Prebisch R., *Commercial Policy in the underdeveloped countries*, „American Sociological Review” 1959, nr 49(2), s. 251-273.
- Solek A., *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, „Zeszyty Naukowe PTE” 2010, nr 8.
- Stacewicz J., *Ekonomia a rzeczywistość*, w: *Problemy ekonomii i polityki rozwoju*, red. nauk. J. Stacewicz, Wyd. SGH, Warszawa 2005.
- Therborn G., *Drogi do nowoczesnej Europy. Społeczeństwa europejskie w latach 1945-2000*, WN PWN, Warszawa – Kraków 1998.
- Tomer J.F., *What is Behavioral Economics?*, „The Journal of Socio-Economics” 2007, nr 36.
- Weaver R.M., *Idee mają konsekwencje*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1996.
- Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Wyd. Test, Lublin 1994.
- Zielonka P., Sawicki P., Weron R., *Rzecz o dyskontowaniu odroczonej wypłaty*, „Decyzje” 2009, nr 11.

Culture and behavioral macroeconomics

Summary. The paper presents the role of culture in the economic growth. The purpose of the authors is to use behavioral macroeconomics as a filter. It is through this “filter” that we must analyse all the models (macroeconomics and microeconomics) and the economic categories.

Key words: paradigm of mainstream economics, modification of paradigm, behavioral macroeconomics, culture