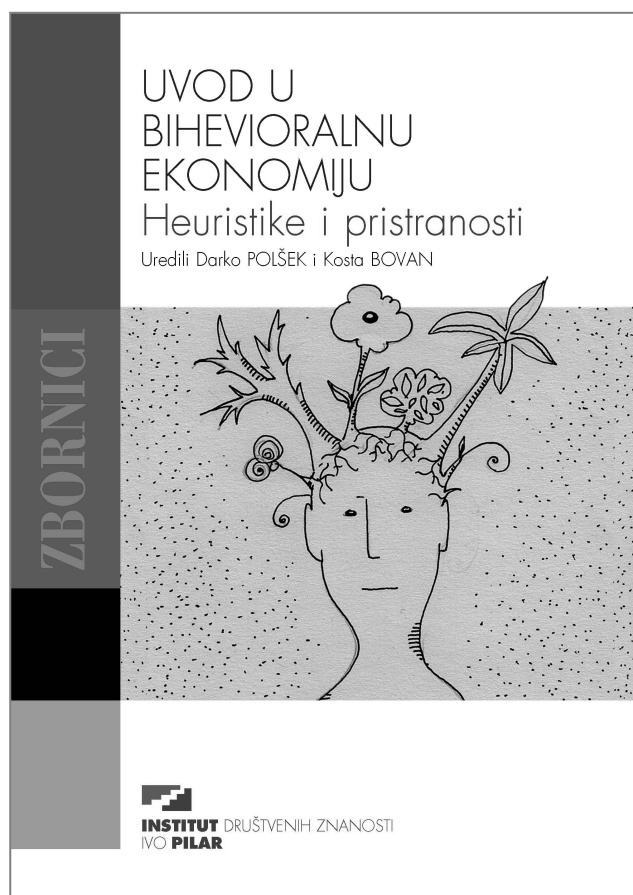


**Darko Polšek i Kosta Bovan (ur.)**

# Uvod u bihevioralnu ekonomiju

Institut društvenih znanosti "Ivo Pilar", Zagreb, 2014.

**Predrag Bejaković**



U knjizi *Uvod u bihevioralnu ekonomiju*, urednika Darka Polšeka i Koste Bovana, sakupljeni su tekstovi domaćih i stranih autora o temi koja je u Hrvatskoj prilično slabo poznata: bihevioralnoj ekonomiji. To je prvi odabir tekstova o toj temi kod nas. Bihevioralna ekonomija bavi se načinom na koji osjećaji i struktura mentalnog sklopa ljudi utječu na donošenje ekonomskih odluka. Bihevioralna ekonomija istražuje granice racionalnosti ljudi, pri čemu se rezultati ne odnose samo na tržišne odluke već na gotovo sva područja ljudskog odlučivanja: u politici, medicini, poreznom sustavu i u svakodnevnom životu. Riječ je o spoju psihologije i ekonomije, koji na vrlo razumljiv i privlačan način s više motrišta pojašnjava zašto ljudi nisu racionalna bića i često rade na vlastitu štetu.

Znanstvenici su u više istraživanja potvrdili veliku važnost psihologije u predviđanju i objašnjenju ponašanja ljudi, pa je time psihologija doprinijela većoj realnosti ekonomskih modela. Navedeni modeli u obzir uzimaju ljudsku nesavršenost te pokazuju kako ljudi zbog prevelike sigurnosti i samouvjerenosti, nepotpunih informacija i precjenjivanja znanja o pojedinom području, emocija, konteksta i forme u koju je problem označen, prošlog iskustva, stavova, dojmova i uvjerenja nedovoljno pažljivo prihvaćaju ponuđena razmišljanja te posljedično donose suboptimalne odluke.

Procesi ljudskog odlučivanja moraju odražavati ljudska ograničenja: manjkavosti u znanju, vremenu ili kognitivnim sposobnostima za donošenje idealne odluke. Takav okvir istraživanja zove se ograničena racionalnost, iako bi se mogao zvati i vezana racionalnost, odnosno racionalnost vezana uz realistične uvjete

Predrag Bejaković, znanstveni savjetnik u Institutu za javne financije u Zagrebu. E-pošta: [predrag.bejakovic@ijf.hr](mailto:predrag.bejakovic@ijf.hr)

u kojima ljudi donose svoje odluke. Modeli klasične ekonomije, međutim, kao polaznu pretpostavku uzimaju tvrdnju kako ne postoje vremenska, informacijska i druga ograničenja. Stoga se odmah postavlja pitanje mogu li takvi modeli racionalnosti biti uspješni u predviđanju ljudskih postupaka. Pritom bihevioralna ekonomija smatra da ako se ljudi ponašaju iracionalno, nisu zbog toga ništa manje predvidljivi. Provodeći pokuse u laboratoriju, stručnjaci za bihevioralnu ekonomiju otkrivaju pravilnosti u ljudskom ponašanju kako bi razvili modele individualnog odlučivanja koji će biti realističniji i utemeljeniji od neoklasičnih modela.

Značajna prednost bihevioralne ekonomije pred ostalim bihevioralnim disciplinama jest u tome što podrazumijeva jednostavan, numerički mjerljiv model racionalnosti. Ekonomija općenito polazi od toga da se ponašanje ljudi može objasniti vjerovanjem kako osobe imaju stabilne i jasno definirane preferencije, a njih u konačnici dokazuju racionalni izbori na tržištu. Ekonomisti su do pojave bihevioralnih ekonomista smatrali kako je ideja racionalnosti (odnosno očekivane dobiti) dovoljno snažna i upotrebljiva kod razjašnjavanja empirijskih činjenica. Ako je netko izgubio u poslovnom projektu, to je zbog njegove krive procjene vjerojatnosti uspjeha ili zbog toga što se na trenutak ponašao neracionalno i poveo za emocijama. Uspjeh ili neuspjeh pojedinca (a vjerojatno i cijelih zajednica) jednak je zbroju pametnih ili loših odluka. Tako će ekonomski uspješni pojedinci biti racionalni, a oni koji to nisu neracionalni su. Ekonomisti su vjerovali kako se ljudi najčešće rukovode normom racionalnosti kao isplativosti, te imaju sklonost i sposobnost skoro sve situacije procjenjivati takvim mjerilima. Takav ekonomistički pristup stvarao je optimalni okvir za proučavanje stvarnog ponašanja. Stoga su ekonomski modeli racionalnog čovjeka sadržavali pretpostavke o nadnaravnim sposobnostima spoznavanja ili o situacijama u kojima ekonomski akteri imaju na raspolaganju potpune informacije.

To se pokazalo pogrešnim i neutemeljenim. U razvoju bihevioralne ekonomije posebno mjesto zauzimaju dvojica psihologa, Daniel Kahneman i Amos Tversky, koji su početkom 1970-ih svojim jednostavnim eksperimentima ostvarili pravu revoluciju u istraživanju odlučivanja stvarnih subjekata. Pokazali su kako ljudi uobičajeno, a ponekad i predvidljivo griješe u zaključivanju i odlučivanju, te potvrdili da ljudi u uvjetima neizvjesnosti u kojima ishodi nisu sigurni, već samo vjerojatni, donose krive zaključke i odluke, čak i kada su im pružene sve važne i potrebne informacije.

Tversky i Kahneman pokrenuli su program "heuristika i predrasuda", koji je pojasnio ideju jednostavnih mentalnih mehanizama time što je heuristikama pridružio vrijednosni sud, odnosno predrasude. Unutar tog programa na heuristike se često poziva kao na objašnjenja kada se pojave neobično velike greške u ljudskome mišljenju. Takav pristup gotovo smatra kako su obični ljudi vrlo ograničeni u korištenju informacija i mišljenja, te su stoga većinom nesposobni za odgovarajuću procjenu vjerojatnosti i rizika. To je dovelo i do ekstremnih prijedloga po kojima bi bilo najbolje da se šira javnost posve izuzme kod donošenja važnih socijalnih i političkih odluka, poput reguliranja nuklearne industrije i drugih potencijalno opasnih tehnologija. Ipak, Tversky i Kahneman tvrdili su kako

ostavljanje odluka na volju stručnjaka vjerojatno ne bi dovelo do značajnijeg poboljšanja, s obzirom na to da su i oni podložni sličnim pogreškama.

Tversky i Kahneman često su isticali kako heuristike katkada uspijevaju, a pokatkad i ne uspijevaju protumačiti ljudsko ponašanje. Njihovi eksperimentalni rezultati obično se tumače kao indikatori neke vrste pogreške, a te se pogreške uglavnom pripisuju trima glavnim heuristikama: reprezentativnosti (sudovima koji su pod utjecajem onoga što je navodno tipično), dostupnosti (sudovima koji su utemeljeni na onome čega se najlakše prisjetiti) te sidrenju ili prilagodbi (odnosno sudovima koji se temelje na onome što ispitaniku prvo padne na pamet).

U knjizi se čitatelj susreće s mnoštvom neočekivanih učinaka, poput efekta vlasništva, odnosno pojave da ljudi traže više kako bi se odrekli pojedine stvari negoli što su voljni za nju platiti; efekta uokvirenja vezanog uz donošenje različitih zaključaka iz istih informacija, ovisno o tome kako se informacija predstavlja; hiperboličnog diskontiranja, što obilježava tendenciju izraženijih preferencija prema neposrednijim koristima; učinka "potonulog troška" koji obuhvaća opravdanje povećanja (ili nastavka) ulaganja unatoč tomu što je potvrđeno kako je ranija odluka bila pogrešna.

U doba ozbiljnih teškoća prezaduženosti, koja obilježava mnoga društva i građane, posebno je zanimljivo pitanje neracionalnosti kao značajne odrednice krive procjene vlastitih financijskih sposobnosti. Kod kupovine (pogotovo na kredit) uglavnom se radi o impulzivnom ponašanju, pri kojemu kupci obično nisu svjesni stvarne vlastite financijske sposobnosti i mogućnosti kontinuiranog odricanja od dijela dohotka za otplatu takvih kredita. Nadalje, prema stavovima bihevioralne ekonomije postoji opća tendencija precjenjivanja vjerojatnosti povoljnih događaja, što dovodi do neutemeljenog optimizma ljudi u procjeni vjerojatnosti da će u budućnosti zarađivati više.

Ne smije se podcijeniti ni djelovanje pojave egocentrične pristranosti, prema kojoj se ljudi prisjećaju prošlosti u nerealnom ili precijenjenom obliku, odnosno vjeruju kako su više zarađivali nego što stvarno jesu i/ili lakše otplaćivali ranije kredite, slično kao što se ribolovci često prisjećaju da su ulovili ribu veću negoli je doista bila. To je povezano s učinkom izjednačavanja i zaoštrenja, odnosno distorzije pamćenja kojom se s vremenom gube detalji pamćenja, koju obično prati i "zaoštrenje" ili selektivno pamćenje nekih detalja koji su poprimili pretjerano značenje u usporedbi s detaljima ili aspektima koji su se "izravnali" (izbljedjeli).

Ovo je vrlo poučna publikacija o povijesti mnogih pojava povezanih sa sustavom donošenja odluka. Sakupljena zbirka 22 teksta domaćih i stranih autora izuzetno je sveobuhvatna i pokriva mnoga područja, od načina povećanja zadovoljstva primanja plaća, prevelike i rastrošne potrošnje, razloga zbog kojih se gubitak određenog iznosa novca mnogo teže podnosi nego dobitak istog iznosa, pa sve do posjeta zubaru, koji uz male trikove može biti mnogo ugodniji (ili manje neugodan) nego inače.

Čini se kako je prvi korak prema pozitivnim promjenama – znanje, ali i pohvalni utjecaj prijatelja, rođaka i kolega s posla, čije ponašanje uvelike određuje i naše vlastito. Pritom su takva socijalna potvrda ili konformizam pozitivni i korisni, jer ako

drugi u našoj neposrednoj okolini paze na potrošnju (novca ili energije), velika je vjerojatnost da ćemo i mi sami to činiti. Društvene norme i društvena imitacija također mogu pomoći u donošenju odluke u ograničenom vremenu s ograničenim znanjima. Slijediti modele heuristike, poput "ponašaj se kako se ponašaju stariji i iskusniji članovi skupine", može značajno ubrzati proces odlučivanja time što smanjuje potrebu za izravnim iskustvom, odnosno skupljanjem informacija.

Posebno je pohvalno što štivo sadrži i mali, vrlo korisni pojmovnik u kojemu su pobrojani i pojašnjeni mnogobrojni fenomeni ove kod nas razmjerno nepoznate i nove znanstvene discipline.

Možemo zaključno navesti kako heuristike nisu jednostavno izvrsne verzije optimalnih strategija. U mnogim okolinama stvarnoga svijeta gotovo i ne postoje optimalne strategije. To ipak ne znači da u stvarnome svijetu ne postoje kriteriji učinkovitosti i funkcionalnosti kojima treba težiti. Stoga se kao mjeru uspješnosti heuristike treba uspoređivati njezina učinkovitost sa stvarnim zahtjevima okoline. To podrazumijeva stvaranje točnih odluka u što kraćem razdoblju i upotrebom što manje količine informacija. U svemu navedenom ovaj odlični i zanimljivi *Uvod u bihevioralnu ekonomiju* može biti od neprocjenjive koristi. ■