

1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Μαθησιακοί στόχοι

Αφού μελετήσετε αυτό το κεφάλαιο:

- Θα έχετε κατανοήσει τη διαφορά μεταξύ περιγραφικών και κανονιστικών θεωριών λήψης αποφάσεων
- Θα έχετε κατανοήσει το πώς διαφέρουν τα συμπεριφορικά οικονομικά σε σχέση με την εδραιωμένη (νεοκλασική) οικονομική θεωρία – και τους λόγους για αυτό
- Θα έχετε αντιληφθεί και εκτιμήσει την ποικιλία των μεθόδων που χρησιμοποιούν οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι

1.1 Νεοκλασικά και συμπεριφορικά οικονομικά

Αυτό είναι ένα βιβλίο για τις **θεωρίες λήψης αποφάσεων**. Για να χρησιμοποιήσουμε όρους που αναφέραμε στο εισαγωγικό σημείωμα, τέτοιες θεωρίες αφορούν τη διαπραγμάτευση «της δύσκολης πορείας της ζωής»: μας λένε πώς παίρνουμε ή πώς πρέπει να παίρνουμε αποφάσεις. Φυσικά ο μαρκήσιος ντε Σαντ δεν θα μιλούσε με αυτούς τους όρους, ιδίως λαμβάνοντας υπόψη τον τρόπο με τον οποίο έζησε τον δέκατο όγδοο αιώνα, αλλά η θεωρία για τη λήψη αποφάσεων φαίνεται να είναι ακριβώς αυτό που είχε κατά νου όταν φανταζόταν «το αριστούργημα της φιλοσοφίας».

Η ανάπτυξη μιας αποδεκτής θεωρίας λήψης αποφάσεων θα ήταν ένα επίτευγμα. Το μεγαλύτερο μέρος της ανθρώπινης δραστηριότητας –ως προς τα χρηματοοικονομικά, την επιστήμη, την ιατρική, τις τέχνες και τη ζωή, γενικά– μπορεί να κατανοηθεί ως ένα ζήτημα που αφορά ορισμένα είδη αποφάσεων που λαμβάνουν οι άνθρωποι. Συνεπώς, μια ακριβής θεωρία λήψης αποφάσεων θα κάλυπτε πληθώρα ζητημάτων. Ίσως καμία από τις θεωρίες που θα συζητήσουμε δεν είναι το αριστούργημα που είχε φανταστεί ο Μαρκήσιος. Εξάλλου, κάθε θεωρία μπορεί να έχει τεθεί υπό αμφισβήτηση, να τίθεται υπό αμφισβήτηση, και ίσως πρέπει να τίθεται υπό αμφισβήτηση για διάφορους λόγους και με διάφορες αφορμές. Ωστόσο, η θεωρία αποφάσεων είναι ένα δυναμικό πεδίο, στο οποίο γίνεται όλο και περισσότερη έρευνα τις τελευταίες δεκαετίες, έχοντας αποφέρει πραγματική πρόοδο.

ΔΕΙΓΜΑ ΠΡΙΝ ΤΙΣ ΔΙΟΡΘΩΣΕΙΣ

26 / ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ

Οι σύγχρονες θεωρίες αποφάσεων (ή **θεωρίες επιλογής** – θα χρησιμοποιήσω τους όρους αυτούς ως ισοδύναμους) λένε λίγα για τους στόχους που θα επιδιώξουν ή θα πρέπει να επιδιώξουν οι άνθρωποι. Τα κίνητρα και οι στόχοι μπορεί να είναι καλοί ή κακοί, κακοπροαίρετοι ή μεγαλόψυχοι, αλτρουιστικοί ή εγωιστικοί, κοντόφθαλμοι ή διορατικοί· με άλλα λόγια μπορεί να ανήκουν στη Μαρία Τερέζα ή τον Μαρκήσιο ντε Σαντ. Οι θεωρίες λήψης αποφάσεων παίρνουν απλώς ένα σύνολο στόχων ως δεδομένο. Με δεδομένο, ωστόσο, ένα σύνολο στόχων, οι θεωρίες έχουν πολλά να πουν για το πώς οι άνθρωποι θα επιδιώξουν ή θα πρέπει να επιδιώξουν αυτούς τους στόχους.

Οι θεωρίες αποφάσεων παρουσιάζονται ποικιλοτρόπως, ως περιγραφικές ή κανονιστικές. Μια **περιγραφική** θεωρία περιγράφει το πώς οι άνθρωποι στην πραγματικότητα λαμβάνουν αποφάσεις. Μια **κανονιστική** θεωρία αποτυπώνει τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι πρέπει να λαμβάνουν αποφάσεις. Θεωρητικά –τουλάχιστον- είναι δυνατό οι άνθρωποι να παίρνουν τις αποφάσεις που θα έπρεπε. Σε μια τέτοια περίπτωση, μια και μοναδική θεωρία μπορεί ταυτόχρονα να είναι περιγραφικά επαρκής και κανονιστικά σωστή. Ωστόσο, είναι πιθανό οι άνθρωποι να μην ενεργούν με τον τρόπο που θα έπρεπε. Τότε, καμία θεωρία δεν μπορεί να είναι ταυτόχρονα περιγραφικά επαρκής και κανονιστικά σωστή.

Άσκηση 1.1 Περιγραφική έναντι κανονιστικής ανάλυσης Ποιοι από τους παρακάτω ισχυρισμούς είναι περιγραφικοί και ποιοι κανονιστικοί; (Τις λύσεις τόσο σε αυτή, όσο και σε άλλες ασκήσεις μπορείτε να τις βρείτε στο Παράρτημα)

- Κατά μέσο όρο, οι άνθρωποι αποταμιεύουν λιγότερο από το 10 τοις εκατό του εισοδήματός τους ενόψει της περιόδου συνταξιοδότησής τους
- Οι άνθρωποι δεν αποταμιεύουν όσο θα έπρεπε ενόψει της περιόδου συνταξιοδότησής τους
- Πολύ συχνά, οι άνθρωποι μετανιώνουν που δεν αποταμίευσαν περισσότερο ενόψει της περιόδου συνταξιοδότησής τους

Μπορεί να μην είναι απόλυτα σαφές αν ένας ισχυρισμός είναι περιγραφικός ή κανονιστικός. Η θέση «οι άνθρωποι εξοικονομούν πολύ λίγα» είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα. Αν σημαίνει ότι οι άνθρωποι δεν αποταμιεύουν όσο θα έπρεπε, τότε ο ισχυρισμός είναι κανονιστικός. Αν σημαίνει ότι οι άνθρωποι δεν αποταμιεύουν όσο θα ήθελαν, τότε ο ισχυρισμός είναι περιγραφικός.

Παράδειγμα 1.2 Πόκερ Ας υποθέσουμε ότι παίζετε πόκερ και ότι θέλετε να κερδίσετε. Τι θα σας εξυπηρετούσε περισσότερο; Το αν είχατε στη διάθεσή σας μια επαρκή περιγραφική θεωρία, μια σωστή κανονιστική θεωρία ή και τα δύο;

Μια περιγραφική θεωρία θα σας έδινε πληροφορίες για τις ενέργειες των άλλων παικτών. Μια κανονιστική θεωρία θα σας έλεγε πώς πρέπει να συμπεριφέρεστε με δεδομένες τις γνώσεις σας για τη φύση του παιχνιδιού, τις αναμενόμενες ενέργειες των άλλων παικτών και την προσπάθειά σας να κερδίσετε. Όλες αυτές οι πληροφορίες είναι προφανώς χρήσιμες όταν παίζετε πόκερ. Άρα το να γνωρίζετε και τα δύο είδη θεωρίας θα σας φανεί χρήσιμο.

Ορισμένες θεωρίες λήψης αποφάσεων περιγράφονται ως **θεωρίες ορθολογικής επιλογής**. Στον καθημερινό λόγο, η λέξη «ορθολογισμός» χρησιμοποιείται ενίοτε χαλαρά, δηλαδή όχι με απόλυτη ακρίβεια· όταν συμβαίνει αυτό υποδηλώνεται ένα είδος έγκρισης απέναντι σε κάποια απόφαση. Για τους σκοπούς της ανάλυσής μας, μια θεωρία λήψης ορθολογικών αποφάσεων μπορεί να κατανοηθεί καλύτερα ως **ορισμός ή έκφραση** του ορθολογισμού, δηλαδή ως προσδιορισμός του τι σημαίνει να είσαι ορθολογικός. Κάθε θεωρία ορθολογικής επιλογής χρησιμεύει για να διακρίνει τις αποφάσεις μεταξύ ορθολογικών και μη (δηλαδή παράλογων). Ορθολογικές αποφάσεις είναι αυτές που συμφωνούν με τη θεωρία, παράλογες αποφάσεις είναι εκείνες που δεν συμφωνούν. Μια θεωρία της ορθολογικής επιλογής μπορεί να θεωρηθεί ως περιγραφική ή κανονιστική (ή και τα δύο). Το να πούμε ότι μια θεωρία ορθολογικής επιλογής είναι περιγραφική σημαίνει ότι οι άνθρωποι στην πραγματικότητα δρουν ορθολογικά. Το να πούμε ότι μια θεωρία ορθολογικής επιλογής είναι κανονιστική σημαίνει ότι οι άνθρωποι θα έπρεπε να δρουν ορθολογικά. Το να πούμε ότι μια θεωρία ορθολογικής απόφασης είναι ταυτόχρονα περιγραφική και κανονιστική σημαίνει ότι οι άνθρωποι δρουν και πρέπει να δρουν ορθολογικά. Τυπικά, ο όρος **θεωρία της ορθολογικής επιλογής** προορίζεται για θεωρίες που είναι (ή που θεωρείται ότι είναι) κανονιστικά σωστές, είτε είναι ταυτόχρονα περιγραφικά επαρκείς είτε όχι.

Εδώ και πολλά χρόνια, τα οικονομικά κυριαρχούνται από την παράδοση των **νεοκλασικών οικονομικών**. Αν έχεις σπουδάσει οικονομικά αλλά δεν ξέρεις αν διδάχτηκες ή όχι τη νεοκλασική θεωρία, είναι σχεδόν βέβαιο ότι αυτή τελικά έχεις διδαχτεί. Τα νεοκλασικά οικονομικά χαρακτηρίζονται από την «αφοσίωσή» τους σε μια θεωρία ορθολογικής επιλογής, η οποία παρουσιάζεται ταυτόχρονα ως περιγραφικά επαρκής και κανονιστικά σωστή. Αυτή η προσέγγιση προϋποθέτει ότι οι άνθρωποι δρουν σε γενικές γραμμές με τον τρόπο που θα έπρεπε. Οι νεοκλασικοί οικονομολόγοι δεν χρειάζεται να υποθέτουν διαρκώς ότι όλοι οι άνθρωποι δρουν ορθολογικά, αλλά επιμένουν ότι οι αποκλίσεις από τον απόλυτο ορθολογισμό είναι τόσο μικρές και μη συστηματικές που είναι τελικά αμελητέες. Λόγω της ιστορικής κυριαρχίας τους, θα αναφερθώ στα νεοκλασικά οικονομικά ως τα εμπεδωμένα, εδραιωμένα ή τυπικά οικονομικά, και αντίστοιχα στη νεοκλασική θεωρία ως την κοινά αποδεκτή θεωρία.

Αυτή είναι μια εισαγωγή στη **συμπεριφορική οικονομική**: είναι δηλαδή η προσπάθεια να βελτιωθεί η ερμηνευτική και προγνωστική ισχύς της οικονομικής θεωρίας, εμπλουτίζοντάς την με στοιχεία που απορρέουν και συνδέονται με την ψυχολογία, όπου το «ψυχολογικά εύλογο» συνιστά συνέπεια και συμφωνία με τις πιο έγκυρες διαθέσιμες θεωρήσεις που προκύπτουν από τη ψυχολογία. Οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι συμμερίζονται την αντίληψη των νεοκλασικών οικονομολόγων για τα **οικονομικά** ως τη μελέτη των αποφάσεων των ανθρώπων υπό συνθήκες σπανιότητας και των συνεπειών και αποτελεσμάτων αυτών των αποφάσεων για την κοινωνία. Πάντως, οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι απορρίπτουν την ιδέα ότι οι άνθρωποι συμπεριφέρονται γενικά με τον τρόπο που θα έπρεπε, ενώ σίγουρα δεν αρνούνται ότι αν και ορισμένοι άνθρωποι δρουν ενίοτε ορθολογικά, οι αποκλίσεις από τον ορθολογισμό είναι αρκετά σημαντικές, συστηματικές, και ως εκ τούτου προβλέψιμες, ώστε να δικαιολο-

γούν την ανάπτυξη νέων περιγραφικών θεωριών απόφασης. Αν αυτό ισχύει, μια περιγραφικά επαρκής θεωρία δεν μπορεί ταυτόχρονα να είναι κανονιστικά σωστή και μια κανονιστικά σωστή θεωρία δεν μπορεί ταυτόχρονα να είναι περιγραφικά επαρκής.

1.2 Οι απαρχές τη συμπεριφορικής οικονομικής

Κανείς μπορεί να υποστηρίξει, ότι η συμπεριφορική οικονομική έχει μια σύντομη σχετικά ιστορία, αλλά ένα μακρύ παρελθόν. Μόνο τις τελευταίες δεκαετίες αναδείχθηκε το συγκεκριμένο πεδίο ως ανεξάρτητος υποτομέας της Οικονομικής Επιστήμης. Πλέον, τα κορυφαία τμήματα Οικονομικής Επιστήμης έχουν στο προσωπικό τους συμπεριφορικούς οικονομολόγους ή οικονομολόγους συμπεριφοράς, ενώ άρθρα σχετικά με τη συμπεριφορική οικονομική δημοσιεύονται σε έγκριτα επιστημονικά περιοδικά. Επίσης, παραδοσιακοί οικονομολόγοι ενσωματώνουν στοιχεία της συμπεριφορικής οικονομικής στις εργασίες τους. Το 2002, ο Daniel Kahneman (ένας από τους πιο γνωστούς συμπεριφορικούς οικονομολόγους) κέρδισε το βραβείο Nobel «για την ένταξη γνώσεων από την παράδοση της επιστήμης της Ψυχολογίας στην Οικονομική Επιστήμη, ιδίως ως προς την ανθρώπινη κρίση και τη λήψη αποφάσεων υπό αβεβαιότητα». Αργότερα, το 2017, ο Richard Thaler (ένας άλλος σημαίνων επιστήμονας) κέρδισε επίσης το Βραβείο Νόμπελ για τη συμβολή του στη συμπεριφορική οικονομική. Παρά τη σύντομη ιστορία τους, οι προσπάθειες να συμπεριληφθούν στα οικονομικά βασικές αρχές της ψυχολογίας είναι πιο παλιές.

Η εδραίωση των σύγχρονων οικονομικών σηματοδοτείται από τη δημοσίευση του Πλούτου των Εθνών του Adam Smith το 1776. Κλασικοί οικονομολόγοι όπως ο Smith κατηγορούνται συχνά ότι λαμβάνουν υπόψη τους μια ιδιαίτερα απλή (και πλαστή) εικόνα της ανθρώπινης φύσης, σύμφωνα με την οποία οι άνθρωποι παντού και πάντα, επιδιώκουν το στενά ερμηνευμένο προσωπικό τους συμφέρον με υπερορθολογικό τρόπο. Η κατηγορία αυτή είναι, ωστόσο, αβάσιμη. Ο Smith δεν πίστευε ότι οι άνθρωποι ήταν λογικοί:

Πόσοι άνθρωποι καταστρέφουν τον εαυτό τους σπαταλώντας χρήματα σε αντικείμενα μηδενικής χρησιμότητας; Αυτό που ευχαριστεί τους λάτρεις αυτών των αντικειμένων δεν είναι τόσο η χρησιμότητά τους όσο το πόσο όμορφα και εντυπωσιακά αυτά παρουσιάζονται. Οι τσέπες τέτοιων ανθρώπων είναι γεμάτες με αντικείμενα, ... η χρησιμότητα των οποίων δεν αξίζει την κούραση απόκτησής τους.

Ο Smith αποτύπωσε αυτές τις σκέψεις 200 χρόνια πριν από την εποχή των αριθμομηχανών τσέπης, των τηλεφώνων με κάμερα, των iPad και των smartwatches. Επίσης, ο Smith δεν θεωρούσε ότι οι άνθρωποι ήταν εγωιστές: «[Υπάρχουν] προφανώς κάποιες αρχές στη φύση [του ανθρώπου] που τον κάνουν να ενδιαφέρεται για την τύχη των άλλων, καθιστώντας απαραίτητη την ευτυχία τους για αυτόν, παρότι δεν αντλεί κάτι από αυτήν, πέρα από την ευχαρίστηση να βλέπει την ευτυχία τους».

Ο Smith και οι άλλοι κλασικοί οικονομολόγοι είχαν μια αντίληψη για την ανθρώπινη φύση που ήταν εντυπωσιακά πολύπλευρη, καθώς δεν χάραξαν μια αυστηρή διαχωριστική γραμμή μεταξύ ψυχολογίας και οικονομικών, όπως γίνεται πλέον.

Τα πρώιμα νεοκλασικά οικονομικά χτίστηκαν στα θεμέλια της **ηδονικής ψυχολογίας**: μια εξήγηση της ατομικής συμπεριφοράς, στη βάση ότι τα άτομα επιδιώκουν να μεγιστοποιήσουν την ευχαρίστηση και να ελαχιστοποιήσουν τον πόνο. Σύμφωνα με τα λόγια του W. Stanley Jevons: «Η ευχαρίστηση και ο πόνος αποτελούν αναμφίβολα τον απώτερο στόχο στην ανάλυση του Λογισμού των Οικονομικών. Το να ικανοποιήσουμε τις επιθυμίες μας στο μέγιστο βαθμό με την ελάχιστη προσπάθεια... με άλλα λόγια, το να μεγιστοποιήσουμε την ευχαρίστησή μας, είναι το βασικό ζήτημα των οικονομικών». Οι πρώτοι νεοκλασικοί οικονομολόγοι εμπνεύστηκαν από τον φιλόσοφο Jeremy Bentham, ο οποίος έγραψε: «Η φύση έχει θέσει την ανθρωπότητα υπό τη κυριαρχία δύο βασικών δυνάμεων, του πόνου και της ευχαρίστησης... Είναι κυρίαρχα σε ό,τι κάνουμε, σε ό,τι λέμε, σε ό,τι σκεφτόμαστε». Επειδή θεωρήθηκε ότι τα άτομα έχουν άμεση πρόσβαση στη συνειδητή εμπειρία τους, ορισμένοι οικονομολόγοι υπερασπίστηκαν τις αρχές της ηδονικής ψυχολογίας, αποκλειστικά στη βάση των ενδόμυχων εκτιμήσεων των ατόμων.

Μετά τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο, ωστόσο, πολλοί οικονομολόγοι ήταν απογοητευμένοι με τα πενιχρά αποτελέσματα της πρώιμης νεοκλασικής θεωρίας όσον αφορά τη δημιουργία θεωριών με προγνωστική δύναμη και έτσι αμφισβήτησαν ότι η ενδοσκόπηση των ατόμων όντως λειτουργούσε. Παρόμοιες εξελίξεις σημειώθηκαν και σε άλλα επιστημονικά πεδία: ο συμπεριφορισμός στην ψυχολογία, ο επαληθευτισμός στη φιλοσοφία και ο λειτουργισμός στη φυσική μπορούν να θεωρηθούν ως εκφράσεις της ίδιας διανοητικής τάσης. Οι μεταπολεμικοί νεοκλασικοί οικονομολόγοι στόχευαν να βελτιώσουν την προγνωστική δύναμη των θεωριών τους εστιάζοντας σε αυτό που μπορεί να παρατηρηθεί δημόσια παρά σε αυτό που πρέπει να βιωθεί. Αντί να πάρουν ως βάση μια θεωρία για την ευχαρίστηση και τον πόνο, πήραν μια θεωρία της προτίμησης. Η κύρια διαφορά είναι ότι τα αισθήματα ευχαρίστησης και πόνου δεν είναι παρατηρήσιμα, ενώ οι επιλογές των ανθρώπων είναι. Με την υπόθεση ότι οι επιλογές αντικατοπτρίζουν προσωπικές προτιμήσεις, μπορούμε να έχουμε άμεσα παρατηρήσιμα στοιχεία για το τι προτιμούν οι άνθρωποι. Έτσι, οι μεταπολεμικοί νεοκλασικοί οικονομολόγοι ήλπιζαν να απαλλάξουν εντελώς τα οικονομικά από τους δεσμούς με την ψυχολογία – τόσο της ηδονικής, όσο κι άλλων κατηγοριών της.

Παρά τη σχετική ηγεμονία των νεοκλασικών οικονομικών κατά το δεύτερο μισό του εικοστού αιώνα, πολλοί οικονομολόγοι θεώρησαν ότι η επιστημονική τους πειθαρχία θα ωφεληθεί από τη δημιουργία στενότερων δεσμών με την ψυχολογία και άλλους όμορους τομείς. Αυτό που πραγματικά έκανε τη διαφορά, ωστόσο, ήταν η γνωσιακή επανάσταση. Στις δεκαετίες του 1950 και του 1960, ερευνητές στην ψυχολογία, την επιστήμη των υπολογιστών, τη γλωσσολογία, την ανθρωπολογία και άλλου απέρριψαν τις απαιτήσεις να επικεντρώνεται η επιστήμη στο παρατηρήσιμο και ότι όλες οι μέθοδοι να αφορούν τη δημόσια σφαίρα. Αντ'αυτού τα στοιχεία υποστήριζαν μια «επιστήμη της γνώσης» ή **γνωσιακή επιστήμη**. Οι γνωσιακοί επιστήμονες ήταν δύσπιστοι