

Elżbieta Mączyńska\*

# Nobel z ekonomii – Richard H. Thaler

## Lektury obowiązkowe\*\*

### 1. Wprowadzenie

Corocznie, począwszy od 1969 r., w noblowskim miesiącu, czyli w październiku, Komitet Noblowski Szwedzkiej Królewskiej Akademii Nauk ogłasza werdykt o przyznaniu Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych. W październiku bieżącego roku nagroda ta zostanie przyznana po raz pięćdziesiąty. Natomiast w minionym roku (2017) nagrodę tę otrzymał amerykański ekonomista Richard H. Thaler za wkład w ekonomię behawioralną. To już 79. laureat tej nagrody (corocznie przyznaje się od jednej do maksymalnie trzech nagród).

Richard Thaler urodził się 12 września 1945 r. w East Orange, w stanie New Jersey, w USA. Edukację ekonomiczną zapoczątkował studiami na Case Western Reserve University, gdzie w 1967 r. otrzymał dyplom licencjata, kolejne stopnie magisterium (1970) i doktorat (1974) uzyskał na Uniwersytecie Rochester. Od czerwca 1995 r. Thaler jest profesorem Uniwersytetu Chicago (Charles R. Walgreen Distinguished Service Professor of Economics and Behavioral Science), dyrektorem The Center for Decision Research, Booth School of Business, University of Chicago. Przed otrzymaniem profesury na Uniwersytecie Chicago, co nastąpiło w 1995 r., Thaler wykładał na uniwersytetach w Rochester i Cornell, a także współpracował z University of British Columbia, Sloan School of Management w MIT, Russell Sage Foundation i Center for Advanced Study in Behavioural Sciences

\* Zakład Badań nad Bankructwami Przedsiębiorstwa, Instytutu Finansów Korporacji i Inwestycji w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

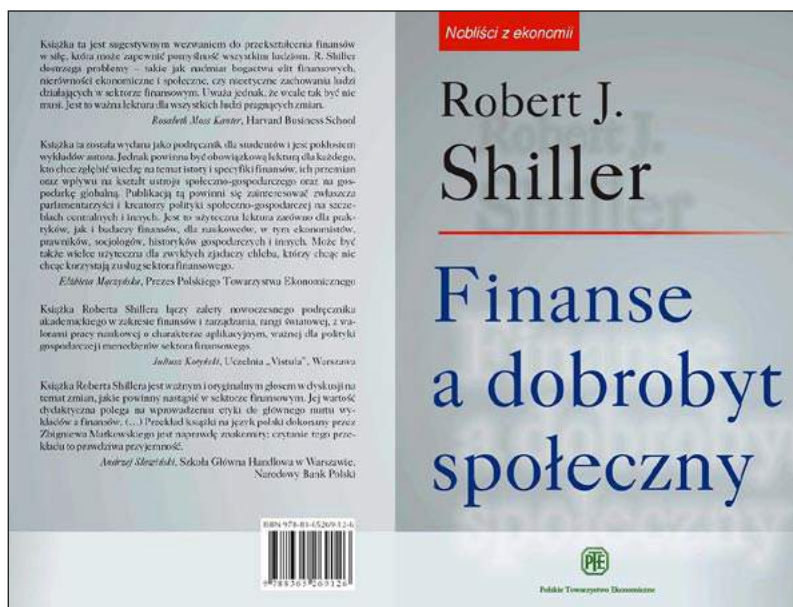
\*\* Tekst ten stanowi skróconą i zaktualizowaną wersję szerszego opracowania E. Mączyńska, *Richard H. Thaler – Nobel z ekonomii – 2017 r. Ekonomia z życia wzięta*, „Ekonomista” 2018, nr 2.

w Uniwersytecie Stanford. Thaler jest członkiem wielu czołowych amerykańskich zespołów badawczych, w tym National Bureau of Economic Research (gdzie wspólnie z Robertem Shillerem kierował projektem badawczym z zakresu ekonomii behawioralnej, finansowanym przez The Russell Sage Foundation). Jest doktorem *honoris causa* Case Western University, Uniwersytetu Rochester oraz Erasmus University. Jest członkiem American Academy of Arts and Sciences, American Finance Association i Econometrics Society, a w 2015 r. pełnił funkcję prezesa American Economic Association.

### 2. Noblowskie laury w naukach ekonomicznych

Nagroda Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych (zwana też Nagrodą Nobla z ekonomii) ustanowiona została w 1968 r. Ma zatem znacznie krótszą (o prawie 70 lat) i odmienną od klasycznej Nagrody Nobla, ustanowionej pod koniec XIX w., historię, a ponadto ma inne finansowe podłoże. Choć nagroda w dziedzinie nauk ekonomicznych z formalnego punktu widzenia nie jest Nagrodą Nobla, jest z nią identyfikowana, co nie jest w pełni uprawnione, mimo że tak jak w przypadku klasycznej Nagrody Nobla jest przyznawana przez Królewską Szwedzką Akademię Nauk w Sztokholmie. Alfred Nobel (1833–1896), szwedzki przemysłowiec, naukowiec i wynalazca dynamitu, u schyłku życia zdecydował bowiem w testamencie z 1895 r., aby powołać „fundusz, z którego procenty każdego roku mają być rozdzielone w formie nagród tym, którzy w roku poprzedzającym przynieśli ludzkości największe korzyści”<sup>1</sup>. Zgodnie z testamentem i wolą ofiarodawcy,

<sup>1</sup> Oto fragment testamentu na temat nagrody: „The whole of my remaining realizable estate shall be dealt with in the



tej nagrody wynika, że w latach 1901–2017 noblowskie laury (łącznie z nagrodą w dziedzinie nauk ekonomicznych) otrzymały 923 osoby i instytucje, w tym 79 laureatów z dziedziny nauk ekonomicznych. Zważywszy, że niektórzy otrzymali Nagrodę Nobla więcej niż jeden raz, daje to w sumie 892 osoby i 24 instytucje<sup>2</sup>.

W odróżnieniu od klasycznej Nagrody Nobla, ekonomiczny Nobel nie jest finansowany z funduszy, z których pochodzą wszystkie inne Nagrody Nobla, tj. z majątku pozostawionego przez Alfreda Nobla. Ekonomicznego Nobla bowiem – w drodze wyjątku i za

nagrody powinny być przyznawane za osiągnięcia naukowe w fizyce, chemii, fizjologii, medycynie i literaturze oraz za wysiłki na rzecz światowego pokoju (Pokojowa Nagroda Nobla).

Warto przypomnieć, że w pierwszym roku przyznania nagród, tj. w 1901 r., nagrodzono sześciu laureatów. Wśród nich znaleźli się m.in. wyróżniony pokojową nagrodą szwajcarski humanista Jean Henri Dunant, założyciel Czerwonego Krzyża, Wilhelm Conrad Röntgen – niemiecki fizyk „w uznaniu zasług, które oddał przez odkrycie promieni nazwanych jego nazwiskiem”, ale też Frédéric Passy – francuski ekonomista i polityk oraz działacz pacyfistyczny. Zatem już w pierwszym roku nagrodą tą został wyróżniony także ekonomista.

Nagrody Nobla są corocznie wręczane przez króla Szwecji na uroczystości 10 grudnia, w rocznicę śmierci Alfreda Nobla. Z liczącej już 117 lat historii

przyzwoleniem Komitetu do spraw Nagrody Nobla, ufundował centralny Bank Szwecji (Sveriges Riksbank) w 1968 r., w trzechsetną rocznicę utworzenia tego banku. Wraz z ustanowieniem ekonomicznego Nobla podjęto decyzję, że w przyszłości nie będzie zwiększana liczba dziedzin, w których będą przyznawane noblowskie laury.

W przypadku Nagrody Nobla z ekonomii jej fundatorem jest zatem Bank Szwecji. Natomiast klasyczną, pierwotną nagrodę Nobla finansuje Fundacja Noblowska, zarządzająca majątkiem pozostawionym przez Alfreda Nobla. Do 2011 r. nagroda ta wynosiła 10 mln

following way: the capital, invested in safe securities by my executors, shall constitute a fund, the interest on which shall be annually distributed in the form of prizes to those who, during the preceding year, shall have conferred the greatest benefit to mankind. The said interest shall be divided into five equal parts, which shall be apportioned as follows: one part to the person who shall have made the most important discovery or invention within the field of physics; one part to the person who shall have made the most important chemical discovery or improvement; one part to the person who shall have made the most important discovery within the domain of physiology or medicine; one part to the person who shall have produced in the field of literature the most outstanding work in an ideal direction; and one part to the person who shall have done the most or the best work for fraternity between nations, for the abolition or reduction of standing armies and for the holding and promotion of peace congresses” – *Full Text of Alfred Nobel's Will*, 27 November, 1895, [http://www.nobelprize.org/alfred\\_nobel/will/will-full.html](http://www.nobelprize.org/alfred_nobel/will/will-full.html) (data dostępu: 15.10.2015).

<sup>2</sup> Wśród nagrodzonych „klasycznym Noblem” znalazło się sześcioro Polaków: Maria Skłodowska-Curie (nagrodzona dwukrotnie: w 1903 r. w dziedzinie fizyki i w 1911 r. w dziedzinie chemii), Henryk Sienkiewicz (w 1905 r. literacka Nagroda Nobla), Władysław Reymont (w 1924 r. literacka Nagroda Nobla), Czesław Miłosz (w 1980 r. literacka Nagroda Nobla), Lech Wałęsa (w 1983 r. Pokojowa Nagroda Nobla) i Wisława Szymborska (w 1996 r. literacka Nagroda Nobla). Wśród nagrodzonych Polaków nie ma ekonomisty. Natomiast noblistów o polskich korzeniach, ale nielegitymujących się polskim paszportem, takich jak np. Czesław Miłosz, jest więcej. Wśród nich jest też ekonomista Leonid Hurwicz, absolwent Uniwersytetu Warszawskiego, nagrodzony w 2007 r. za kolejne zastosowania teorii gier w ekonomii. Polskich korzeni można by się dopatrzeć w życiorysach wielu noblistów; jako przykład można tu podać radiżyłowski rodowód Roberta Shillera. Notabene, mimo ugruntowanej historycznie sławy Nagrody Nobla, dopiero w marcu 2015 r. upubliczniony został, poprzez ekspozycję w Muzeum Noblowskim w Sztokholmie, testament Alfreda Nobla, gdzie znalazł się m.in. zapis o ustanowieniu tej nagrody – *Winners of the Nobel Prize for Economics*, <https://www.britannica.com/topic/Winners-of-the-Nobel-Prize-for-Economics-1856936> (data dostępu: 30.01.2018); L.J. Jasiński, *Nobel z ekonomii 1969–2014*, Key Text, Warszawa 2014; *All Nobel Prizes*, 2017, [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/lists/all-](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/lists/all-) (data dostępu: 30.01.2018).

**Tabela 1. Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych w latach 1969–2017 – liczba nagród i podział geograficzny**

Kraj	Liczba nagród	Udział %
USA	54	68,4
Europa	20	25,3
Wielka Brytania	9	11,4
Norwegia	3	3,8
Francja	2	2,5
Szwecja	2	2,5
Cypr/Wielka Brytania*	1	1,3
Finlandia	1	1,3
Holandia	1	1,3
Niemcy	1	1,3
Inne kraje	5	6,3
Izrael**	2	2,5
Kanada	1	1,3
Indie	1	1,3
ZSRR	1	1,3
RAZEM	79	100,0

\*Podwójne obywatelstwo (C.A. Pissarides).

\*\* W tym noblista o podwójnym obywatelstwie – Izrael i USA (D. Kahneman). Narodowość uwzględniona zgodnie z formalnym obywatelstwem nagrodzonych w roku przyznawania nagrody.

Źródło: *Winners of the Nobel Prize for Economics*, <https://www.britannica.com/topic/Winners-of-the-Nobel-Prize-for-Economics-1856936> (data dostępu: 30.01.2018).

koron szwedzkich, ale wskutek kryzysu globalnego została przejściowo obniżona w 2012 r. do wysokości 8 mln koron szwedzkich, a w 2017 r. – 9 mln koron szwedzkich (ok. 940 tys. euro).

Nobel z ekonomii corocznie przyznawany jest jednemu, dwu lub maksymalnie trzem ekonomistom (do podziału). Dotychczas przyznano tę nagrodę 49 razy. Otrzymało ją dotychczas 79 ekonomistów, głównie z USA, ale także z Europy i krajów innych kontynentów, w tym Kanady, Indii i Izraela.

Pierwszymi laureatami ekonomicznego Nobla zostali w 1969 r. ekonometrycy: Norweg Ragnar A.K. Frisch oraz Holender Jan Tinbergen – za wkład w rozwój ekonometrii oraz rozwój i zastosowanie modeli dynamicznych do analizy procesów ekonomicznych.

Średni wiek laureatów ekonomistów przekracza 67 lat, przy czym wśród nagrodzonych dominują osoby w wieku 60–64 lat. Najmłodszym laureatem był zmarły w 2017 r. Kenneth J. Arrow, który w wieku 51 lat, w 1972 r., nagrodzony został za wkład w ekonomiczną teorię równowagi ogólnej oraz ekonomię dobrobytu. Natomiast najstarszym laureatem nie tylko

wśród ekonomistów, ale i wśród wszystkich innych nagrodzonych we wszystkich kategoriach, jest zmarły w 2008 r. Leonid Hurwicz, który w 2007 r., tj. w roku otrzymania nagrody, miał 90 lat<sup>3</sup> i otrzymał (wraz z Erikiem S. Maskinem i Rogerem B. Myersonem) nagrodę za stworzenie podwalin pod teorię *mechanism design*, czyli dziedziny ekonomii i teorii gier wykorzystującej inżynierskie podejście do projektowania mechanizmów ekonomicznych i systemów zachęt ukierunkowanych na zakładane cele strategiczne.

Charakterystyczne przy tym jest, że honorowani ekonomicznym Noblem byli dotychczas prawie wyłącznie mężczyźni. Jedyną jak dotychczas nagrodzoną kobietą to Amerykanka Elinor Ostrom (1933–2012), która w 2009 r. otrzymała tę nagrodę (wraz z Oliverem E. Williamsonem) za analizę ekonomicznych aspektów zarządzania, ze szczególnym uwzględnieniem dóbr wspólnych.

Wyraźnie asymetrycznie kształtuje się podział laureatów Nagrody Nobla z ekonomii według kryterium geograficznego. Choć początkowo (mniej więcej do końca lat 80. XX w.) proporcje między nagrodzonymi Amerykanami a Europejczykami były dość wyrównane, to obecnie zdecydowanie dominują naukowcy z USA (prawie 70% ogółu laureatów), przede wszystkim z Uniwersytetu Chicago (**tabela 1**). Wśród wyróżnionych dziedzin dominuje makroekonomia, ekonometria, ekonomia finansowa i teoria gier.

### 3. Naukowe podstawy nagrody dla Richarda H. Thalera

W 25-stronicowym uzasadnieniu nagrody dla Richarda Thalera Komitet Noblowski wskazuje przede wszystkim na charakterystyczne dla prowadzonych przez Thalera badań integrowanie dorobku nauk ekonomicznych i psychologii. Znajduje to odzwierciedlenie już w samym tytule ogłoszonego przez Komitet Noblowski uzasadnienia nagrody: *Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology*. Podkreśla się w związku z tym aspekt większego realizmu w formułowaniu założeń badawczych. W uzasadnieniu nagrody eksponowane są następujące obszary badań prowadzonych przez Thalera:

- ograniczona racjonalność i ograniczenia poznawcze (*limited rationality*),
- preferencje społeczne (*social preferences*),
- niedostatki samokontroli (*lack of self-control*).

Zarazem Komitet Noblowski zwraca uwagę na oryginalną koncepcję libertariańskiego paternalizmu, w tym kreowania impulsów służących racjonalizacji decyzji podejmowanych przez ludzi, mimo

<sup>3</sup> *Facts on the Prize in Economic Sciences*, [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/facts/economic-sciences/index.html](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/facts/economic-sciences/index.html) (data dostępu: 30.01.2018).

charakteryzujących ich ograniczeń racjonalności i samokontroli, ale bez ograniczania swobody wyboru. Wiąże się z tym kwestia architektury wyboru, czyli tworzenia rozwiązań, impulsów sprzyjających wyborowi racjonalnych decyzji. Kwestie te są szczegółowo przedstawiane w publikacjach Thaler (w większości we współautorstwie<sup>4</sup>). Najbardziej kompleksowo zostały one poddane analizie w napisanej wspólnie z Cassem Sunsteinem i opublikowanej przez Yale University Press w 2008 r. książce pt. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness* (jej przekład ukazał się w Polsce w 2012 r.<sup>5</sup>). Symptomatyczny jest podtytuł tej książki: *Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące dobrobytu i szczęścia*. Autorzy możliwości takich upatrują w rekomendowanych przez nich działaniach – szturchańcach na rzecz pożądanego rozwiązania, m.in. w obszarze edukacji, w tym finansowej, i ochrony zdrowia.

Książka *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące dobrobytu i szczęścia* ukierunkowana jest na analizę eksperymentów związanych z badaniem reakcji ludzi na najrozmaitsze impulsy, szturchańce (*nudge*). Relatywnie niewiele jest w tej książce rozważań na temat teorii ekonomii, w tym ekonomii behawioralnej. Dominują natomiast przykłady i eksperymenty jednostkowe. Znajduje to wyraz już we wprowadzeniu do tej książki, jak i w całej jej stylistyce. W części zatytułowanej „Stołówka” opisywany jest dość prosty eksperyment stołkowy. Już następujący początek tych wywodów charakteryzuje dominującą w książce narrację: „Nasza przyjaciółka Carolyn prowadzi usługi żywieniowe w szkołach w pewnym dużym mieście (...) Pewnego wieczoru spotkała się ze swoim kolegą Adamem, konsultantem do spraw zarządzania (...) postanowili przeprowadzić w szkołach kilka eksperymentów, aby się przekonać, czy sposób wystawiania i aranżowania żywności może wpływać na wybór, którego dokonują uczniowie”<sup>6</sup>.

Tak indywidualistyczne podejście mogło wręcz szokować ekonomistów głównego nurtu, przywiązanych do zagregowanych analiz oraz ilościowych modeli makroekonomicznych. I takie podejście, rzeczywistość, jeśli nie szokowało, to co najmniej zaskakiwało. Thaler już na początku lat 80. XX w. rozpoczął eksperymentalne badania zachowań ludzi pod kątem racjonalności lub błędności ich decyzji ekonomicznych. W badaniach tych odrzucał fundamentalne w ekonomii głównego nurtu, ekonomii neoklasycznej, założenie o *homo oeconomicus*, czyli założenie, że człowiek, podejmując decyzje ekonomiczne, zawsze działa

racjonalnie. „Jeśli zajrzycie do podręczników ekonomii, dowiedziecie się, że *homo oeconomicus* potrafi myśleć jak Albert Einstein, ma pamięć jak BM’s Big Blue i silną wolę jak Mahatma Gandhi. Naprawdę. Ludzie, których znamy, tacy jednak nie są. Nie są *homo oeconomicus*, lecz *homo sapiens*”<sup>7</sup>.

W badaniach ograniczonej racjonalności Thaler formułuje koncepcję rachunkowości mentalnej, wyjaśniając, w jaki sposób ludzie upraszczają podejmowanie decyzji finansowych, tworząc oddzielne konta w swoich umysłach, koncentrując się na wąskim wpływie każdej indywidualnej decyzji, a nie na jej ogólnym efekcie. Zidentyfikował również związek między awersją do strat a efektem posiadania. Thaler jest współtwórcą finansów behawioralnych. Badał, w jaki sposób ograniczenia poznawcze wpływają na rynki finansowe.

W nieczęsto spotykaną w dziełach naukowców lekką, przyjazną dla czytelnika stylistykę książki *Impuls...* pięknie i szczególnie wyraziście wkomponowuje się wyjaśnienie kwestii rachunkowości mentalnej. Thaler wraz z Sunsteinem czynią to na przykładzie sytuacji, w jakiej przed laty znaleźli się dwaj wówczas zaprzyjaźnieni ze sobą, a obecnie bardzo znani aktorzy – Gene Hackman i Dustin Hoffman. Kiedy jeszcze nie byli sławni, często brakowało im pieniędzy. Hackman przyszedł do mieszkania Hoffmana, a ten poprosił go o pożyczkę. Hackman zgodził się, ale potem wszedł do kuchni Hoffmana, gdzie na ladzie stało kilka dużych słoików pełnych pieniędzy. Na jednym z nich była naklejka „emerytura”, na drugim „rachunki” i tak dalej. Hackman spytał, po co Hoffmanowi pożyczka, skoro w słoikach ma tyle pieniędzy. Wtedy Hoffman wskazał na pusty słoik z napisem „żywność”<sup>8</sup>.

Badając cechujące ludzi niedostatki samokontroli, Thaler identyfikuje konflikty między pokusami bieżącymi a długoterminowymi planami, m.in. oszczędnościowymi, emerytalnymi. Wykazał, jak poprzez odpowiednie impulsy można temu zapobiegać. Dzięki temu rzucił też nowe światło na to, dlaczego tak trudno dotrzymać postanowień noworocznych.

Wiele miejsca w swych publikacjach Thaler poświęca wolności i demokracji, wskazując, że można pogodzić libertarianizm z paternalizmem.

W ostatnim podrozdziale książki *Impuls...*, zatytułowanym: „Prawdziwa trzecia droga”, autorzy piszą: „W książce wyraziliśmy dwa główne stwierdzenia. Pierwsze, że pozornie drobne cechy sytuacji społecznych mogą mieć ogromny wpływ na zachowanie ludzi. Wszędzie obecne są zachęty albo przynaglenia, nawet jeśli ich nie widzimy. Architektura wyboru, zarówno ta zła, jak i ta dobra, obejmuje wszystko,

<sup>4</sup> Zob. literatura zamieszczona na końcu artykułu.

<sup>5</sup> R.H. Thaler, C.R. Sunstein, *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka, Poznań 2012.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 11.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 7.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 68.

jest nieunikniona i wywiera wielki wpływ na nasze decyzje. Drugie twierdzenie jest takie, że libertariański paternalizm to nie oksymoron. Architekci wyboru mogą kulturować wolność wyboru, jednocześnie zachęcając ludzi do pójścia w kierunku, który poprawi ich życie”<sup>9</sup>.

Thaler i Sustain wyrażają nadzieję, że ich podejście może służyć jako „realny wspólny grunt w naszym niepotrzebnie spolaryzowanym społeczeństwie”. Poruszają także złożoną i kontrowersyjną kwestię roli państwa we współczesnej gospodarce, podkreślając, że „istnieje jednak subtelna różnica między bezmyślnym sprzeciwem wobec wszystkich <interwencji rządu> jako takich a sensownym twierdzeniem, że kiedy rządy interwenują, powinny to robić w sposób, który wspiera wolność wyboru”<sup>10</sup>. Ponadto wskazują, że „podobnie jak sektor prywatny, także urzędnicy państwowi mogą ponaglać ludzi do pójścia w kierunku, który poprawi ich życie, jednocześnie kładąc nacisk, że ostateczny wybór należy do jednostek, a nie do państwa”<sup>11</sup>.

#### 4. Ekonomia behawioralna

Badania prowadzone przez Thalera stanowią ważny wkład w rozwój nowego nurtu w teorii ekonomii, tj. ekonomii behawioralnej. To nurt teoretyczny, ukierunkowany na łączenie psychologii i ekonomii w celu racjonalizacji podejmowanych przez ludzi decyzji ekonomicznych. Nurt ten stopniowo umacnia swą pozycję w teorii ekonomii, zyskując zainteresowanie coraz większej rzeszy naukowców i kreatorów życia społeczno-gospodarczego. Noblista z tej dziedziny Robert Shiller podkreśla, że dotychczas przyznano noblowskie wyróżnienie już wielu osobom, które można zaliczyć do ekonomistów behawioralnych. Shiller wymienia tu George’a Akerlofa, Roberta Fogela, Daniela Kahnemana i Elinor Ostrom. Po dołączeniu do tego grona Thalera, obecnie stanowi to około 6% wszystkich ekonomicznych Nobli, jakie kiedykolwiek przyznano<sup>12</sup>.

Istnieją jednak merytoryczne podstawy, aby wskazaną przez Shillera listę noblistów behawioralnych poszerzyć o kilka dodatkowych nazwisk. Z pewnością można tu dołączyć trzech ekonomistów z USA, w tym nagrodzonego w 1992 r. Gary Beckera (1930–2014)<sup>13</sup>

oraz nagrodzonych w 2000 r. Jamesa J. Heckmana i Daniela L. McFaddena<sup>14</sup>.

Choć wyraźny i postępujący wzrost zainteresowania ekonomią behawioralną zauważalny jest mniej więcej od czterech dekad, to załóżki tego nurtu można zidentyfikować znacznie wcześniej, począwszy od dzieł Adama Smitha (1723–1790). Już sam tytuł (ale i treści) pierwszego, opublikowanego w 1759 r., dzieła tego intelektualnego ojca ekonomii klasycznej i klasycznego liberalizmu, pt. *Teoria uczuć moralnych*<sup>15</sup>, ma wyraźne zabarwienie behawioralne, niestety, w XIX i XX w. zignorowane w ekonomii neoklasycznej.

Nobel dla Thalera przyznany został w sytuacji, gdy coraz częściej cele zakładane w polityce społeczno-gospodarczej okazują się trudne do zrealizowania, m.in. ze względu na niewłaściwie dobrane bodźce i niewłaściwą „architekturę wyboru”, której kreatorem jest nie tylko państwo, ale i rozmaite instytucje. Nieprzypadkowo też badania prowadzone przez Thalera spotkały się zainteresowaniem wielu instytucji, a sam Thaler w 2010 r. został zaangażowany w Wielkiej Brytanii jako doradca specjalnego, powołanego z inicjatywy rządu, zespołu podejmującego prace z zakresu ekonomii behawioralnej. Eksponowane stanowisko uzyskał także współautor i współpracownik Thalera, Sunstein, który w 2009 r. powołany został na stanowisko dyrektora do spraw regulacji w USA.

Wszystkie publikacje Richarda Thalera dotyczą gorących obecnie tematów. Thaler zajmuje się nimi od prawie czterech dekad, co najmniej od 1980 r., kiedy to wskazywał na znaczenie dla teorii ekonomii i praktyki problematyki zachowań konsumenckich. Kolejne publikacje Thalera uzmysławiają wagę tego zagadnienia<sup>16</sup>.

W swej najnowszej, opublikowanej w 2015 r. książce pt. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* (przekład ukazał się w bieżącym roku pt. *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej*), pełnej osobistych, a nawet dość emocjonalnych wątków, w tym m.in. dotyczących przyjaźni z ekonomistami behawiorystami, Kahnemanem i Tverskym, Thaler – na swój prawie beletrystyczny sposób – przedstawia podstawowe elementy ekonomii

*range of human behaviour and interaction, including non-market behavior.*

<sup>14</sup> Za: *development of methods of statistical analysis of individual and household behavior.*

<sup>15</sup> A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.

<sup>16</sup> *Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017 – Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology, the Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, the Royal Swedish Academy of Sciences, 2017, https://www.nobelprize.org/nobel\_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf* (data dostępu: 30.01.2018).

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 295.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 285–286.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 287.

<sup>12</sup> R.J. Shiller, *Richard Thaler Is a Controversial Nobel Prize Winner – but a Deserving One*, 2017, <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/11/richard-thaler-nobel-prize-winner-behavioural-economics> (data dostępu: 11.10.2017).

<sup>13</sup> Z tekstu uzasadnienia przyznania nagrody: *for having extended the domain of microeconomic analysis to a wide*

behawioralnej, charakteryzując drogi jej rozwoju. Wskazuje na praktyczną użyteczność tego nurtu ekonomii. Zarazem jednak dochodzi do wniosku, że dorobek ekonomii behawioralnej, choć coraz bardziej znany i uznawany także przez praktyków – kreatorów życia społeczno-gospodarczego, wciąż jednak ma stosunkowo niewielkie przełożenie na makroekonomię<sup>17</sup>. To konstatacja dowodząca tendencji do odizolowywania się od siebie (silosowości) poszczególnych nurtów teoretycznych w naukach ekonomicznych, co nie może dobrze służyć ich rozwojowi. Thaler traktuje to jako przejaw wciąż utrzymującego się, nieuzasadnionego niedoceniań ekonomii behawioralnej przez przedstawicieli ekonomii neoklasycznej.

## 5. Noblowskie kontrowersje. Obowiązkowe lektury

Nagrody Nobla, w tym także nagroda dla Thalera, nie są wolne od kontrowersji, wątpliwości i pytań<sup>18</sup>. Zarzuca się im m.in. niedoceniań dorobku ekonomii neoklasycznej<sup>19</sup>. Jednak szczegółowa lektura dzieł Thalera przeczy temu i wskazuje, że mogą one mieć istotne znaczenie dla rozwoju teorii ekonomii i umacniania gospodarki wolnorynkowej, demokracji oraz eliminowania nieprawidłowości w sferze polityki społeczno-gospodarczej. Stąd też badania z zakresu ekonomii behawioralnej nie powinny być traktowane jako kwestionowanie dorobku ekonomii neoklasycznej. Przeciwnie, mogą stanowić ważne jej wsparcie. Ekonomia behawioralna bowiem oferuje narzędzia przybliżające teoretyczne, modelowe założenia badawcze do realiów życia społeczno-gospodarczego.

Lektury o tej tematyce powinny być obowiązkowe nie tylko dla głównych kreatorów życia społeczno-gospodarczego, lecz także dla wszystkich tych, którzy chcą lepiej rozumieć jego specyfikę. To zarazem lektury obowiązkowe w studiowaniu ekonomii.

### Literatura

- All Nobel Prizes, 2017, [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/lists/all-](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/lists/all-) (data dostępu: 30.01.2018).
- Facts on the Prize in Economic Sciences, [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/facts/economic-sciences/index.html](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/facts/economic-sciences/index.html) (data dostępu: 30.01.2018).
- Full Text of Alfred Nobel's Will, [http://www.nobelprize.org/alfred\\_nobel/will/will-full.html](http://www.nobelprize.org/alfred_nobel/will/will-full.html) (data dostępu: 15.10.2015).

<sup>17</sup> R.H. Thaler, *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W.W. Norton & Company, New York 2015.

<sup>18</sup> R.J. Shiller, *op.cit.*

<sup>19</sup> Szerzej na ten temat zob. E. Mączyńska, *Richard H. Thaler...*

- Jasiński L.J., *Nobel z ekonomii 1969–2014*, Key Text, Warszawa 2014.
- Mączyńska E., *Paradoks Deatona. Nobel z ekonomii 2015*, „Studia Ekonomiczne” 2015, nr 4, [http://www.pte.pl/pliki/2/12/Ekonomista\\_2018\\_2\\_Maczynska.pdf](http://www.pte.pl/pliki/2/12/Ekonomista_2018_2_Maczynska.pdf).
- Mączyńska E., *Richard H. Thaler – Nobel z ekonomii – 2017 r. Ekonomia z życia wzięta*, „Ekonomista” 2018, nr 2.
- Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017 – Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology*, the Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, the Royal Swedish Academy of Sciences, 2017, [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economic-sciences2017.pdf](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economic-sciences2017.pdf) (data dostępu: 30.01.2018).
- Shiller R.J., *Richard Thaler Is a Controversial Nobel Prize Winner – but a Deserving One*, 2017, <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/11/richard-thaler-nobel-prize-winner-behavioural-economics> (data dostępu: 11.10.2017).
- Smith A., *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.
- Sunstein C.R., Thaler R.H., *Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron*, „University of Chicago Law Review” 2003, nr 70.
- Thaler R., *Curriculum Vitae*, <http://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/vitae/CV.pdf> (data dostępu: 30.01.2018).
- Thaler R.H., *Mental Accounting Matters*, „Journal of Behavioral Decision Making” 1999, nr 12.
- Thaler R.H., *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W.W. Norton & Company, New York 2015.
- Thaler R.H., *Psychology and Savings Policies*, „American Economic Review” 1994, nr 84.
- Thaler R.H., *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 1980, nr 1.
- Thaler R.H., Benartzi S., *Save More Tomorrow TM: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, „Journal of Political Economy” 2004, nr 112.
- Thaler R.H., Rosen S., *The Value of Saving a Life [w:] Household Production and Consumption*, red. N.H. Terleckyj, National Bureau of Economic Research, New York 1976.
- Thaler R.H., Shefrin H.M., *An Economic Theory of Self-Control*, „Journal of Political Economy” 1981, nr 89.
- Thaler R.H., Sunstein C.R., *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka, Poznań 2012.
- Thaler R.H., Sunstein C.R., *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven 2008.
- Thaler R.H., Tversky A., Kahneman D., Schwartz A., *The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: An Experimental Test*, „Quarterly Journal of Economics” 1997, nr 112.
- Winners of the Nobel Prize for Economics*, <https://www.britannica.com/topic/Winners-of-the-Nobel-Prize-for-Economics-1856936> (data dostępu: 30.01.2018).