Anomalie Richarda Thalera: nowa racjonalność kapitalizmu

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi pogłębioną analizę dorobku Richarda Thalera, który zakwestionował fundamenty klasycznej ekonomii oparte na modelu Homo oeconomicus. Tekst bada, w jaki sposób systematyczne błędy poznawcze i anomalie rynkowe – takie jak przekleństwo zwycięzcy czy odwrócenie preferencji – wymuszają redefinicję racjonalności w kapitalizmie. Autor prowadzi czytelnika przez psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji, od mentalnego księgowania po wpływ sentymentu inwestorów na arbitraż. Praca rzuca nowe światło na społeczne i normatywne wymiary ekonomii, uwzględniając kwestie sprawiedliwości i kooperacji w grach rynkowych. To kluczowe opracowanie dla osób poszukujących zrozumienia, dlaczego matematyczna elegancja tradycyjnych modeli często zawodzi w zderzeniu z realnym zachowaniem człowieka na rynku.

This article provides an in-depth analysis of the work of Richard Thaler, who challenged the foundations of classical economics based on the Homo oeconomicus model. The text examines how systematic cognitive biases and market anomalies—such as the winner's curse and preference reversals—force a redefinition of rationality in capitalism. The author guides the reader through the psychological mechanisms of decision-making, from mental accounting to the influence of investor sentiment on arbitrage. The work sheds new light on the social and normative dimensions of economics, considering issues of fairness and cooperation in market games. This is a crucial work for those seeking to understand why the mathematical elegance of traditional models often fails when confronted with real-world human behavior in the marketplace.

Artykuł poddaje krytycznej analizie paradygmat **homo oeconomicus**, który zdominował nowoczesną ekonomię, ukazując go jako uproszczony model, niewystarczający do wyjaśnienia realnych zachowań rynkowych. Wbrew założeniu o

racjonalności jednostek, badania Richarda Thalera ujawniają liczne "anomalie", takie jak odwrócenie preferencji, przekleństwo zwycięzcy czy mentalne księgowanie, które podważają fundamenty klasycznej teorii wyboru. Autor argumentuje, że te irracjonalne zachowania nie są jedynie odchyleniami od normy, lecz stanowią istotny element dynamiki rynkowej, który systematycznie wykorzystywany jest przez instytucje i korporacje. Analiza porównawcza modeli korporacyjnych w Izraelu i Francji ilustruje, jak kultura i prawo wpływają na sposób, w jaki te anomalie się manifestują i są wykorzystywane. Ostatecznie, artykuł wzywa do radykalnej rewizji pojęcia racjonalności ekonomicznej, w kierunku uwzględnienia norm społecznych, psychologicznych uwarunkowań i wewnętrznych konfliktów decyzyjnych.

SŁOWA KLUCZOWE

Richard Thaler | anomalie | Homo oeconomicus | ekonomia behawioralna | odwrócenie preferencji | przekleństwo zwycięzcy | prawo jednej ceny | dylemat więźnia | gra ultimatum | racjonalność proceduralna | hipoteza kompatybilności | arbitraż | sentyment inwestorów | mentalne księgowanie | nowa racjonalność

Homo oeconomicus: fikcja pełnej racjonalności

Nowoczesna ekonomia, w stopniu, w jakim potraktowała figurę racjonalnego podmiotu jako aksjomat, a nie hipotezę roboczą, stała się ofiarą własnej elegancji. Homo oeconomicus jest bowiem konstruktem imponującym matematycznie, lecz tym bardziej problematycznym, im usilniej próbujemy go osadzić w realnych praktykach rynku, prawa i kultury. Wieloletni projekt anomalii, rozwijany przez Richarda Thalera, można zatem odczytać jako systematyczną próbę rekonstrukcji warunków możliwości rozumności działania gospodarczego, przenoszącą punkt ciężkości z horyzontu samotnej kalkulacji w perspektywę świata przeżywanego, pełnego norm, iluzji i wewnętrznych konfliktów.

Punktem wyjścia nie jest już zatem pytanie, czy ludzie są racjonalni w modelowym sensie, lecz raczej dociekanie, w jakim stopniu rynki i instytucje uczą się wykorzystywać swoiste regularności nieracjonalności. Powracają one w rozmaitych konfiguracjach: od odwrócenia preferencji i przekleństwa zwycięzcy, przez naruszenia prawa jednej ceny, aż po nieoczywistą kooperację w

dylemacie więźnia, mentalne księgowanie, czyli skłonność do mentalnego etykietowania pieniędzy, czy dramatycznie niespójny wybór w czasie. To właśnie z tej perspektywy należy odczytywać zarówno recepcję naukową, jak i praktyczne wdrożenia w globalnym biznesie, a także interesujące kontrasty kulturowe między modelami korporacyjnymi osadzonymi w izraelskim i francuskim świecie życia.

Nie chodzi tu jednak o katalog osobliwości, lecz o uchwycenie głębszej aporii. Jeśli system rynkowy opiera się na założeniu proceduralnej racjonalności, a jednocześnie systematycznie generuje wyniki, których nie da się pogodzić z aksjomatami oczekiwanej użyteczności, to alternatywą nie jest nostalgiczny powrót do planowania centralnego. Jest nią radykalna rewizja samego pojęcia racjonalności, osadzona w teorii działania ukierunkowanego na wzajemne zrozumienie, a nie jedynie na bezwzględną maksymalizację prywatnej wypłaty.

Odwrócenie preferencji podważa spójność wyboru

Zanim przejdziemy do analizy konkretnych zjawisk, proponuję mały eksperyment myślowy. Nie jest to jednak zwykła łamigłówka, lecz raczej narzędzie samodiagnozy. Kto podejmie wyzwanie, na własnej skórze poczuje, dlaczego tak zwane odwrócenie preferencji to nie tylko ekscentryczna ciekawostka z laboratorium psychologicznego. To zjawisko uderza bowiem w sam fundament klasycznej teorii wyboru, odsłaniając jej wewnętrzne pęknięcia.

Oto zagadka, która pokazuje, jak rynek może metodycznie pompować pieniądze z kieszeni rzekomego racjonalisty. Wyobraźmy sobie następujący zbiór założeń i danych. Po pierwsze (p), przy bezpośrednim wyborze między dwoma losami, L i M, decydent woli L. Po drugie (q), jednak zapytany o minimalną cenę, za jaką sprzedałby posiadany los, wyżej wycenia M niż L. Po trzecie (r), nasz decydent spełnia przy tym klasyczne aksjomaty spójności, w szczególności jego preferencje są przechodnie i niezależne od sposobu ich ujawniania. Po czwarte (s), zakładamy również, że nie istnieje żaden mechanizm transakcji, który – przy pełnej dobrowolności i braku oszustwa – mógłby systematycznie pozbawiać go majątku bez żadnej rekompensaty. I wreszcie (t), dane eksperymentalne potwierdzają, iż zachowanie opisane w punktach p i q występuje regularnie. Zadanie jest następujące: jeśli uznamy t za fakt, a s za minimalny warunek odporności na finansową eksploatację, to które z pozostałych założeń – p, q czy r – musimy odrzucić, by uniknąć sprzeczności?

Rozwiązanie tej zagadki ma charakter niemal metalogiczny. Skoro dane eksperymentalne (t) są prawdziwe, to w świecie realnych decyzji ludzie faktycznie wybierają los L (zgodnie z p), ale wyżej cenią los M (zgodnie z q). Jeśli jednocześnie upieramy się przy założeniu r, czyli twierdzimy, że

preferencje są stabilne i niezależne od procedury, otwieramy drogę do skonstruowania perfidnej transakcji. Eksperymentator może sprzedać decydentowi los L, a następnie natychmiast go odkupić po niższej cenie, którą sam decydent zadeklarował. Potem, wykorzystując wyższą wycenę losu M, powtarza cykl. Każda taka runda pozostawia naszego bohatera z tym samym losem w ręku, ale z mniejszą ilością gotówki w portfelu. W ten sposób, wbrew założeniu s, uzyskujemy schemat systematycznego drenażu majątku bez żadnej korzyści dla ofiary.

Jeżeli nie chcemy odrzucać wyników badań empirycznych jako iluzji, rezygnacja z tezy t jest drogą zamkniętą. Jeśli zaś bronimy minimalnego wymogu racjonalności, wyrażonego w tezie s, jedynym logicznym ruchem staje się odrzucenie r w jego mocnej, klasycznej postaci. Innymi słowy, musimy przyjąć, że preferencje nie są ukrytymi w głębi psychiki, stałymi bytami, które jedynie czekają na ujawnienie. Są one raczej konstruowane w samym procesie decyzyjnym – inaczej w akcie wyboru, a inaczej w akcie wyceny. Thalerowskie odwrócenie preferencji staje się w tym świetle czymś więcej niż anomalią; jest logicznym dowodem na to, że tradycyjne pojęcie racjonalności wymaga fundamentalnej rewizji. To nasza pierwsza anomalia.

Hipoteza kompatybilności: rozdźwięk między ceną a wyborem

Na gruncie empirii odwrócenie preferencji objawia się w sytuacji, gdy ten sam człowiek, w tym samym momencie i wobec tego samego zestawu opcji, wybiera jedną z nich jako lepszą, lecz jednocześnie inną wycenia jako bardziej wartościową. Z perspektywy aksjomatycznej teorii wyboru, która zakłada spójność naszych sądów, jest to sytuacja paradoksalna. Jeżeli jednak spojrzymy na to z punktu widzenia teorii działania zakorzenionej w świecie przeżywanym, jawi się to raczej jako symptom tego, że rozmaite praktyki ustalania wartości po prostu uruchamiają odmienne zasoby poznawcze i normatywne.

Podczas dokonywania wyboru kluczowe okazuje się prawdopodobieństwo sukcesu. Nasz umysł, ukształtowany w toku ewolucji do unikania strat i minimalizacji całkowitej porażki, faworyzuje zakłady przypominające polowanie, gdzie pewna, choćby mała zdobycz jest lepsza niż wielka, lecz obciążona wysokim ryzykiem klęski. Przy wycenie natomiast decydująca staje się nominalna kwota wygranej, ponieważ samo pytanie o cenę kieruje naszą uwagę na skalę pieniężną. Zjawisko to nosi nazwę hipotezy kompatybilności, czyli zasady, według której skala odpowiedzi staje się zgodna z pewną cechą ocenianego obiektu, przez co nadmiernie ją uwydatnia.

Gdy przeniesiemy ten problem na grunt prawa i kontraktów, odwrócenie preferencji odsłania kolejną warstwę złożoności. W praktyce negocjacji handlowych strony składają oferty będące mieszanką wyboru i wyceny, deklarując na przykład, że wolą kontrakt A, by za chwilę zaoferować więcej za kontrakt B. Prawnik, wierzący w racjonalną spójność klienta, może taką sprzeczność tłumaczyć chwilowym zmęczeniem. Ekonomista behawioralny dostrzega tu jednak strukturalną podatność na manipulację sposobem prezentacji umowy. Jeżeli wystarczy zmienić pytanie z „którą opcję pan wybiera?" na „którą pan wyżej wycenia?", by odwrócić porządek preferencji, to znaczy, że nie istnieje neutralna rama decyzyjna. To nie jest defekt jednostek. To własność naszego gatunku.

Przekleństwo zwycięzcy: dlaczego licytanci przepłacają

Przekleństwo zwycięzcy stanowi naturalne przedłużenie logiki odwróconych preferencji, przy czym przenosi ciężar analizy z wewnętrznych skrzywień osądu na samą strukturę informacji dostępnej w otoczeniu. W aukcjach o wspólnej wartości, typowych dla przetargów na zasoby naturalne czy rynków przejęć korporacyjnych, każdy z oferentów dysponuje jedynie przybliżeniem faktycznej wartości przedmiotu. W takim świecie samo zwycięstwo staje się gorzką informacją o własnym błędzie. Jeżeli bowiem moja oferta okazuje się najwyższa, oznacza to najpewniej, że mój błąd w szacowaniu wartości in plus był największy spośród wszystkich uczestników.

Standardowa racjonalność nakazuje w takiej sytuacji systematyczne korygowanie ofert w dół. Licytant powinien zadać sobie kluczowe pytanie warunkowe: co będzie oznaczać fakt, że wygrałem? Jeśli odpowie na nie szczerze, zrozumie, że wygrana jest niepokojącym sygnałem, że inni widzą w danym złożu mniej ropy albo dostrzegają mniejszy potencjał w przejmowanej spółce. Richard Thaler pokazuje jednak, że zarówno w eksperymentach z banalnymi słoikami monet, jak i w poważnych przetargach na dzierżawę pól naftowych korekta ta niemal zawsze okazuje się zbyt skromna.

Ciekawie zarysowuje się tu rola prawa. Tradycyjne prawo przetargowe, ugruntowane na rzymskiej zasadzie caveat emptor, zakłada, że strony są odpowiedzialne za własne pomyłki i nie przewiduje ochrony przed zbytnim zaufaniem do własnego osądu. W praktyce jednak, gdy przekleństwo zwycięzcy prowadzi do spektakularnej upadłości, wkracza wymiar polityczny i pojawia się pokusa retroaktywnej interwencji. Powstaje subtelny, lecz fundamentalny dylemat. Z jednej strony społeczeństwo rynkowe potrzebuje bankructw jako surowej pedagogiki ostrożności. Z drugiej, gdy upadają banki o znaczeniu systemowym, a nie drobne firmy, logika samoregulacji rynku zostaje unieważniona przez logikę ratowania całego systemu.

Granice arbitrażu: koniec mitu o jednej cenie

Prawo jednej ceny, w swojej najczystszej postaci, jest elegancką formułą zaufania do rynku. Zakłada ono, że jeśli dwa aktywa generują identyczne przepływy pieniężne, to w stanie rynkowej równowagi muszą mieć tę samą cenę. Każda rozbieżność natychmiast tworzy bowiem okazję do arbitrażu, czyli bezryzykownego wykorzystania różnic cenowych, a ten z konieczności koryguje błędy. W tej doskonałej wersji rynek nie jest areną negocjacji, lecz precyzyjną maszyną do wyciskania irracjonalności z każdej wyceny, pozostawiając jedynie chłodną, obiektywną wartość.

Richard Thaler, wraz z innymi badaczami, pokazał jednak, że w realnym kapitalizmie obraz ten jest znacznie bardziej skomplikowany. Nawet na rozwiniętych rynkach kapitałowych, przy wysokiej płynności i zaawansowanej infrastrukturze informacyjnej, naruszenia prawa jednej ceny potrafią być długotrwałe, znaczące i zaskakująco odporne na interwencje arbitrów. Przykłady akcji bliźniaczych, funduszy zamkniętych czy spektakularny przypadek spółek 3Com i Palm przekroczyły status empirycznego argumentu, stając się fundamentalną ilustracją ograniczeń samej idei rynkowej efektywności.

Jeżeli bowiem akcje dwóch formalnie powiązanych spółek, które dzielą zyski w stałych proporcjach, są wyceniane w relacji odbiegającej o kilkadziesiąt procent od tej proporcji, oznacza to coś niepokojącego. Rynek nie potrafi wymusić spójności nawet tam, gdzie struktura przepływów finansowych jest całkowicie jawna. Przyczyną nie jest brak informacji, lecz to, co Thaler określa mianem sentymentu inwestorów. Znaczna część uczestników rynku kieruje się nastrojami, etykietami i narracjami, a nie żmudną kalkulacją wartości fundamentalnej. Gdy takich graczy jest wystarczająco wielu, a możliwości krótkiej sprzedaży są technicznie lub regulacyjnie ograniczone, racjonalny arbitrażysta może co najwyżej przyglądać się nieracjonalności z boku, bezsilny wobec jej skali.

Tu właśnie pojawia się pierwsza wyraźna polemika z klasyczną hipotezą rynku efektywnego. Skuteczny arbitraż wymaga nie tylko odpowiednich instrumentów, lecz także odwagi kapitałowej, długiego horyzontu i psychicznej odporności na tymczasowe pogłębianie się anomalii. W praktyce większość zarządzających, monitorowanych kwartalnie przez swoich inwestorów, nie jest w stanie podjąć takiego ryzyka. Rynek nie jest zatem superracjonalnym mózgiem, który bezkosztowo agreguje informacje, lecz raczej zbiorem wzajemnie powiązanych, ograniczonych umysłów, walczących o przetrwanie pod nieustanną presją krótkich horyzontów czasowych.

W tym kontekście niezwykle interesujące staje się porównanie modeli korporacyjnych obecnych w Izraelu i we Francji. Izraelskie fundusze i spółki technologiczne, inwestujące w Dolinie Krzemowej, Indiach czy Ameryce Łacińskiej, często przyjmują strategię wykorzystywania lokalnych naruszeń

prawa jednej ceny jako okazji. Ich przewaga polega na osadzeniu w kulturze inwestycyjnej przyzwyczajonej do wysokiej zmienności, a jednocześnie mniej obciążonej wymogiem krótkoterminowego raportowania. Izraelski inwestor w Brazylii może sobie pozwolić na kilkuletni zakład, że dyskonto na funduszu zamkniętym zostanie w końcu skorygowane. Francuski fundusz emerytalny, inwestujący w te same aktywa, jest natomiast skrępowany oczekiwaniami regulatorów i uczestników co do płynności i stabilności, nie mogąc zaryzykować wieloletniego odchylenia od benchmarku, nawet jeśli teoretycznie jest ono racjonalne.

W literaturze finansowej ostatnich dekad naruszenia prawa jednej ceny stały się jednym z głównych argumentów za tym

Gra ultimatum: prymat sprawiedliwości nad zyskiem

Jeżeli pewne paradoksy odsłaniają wewnętrzną kruchość modelu racjonalności zorientowanej wyłącznie na zysk, to obszar kooperacji i gier sprawiedliwości ujawnia coś znacznie głębszego. Pokazuje mianowicie, że koordynacja działań między ludźmi nie daje się sprowadzić do chłodnej kalkulacji indywidualnych wypłat. Posiada ona bowiem własną logikę normatywną, którą odczuwamy jako oczywistą na długo przed tym, zanim zostanie ubrana w język teorii. Dylemat więźnia, gry o dobra publiczne czy gra ultimatum, wraz z ich licznymi wariantami, pełnią w tym kontekście rolę eksperymentalnych mikroskopów socjologicznych. Pozwalają zobaczyć, jak głęboko nasze działania ekonomiczne są wplątane w sieć oczekiwań wzajemności, wrażliwości na uczciwość i instynktownej niechęci do bycia wykorzystanym.

Klasyczna teoria, zakładająca, że każdy uczestnik maksymalizuje jedynie własny zysk materialny, przewiduje w takich grach niemal całkowitą erozję współpracy. W dylemacie więźnia dominującą strategią powinna być zdrada, w grach o dobra publiczne – skrajny **free riding**, czyli postawa gapowicza, który korzysta ze wspólnego dobra, nie dokładając nic od siebie. W grze ultimatum zaś racjonalne byłoby przyjmowanie każdej, nawet najmniejszej dodatniej oferty. Thaler i liczni badacze, których wyniki przytacza, pokazują, że jest dokładnie odwrotnie. W warunkach, gdzie nie ma ani przymusu instytucjonalnego, ani groźby kary, ani troski o długoterminową reputację, ludzie dobrowolnie dokładają się do wspólnej puli, proponują w miarę równe podziały i odrzucają skrajnie niesprawiedliwe oferty. Ujawniają w ten sposób, że ich funkcja użyteczności zawiera silny składnik normatywny, który nie jest jedynie dodatkiem, lecz fundamentem decyzji.

Najbardziej uderzające jest to, że ów składnik nie znika, gdy stawki rosną. Wręcz przeciwnie, wysokie kwoty nie niszczą potrzeby sprawiedliwości, lecz ją wzmacniają. Uczestnik gry ultimatum jest niekiedy bardziej skłonny odrzucić upokarzającą ofertę, gdy gra toczy się o duże pieniądze,

ponieważ zysk materialny z jej przyjęcia staje się wtedy symbolicznie bolesny. W świecie przeżywanym, a nie modelowanym, odrzucenie niesprawiedliwej propozycji nie jest irracjonalnym marnotrawstwem zasobu, lecz aktem przywrócenia godności.

Z tej perspektywy można lepiej zrozumieć specyfikę modeli gospodarczych, które ukształtowały się w Izraelu i we Francji. W Izraelu, gdzie struktura społeczna jest gęsto usieciowiona, a doświadczenie obowiązkowej służby wojskowej i permanentnego zagrożenia tworzy silny kontekst wspólnoty, normy wzajemności mają charakter bardziej bezpośredni. Kooperacja często opiera się tam na wewnętrznych zobowiązaniach grupowych, które przenikają także do sfery biznesu. W praktyce oznacza to, że gra ultimatum rzadko rozgrywa się w formie czysto anonimowej. Proponujący i odpowiadający są częścią sieci, która pamięta. Każda zbyt agresywna oferta, choć formalnie dopuszczalna, może skutkować w przyszłości utratą dostępu do kapitału społecznego.

We Francji z kolei, gdzie tradycja republikańska wykształciła ideał uniwersalistycznego państwa, a struktury korporacyjne są silnie zhierarchizowane, normy sprawiedliwości przyjmują inny kształt. Są bardziej zinstytucjonalizowane i silniej skodyfikowane prawnie. Gracze są skłonni uznać nierówne podziały za dopuszczalne, jeśli wpisują się one w legitymizowaną strukturę stanowisk. Dlatego francuski pracownik może tolerować duże różnice w wyn

Izrael vs. Francja: kulturowe modele korekty błędów

Gdyby potraktować izraelski i francuski model korporacyjny jako dwa odrębne, choć sprzężone ze sobą układy eksperymentalne, zyskalibyśmy rzadki wgląd w to, jak anomalie Thalera zderzają się z odmiennymi tradycjami prawnymi i kulturowymi. Izrael, państwo młode, zahartowane w ogniu geopolitycznej niepewności, z gospodarką napędzaną przez sektor wysokich technologii i globalne sieci diaspory, wykształcił kulturę przedsiębiorczości, w której ryzyko jest nie tyle akceptowane, co wbudowane w system i społecznie amortyzowane. Francja, przeciwnie, kultywująca długą tradycję scentralizowanego planowania, wsparta na silnej elicie technokratycznej i rozbudowanym państwie opiekuńczym, rozwijała model, w którym ryzyko jest starannie reglamentowane, a decyzje często zapadają w imię abstrakcyjnie pojętego interesu ogólnego.

W izraelskich spółkach technologicznych nikt nie udaje, że błędy poznawcze nie istnieją. Przekleństwo zwycięzcy, czyli tendencja do przepłacania w licytacjach, czy mentalne księgowanie, polegające na oddzielnym traktowaniu różnych pul pieniędzy, nie są ignorowane, lecz rozpoznawane jako naturalne elementy gry i włączane w strategię. Ryzykowna oferta przejęcia, która może okazać się przepłacona, jest rozpatrywana nie jako pojedyncza klęska, lecz element szerszego portfela inwestycyjnego, gdzie jej ewentualne niepowodzenie kompensują inne, udane

zakłady. Wewnętrzny konflikt między dalekowzrocznym Planistą a impulsywnym Wykonawcą jest częściowo neutralizowany przez mechanizmy takie jak udziały pracownicze, okresy nabywania uprawnień czy klauzule blokady, które uniemożliwiają Wykonawcy natychmiastową monetyzację przyszłych zysków i porzucenie projektu. Co więcej, wysoki poziom kooperacji w zespołach, cementowany wspólnym doświadczeniem służby wojskowej, sprawia, że gry typu ultimatum wewnątrz organizacji rzadziej kończą się destrukcyjnym odrzuceniem oferty. Paradoksalnie ten wewnętrzny etos współpracy często idzie w parze z bezwzględnymi praktykami negocjacyjnymi wobec partnerów zewnętrznych.

We Francji natomiast korporacje wyrosłe w cieniu państwa często przyjmują wobec własnych pracowników i związków zawodowych strategię formalnie egalitarną, otoczoną gęstą siatką zabezpieczeń. Jednocześnie te same firmy potrafią wchodzić w bezwzględne gry typu ultimatum z rynkiem globalnym, gdzie propozycja francuskiego menedżera wobec zagranicznych dostawców czy podwykonawców staje się symbolem rażącej asymetrii sił. Gdy francuski koncern negocjuje warunki koncesji na budowę infrastruktury w Afryce, gra w ultimatum odbywa się w absolutnej ciszy. Proponujący formułuje warunki, a odpowiadający, pozbawiony realnej możliwości odmowy, przyjmuje je. Resentyment jednak narasta i powraca po latach w postaci politycznej niestabilności – jest to podręcznikowy przykład ignorowania długofalowych skutków niesprawiedliwej oferty, przed czym ostrzegał Thaler.

Co istotne, oba te modele zaczynają się pod wpływem ekonomii behawioralnej przeobrażać. Izraelskie firmy, eksportując swoje technologie, eksportują jednocześnie pewien rodzaj architektury wyboru. Aplikacje finansowe, narzędzia do zarządzania portfelem czy platformy inwestycyjne przenoszą aparat pojęciowy Thalera wprost do kodu, materializując go w postaci domyślnych ustawień, kont mentalnych czy sygnałów ostrzegawczych. Francuskie korporacje, zwłaszcza w sektorze bankowym i ubezpieczeniowym, powołują z kolei całe działy badające zachowania klientów, zatrudniając psychologów i ekonomistów behawior

Księgowanie mentalne porządkuje domowy budżet

Przechodząc do zjawiska mentalnego księgowania, wkraczamy w domenę sporu, w której klasyczna ekonomia z upodobaniem oskarża człowieka o irracjonalność, a Richard Thaler podejmuje się jego subtelnej obrony. Z perspektywy czystej matematyki pieniądz jest bowiem doskonale zamienny. Nie ma żadnego znaczenia, czy dana złotówka pochodzi z pensji, wygranej na loterii, zwrotu podatku czy kredytu. Nieistotne jest również, na którym koncie została zapisana, o ile jedynym celem pozostaje maksymalizacja bogactwa netto. Kiedy zatem ktoś jednocześnie utrzymuje

kosztowny dług konsumencki i nisko oprocentowane oszczędności, ortodoksyjny ekonomista widzi w tym niezbity dowód na brak racjonalności.

Thaler pyta jednak o funkcję takiego pozornie nielogicznego zachowania. Zauważa, że ludzie organizują swoje finanse nie tylko w kategoriach zimnego rachunku ekonomicznego, lecz także w kategoriach samokontroli, życiowych planów i symbolicznego znaczenia własnych zasobów. Mentalne konta, czyli psychologiczne przegrody, które tworzymy w naszych umysłach, mają chronić przyszłość przed presją teraźniejszości. Konto oszczędnościowe jest traktowane jako nietykalne, ponieważ reprezentuje odległy cel, taki jak bezpieczeństwo emerytalne albo edukacja dzieci. Dług na karcie kredytowej staje się natomiast zaworem bezpieczeństwa, przez który upust znajduje bieżąca niecierpliwość. Czy jest to optymalne z punktu widzenia stopy procentowej? Oczywiście, że nie. Czy może być jednak optymalne z perspektywy ochrony dalekosiężnych planów przed autodestrukcyjnymi impulsami? Być może tak.

Ta sama psychologiczna skłonność stała się zarazem inspiracją dla innowacyjnych produktów finansowych, jak i podatnym gruntem dla rynkowych nadużyć. Banki i platformy cyfrowe oferują dziś konta celowe, wirtualne koperty czy aplikacje pomagające kategoryzować wydatki. Z jednej strony wspierają w ten sposób naszą zdolność do oszczędzania, z drugiej jednak mogą projektować interfejsy w taki sposób, aby ułatwić nam zadłużanie się na cele, które psychicznie nie kojarzą się z ryzykiem. Jeśli aplikacja prezentuje kredyt jako dodatkową przegródkę o nazwie „wakacje” albo „remont”, a nie jako ogólne zwiększenie zadłużenia, to wzmacnia mechanizm mentalnego księgowania, jednocześnie pogłębiając nierównowagę finansową.

Z punktu widzenia prawa konsumenckiego mentalne księgowanie stawia niezwykle trudne pytanie. Czy instytucje finansowe mają obowiązek projektować produkty w sposób respektujący słabość ludzkiej samokontroli, czy też wolno im oferować konstrukcje, które tę słabość bezwzględnie eksploatują? W tradycyjnym ujęciu cała odpowiedzialność spoczywa na jednostce. W perspektywie ekonomii behawioralnej taka odpowiedź wydaje się jednak zbyt uboga. Nie chodzi bowiem o to, aby klienta ubezwłasnowolnić, lecz o to, by przyznać, że istnieje fundamentalna asymetria informacji. Projektanci produktów finansowych znają prawidłowości nieracjonalnych zachowań znacznie lepiej niż przeciętny konsument. Wykorzystywanie tej wiedzy do maksymalizacji krótkoterminowych zysków jest etycznie wątpliwe, a w długim horyzoncie może okazać się destrukcyjne dla całej gospodarki, prowadząc do masowego zadłużenia i kryzysów.

Praktyki izraelskie i francuskie ilustrują odmienne podejścia do tego problemu. W Izraelu, gdzie sektor fintech jest niezwykle rozwinięty, powstaje wiele rozwiązań mających charakter autentycznych narzędzi samokontroli. Aplikacje pozwalające ustawiać sztywne limity wydatków, automatycznie przenosić nadwyżki na konta zablokowane do określonego terminu czy ostrzegać

przed zbyt szybkim wzrostem zadłużenia są tam częścią technologicznej kultury. We Francji natomiast, z bardziej tradycyjnym systemem bankowym i regulacjami silnie akcentującymi ochronę konsumenta, nacisk kładzie się raczej na przejrzystość informacji o kosztach kredytu i prostotę produktu. Mentalne księgowanie jest tam mniej widoczne w interfejsach, a bardziej obecne w dyskursie publicznym o nadmiernej konsumpcji.

W literaturze naukowej mentalne księgowanie zostało powiązane z innymi zjawiskami, takimi jak efekt posiadania, niechęć do realizacji strat czy różnicowanie dochodu bieżącego i kapitałowego. Wyłania się stąd spójny obraz człowieka, który nie zarządza swoim majątkiem na wzór korporacyjnego księgowego, lecz raczej przypomina gospodarza domu, dysponującego pomieszczeniami o zróżnicowanym statusie. Są pokoje reprezentacyjne, których się nie narusza, są piwnice, w których można pozwolić sobie na bałagan, i są wreszcie skrytki na przyszłe awarie. Ten obraz może irytować purystów ekonomicznego modelu, ale jeśli celem nauki jest zrozumienie, a nie moralizowanie, należy uznać go za dalece bardziej adekwatny.

Planista vs. Wykonawca: walka o samokontrolę

Wreszcie dochodzimy do problemu wyboru w czasie, w którym wszystkie wcześniejsze wątki zbiegają się niczym dopływy w jedną rzekę. Klasyczna teoria dyskontowania międzyokresowego, czyli sposobu, w jaki ważymy przyszłe zyski i straty, zakłada, że nasze preferencje są niezmienne, a stopy dyskontowe nie zależą ani od horyzontu czasowego, ani od wielkości nagrody, ani od tego, czy chodzi o zysk, czy o stratę. Thaler, w intelektualnym dialogu z innymi badaczami, dowodzi, że jest dokładnie odwrotnie. Ludzie wykazują bowiem dynamiczną niespójność, a nasze dzisiejsze „ja” i nasze jutrzejsze „ja” to nie dwie fazy tego samego podmiotu, lecz raczej dwaj gracze w nieustannej, wewnętrznej grze strategicznej.

Z jednej strony mamy Planistę, który pragnie budować kapitał, schudnąć, nauczyć się języka i żyć długo w zdrowiu, spoglądając na przyszłość ze spokojną cierpliwością. Z drugiej zaś czai się Wykonawca, który, siedząc przed otwartą lodówką lub przyciskiem „kup teraz”, kieruje się zupełnie inną logiką pragnień. Chce natychmiastowej gratyfikacji, a koszt przyszłej straty wydaje mu się odległą abstrakcją. Jeżeli brakuje jakichkolwiek narzędzi samokontroli, Wykonawca wygrywa każdą krótką rundę, skazując Planistę na ostateczną porażkę w długim horyzoncie czasowym.

W odpowiedzi na ten fascynujący konflikt wewnętrzny pojawiają się instytucje, które można określić mianem dobrowolnych kajdan. Nauczyciele, którzy wybierają wypłatę rozłożoną na dwanaście miesięcy, intuicyjnie wiedzą, że inaczej wydaliby wszystko w ciągu dziewięciu, zostając z niczym na wakacje. Uczestnicy programów oszczędnościowych, takich jak konta świąteczne,

świadomie godzą się na zerowe odsetki, byle tylko uchronić się przed samymi sobą. W kategoriach czysto ekonomicznych jest to absurd, lecz w perspektywie antropologicznej staje się to przejawem wyższej formy roztropności – jest to racjonalność, która obejmuje własną niedoskonałość i buduje instytucjonalne podpory dla naszych lepszych aspiracji.

Paternalizm libertariański: architektura lepszych decyzji

Świat wielkiego biznesu bardzo szybko pojął praktyczny potencjał tej dynamiki. Programy emerytalne, oparte na automatycznym zapisie i domyślnej wysokości składki, są przecież modelowym zastosowaniem wiedzy o wewnętrznym konflikcie Planisty i Wykonawcy. Ludzie rzadko zmieniają ustawienia początkowe, dlatego odpowiedzialny projektant systemu odwraca wektor wysiłku – to Wykonawca musi podjąć świadome działanie, aby zaszkodzić swojej przyszłości, a nie by ją zabezpieczyć. Richard Thaler trafnie określił te mechanizmy mianem paternalizmu libertariańskiego, czyli filozofii, w której architekt systemu wykorzystuje wiedzę o słabościach jednostki, by ułatwić jej podjęcie decyzji lepszych w długim okresie, nie odbierając przy tym ostatecznej wolności wyboru.

Nudging w biznesie: etyczne granice manipulacji

Z perspektywy formalnej rekonstrukcji rozumu anomalie opisane przez Thalera stają się potężnym narzędziem krytyki trzech fundamentalnych dogmatów klasycznej ekonomii. Pierwszy z nich zakłada, że nasze preferencje są kompletne i spójne, a metoda ich odkrywania nie ma żadnego znaczenia. Drugi głosi, że jednostki kierują się wyłącznie własnym interesem materialnym, a wszelkie inne motywacje można bez szkody dla modelu zignorować. Trzeci wreszcie utrzymuje, że rynki, pozostawione samym sobie, nieuchronnie dążą do równowagi, w której ceny wiernie odzwierciedlają fundamentalne wartości.

Każdy z tych filarów zostaje podważony przez konkretne obserwacje. Zjawisko odwrócenia preferencji falsyfikuje dogmat pierwszy, pokazując, że nasze wybory zależą od kontekstu. Eksperymenty takie jak gra ultimatum czy gry o dobra publiczne obalają dogmat drugi, dowodząc istnienia bezinteresownej kooperacji. Z kolei przekleństwo zwycięzcy i notoryczne naruszenia prawa jednej ceny uderzają w dogmat trzeci, demaskując iluzję rynkowej wszechwiedzy. Co więcej, mentalne księgowanie i dynamiczna niespójność pokazują, że racjonalność nie jest stabilną własnością ego, lecz raczej konfliktowym procesem rozgrywanym między naszymi różnymi „ja” w czasie.

Czy jednak oznacza to, że cały aparat teorii wyboru i efektywności należy wyrzucić na śmietnik historii? Tu właśnie zaczyna się pole do roztropnej polemiki z samym Thalerem. Istnieje bowiem ryzyko, że krytyka dogmatów zostanie odczytana jako zachęta do całkowitej rezygnacji z ideału racjonalności, a tym samym jako otwarcie drzwi dla cynicznej eksploatacji ludzkich słabości. Skoro człowiek jest z natury omylny – mógłby ktoś powiedzieć – to zadaniem architekta systemów jest wykorzystanie tych błędów do maksymalizacji własnego zysku. Oto mroczna strona ekonomii behawioralnej.

W odpowiedzi trzeba jednak podkreślić, że Thaler, mimo swojego ironicznego dystansu do homo oeconomicus, bynajmniej nie opowiada się po stronie nihilizmu. Kiedy broni idei paternalizmu libertariańskiego, czyni to w imię wewnętrznej logiki samokontroli. Podmiot, który wie, że jutro ulegnie pokusie, ma pełne prawo prosić dziś instytucję o pomoc w ochronie swojej własnej przyszłości. W tym sensie architekt domyślnych ustawień staje się wykonawcą woli dalekowzrocznego Planisty, a nie obcym manipulatorem. To subtelna, lecz kluczowa różnica, która otwiera drogę do normatywnej rekonfiguracji pojęcia rozumu, tak aby obejmowało ono także racjonalność uwzględniającą własną niedoskonałość.

Z drugiej strony należy z uwagą obserwować, jak wiedza behawioralna jest wdrażana w realnym biznesie. Jeśli bank wykorzystuje mechanizm mentalnego księgowania, by projektować produkty ułatwiające oszczędzanie, to wspiera naszą długoterminową racjonalność. Jeśli jednak ta sama instytucja tworzy linie kredytowe opatrzone etykietami „wakacje”, „prezenty” czy „małe przyjemności”, licząc na to, że impulsywny Wykonawca nie połączy tych oddzielnych szufladek w jedno potężne zadłużenie, to nadużywa tej samej wiedzy w sposób trudny do pogodzenia z ideałem bezprzymusowego przymusu lepszego argumentu.

Kiedy Robert Shiller pisze, że rynki napędzane są opowieściami nie mniej niż liczbami, dotyka sedna problemu. Jeżeli nie zrekonstruujemy procedur komunikacyjnych, które pozwalają na krytyczną ocenę tych narracji, ekonomia behawioralna może przekształcić się w technologiczny arsenał perswazji, a nie w narzędzie emancypacji. W tym sensie zadaniem teoretyka społecznego nie jest jedynie katalogowanie anomalii, lecz także stawianie pytania o fundamentalne uprawnienia uczestników rynku. Czy mają oni prawo oczekiwać, że architekt systemów nie wykorzysta ich słabości przeciwko nim?

Anomalie Thalera kruszą dogmat efektywności rynków

W tym miejscu otwiera się pole do wymownej konfrontacji dwóch modeli kulturowych. Izraelska kultura gospodarcza, ukształtowana przez stałą presję egzystencjalną, intensywną służbę wojskową

i sieciowość diaspory, w znacznym stopniu instytucjonalizuje ryzyko. Tamtejsze start-upy funkcjonują w ekosystemie, gdzie potencjalna porażka jest praktycznie zamortyzowana przez mechanizmy wspólnotowego eksperymentowania. Gdy zespół założycielski staje przed dylematem, czy podjąć trudny, lecz przełomowy projekt, jego preferencje są raczej negocjowane w grupie niż indywidualnie ujawniane. Taka zbiorowa procedura decyzyjna pozwala skutecznie rozproszyć skutki osobistych wahań i odwróceń. W efekcie powstaje paradoksalne połączenie skrajnej awersji do strat egzystencjalnych z wysoką tolerancją dla strat finansowych w fazie poszukiwań, a pompa pieniężna, która mogłaby wydrenować zasoby jednostki, zostaje zatrzymana przez sieć społecznych korekt.

We Francji obserwujemy zjawisko odwrotne. Tamtejsza tradycja technokratyczna, formowana przez elitarne Grandes Écoles, promuje wizerunek decydenta jako funkcjonariusza rozumu państwowego. Jego preferencje, wtopione w abstrakcyjną racjonalność planu, są z definicji spójne i niezmienne. W praktyce nie prowadzi to jednak do większej racjonalności, lecz raczej do skłonności, by instytucjonalnie maskować wszelkie anomalie. Gdy francuska grupa kapitałowa podejmuje decyzję inwestycyjną, powołuje komitety i zespoły analityczne, które generują ogrom dokumentacji, tworząc iluzję uporządkowanych preferencji. Jednak strukturalna podatność na ich odwrócenie nie znika – przenosi się jedynie na poziom interakcji między departamentami. Patologia nie zostaje wyeliminowana, lecz migruje z jednostki na organizację, przybierając formę konfliktu między działem strategii, preferującym bezpieczniejsze loterie, a działem fuzji i przejęć, który wyżej ceni spektakularne, choć ryzykowne transakcje. Zewnętrznie całość wygląda jak racjonalna deliberacja, lecz w istocie jest to jedynie bardziej rozbudowana i kosztowna inscenizacja tej samej fundamentalnej anomalii.

Normy sprawiedliwości stabilizują kontrakty rynkowe

Dopiero wówczas, gdy porzucimy nadzieję, że kolejne anomalie da się bezboleśnie dopisać do marginesu standardowego modelu, odsłoni się przed nami zupełnie nowa mapa. Ukazuje ona odwrócenie preferencji, przekleństwo zwycięzcy, naruszenie prawa jednej ceny czy dylematy gier typu ultimatum nie jako zbiór odosobnionych ciekawostek, lecz jako powiązane ze sobą węzły jednej, spójnej struktury. Jej centralna teza jest rewolucyjna: racjonalność ekonomiczna nie jest własnością samotnego podmiotu, który chłodno maksymalizuje abstrakcyjną użyteczność. Jest raczej wynikiem złożonej gry toczącej się równocześnie na trzech frontach: w świecie obiektywnych wielkości, w świecie norm społecznych i w świecie wewnętrznych mechanizmów samokontroli.

Pierwszy z nich, świat obiektywny, to przestrzeń przepływów pieniężnych, cen, kontraktów i twardych ograniczeń zasobowych. To tutaj zjawiska takie jak odwrócenie preferencji czy naruszenie prawa jednej ceny – czyli sytuacje, w których identyczne dobro ma różne ceny – dowodzą, że sama struktura rynkowych bodźców nie wystarcza, by wymusić na nas spójność. Świat społeczny to z kolei sfera norm sprawiedliwości, wzajemności i symbolicznej godności. Gry kooperacyjne i gry typu ultimatum demaskują w nim fakt, że ludzie gotowi są poświęcić część zysku, by ukarać niesprawiedliwość lub wesprzeć wspólnotę, a więc że ich kalkulacja użyteczności ma również wymiar moralny. Wreszcie świat subiektywny to arena mentalnych kont, wewnętrznych konfliktów między dalekowzrocznym Planistą a impulsywnym Wykonawcą oraz psychologicznej architektury czasu. Mentalne księgowanie, czyli skłonność do dzielenia pieniędzy na nieprzenikalne kategorie, pokazuje, że tożsamość decydenta nie jest monolitem, lecz jest fundamentalnie pęknięta.

Jeśli przyjmiemy tę trójdzielną perspektywę, staje się jasne, dlaczego odwrócenie preferencji jest czymś więcej niż technicznym kłopotem dla teorii użyteczności, a przekleństwo zwycięzcy to coś więcej niż przestroga dla licytantów. Odwrócenie preferencji pokazuje, że świata obiektywnego i subiektywnego nie da się zestroić za pomocą prostej funkcji matematycznej. Ta sama, obiektywnie zdefiniowana loteria staje się w świadomości decydenta zupełnie innym obiektem w zależności od tego, czy ma ją wybrać, czy wycenić. Przekleństwo zwycięzcy, polegające na systematycznym przepłacaniu w aukcjach, odsłania z kolei, że świat obiektywny i społeczny nie zapewniają automatycznej korekty błędów, jeśli struktura informacji i zestaw norm premiują ekstrawertyczny heroizm kosztem chłodnej powściągliwości.

Warto w tym miejscu przywołać złotą myśl Daniela Kahnemana dotyczącą ludzkiej zdolności do przewidywania przyszłego dobrostanu. Stwierdził on, że ludzie fatalnie prognozują własną przyszłą użyteczność, notorycznie projektując dzisiejsze emocje na przyszłe stany. Parafraza tej idei w naszym kontekście brzmi następująco: człowiek, który dziś wycenia loterię M wyżej niż loterię L, choć jutro bez wahania wybrałby L, nie popełnia jedynie błędu rachunkowego. On fundamentalnie myli się co do tego, jak będzie odczuwał konsekwencje własnych decyzji. Odwrócenie preferencji nie jest więc naruszeniem abstrakcyjnej zasady logiki, lecz symptomem głębszego, niepokojącego braku samowiedzy.

Instytucjonalizacja: przyszłość ekonomii behawioralnej

> W świecie, gdzie racjonalność staje się iluzją, a rynki areną psychologicznych gierek, czy potrafimy odnaleźć drogę do autentycznego zrozumienia naszych wyborów? Czy

> ekonomia behawioralna, demaskując nasze słabości, pomoże nam stać się bardziej świadomymi uczestnikami gry, czy też tylko dostarczy narzędzi do jeszcze skuteczniejszej manipulacji? Może przyszłość należy do tych, którzy potrafią pogodzić chłodny rachunek z wrażliwością na ludzką niedoskonałość.

Inspiracje

[1] **"The winners curse"** Richard H. Thaler

1992 | Free Press

Richard H. Thaler to amerykański ekonomista znany z badań nad ekonomią behawioralną i profesor nauk behawioralnych i ekonomii im. Charlesa R. Walgreena w Booth School of Business na Uniwersytecie Chicagowskim. W 2017 roku otrzymał Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii za swój wkład w tę dziedzinę. Badania Thalera koncentrują się na styku ekonomii i psychologii, podważając tradycyjne założenia ekonomiczne dotyczące racjonalności. Jest współautorem książki **Nudge**.

Richard H. Thaler *is an American economist known for his work in behavioral economics and is the Charles R. Walgreen Distinguished Service Professor of Behavioral Science and Economics at the University of Chicago Booth School of Business. He received the Nobel Prize in Economics in 2017 for his contributions to the field. Thaler's research explores the intersection of economics and psychology, challenging traditional economic assumptions of rationality. He is the co-author of* ***Nudge****.*

University of Chicago

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: da9ac6cf-731f-4433-ac1e-61a45706ccf2