



Ewelina M. Marek¹✉, Jan Polowczyk²

¹Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poland

²Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poland

WPŁYW RICHARDA H. THALERA NA ROZWÓJ EKONOMII BEHAWIORALNEJ

Abstrakt. Ekonomia behawioralna jest stosunkowo młodą poddyscypliną naukową ekonomii, a już może poszczycić się kolejnym laureatem nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla. W 2017 roku odebrał tę nagrodę Richard H. Thaler, tym samym dołączając do grona laureatów behawiorystów w tej dziedzinie. Wyróżnienie go jest szczególnie istotne, ponieważ to właśnie on, we współpracy z Kahnemanem i Tverskym, zapoczątkował tworzenie serii teorii, które kwestionują neoklasyczną ekonomię. Ich prawdziwość udowodniono na podstawie wielu badań empirycznych. Znalazły one zastosowanie również w tworzeniu nowoczesnej polityki publicznej. Niniejszy artykuł przedstawia dorobek Thalera i jego wykorzystanie przez innych naukowców oraz organizacje rządowe.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, Nobel, polityka publiczna, *homo œconomicus*, Richard Thaler, *homo sapiens œconomicus*

WPROWADZENIE

W 2017 roku Richard H. Thaler dołączył do elitarnego grona laureatów nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla, który uznał, że „jego osiągnięcia pomogły stworzyć pomost pomiędzy analizą ekonomiczną a psychologiczną indywidualnego podejmowania decyzji. Jego empiryczne odkrycia i teoretyczne spostrzeżenia odegrały istotną rolę w tworzeniu nowego i szybko rozwijającego się pola ekonomii behawioralnej, które miało szeroki wpływ na badania ekonomiczne i politykę” (Nobelprize.org, 2017). Wcześniej uznanie dla badań w dziedzinie ekonomii behawioralnej zdobyli między innymi George Akerlof (w 2001 roku), Daniel

Kahneman (w 2002 roku), Vernon Smith (w 2002 roku) i Robert Shiller (w 2013 roku)¹, stanowiąc 6% wszystkich laureatów nagrody Nobla (Shiller, 2017).

Thalerowi, wraz z jego współpracownikami, w badaniach dotyczących podejmowania decyzji ekonomicznych udało się zintegrować wiele aspektów psychologicznych, które w ekonomii neoklasycznej są pomijane lub upraszczane. Miał on duży wpływ na kształtowanie się koncepcji tzw. *homo sapiens œconomicus* (Dopfer, 2004), który jest przeciwieństwem powszechnie

¹ Laureatami Nagrody Nobla zostali również Elinor Ostrom (w 2009 roku) i Robert Fogel (w 1993 roku), którzy uznawani są za behawiorystów (Shiller, 2017).

✉ dr Ewelina M. Marek, Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-634 Poznań, Poland, e-mail: ewelina.marek@up.poznan.pl

stosowanego pojęcia *homo œconomicus* w ekonomii neoklasycznej XX w. Zdefiniowany w ostatnim stuleciu koncept *homo œconomicus* uznaje pełną racjonalność, doskonałą wiedzę o rynku oraz chłodną kalkulację zysków i strat przy podejmowaniu ekonomicznych decyzji (Persky, 1995). Thaler ironicznie nazywał go „ekon” (ang. *econ*). Ten koncept był wielokrotnie krytykowany w literaturze akademickiej zarówno przez ekonomistów, jak i psychologów oraz socjologów (np. Friedman, 1953; Keynes, 1936). Brakowało jednak odpowiednich badań, które pokazałyby, że możliwe jest tworzenie teorii ekonomicznych opartych na nieracjonalnych postawach uczestników rynku.

Dopiero około 40 lat temu Thaler, Kahneman i Tversky byli jednymi z pierwszych, którzy pokazali, że paradygmat *homo œconomicus* można zakwestionować przez zintegrowanie metod badań psychologicznych z teoriami ekonomicznymi. Za ich przykładem poszli również inni uznani naukowcy. Nowy paradygmat *homo sapiens œconomicus* kieruje się przesłankami pozaekonomicznymi, takimi jak chwilowa emocjonalność czy słabość, absorbując aspekty psychospołeczne i neurobiologiczne do teorii ekonomicznych (Dopfer, 2004).

Thalerowi należy przypisać duży wkład w ukształtowanie koncepcji *homo sapiens œconomicus*, a tym samym w tworzenie ekonomii behawioralnej. Jest on również współtwórcą finansów behawioralnych, które pokazują ograniczoną racjonalność inwestorów na rynku papierów wartościowych. Ponadto dzięki jego współpracy z naukowcami z dziedziny prawa, między innymi Cassem Sunsteinem, udało się zainteresować polityków ekonomią behawioralną i pokazać sposoby wpływania na decyzje społeczeństwa w ramach proponowanego przez niego libertariańskiego paternalizmu.

Bank Szwecji im. Alfreda Nobla nagrodił Thalera za jego pracę nad trzema głównymi tematami: ograniczoną racjonalnością (ang. *bounded rationality*), problemami z samokontrolą (ang. *self-control problems*) oraz preferencjami społecznymi (ang. *social preferences*). W dalszej części artykułu przybliżono te tematy oraz scharakteryzowano jego wkład w tworzenie finansów behawioralnych i polityki publicznej.

POCZĄTKI KARIERY THALERA POCZĄTKAMI EKONOMII BEHAWIORALNEJ

Zanim przejdziemy do opisu teorii stworzonych przez Thalera, chcielibyśmy opowiedzieć kilka słów o nim

samym. Na początek zacznijmy od ciekawostki, czyli od jego nazwiska. Otóż słowo „thaler” oznacza „talar”, czyli srebrną monetę bitą w Europie od końca XV wieku. Z kolei od nazwy „talar” pochodzi współczesna waluta „dolar” (Online etymology dictionary, 2018). Nazwisko Thaler wskazuje na żydowskie pochodzenie. Jego prapradziadek pochodził z Ukrainy. Zatem można by anegdotycznie uznać, że już w samo nazwisko Thalera było wpisane zajmowanie się pieniędzmi.

Początkowo jednak Thaler chciał zostać psychologiem, ale za namową ojca (agenta ubezpieczeniowego) podjął studia ekonomiczne na Uniwersytecie Case Western Reserve. Później kontynuował swoje studia doktorskie w dziedzinie ekonomii (o statystycznej wartości życia) na Uniwersytecie Rochester. Jego opiekunem naukowym był Sherwin Rosen, który zasłynął m.in. z „paradoksów ziemniaka”, „ekonomii supergwiazd” czy też „hedonicznej regresji” (Rosen, 1974; 1981; 1999). Należy nadmienić, że jego wskaźnik statystycznej wartości życia jest używany po dzień dzisiejszy przez amerykański rząd. Po uzyskaniu tytułu doktora przeniósł się do Booth School of Business Uniwersytetu Chicago, gdzie pracuje do dziś.

W trakcie studiów doktorskich Thaler zastanawiał się nad tym, jak bardzo ludzkie decyzje odbiegają od powszechnie stosowanych teorii ekonomii głównego nurtu. Przez kilka lat uzbierał całą listę różnego rodzaju odchyłeń, które nazwał „anomaliami”. Ta lista posłużyła Thalerowi do napisania jednej z najczęściej cytowanych jego publikacji pt. *Toward a Positive Theory of Consumer Choice* w 1980 roku. Należy zaznaczyć, że początkowo Thaler miał problemy z jej opublikowaniem, gdyż została odrzucona przez wiele czasopism. Ostatecznie udało mu się jednak opublikować ją w nowo powstałym (a obecnie wysoko punktowanym) czasopiśmie pt. „*Journal of Economic Behavior and Organization*”. Dodatkowo w 1989 roku Thaler zapoczątkował kolumnę nazywaną „Anomalie” w „*Journal of Economic Perspectives*”, gdzie publikował swoje obserwacje dotyczące różnego rodzaju odstępstw od neoklasycznej ekonomii.

Jego publikację z 1980 roku oraz publikację o teorii perspektywy (ang. *prospect theory*) dwóch psychologów (tj. Kahneman i Tversky, 1979) uważa się za początek nurtu ekonomii behawioralnej. Ci trzej naukowcy początkowo intensywnie współpracowali ze sobą, chociaż na początku nikt nie spodziewał się, że ich praca będzie tak ważna. Jak wspominał Thaler, odbierając nagrodę Banku Szwecji im. Nobla, wszystko zaczęło się „od

orzechów”, czyli nieformalnych spotkań przy drinku i orzechach (Thaler, 2018). Żaden z nich nie przypuszczał, że uda im się zachęcić innych ekonomistów do słuchania psychologów i socjologów i stworzyć nową poddyscyplinę: ekonomię behawioralną.

W 2002 roku Kahneman otrzymał nagrodę Banku Szwecji im. Nobla w dziedzinie ekonomii za „za zastosowanie narzędzi z psychologii w naukach ekonomicznych, szczególnie dotyczących ludzkiej oceny i podejmowania decyzji w warunkach niepewności”. Odebrał ją wraz z Vernonem Smithem, który został uhonorowany „za wprowadzenie eksperymentów laboratoryjnych jako narzędzia w empirycznej analizie ekonomicznej, szczególnie w badaniach nad alternatywnymi mechanizmami rynkowymi”.

Odbierając nagrodę Nobla, Kahneman wyznał, że „choć nie chce zrzec się jakiegokolwiek wkładu ze swojej strony w powstawanie ekonomii behawioralnej”, to uważa, że „praca integracyjna [włączenia psychologii do ekonomii] była w rzeczywistości wykonywana głównie przez Thalera i jego grupę młodych ekonomistów” (Kahneman, 2002). Jak widać w 2017 roku Bank Szwecji przyznał w końcu rację Kahnemanowi.

BADANIA DOTYCZĄCE OGRANICZONEJ RACJONALNOŚCI (ANG. BOUNDED RATIONALITY)

Awersja do strat i teoria efektu posiadania (ang. *loss aversion and the endowment effect*)

Już na początku swojej akademickiej kariery, przygotowując pracę doktorską, Thaler zadawał ludziom hipotetyczne pytania, żeby ustalić statystyczną wartość życia. W swoich badaniach chciał ustalić, w jaki sposób ludzie oceniają prawdopodobieństwo utraty życia, przedstawiając to samo prawdopodobieństwo jego utraty w dwóch różnie sformułowanych zdaniach. Z punktu widzenia *homo oeconomicus* obie alternatywy powinny być ocenione w ten sam sposób. Okazało się jednak, że respondenci byli skłonni zapłacić więcej za oddanie swojego życia, a mniej za jego odzyskanie. Te wyniki dały Thalerowi do myślenia, dlaczego istnieje różnica między kwotami reprezentującymi chęć zapłaty i chęć zaakceptowania tej samej oferty.

Wyjaśnienie znalazł w **teorii perspektywy** (ang. *prospect theory*) Kahnemana i Tverskiego (1979). Ci dwaj psychologowie opublikowali w czasopiśmie „*Econometrica*” przełomowy artykuł pokazujący, że ludzie mają awersję do strat, tzn. że straty w ich aktualnej sytuacji

(określane mianem **punktu referencyjnego** (ang. *reference point*)) wydają im się większe (tzn. bardziej mentalnie bolesne) niż korzyści ze zmiany tej sytuacji. Teoria perspektywy stała się podstawą do stworzenia **teorii efektu posiadania** (ang. *endowment effect*) przez Thalera (1980). Mówi ona o tym, że ludzie cenią to, co mają, wyżej niż to, co mają dopiero zakupić, czyli jeszcze tego nie posiadają. Thaler uważa, że posiadanie czegoś stanowi punkt odniesienia w teorii perspektywy, według którego ludzie szacują straty i zyski wynikające ze zmiany tego punktu. Ze względu na różnicę oszacowania strat i zysków wykazują różnicę w chęci sprzedaży dobra, które już posiadają, i zakupu tego samego dobra, którego jeszcze nie posiadają. Kahneman i in. (1990) testowali efekt posiadania w eksperymentach laboratoryjnych i doszli do wniosku, że różnica między wartością, za którą ktoś zdecydowałby się sprzedać dobro, a wartością, za którą ktoś chciałby je nabyć, jest dwukrotna.

Jego teoria efektu posiadania znalazła odzwierciedlenie zarówno w dziedzinie ekonomii, jak i prawa. Na podstawie teorii efektu posiadania Thaler, we współpracy z Kahnemanem i Knetschem (1990) uznali, że ważne jest, w jaki sposób wstępnie alokowane są zasoby czy też prawa do tych zasobów (nawet przy braku kosztów transakcyjnych i efektu dochodowego), ponieważ efekt posiadania wpływa na decyzje sprzedaży oraz kupna. Jego wnioski są przeciwieństwem do teorii Coase’a (laureata nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w roku 1991), który zakładał, że początkowa alokacja zasobów nie ma znaczenia dla określenia optymalnej, końcowej alokacji zasobów (Coase, 1960).

Teoria efektu posiadania oraz teoria perspektywy zapoczątkowały u Thalera współpracę z dwoma naukowcami z dziedziny prawa: byli to Cass Sunstein i Christine Jolls. Naukowcy wspólnie zaproponowali podejście behawioralne do prawa i ekonomii (Jolls i in., 1988). Ponadto teoria efektu posiadania wraz z teorią perspektywy przyczyniły się do powstania **teorii efektu status quo** (ang. *status quo effect*), opisanej przez Samuelsona and Zeckhausera (1988). Głosi ona, że ludzie charakteryzujący się dużą awersją do strat są niechętni do zmian i wolą pozostać w efekcie *status quo*, ponieważ straty ze zmiany wydają się większe niż zyski płynące ze zmiany. Teoria efektu *status quo* miała duży wpływ na pracę Thalera z planami emerytalnymi i domyślnymi opcjami, o których będzie mowa przy tworzeniu polityki publicznej.

Teoria rachunkowości mentalnej (ang. *mental accounting theory*)

Ważną teorią stworzoną przez Thalera jest teoria rachunkowości mentalnej, która przedstawia, w jaki sposób ludzie myślą o pieniądzu. Uznaje ona, że ludzie tworzą mentalne konta na różnego rodzaju wydatki, przychody itd. i według tych kont podejmują decyzje dotyczące oszczędzania czy też wydawania (Thaler, 1985; 1999). Przykładowo, z punktu widzenia pojedynczej jednostki lub gospodarstwa domowego wydatki dzielone są na następujące kategorie: czynsz i opłaty za media, jedzenie, ubrania, rozrywka itd. Thaler uważa, że rachunkowość mentalna ułatwia ludziom podejmowanie decyzji finansowych. Dzięki niej ludzie starają się kontrolować swoje finanse i hamować przed spontanicznymi (i często niepotrzebnymi) wydatkami. Dla kontrastu ekoni nie mają takich potrzeb, gdyż ich decyzje nie są spontaniczne ani emocjonalne.

Każde z mentalnych kont rachunkowych jest oddzielne, tzn. jeśli pieniądze skończą się na danym koncie mentalnym, wówczas nie pożyczają się pieniędzy z innych kont. Oznacza to, że pieniądze na różnych kontach nie są zamienne. Ta teoretyczna hipoteza znalazła odzwierciedlenie w rzeczywistych decyzjach konsumentów. Badania Hastings i Shapiro (2013) wykazały, że pieniądze na różnych kontach mentalnych nie są zamienne. Jest to mocny argument, który przeciwstawia się założeniom ekonomii neoklasycznej, że pieniądze powinny być traktowane zawsze w ten sam sposób. Ponadto ostatnie badania wykazały, że niezmiennosc pomiędzy mentalnymi kontami znajduje odzwierciedlenie nie tylko przy zarządzaniu pieniędzmi, ale również przy komplementarnych walutach (np. Capstick i Lewis, 2008, 2010; Marek, 2018; Marek et al., 2018).

Teoria rachunkowości mentalnej zakłada, że mentalne konta są otwierane i zamykane w czasie przez konkretne decyzje gospodarcze, takie jak na przykład zakup czy sprzedaż dobra na rynku. Te decyzje gospodarcze są „edytowane hedonistycznie” (ang. *hedonic editing*) ze względu na awersję do strat (Thaler, 1980). Oznacza to, że kupując jakieś dobro, ludzie ustalają jego wartość jako punkt referencyjny, a następnie sprzedając to dobro dalej, starają się zamknąć konto z mentalnym zyskiem lub jak najmniejszą stratą. Takie podejście ma implikacje do inwestycji w papiery wartościowe. Empiryczne badania wykazały, że inwestorzy mają tendencję trzymać akcje tracące na wartości, ponieważ ich sprzedaż oznaczałaby zamykanie konta i doświadczanie straty (Odean, 1998;

Shefrin i Statman, 1985). Jest to tak zwany **efekt dyspozycji** (ang. *disposition effect*).

Read i in. (1999), bazując na teorii rachunkowości mentalnej, wprowadzili pojęcie wyboru sekwencji (ang. *choice bracketing*). Ze względu na ograniczoną ludzką racjonalność ludzie również upraszczają swoje wybory i dzielą je na wąskie i szerokie sekwencje (ang. *wide and narrow bracketing*). Oznacza to, że przy wąskich sekwencjach biorą pod uwagę każdy wybór oddzielnie, natomiast przy szerokich sekwencjach rozważają również konsekwencje danego wyboru. Empiryczne badania potwierdziły tę teorię wielokrotnie (Camerer i in., 1997; Thaler i Johnson, 1990; Read i in., 1999; Rabin i Weizsäcker, 2009).

Spoglądając na teorię rachunkowości mentalnej z perspektywy czasu, należałoby wspomnieć o jej „podwójnym-wejściu”. Prelec i Loewenstein (1998) opracowali teorię „podwójnego-wejścia” rachunkowości mentalnej (ang. *double-entry theory of mental accounting*), która ma zastosowanie w analizie przyjemności i bólu z konsumpcji. Naukowcy wykazali, że zakup wiąże się z większą przyjemnością robienia zakupów, jeśli moment płacenia za zakupy jest odroczone w czasie. Jest to kolejny przykład hedonistycznego edytowania. Shafir i Thaler (2006) udowodnili, że takie podejście charakteryzuje również kolekcjonerów wina. Inni autorzy (Marek et al., 2018; Marek, 2018) pokazali, że teoria ta ma zastosowanie również do indywidualnych uprawnień do emisji dwutlenku węgla.

BEHAVIORALNE PODEJŚCIE DO SAMOKONTROLI W DECYZJACH GOSPODARCZYCH

Hiperboliczne obniżenie wartości (ang. *hyperbolic discounting*)

Przez wiele dekad naukowcy stawiali hipotezę, że ludzie mają tendencję do oceniania aktualnej konsumpcji jako ważniejszej niż przyszła konsumpcja. Strotz (1956) pokazał teoretycznie, że ludzka niejednoznaczność dotycząca czasu prowadzi do różnych preferencji, w których „przyszła jaźń” (ang. *future self*) chciałaby oszczędzać więcej na przyszłe wydatki, a „aktualna jaźń” (ang. *present self*) wolałaby czerpać przyjemność z obecnej konsumpcji. Również Allais (1947) oraz Schelling (1960, 1978) byli tego samego zdania. Ponadto Ainslie (1974, 1975) zakładał, że subiektywna funkcja dyskonta ma zwykle kształt hiperboli, czyli wartość wypłaty ludzie oceniają jako odwrotnie proporcjonalną do czasu oczekiwania na nią.

Jednakże Thalerowi (1981) jako pierwszemu udało się przedstawić eksperymentalny dowód na hiperboliczne obniżenie wartości. W trakcie eksperymentu Thaler poprosił uczestników o dokonanie hipotetycznych wyborów między wypłatami w różnych momentach czasowych i stwierdził, że dyskontowanie jest w rzeczywistości dużo bardziej strome między terazniejszością i niedaleką przyszłością niż między okresami w bardziej odległej przyszłości. Ponadto stwierdził, że zyski są dyskontowane bardziej niż straty oraz że mniejsze wyniki są dyskontowane bardziej niż większe wyniki (odzwierciedlając teorię perspektywy). To badanie wzbudziło zainteresowanie wśród naukowców pracujących nad problemami z samokontrolą i preferencjami, które zmieniają się w czasie (zobacz przegląd Frederick et al., 2002).

Hiperboliczne obniżenie wartości wydaje się uzasadnione choćby tym, że pieniądze otrzymane wcześniej można zainwestować i wyciągnąć z nich dodatkowe zyski. Ta teoria jest jednak sprzeczna z neoklasyczną ekonomią, w której ekon stosuje raczej wykładnicze obniżenie wartości, czyli o taki sam procent w kolejnych jednostkach czasu (Mas-Colell et al., 1995).

Model planisty-wykonawcy (ang. *planner-doer model*)

W ramach badań nad hiperbolicznym obniżeniem wartości Thaler i Shefrin (1981) zaproponowali model planisty-wykonawcy, w którym dana osoba ma dwie jaźnie – krótkowzrocznego wykonawcę i dalekowzrocznego planistę. Planista zajmuje się maksymalizacją długotrwałej użyteczności (zdyskontowanej wartości bieżącej), natomiast wykonawca dba tylko o aktualną użyteczność. Thaler jest przekonany, że obie jaźnie współistnieją jednocześnie. Ten model różni się od modelu Strotza (1956), który co prawda sugeruje konflikt między dwoma jaźniami, ale w różnym czasie („aktualna jaźń” kontra „przyszła jaźń”). Model planisty-wykonawcy zakłada, że silna wola może oprzeć się pokusom, ale ponosząc psychiczny koszt. Ta kosztowna silna wola dotyczy „przyszłej jaźni” nad „aktualną jaźnią”, zakładając endogenną samokontrolę. Takie założenie jest sprzeczne z modelem Strotza (1956), w którym samokontrola i jednocześnie hiperboliczne obniżenie wartości są egzogenne.

Shefrin i Thaler (1988) przypuszczali, że odzwierciedlenie obu jaźni mogłoby znaleźć się w ludzkim mózgu. Rzeczywiście, ostatni rozwój neuronauki pozwolił

na znalezienie odpowiedników planisty i wykonawcy w ludzkim mózgu. McClure et al. (2004) pokazali, że w przypadku długoterminowych decyzji aktywowana jest przednia część mózgu (zwykle odpowiedzialna za analizę, refleksję i planowanie). Natomiast przy krótkoterminowych decyzjach podejmowanych przez wykonawcę należy mówić o aktywacji układu limbicznego, który jest odpowiedzialny za emocje, instynkty i impulsywne działania.

Model planisty-wykonawcy znalazł odzwierciedlenie w badaniach empirycznych. Posłużył jako inspiracja do stworzenia obowiązkowych planów emerytalnych, takich jak SMarT (przedstawiono je pod koniec artykułu). Jako że oszczędności emerytalne automatycznie znikają jako część potrąceń z wynagrodzenia dopiero po kilku miesiącach od momentu rozpoczęcia pracy, takie plany nie tworzą tzw. kosztów psychicznych (Chetty et al., 2014). Należy również podkreślić, że przedstawiany model oszczędzania został zmodyfikowany i zaaplikowany również do innych sfer, niedotyczących oszczędzania (Fudenberg i Levine, 2006; 2011; 2012). Wśród tych sfer można wyróżnić „racjonalny model uzależnienia” czy też nadmierne inwestowanie w aktywa niepiłynne jako sposób na samokontrolę, przedstawione przez Laibsona (1997; 2001).

POWSTANIE FINANSÓW BEHAWIORALNYCH

W bliskiej współpracy z Robertem Shillerem (który jest laureatem Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii z 2013 roku) Thaler rozwinął nową gałąź ekonomii, nazywaną **finansami behawioralnymi** (ang. *behavioural finance*), obejmującą badania nad błędami poznawczymi i heurystykami na rynku papierów wartościowych. Obaj naukowcy byli współdyrektorami grupy roboczej ds. finansów behawioralnych amerykańskiego National Bureau of Economic Research. Swoją empiryczną pracą podważyli wiele teorii, kwestionując chociażby podejście Famy (1970), który uważał, że ludzie muszą zachowywać się na rynku papierów wartościowych racjonalnie, gdyż nieracjonalni uczestnicy rynku zostaną wyparci przez racjonalnych.

W tej dziedzinie jedną z najczęściej cytowanych publikacji jest *Do the stock market overreact?*, napisana przez De Bondta i Thalera (1985). Autorzy zakwestionowali w niej racjonalne działania uczestników giełdy, a tym samym również teorię Bayesa. Pokazali, że uczestnicy rynku przesadnie reagują na nową informację na

giełdzie, co prowadzi do pochopnego sprzedawania papierów, które tracą na wartości, i zbyt długim czekaniem ze sprzedażą papierów przynoszących zyski.

Thaler, we współpracy z innymi naukowcami, rozwiązał również kilka innych łamigłówek związanych z rynkiem papierów wartościowych. Pierwszą z nich jest zagadka premii za ryzyko, sformułowana przez Mehrę i Prescottta (1985). Naukowcy długo nie mogli znaleźć wyjaśnienia, dlaczego zwrot za ryzyko posiadania akcji w stosunku do obligacji (czyli ich oprocentowanie) wydaje się zbyt duży, aby być spójny ze standardowymi modelami użyteczności oczekiwanej. Thaler wyjaśnił, że wynika to z ludzkiej awersji do strat, powołując się na teorię perspektywy Kahnemana i Tversky'ego (1979) oraz na „krótkowzroczną niechęć do strat” (ang. *myopic loss aversion*) (Benartzi i Thaler, 1995).

Drugą zagadką jest uczestniczenie w rynku papierów wartościowych. Wielu naukowców zadawało sobie pytanie, dlaczego znaczna część gospodarstw domowych nie uczestniczy w tym rynku. Barberis i in. (2006) pokazali, że ich zachowanie jest związane z awersją do strat. W tym przypadku awersja wynika głównie z ludzkiej skłonności do obserwacji zdarzeń na rynku w sposób pojedynczy (czyli przez tzw. wąską perspektywę – ang. *narrow bracketing*), pomijając wiele dodatkowych informacji. Autorzy uważają, że ludzie, którzy mają podjąć ryzyko w pojedynczej grze, ewaluują ją w izolacji, niezależnie od innych rodzajów ryzyka z innych gier, przed którymi już się znajdują.

Trzecia zagadka dotyczy funduszy zamkniętych, a dokładniej różnicy między wartością funduszy i pojedynczych aktywów finansowych będących częścią tego funduszu. Lee i in. (1991) pokazali, że zagadka może zostać wyjaśniona przez „inwestorów wprowadzających szum informacyjny” (ang. *noise traders*), którzy postępują irracjonalnie. Z jednej strony przeceniają oczekiwane zyski (w stosunku do racjonalnych oczekiwań), a z drugiej nie doceniają oczekiwanych zysków, gdy powinni byli to zrobić. Ich irracjonalne decyzje wprowadzają szum informacyjny na rynku funduszy zamkniętych. Ze względu na nich racjonalni handlowcy muszą otrzymać rekompensatę za ryzyko powstające przy irracjonalnych decyzjach, co prowadzi do przeciętnego handlu funduszami zamkniętymi z dyskontem. Ponadto autorzy stworzyli powszechnie używaną metodę określania emocji inwestorów (ang. *sentiment analysis*).

PREFERENCJE SPOŁECZNE DOTYCZĄCE UCZCIWOŚCI (ANG. *SOCIAL PREFERENCES ON FAIRNESS*)

Innym zagadnieniem, którym Thaler się zajmował, jest pojęcie uczciwości w odniesieniu do zysków firm, do zarobków pracowników, a także w grach dyktator i ultimatum. Thaler uznaje bowiem, że wiele firm upada ze względu na nieuczciwość wobec klienta. W tym kontekście Kahneman i in. (1986b) analizowali, czy konsumenci uznają za uczciwe, że firma podnosi ceny produktów, gdy konsumenci są zmuszeni nabyć jakiś produkt. Weźmy jako przykład wzrost ceny łopat do śniegu zaraz po wielkiej śnieżycy. Autorzy zauważyli, że ponad 80% respondentów była przeciwna takiej podwyżce i uważała ją za nieuczciwą. Autorzy wyjaśnili, że ma to związek z ceną referencyjną, którą ludzie mentalnie sobie ustalili. Podwyższanie tej ceny w nieuczciwy sposób może przekładać się na relacje firma – klient i zyski z działalności gospodarczej. Należy zauważyć, że cenę łopat do śniegu podwyższyłby z całą pewnością ekon (w myśl prawa popytu), nie biorąc pod uwagę preferencji wobec klientów.

Ważna jest również uczciwość firm w odniesieniu do zarobków zatrudnionych pracowników. Jest ona szczególnie ważna podczas recesji. Kahneman i in. (1986b) zauważyli, że pracownicy uważają za bardzo nieuczciwe obniżanie swojej pensji (choć z punktu widzenia sytuacji ekonomicznej byłoby to wskazane, gdyż pozwoliłoby zatrzymać posadę większej liczbie osób). Otóż obniżenie pensji mogłoby wpłynąć na wydajność pracowników, którzy mogliby uznać to za nieuczciwe podejście. Badani respondenci uważali, że uczciwszym byłoby w tym wypadku zwolnienie obecnego pracownika i zastąpienie go innym, z niższą pensją. Stąd też pracodawcy nie obniżają pensji pracownikom podczas recesji, a takie zjawisko nazywane jest „lepkimi płacami” (ang. *sticky wages*) (Shapiro i Stiglitz, 1984).

Dodatkowo Kahneman i in. (1986b) zauważyli, że pracodawcy niechętnie obniżają płace nominalne w recesji, ponieważ pracownicy mogą uważać cięcia wynagrodzeń za nieuczciwe (i być może podejmą działania odwetowe, wkładając mniejszy wysiłek w pracę). Autorzy zauważyli, że obniżka nominalnej płacy bez inflacji jest uważana za znacznie bardziej niesprawiedliwą niż stała nominalna płaca z inflacją (nawet jeśli rzeczywisty spadek płac jest taki sam). Sugeruje to, że inflacja może mieć istotne rzeczywiste skutki. Znaczenie tego rodzaju

„iluzji pieniądza” (ang. *money illusion*) wspierają kolejne prace eksperymentalne Fehra i Tyrana (2001).

Pojęcie uczciwości było również analizowane w ramach gier dyktator i ultimatum. Głównym celem obu gier jest wykazanie, że ludzie nie podejmują działań ekonomicznych w sposób czysto racjonalny (jak czyni to ekon), tylko kierują się altruizmem i sprawiedliwością. Obie gry polegają na podziale posiadanej kwoty między sobą samym (tzw. dyktatorem) i drugą osobą (tzw. biorcą). Biorąc pod uwagę założenia *homo oeconomicus*, ekoni powinni zachować całą kwotę tylko dla siebie.

Wyniki gry dyktator Kahnemana i in. (1986b) wykazały jednak, że dyktatorzy decydowali się oddać część kwoty na rzecz drugiej (nieznanej) im osoby, a drugą część zachować dla siebie. Gra ultimatum jest rozwinięciem gry dyktator, gdyż pozwala biorcy zaakceptować proponowaną kwotę lub ją odrzucić. Jeśli propozycja zostanie zaakceptowana, obaj gracze zarabiają zgodnie z propozycją. Natomiast jeśli propozycja zostanie odrzucona, obaj nic nie otrzymują. W ten sposób w grze ultimatum można analizować nie tylko kwestie altruizmu, ale również uczciwości międzyludzkiej i poczucia sprawiedliwości. Metaanaliza dokonana przez Engela (2011) pokazała, że średnio dyktatorzy oddali 28 procent posiadanej kwoty. Tylko 36 procent dyktatorów zachowywało się jak konwencjonalny *homo oeconomicus* (czyli ekon) i wzięło tyle pieniędzy, ile było możliwe. Natomiast 17% dyktatorów wybrało równy podział, sugerując silne preferencje dla uczciwości.

POLITYKA PUBLICZNA OPARTA O NAUKOWE BADANIA EKONOMII BEHAWIORALNEJ

Richard Thaler jest nie tylko naukowcem i przedsiębiorcą, ale również doradcą w dziedzinie tworzenia polityki publicznej. Już jego temat pracy doktorskiej dotyczył wskaźnika wykorzystywanego w polityce rynku pracy, ale dopiero po opublikowaniu jego bestsellerowej książki pt. „Impuls. Jak pogodzić wolność wyboru z przymusem do racjonalnej decyzji” intensywniej zaangażował się w politykę publiczną. Książkę napisał razem z wspomnianym wcześniej prawnikiem Cassem Sunsteinem w 2008 roku. Autorzy zaproponowali w niej dwa główne pojęcia, które bardzo szybko zaczęły funkcjonować w kontekście polityki publicznej – „impuls” i „libertariański paternalizm”.

Pod terminem „impuls” (ang. *nudge*) należy rozumieć wywołanie impulsu do działania w człowieku przez

osobę trzecią. Chodzi tutaj przykładowo o zaprojektowanie środowiska, w którym dokonywany jest wybór oraz opcji do wyboru w taki sposób, aby pobudzić impuls wybrania konkretnej opcji. Bezpośrednio z impulsem wiąże się również libertariański paternalizm. Oznacza on wolność wyboru dla dobra jednostki. Termin ma zastosowanie dla tworzenia polityki publicznej, np. w zakresie planów emerytalnych czy też prywatności. Polega na określeniu rozsądnej wartości domyślnej jako podstawowy wybór i jednocześnie zapewnieniu dodatkowych opcji do wyboru.

„Libertariański paternalizm” (ang. *libertarian paternalism*) najlepiej zobrazować na podstawie planu emerytalnego SMarT (ang. *Save More Tomorrow*), rozpowszechnionego w Stanach Zjednoczonych przez Thalera. Na podstawie badań dotyczących samokontroli konsumentów oraz teorii rachunkowości mentalnej Thalera i Benartziego (2004) naukowcy zaproponowali automatyczne zapisywanie się do systemów emerytalnych podczas przyjmowania nowego pracownika. Oznacza to wskazanie domyślnej opcji, która jest bardziej korzystna dla beneficjentów systemu emerytalnego. Wybór domyślnej opcji wiąże się z tak zwaną „zgoda domniemaną” (ang. *default option*). Jednocześnie, jeśli ktoś chciałby zrezygnować z tego systemu, musiał wystąpić z pisemną prośbą, że rezygnuje ze wskazanej opcji (zgody domniemanej).

Była to bardzo mała zmiana w porównaniu z poprzednim systemem, w którym pracownicy musieli wypełnić formularz, żeby zapisać się do planu emerytalnego. Benartzi i Thaler (2013) oszacowali, że około 4,1 miliona osób w USA zostało włączonych do automatycznego planu emerytalnego do roku 2011, zwiększając roczne oszczędności o 7,6 miliarda dolarów do roku 2013. W trakcie wykładu z okazji przyznania nagrody Nobla Thaler przedstawił wyniki swoich ostatnich badań, dotyczących systemu emerytalnego w Szwecji. Pokazał, że „zgoda domniemana” w ich systemie może być długotrwała (Thaler, 2018). Warto wspomnieć, że również w Polsce możemy znaleźć ślady libertariańskiego paternalizmu w systemie emerytalnym. Koncepcję zgody domniemanej wykorzystano podczas reformy ubezpieczeń II filara z 2013 roku, która zakładała, że składki w otwartych funduszach emerytalnych zostaną automatycznie przeniesione do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS).

Sukces programu SMarT oraz inne przykłady zachęciły instytucje rządowe do korzystania z wiedzy

ekonomii behawioralnej. Przez ostatnie dziesięć lat powstało w rządzie wiele jednostek doradczych (tzw. *nudge units*), które proponują rozwiązania oparte na koncepcie impulsu i libertariańskiego paternalizmu. Przykładowo Thaler jest doradcą Behavioural Insights Team, która początkowo działała wewnątrz rządu brytyjskiego, a wkrótce po tym otworzyła oddziały w kluczowych miastach świata, tj. Nowy York, Sydney, Meksyk czy też Singapur. Również instytucje międzyrządowe, takie jak Komisja Europejska, przeprowadzają badania dotyczące ekonomii behawioralnej przed wprowadzeniem regulacji prawnych lub innych instrumentów politycznych. Warto tutaj wspomnieć o pracach nad Dyrektywą 2010/13/EU o audiowizualnych usługach medialnych, która została poprzedzona badaniem dzieci i dorosłych, oraz nad Dyrektywą 2005/29/EU o nieuczciwych praktykach komercyjnych, które poprzedzono badaniem z dziedziny ekonomii behawioralnej (Lupiáñez-Villanueva et al., 2016).

ZAKOŃCZENIE

Można powiedzieć, że ekonomia wraca do swoich źródeł (Polowczyk, 2010). Ponad dwieście lat temu Adam Smith, wspomniany wcześniej twórca ekonomii klasycznej, pisał o awersji do strat czy też współpracy w kontekście działań gospodarczych. Później Simon (1976, 1982) rozważał pojęcie ograniczonej racjonalności. Obecnie, od kilkudziesięciu lat, te same przesłania głosi ekonomia behawioralna, której „ojcem” jest Richard H. Thaler.

Chociaż wielu naukowców przed nim krytykowało założenia *homo oeconomicus*, to właśnie Thaler, we współpracy z innymi behawiorystami, potrafił swoimi badaniami przybliżyć się do *homo sapiens oeconomicus*. Osiągnięcia Thalera miały istotny wpływ na rozwój nowego nurtu ekonomii oraz libertariańskiego paternalizmu w polityce wielu krajów świata. Według Thalera obecnie obserwujemy rewolucję behawioralną, w której ekonomia behawioralna może zastąpić ekonomię neoklasyczną (Thaler, 2000).

Uhonorowanie kolejnego behawiorysty w dziedzinie ekonomii rzeczywiście powinno skłonić do namysłu. Być może warto byłoby wprowadzić zajęcia z ekonomii behawioralnej na większą skalę na uczelniach wyższych w Polsce oraz pomyśleć o laboratoriach poświęconych badaniom w tej dziedzinie. W innych krajach świata takie działania są podejmowane już od dawna.

LITERATURA

- Ainslie, G. W. (1974). Impulse Control in Pigeons. *J. Experim. Anal. Behav.*, 21(3), 485–489.
- Ainslie, G. W. (1975). Specious reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control. *Psych. Bull.*, 82(4), 463–496.
- Akerlof, G. A., Dickens, W. T., Perry, G. L. (1996). The Macroeconomics of Low Inflation. *Brook. Paper. Econ. Activ.*, 1.
- Allais, M. (1947). *Économie et Intérêt*. Paris: Imprimerie Nationale.
- Barberis, N., Huang, M., Thaler, R. H. (2006). Individual Preferences, Monetary Gambles, and Stock Market Participation: A Case for Narrow Framing. *Americ. Econ. Rev.*, 96, 1069–1090.
- Benartzi, S., Thaler, R. H. (1995). Myopic Loss-Aversion and the Equity Premium Puzzle. *Quart. J. Econ.*, 110, 75–92.
- Benartzi, S., Thaler, R. H. (1999). Risk Aversion or Myopia? Choices in Repeated Gambles and Retirement Investments. *Manag. Sci.*, nr 45.
- Benartzi, S., Thaler, R. H. (2013). Behavioral economics and the retirement savings crisis. *Science*, 339(6124), 1152–1153. DOI: 10.1126/science.1231320
- Camerer, C. F., Babcock, L., Loewenstein, G., Thaler, R. H. (1997). Labor Supply of New York City Cab Drivers: One Day at a Time. *Quart. J. Econ.*, 112, 407–441.
- Capstick, S. B., Lewis, A. (2010). Effects of personal carbon allowances on decision-making: evidence from an experimental simulation. *Clim. Polic.*, 10.
- Capstick, S. B., Lewis, A. (2008). *Personal Carbon Trading: Perspectives from Psychology and Behavioral Economics*. London, UK: Institute for Public Policy Research.
- Chetty, R., Friedman, J. N., Leth-Petersen, S., Nielsen, T. H., Olsen, T. (2014). Active vs. Passive Decisions and Crowd-Out in Retirement Savings Accounts: Evidence from Denmark. *Quart. J. Econ.*, 129, 1141–1219.
- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *J. Law Econ.*, 3, 1–44.
- Daniel Kahneman – Facts (2002). Pobrano 15.01.2018 z: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/>
- De Bondt, W. F. M., Thaler, R. H. (1985). Does the Stock Market Overreact? *J. Fin.*, 40, 793–805.
- Dopfer, K. (2004). The economic agent as rule maker and rule user: *Homo Sapiens Oeconomicus*, 14(2), 177–195.
- Engel, C. (2011). Dictator Games: A Meta Study. *Exp. Econ.*, 14(4), 583–610.
- Fama, E. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Evidence. *J. Fin.*, 25(2), 383–417.
- Fehr, E., Tyran, J. R. (2001). Does Money Illusion Matter? *Am. Econ. Rev.*, 91(5), 1239–1262.

- Frederick, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T. (2002). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *J. Econ. Lit.*, 40, 351–401.
- Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press.
- Fudenberg, D., Levine, D. K. (2006). A Dual-Self Model of Impulse Control. *Am. Econ. Rev.*, 96(5), 1449–1476.
- Fudenberg, D., Levine, D. K. (2011). Risk, Delay and Self-Control Costs. *Am. Econ. J.: Microecon.*, 3(3), 34–68.
- Fudenberg, D., Levine, D. K. (2012). Timing and Self-Control. *Econometrica*, 80(1), 1–42.
- Hastings, J. S., Shapiro, J. M. (2013). Fungibility and Consumer Choice: Evidence from Commodity Price Shocks. *Quart. J. Econ.*, 128(4), 1449–1498.
- Laibson https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/smith-facts.html Laibson, D. (2001). A Cue-Theory of Consumption. *Quart. J. Econ.*, 116(1), 81–119.
- Jolls, C., Sunstein, C., Thaler, R. H. (1998). A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanf. Law Rev.*, 50(5), 1471–1550.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., Thaler, R. H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *J. Politic. Econ.*, 98(6), 1325–1348.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., Thaler, R. H. (1986a). Fairness and the Assumptions of Economics. *J. Bus.*, 59(4), S285–S300.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., Thaler, R. H. (1986b). Fairness as a Constraint on Profit Seeking. *Am. Econ. Rev.*, 76(4), 728–741.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *Quart. J. Econ.*, 112(2), 443–477.
- Lamont, O. A., Thaler, R. H. (2003). Can the Market Add and Subtract? Mispricing in Tech Stock Carve-outs. *J. Politic. Econ.*, 111(2), 227–268.
- Lee, C. M. C., Shleifer, A., Thaler, R. H. (1991). Investor Sentiment and the Closed-End Fund Puzzle. *J. Fin.*, 46(1), 75–109.
- Lupiáñez-Villanueva, F., Gaskell, G., Veltri, G., Theben, A., Folkford, F., Bonatti, L., Bogliacino, F., Fernández, L., Marek E., Codagnone, C. (2016). Study on the impact of marketing through social media, online games and mobile applications on children's behaviour: Final Report. European Commission Publishing.
- Marek, E. M. (2018). Social learning under the labeling effect: Exploring travellers' behavior in social dilemmas. *Transp. Res. Part F: Traff. Psychol. Behav.*, 58, 511–527. <http://doi.org/10.1016/j.trf.2018.06.015>
- Marek, E., Raux, C., Engelmann, D. (2018). Personal carbon allowances: Can a budget label do the trick? *Transport Policy*, 69(1), 170–178. <http://doi.org/10.1016/j.tranpol.2018.06.007>
- Mas-Colell, A., Whinston, M. D., Jerry R. G. (1995). *Microeconomic Theory*. Oxford University Press.
- McClure, S. M., Laibson, D. I., Loewenstein, G., Cohen, J. D. (2004). Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards. *Science*, 306(5695), 503–507.
- Mehra, R., Prescott, E. (1985). The Equity Premium: A Puzzle. *J. Monet. Econ.*, 15(2), 145–161.
- Nobelprize.org (2017). The Prize in Economic Sciences 2017 – Press Release?. Nobel Media AB 2014. Pobrano 13 stycznia 2018 z: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/press.html
- Odean, T. (1998). Are Investors Reluctant to Realize Their Losses? *J. Fin.*, 53(5), 1775–1798.
- Thaler (n.d.). Online etymology dictionary. Pobrano 16 stycznia 2018 z: <https://www.etymonline.com/search?q=thaler>
- Persky, J. (1995). Retrospectives: The Ethology of Homo (Economicus). *J. Econ. Perspect.*, 9(2), 221–231.
- Polowczyk, J. (2010). Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha. *Ekonomista*, 4.
- Prelec, D., Loewenstein, G. (1998). The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt. *Market. Sci.*, 17(1). <https://doi.org/10.1287/mksc.17.1.4>
- Rabin, M., Weizsäcker, G. (2009). Narrow Bracketing and Dominated Choices. *Am. Econ. Rev.*, 99. http://scholar.harvard.edu/files/rabin/files/rw29_aer.pdf
- Read, D., Loewenstein, G., Rabin, M. (1999). Choice Bracketing. *J. Risk Uncert.*, 19(1–3), 171–197.
- Rosen, S. (1974). Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition. *J. Polit. Econ.*, 82(1), 34–55.
- Rosen, S. (1999). Potato Paradoxes. *J. Polit. Econ.*, 107(S6), S294–S313.
- Rosen, S. (1981). The Economics of Superstars. *Am. Econ. Rev.*, 71(5), 845–858.
- Samuelson, W., Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *J. Risk Uncert.*, 1, 7–59.
- Schelling, T. C. (1978). Egonomics, or the Art of Self-Management. *Am. Econ. Rev. Paper. Proceed.*, 68(2), 290–294.
- Schelling, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Shafir, E., Thaler, R. H. (2006). Invest Now, Drink Later, Spend Never: On the Mental Accounting of Delayed Consumption. *J. Econ. Psychol.*, 27(5), 694–712.

- Shapiro, J., Stiglitz, E. (1984). Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. *Am. Econ. Rev.*, 74(3), 433–444.
- Shefrin, H. M., Statman, M. (1985). The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. *J. Fin.*, 40(3), 777–790.
- Shefrin, H. M., Thaler, R. H. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Econ. Inq.*, 26(4), 609–643.
- Shiller, R. (2017). Richard Thaler is a controversial Nobel prize winner – but a deserving one. *Guardian*. Pobrano 20 grudnia 2017 z: <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/11/richard-thaler-nobel-prize-winner-behavioural-economics>
- Simon, H. A. (1976). *Działania administracyjne*. Warszawa: PWN.
- Simon, H. A. (1982). *Models of Bounded Rationality*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Strotz, R. H. (1956). Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Rev. Econ. Stud.*, 23(3), 165–180.
- Thaler, R. H. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *J. Econ. Behav. Org.*, 1, 39–60.
- Thaler, R. H. (1981). Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. *Econ. Lett.*, 8(3), 201–207.
- Thaler, R. H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Market. Sci.*, 4(3), 199–214.
- Thaler, R. H. (1999). Mental Accounting Matters. *J. Beh. Dec. Mak.*, 12(3), 183–206.
- Thaler, R. H. (2000). From Homo Economicus to Homo Sapiens. *J. Econ. Perspect.*, 14(1), 133–141.
- Thaler, R. H. (2017). Prize Lecture: From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics. Pobrano 16 grudnia 2018 z: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/thaler-lecture.html
- Thaler, R. H., Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *J. Polit. Econ.*, 112(S1), S164–S187.
- Thaler, R. H., Johnson, E. J. (1990). Gambling with the House Money and Trying to Break Even: the Effects of Prior Outcomes on Risky Choice. *Manag. Sci.*, 36(6), 643–660.
- Thaler, R. H., Shefrin, H. M. (1981). An Economic Theory of Self-Control. *J. Polit. Econ.*, 89(2), 392–406.
- Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2008). *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven & London: Yale University Press.

THE INFLUENCE OF RICHARD H. THALER ON THE DEVELOPMENT OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Abstract. A relatively new sub-discipline, behavioral economics can boast yet another winner of the Nobel Prize in Economics of the Bank of Sweden. Awarded in 2017, Richard H. Thaler joined the group of other laureates specializing in this field. His award is particularly important because he was the one who initiated the development of a series of theories challenging the neoclassical economy. Proven to be relevant in a number of empirical studies, they can also be used in the development of modern public policies. This paper presents Thaler's achievements and their use by other scientists and government organizations.

Keywords: behavioral economics, Nobel, public policy, homo economicus, Richard Thaler, homo sapiens economicus