

1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Μαθησιακοί στόχοι

Αφού μελετήσετε αυτό το κεφάλαιο:

- Θα έχετε μάθει τη διαφορά μεταξύ περιγραφικών και κανονιστικών θεωριών λήψης αποφάσεων
- Θα έχετε κατανοήσει το πώς διαφέρει η συμπεριφορική οικονομική σε σχέση με την εδραιωμένη (νεοκλασική) οικονομική θεωρία – και τους λόγους γι' αυτό
- Θα έχετε αντιληφθεί και εκτιμήσει την ποικιλία των μεθόδων που χρησιμοποιούν οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι

1.1 Νεοκλασική και συμπεριφορική οικονομική

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 Μαρκίσιος 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 γενικότερα– 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 μαρκίσιος. 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 λήψης αποφάσεων είναι ένα δυναμικό πεδίο, στο οποίο γίνεται όλο και περισσότερη έρευνα τις τελευταίες δεκαετίες, πράγμα που αποφέρει πραγματική πρόοδο.

Οι σύγχρονες θεωρίες λήψης 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 καλά ή κακά, κακοπροαίρετα ή μεγαλόψυχα, αλτρουιστικά ή εγωιστικά, κοντόφθαλμα ή διορατικά· 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 λήψης αποφάσεων παρουσιάζονται ποικιλοτρόπως, ως περιγραφικές ή κανονιστικές. Μια **περιγραφική** θεωρία περιγράφει πώς οι άνθρωποι στην πραγματικότητα λαμβάνουν αποφάσεις. Μια **κανονιστική** θεωρία αποτυπώνει τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι *θα έπρεπε* να λαμβάνουν αποφάσεις. Θεωρητικά –τουλάχιστον– είναι δυνατό οι άνθρωποι να παίρνουν τις αποφάσεις που *θα έπρεπε*. Σε μια τέτοια περίπτωση, μία 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.)

- (α) Κατά μέσο όρο, οι άνθρωποι αποταμιεύουν λιγότερο από το 10 τοις εκατό του εισοδήματός τους ενόψει της περιόδου συνταξιοδότησής τους.
- (β) Οι άνθρωποι δεν αποταμιεύουν όσο *θα έπρεπε* ενόψει της περιόδου συνταξιοδότησής τους.
- (γ) 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, δηλώνεται 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 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 λήψης ορθολογικής απόφασης είναι ταυτόχρονα περιγραφική και κανονιστική σημαίνει ότι οι άνθρωποι δρουν και πρέπει να δρουν ορθολογικά. Τυπικά, ο όρος **θεωρία 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, η οικονομική κυριαρχείται από την παράδοση της **νεοκλασικής οικονομικής**. Αν έχεις σπουδάσει οικονομικά, αλλά δεν ξέρεις αν διδάχτηκες ή όχι τη νεοκλασική θεωρία, είναι σχεδόν βέβαιο ότι αυτή τελικά έχεις διδαχτεί. Η νεοκλασική οικονομική χαρακτηρίζεται από την «αφοσίωσή» της 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, ώστε 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 τη 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 την 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 των 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 δικαιολογούν την

ανάπτυξη νέων περιγραφικών θεωριών λήψης 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 της συμπεριφορικής οικονομικής

Μπορεί κανείς 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 Νόμπελ «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 δεικνύση 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 παρουσιάζονται αυτά. Οι τσέπες τέτοιων ανθρώπων είναι γεμάτες με αντικείμενα... η χρησιμότητα των οποίων δεν αξίζει τον κόπο της 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 γι' 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, σύμφωνα με την οποία τα άτομα επιδιώκουν να μεγιστοποιήσουν την ευχαρίστηση και να ελαχιστοποιήσουν τον πόνο. Όπως είπε ο 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 στον 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 την κυριαρχία δύο βασικών δυνάμεων, του *πόνου* και της *ευχαρίστησης*... Είναι κυρίαρχες 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 Β' 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 ενδοσκοπήση 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 και άλλων κατηγοριών της.

Παρά τη σχετική ηγεμονία των νεοκλασικών οικονομικών κατά το δεύτερο μισό του εικοστού αιώνα, πολλοί οικονομολόγοι θεώρησαν ότι η επιστημονική τους πειθαρμία 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. Τις 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 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

απέναντι στην αφελή εξάρτηση από την ενδοσκόπηση, παρ' όλα αυτά θεωρούσαν ότι μια επιστημονική προσέγγιση γύρω από την ψυχολογία πρέπει να αναφέρεται σε ζητήματα όπως οι πεποιθήσεις, οι επιθυμίες, τα σύμβολα, οι κανόνες και οι εικόνες. Η συμπεριφορική οικονομική είναι προϊόν της γνωσιακής επανάστασης. Όπως οι γνωσιακοί επιστήμονες, έτσι και οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι –αν και δύσπιστοι όσον αφορά τις θεωρίες και τις μεθόδους της πρώιμης νεοκλασικής περιόδου– νιώθουν άνετα να μιλούν για πεποιθήσεις, επιθυμίες, εμπειρικούς κανόνες κ.λπ. Παρακάτω, θα δούμε πώς εφαρμόζονται στην πράξη αυτές οι δεσμεύσεις.

Για κάποιους, το γεγονός ότι οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι δουλεύουν με τόσο διαφορετικό τρόπο σημαίνει ότι είναι μόνο κατ' όνομα οικονομολόγοι. Σημειώστε όμως ότι η συμπεριφορική οικονομική εξακολουθεί να αναλύει τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι κάνουν επιλογές υπό συνθήκες σπανιότητας, καθώς και τα αποτελέσματα αυτών των επιλογών για την κοινωνία γενικότερα – αυτός όμως είναι βασικός ορισμός των οικονομικών. Από την άλλη πλευρά, η **συμπεριφορική επιστήμη** αναφέρεται στην επιστημονική μελέτη της συμπεριφοράς, η οποία καθιστά τη συμπεριφορική οικονομική ένα είδος συμπεριφορικής επιστήμης. Η **ψυχολογία και τα οικονομικά** είναι επίσης μια ευρύτερη κατηγορία, που αναφέρεται σε οτιδήποτε ενσωματώνει τους δύο κλάδους και, επομένως, δεν χρειάζεται να γίνει κάποιο είδος επιλογής μεταξύ τους.

1.3 Μέθοδοι

Πριν αναλύσω τις έννοιες και τις θεωρίες που αναπτύχθηκαν από τους συμπεριφορικούς οικονομολόγους τις τελευταίες δεκαετίες, θα αναφερθώ στα δεδομένα που χρησιμοποιούν οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι για να ελέγξουν τις θεωρίες, καθώς και τις μεθόδους που αξιοποιούν για την παραγωγή τέτοιων δεδομένων. Θα επιδιώξω, επίσης, να μετριάσω τον σκεπτικισμό που μπορεί να έχουν ορισμένοι σχετικά με αυτές τις μεθόδους.

Ορισμένες από τις πρώιμες και πιο επιδραστικές δημοσιεύσεις στη συμπεριφορική οικονομική βασίστηκαν στις απαντήσεις των συμμετεχόντων σε υποθετικές επιλογές. Σε αυτές τις μελέτες ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να υποθέσουν ότι βρέθηκαν σε μια δεδομένη κατάσταση επιλογής και να υποδείξουν ποια απόφαση θα έπαιρναν υπό αυτές τις συνθήκες. Μια ερώτηση αυτού του τύπου ήταν: «Ποιο από τα παρακάτω θα προτιμούσατε; Α: 50% πιθανότητα να κερδίσετε 1000, 50% πιθανότητα να μην κερδίσετε κάτι. Β: 450 σίγουρα». Άλλες πρώιμες δημοσιεύσεις βασίστηκαν στη διαίσθηση των αναγνωστών σχετικά με το πώς θα μπορούσαν να συμπεριφέρονται οι άνθρωποι υπό δεδομένες συνθήκες. Έτσι, ανέφεραν σενάρια όπως: «Στον κύριο Σ. αρέσει ένα πουλόβερ από κασμίρ αξίας 125 δολαρίων. Δεν αποφασίζει όμως να το αγοράσει, καθώς θεωρεί ότι είναι πολύ ακριβό. Αργότερα λαμβάνει αυτό το πουλόβερ από τη γυναίκα του ως δώρο γενεθλίων. Ο κύριος Σ. είναι πολύ χαρούμενος, παρότι ο κύριος και η κυρία Σ. έχουν κοινούς τραπεζικούς λογαριασμούς». Αυτά τα πειράματα

σκέψης προφανώς βασίστηκαν εν μέρει σε παρατηρήσεις του συγγραφέα όσον αφορά τη συμπεριφορά συναδέλφων οικονομολόγων, οι οποίοι υποστήριζαν ότι οι άνθρωποι ήταν πάντα λογικοί, αλλά μερικές φορές στη ζωή τους μπορεί να συμπεριφερθούν και παράλογα.

Σύντομα, οι υποθετικές μελέτες επιλογής αντικαταστάθηκαν σχεδόν πλήρως από **εργαστηριακά πειράματα** στα οποία οι συμμετέχοντες έκαναν πραγματικές επιλογές που αφορούσαν πραγματικά χρηματικά ποσά. Τέτοια πειράματα γίνονται εδώ και δεκαετίες. Στις αρχές της δεκαετίας του 1970, για παράδειγμα, οι ψυχολόγοι Sarah Lichtenstein και Paul Slovic διεξήγαγαν πειράματα σε ένα καζίνο του Λας Βέγκας, όπου ένας κρουπιέρης υπηρετούσε ως πειραματιστής, επαγγελματίες τζογαδόροι ως συμμετέχοντες, ενώ τα κέρδη και οι ζημιές πληρώθηκαν σε πραγματικά χρήματα. Συχνότερα, οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι χρησιμοποιούν προπτυχιακούς φοιτητές ή άλλους συμμετέχοντες, στους οποίους έχουν εύκολη πρόσβαση. Όταν οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι συμμετέχουν σε πειραματικές μελέτες, μπορεί να είναι δύσκολο να διακριθούν από τους νεοκλασικούς πειραματικούς οικονομολόγους, δηλαδή από νεοκλασικούς οικονομολόγους που χρησιμοποιούν πειράματα για να διερευνήσουν πώς οι άνθρωποι λαμβάνουν αποφάσεις. Όσοι επιστήμονες κάνουν τέτοια πειράματα συμφωνούν ότι οι αποφάσεις που λαμβάνονται από τους συμμετέχοντες στο εργαστήριο πρέπει να είναι πραγματικές και ότι τα πραγματικά κέρδη πρέπει να καταβάλλονται.

Οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι, κατά τη διάρκεια των δύο τελευταίων δεκαετιών, βασίζονται όλο και περισσότερο σε δεδομένα που συγκεντρώθηκαν «στο πεδίο». Σε μια διάσημη **μελέτη πεδίου**, ο Colin F. Camerer και συνάδελφοι μελέτησαν τη συμπεριφορά των οδηγών ταξί της Νέας Υόρκης χρησιμοποιώντας δεδομένα από «φύλλα ταξιδιού» –φόρμες στις οποίες οι οδηγοί καταγράφουν τον χρόνο επιβίβασης και αποβίβασης των επιβατών, καθώς και το ποσό των ναύλων– και από τους μετρητές των ταξί, που καταγράφουν αυτόματα τους ναύλους. Οι ερευνητές σε αυτή τη μελέτη απλώς παρατήρησαν πώς συμπεριφέρθηκαν οι συμμετέχοντες κάτω από διαφορετικές συνθήκες. Σε **πειράματα πεδίου**, οι ερευνητές διαχωρίζουν τυχαία τους συμμετέχοντες σε ομάδες δοκιμής και ελέγχου και, στη συνέχεια, σημειώνουν τον τρόπο κατά τον οποίο διαφέρει η συμπεριφορά των ατόμων μεταξύ των δύο ομάδων, αν υπάρχει κάποια διαφορά. Σε ένα σημαντικό πείραμα πεδίου, η Jen Shang και η Rachel Croson παρακολούθησαν κατά πόσο οι εθελοντικές δωρεές σε έναν δημόσιο ραδιοφωνικό σταθμό διέφεραν όταν οι υποψήφιοι δωρητές έλαβαν διαφορετικές πληροφορίες για τα ποσά που είχαν δώσει άλλα άτομα.

Σε κάποιον βαθμό, οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι χρησιμοποιούν αυτό που οι ψυχολόγοι αποκαλούν **μέτρα διαδικασίας**, δηλαδή μεθόδους με βάση τις οποίες προκύπτουν στοιχεία σχετικά με τις γνωσιακές και συναισθηματικές διεργασίες που οδηγούν στη λήψη αποφάσεων. Ορισμένες μέθοδοι βασίζονται σε λογισμικό **ανίχνευσης διαδικασιών** για να αξιολογήσουν ποιες πληροφορίες χρησιμοποιούν οι άνθρωποι όταν λαμβάνουν αποφάσεις σε παίγνια. Άλλες μέθοδοι βασίζονται σε σαρώσεις του εγκεφάλου, δηλαδή τυπικές μαγνητικές τομογραφίες, οι οποίες επιτρέπουν στους ερευνητές να εξετάσουν ποια μέρη του εγκεφάλου ενός ατόμου ενεργοποιούνται κα-

τά την ανταπόκριση σε μια εργασία ή απόφαση. Οι μέθοδοι απεικόνισης έχουν ήδη εφαρμοστεί σε διάφορες οικονομικές δραστηριότητες, όπως η λήψη αποφάσεων υπό κίνδυνο και αβεβαιότητα, η διαχρονική επιλογή, η συμπεριφορά του καταναλωτή και του πωλητή και η στρατηγική συμπεριφορά στα παίγνια. Ενίοτε αξιοποιούνται ακόμη πιο ιδιαίτερες μέθοδοι από το πεδίο της νευροεπιστήμης. Για παράδειγμα, ένα εργαλείο που ονομάζεται διακρανιακή μαγνητική διέγερση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να απενεργοποιήσει προσωρινά ένα μέρος των εγκεφάλων των συμμετεχόντων καθώς λαμβάνουν αποφάσεις. Η αυξανόμενη χρήση μεθόδων της νευροεπιστήμης συνδέεται, όχι τυχαία, με την άνοδο των **νευροοικονομικών**, τα οποία ενσωματώνουν στοιχεία της νευροεπιστήμης στα οικονομικά.

Η χρήση πολλαπλών μεθόδων για τη δημιουργία τεκμηρίων και ενδείξεων εγείρει ενδιαφέροντα μεθοδολογικά ζητήματα. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα όταν δεδομένα από διαφορετικές πηγές δείχνουν ελαφρώς διαφορετικές καταστάσεις. Μερικές φορές, πάντως, δεδομένα από διαφορετικές πηγές μπορεί να δείχνουν προς την ίδια κατεύθυνση. Όταν συμβαίνει αυτό, οι συμπεριφορικοί οικονομολόγοι έχουν μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στα συμπεράσματά τους. Μπορεί να υποστηριχθεί ότι εν μέρει ο λόγος για τον οποίο η συμπεριφορική οικονομική αποτελεί ένα τόσο ζωντανό ερευνητικό πεδίο είναι ότι ενσωματώνει επιτυχώς πολλών ειδών ενδείξεις, που προκύπτουν από ποικίλες μεθόδους.

Πρόσφατα, η κοινωνική επιστήμη και η επιστήμη της συμπεριφοράς έχουν εμπλακεί σε κάτι που ονομάζεται «κρίση αναπαραγωγής», καθώς η αναπαραγωγή αρκετών γνωστών εμπειρικών αποτελεσμάτων έχει αποδειχθεί δύσκολη. Τελικά μπορεί να αποδειχθεί ότι ορισμένα από αυτά τα ευρήματα ήταν αποτέλεσμα πειραματικής δραστηριότητας. Προφανώς η έλλειψη αναπαραγωγιμότητας, ή αλλιώς η μη ικανότητα αναπαραγωγής των αποτελεσμάτων, δεν είναι επιθυμητή για τους ερευνητές που επένδυσαν σε αυτά τα αποτελέσματα, ενώ παράλληλα μεγεθύνεται ο σκεπτικισμός για τις μεθόδους της κοινωνικής και της συμπεριφορικής επιστήμης – και ίσως ολόκληρο το εγχείρημα να κατανοήσουμε την ανθρώπινη συμπεριφορά με επιστημονικές μεθόδους. Πάντως, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι το γεγονός πως ορισμένα υποτιθέμενα ευρήματα μπορεί να αναθεωρούνται υπό το φως νέων στοιχείων –τουλάχιστον έως έναν βαθμό– δεν είναι ολέθριο για την κοινωνική και τη συμπεριφορική επιστήμη. Στην πραγματικότητα, αυτό που κάνει την επιστήμη να διαφέρει από άλλα είδη ανθρώπινης δραστηριότητας είναι πως *θεωρητικά* είναι ανοιχτή και δεκτική σε αναθεωρήσεις υπό το φως νέων δεδομένων. Για στατιστικούς λόγους και μόνο θα πρέπει να αναμένουμε ότι ορισμένα από τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τους συμπεριφορικούς οικονομολόγους –και κατά συνέπεια ορισμένα από τα αποτελέσματα που αναλύονται στη συνέχεια– δεν θα παραμείνουν ως έχουν. Λαμβάνοντας αυτό υπόψη, συστηματικές μελέτες για την αναπαραγωγιμότητα στην ψυχολογία και τα οικονομικά καταδεικνύουν ότι τα πράγματα στα οικονομικά πηγαίνουν σχετικά καλά. Μια έκθεση του 2016 στο έγκριτο περιοδικό *Science* καταλήγει στο συμπέρασμα ότι τα αποτελέσματα από εργαστηριακά πειράματα στα οικονομικά είναι τουλάχιστον εξίσου ισχυρά (ίσως και πιο ισχυρά ακόμη) σε σχέση με οποιοδήποτε άλλο εμπειρικό αποτέλεσμα στα οι-

κονομικά, και επιπλέον ότι τα άρθρα σχετικά με εργαστηριακά πειράματα που δημοσιεύονται σε κορυφαία οικονομικά περιοδικά έχουν σχετικά υψηλές επιδόσεις ως προς τη διάχυση και την απήχυσή τους. Οι συγγραφείς καταλήγουν σε μια θετική σημείωση: «Έχουμε κάθε λόγο να είμαστε αισιόδοξοι ότι η επιστήμη γενικά, και η κοινωνική επιστήμη ειδικότερα, θα εμφανιστούν σημαντικά βελτιωμένες μετά την τρέχουσα διαδικασία κριτικού αυτοστοχασμού».

1.4 Κοιτώντας μπροστά

Όπως αναφέρεται και στον Πρόλογο, αυτό το βιβλίο χωρίζεται σε έξι κύρια μέρη: (1) επιλογή με βεβαιότητα, (2) κρίση υπό κίνδυνο και αβεβαιότητα, (3) επιλογή υπό κίνδυνο και αβεβαιότητα, (4) διαχρονική επιλογή, (5) στρατηγική αλληλεπίδραση και (6) εφαρμογές στην πολιτική και συμπεράσματα. Όπως αναφέρεται στην Ενότητα 1.1, ο απώτερος στόχος της συμπεριφορικής οικονομικής είναι να δημιουργήσει νέες ιδέες για τη λήψη αποφάσεων των ανθρώπων υπό συνθήκες σπανιότητας και τα αποτελέσματα και οι συνέπειες αυτών των αποφάσεων για την κοινωνία. Οι συμπεριφορικοί και οι νεοκλασικοί οικονομολόγοι προσπαθούν να επιτύχουν αυτόν τον στόχο χτίζοντας αφηρημένες, τυπικές θεωρίες. Σε αυτό το βιβλίο θα ερευνήσουμε κλιμακωτά τις γενικές θεωρίες, τόσο νεοκλασικές όσο και συμπεριφορικές.

Η μελέτη της συμπεριφορικής οικονομικής είναι μια δραστηριότητα που μπορεί να χαρακτηριστεί μη τετριμμένη. Για παράδειγμα, μια πρώτη πρόκληση είναι η αφαιρετικότητα των οικονομικών. Όπως όμως θα δούμε παρακάτω, το ίδιο το γεγονός ότι τα οικονομικά είναι τόσο αφηρημένα τα καθιστά τόσο χρήσιμα: όσο πιο αφηρημένη είναι η θεωρία τόσο ευρύτερη είναι η πιθανή εφαρμογή της. Για ορισμένους αναγνώστες μπορεί να είναι πιο πιθανό να μην επιλέξουν ένα βιβλίο όπως αυτό μόλις διαπιστώσουν ότι περιέχει μαθηματικά. Παρακαλώ, εσείς μην το κάνετε. Δεν υπάρχουν πολύπλοκα μαθηματικά σε αυτό το βιβλίο και το **επίπεδο μαθηματικών γνώσεων** –η ικανότητα με τους αριθμούς ή η γνώση των αριθμών– είναι εξαιρετικά σημαντικό, ακόμη και για άτομα που θεωρούν ότι τείνουν περισσότερο προς πιο πρακτικά θέματα.

Άσκηση 1.3 Επίπεδο μαθηματικών γνώσεων Σε μια μελέτη του 2010 για τη λήψη οικονομικών αποφάσεων, οι απαντήσεις των ανθρώπων σε τρεις γρήγορες μαθηματικές ερωτήσεις ήταν ισχυροί προγνωστικοί παράγοντες για το ύψος της περιουσίας τους: τα νοικοκυριά όπου και οι δύο σύζυγοι απάντησαν σωστά και στις τρεις ερωτήσεις ήταν *περισσότερο από οκτώ φορές* πιο πλούσια από τα νοικοκυριά όπου κανένας από τους δύο συζύγους δεν απάντησε σωστά σε καμία ερώτηση. Έτσι, αν έχετε ασχοληθεί κάποια στιγμή με τα μαθηματικά, έχετε πράξει πολύ καλά. Μπορείτε να δοκιμάσετε να απαντήσετε μόνοι σας στις τρεις ερωτήσεις:

(α) Αν η πιθανότητα εμφάνισης μιας ασθένειας είναι 10%, πόσα άτομα από τα 1000 αναμένεται να νοσήσουν;