

ΜΙΚΡΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

Γιούλη Φωκά-Καβαλιεράκη

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ

ΓΙΟΥΛΗ ΦΩΚΑ-ΚΑΒΑΛΙΕΡΑΚΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

ΜΙΚΡΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ

Στον γιο μου,
που μεγάλωνε μέσα μου
καθώς γραφόταν αυτό το βιβλίο.

ΜΙΚΡΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ Νο4
Διεύθυνση σειράς: Μπάμπης Παπαδημητρίου

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

Επιμέλεια-Διόρθωση: Συλβί Ρηγοπούλου

© 2017, Εκδόσεις Κυριάκος Παπαδόπουλος Α.Ε.,
Γιούλη Φωκά-Καβαλιεράκη

Η πνευματική ιδιοκτησία αποκτάται χωρίς καμιά διατύπωση και χωρίς την ανάγκη ρήτρας απαγορευτικής των προσβολών της. Κατά το Ν. 2387/20 (όπως έχει τροποποιηθεί με το Ν. 2121/93 και ισχύει σήμερα) και κατά τη Διεθνή Σύμβαση της Βέρνης (που έχει κυρωθεί με το Ν. 100/1975), απαγορεύεται η αναδημοσίευση, η αποθήκευση σε κάποιο σύστημα διάσωσης και γενικά η αναπαραγωγή του παρόντος έργου με οποιονδήποτε τρόπο ή μορφή, τμηματικά ή περιληπτικά, στο πρωτότυπο ή σε μετάφραση ή άλλη διασκευή, χωρίς γραπτή άδεια του εκδότη.

Πρώτη έκδοση: Ιούνιος 2017



ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ

www.epbooks.gr

Καποδιστρίου 9, 144 52 Μεταμόρφωση Αττικής
τηλ.: 210 2816134, e-mail: info@epbooks.gr

ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΟ

Μασσαλίας 14, 106 80 Αθήνα, τηλ.: 210 3615334

ISBN 978-960-569-689-4

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πρόλογος	7
Εισαγωγή - Είναι ο άνθρωπος ορθολογικό ον;	9
1. Η οικονομική προσέγγιση: Η ανθρώπινη επιλογή υπό περιορισμούς	15
2. Κίνδυνος και αβεβαιότητα	25
3. Ακρασία και ορθολογικός εθισμός	29
4. Οι κανόνες της αξιωματικής Θεωρίας της Ορθολογικής Επιλογής	36
5. Το παράδοξο του Allais	45
6. Το παράδοξο του Ellsberg	49
7. Τι χρειάζεται να γνωρίζουμε από την ψυχολογία (με απλά λόγια)	53
8. Εξέλιξη και συμπεριφορά	58
9. Συναισθήματα και ορθολογική επιλογή	66
10. Νευροοικονομικά	74
11. Συμπεριφορικά οικονομικά	80
12. Οικολογική ορθολογικότητα	91
13. Η «αρχιτεκτονική της επιλογής» και η μηχανική των «παρωθήσεων»	101
14. Ο «ορθολογικά ανορθολογικός» ψηφοφόρος και ο οικονομικός αναλφαβητισμός	104
Επίλογος - Ανακεφαλαιώνοντας: Είναι ο άνθρωπος ορθολογικό ον;	107
Σημειώσεις	109

Εισαγωγή

ΕΙΝΑΙ Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΟ ΟΝ;

Με μια πρώτη ματιά, ο άνθρωπος φαίνεται να είναι ένα αρκετά παράξενο είδος. Από τη μία, έχει καταφέρει, αποκλειστικά με τη δύναμη του νου του, να επεκταθεί σε όλον τον πλανήτη, να διασχίσει ωκεανούς και να πετάξει πάνω από τη γη, πέρα ακόμη και από την ατμόσφαιρά της, να εξαλείψει θανατηφόρες ασθένειες, να φτιάξει εργαλεία που του επιτρέπουν να βλέπει ένα μικροσκοπικό οργανισμό αλλά και ένα πολύ μακρινό αστέρι, να δημιουργήσει μνημεία, αντικείμενα και πνευματικά έργα απaráμιλλης ομορφιάς, να κρατήσει στην παλάμη του χεριού του μια μικρή συσκευή που περιέχει σχεδόν όλη την ανθρώπινη γνώση. Από την άλλη πλευρά, όμως, το ίδιο είδος φαίνεται να κάνει και πολλά καταστροφικά λάθη: πολέμους, γενοκτονίες, αυταρχικά καθεστώτα, μόλυνση του περιβάλλοντος και εξάντληση των οικοσυστημάτων, κατάρρευση οικονομιών, πίστη σε ανορθολογικές δοξασίες, προλήψεις και προκαταλήψεις...

Τι από τα δύο ισχύει λοιπόν; Είναι ο άνθρωπος ορθολογικό ον ή όχι; Αυτό είναι και το βασικό ερώτημα γύρω από το οποίο θα περιστρέφονται τα πάντα που θα συζητηθούν σε αυτό το βιβλίο. Βέβαια αυτό δεν είναι ένα απλό ερώτημα και δεν επιδέχεται απλή απάντηση. Καταρχάς, θα μπορούσε κάποιος να ρωτήσει «Τι θα πει ορθολογικός»; Πρέπει να το ορίσουμε και

θα το κάνουμε ευθύς εξαρχής. Μια δεύτερη ερώτηση μπορεί να είναι «Ποια θεωρία περί ορθολογικότητας θα επιλέξουμε»; Μια τρίτη ερώτηση είναι ακόμα πιο δύσκολη: «Μπορούμε να απαντήσουμε σε ένα τέτοιου είδους ερώτημα;» ή ακόμα χειρότερα: «Έχει νόημα αυτό το ερώτημα;».

Σ' αυτές τις ερωτήσεις θα προσπαθήσουμε να απαντήσουμε σε αυτό το ευσύνοπτο εισαγωγικό βιβλίο. Συγκεκριμένα, θα παρουσιάσουμε μια θεωρία ορθολογικότητας, όπως αυτή αναπτύχθηκε στο πλαίσιο της οικονομικής επιστήμης και της θεωρίας παιγνίων, και στη συνέχεια θα δείξουμε πώς αυτή η θεωρία δέχτηκε την καταλυτική επίδραση της ψυχολογίας. Η θεωρία αυτή δεν άργησε να επηρεάσει τις άλλες κοινωνικές επιστήμες (κοινωνιολογία, πολιτική επιστήμη, ιστορία) και να αλλάξει εντελώς το πρόσωπο μιας δεοντολογικής επιστήμης (της νομικής).

Ο λόγος που η οικονομική επιστήμη δέχθηκε την επιρροή διάφορων θεωριών της ψυχολογίας στη διαμόρφωση των δικών της μοντέλων, είναι επειδή, ήδη από την εποχή του Άνταμ Σμιθ^{1*}, τα οικονομικά ασχολούνται διαχρονικά και συστηματικά με την ανθρώπινη συμπεριφορά εντός και εκτός αγοράς, τα κίνητρα, τη λήψη αποφάσεων και την ευημερία του ανθρώπου. Εδώ θα προσπαθήσουμε να παρουσιάσουμε συνοπτικά και κριτικά μόνο εκείνα τα σημεία συνάντησης των δύο επιστημών που ήταν και παραμένουν πολύ σημαντικά για την εξέλιξη της οικονομικής σκέψης, καθώς οι συνέπειές τους είχαν σοβαρή επίδραση στη διαμόρφωση και την πρόσληψη του βασικού συμπεριφορικού μοντέλου των οικονομικών. Πρόκειται για το νεοκλασικό οικονομικό μοντέλο, όπως το ονομάζουμε συνήθως, ή καλύτερα για τη Θεωρία της Ορθολογικής Επιλογής (ΘΟΕ).

Αυτές οι επιρροές της ψυχολογίας είχαν είτε τη μορφή ενσωμάτωσης μέρους συγκεκριμένων θεωρητικών προσεγγίσεων, όπως της ψυχολογίας του κοινού νου, του συμπερι-

* Βιβλιογραφικές σημειώσεις στη σελίδα 109.

φορισμού και της γνωστικής ψυχολογίας, είτε τη μορφή της εμπειρικής εργασίας συγκεκριμένων ψυχολόγων που άσκησαν κριτική στο νεοκλασικό οικονομικό μοντέλο της ορθολογικότητας, όπως αρχικά ο Herbert Simon και αργότερα οι Daniel Kahneman και Amos Tversky, οι οποίοι δημιούργησαν τον κλάδο των Συμπεριφορικών Οικονομικών. Τα Συμπεριφορικά Οικονομικά, τα οποία θα περιγράψουμε στο ενδέκατο κεφάλαιο, αμφισβητούν το βασικό μοντέλο των οικονομικών για την περιγραφή και την πρόβλεψη της ανθρώπινης συμπεριφοράς. Πιο πρόσφατα, εκπρόσωποι της γνωστικής και της εξελικτικής ψυχολογίας, καθώς και άλλων συμπεριφορικών επιστημών, ασκούν με τη σειρά τους ενδιαφέρουσα κριτική.

Εκείνοι που προσπάθησαν να υπερασπιστούν θεωρητικά την «οικονομική προσέγγιση» ήταν ελάχιστοι αλλά ταυτόχρονα και σημαίνουσες προσωπικότητες της οικονομικής επιστήμης. Οι περισσότεροι συνδέονται με τη Σχολή του Σικάγου (Milton Friedman, Gary Becker, Richard Posner, James Coleman)* και ασχολήθηκαν ελάχιστα με θεωρητικά/μεθοδολογικά ζητήματα. Ο Friedman έγραψε ένα άρθρο το 1953 και δεν ασχολήθηκε ξανά σοβαρά με τα ζητήματα αυτά. Ο James Coleman πέθανε λίγο μετά την έκδοση του magnum opus του

* Όταν στο κείμενο που ακολουθεί αναφερόμαστε στη Σχολή του Σικάγου, εννοούμε τη Σχολή Οικονομικών του Σικάγου (Chicago School of Economics), όχι τη Σχολή Κοινωνιολογίας ή τη Σχολή Πολιτικής Επιστήμης. Η Σχολή Οικονομικών του Σικάγου ονομάστηκε έτσι γιατί τα περισσότερα μέλη της σπούδασαν, δίδαξαν ή διδάσκουν (ή και τα δύο) στο Πανεπιστήμιο του Σικάγου. Δεν είναι όλοι οικονομολόγοι και δεν συνδέονται όλοι με το τμήμα Οικονομικής Επιστήμης αλλά και με τη Νομική Σχολή, το Τμήμα Κοινωνιολογίας, τη Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων και το Τμήμα Φιλοσοφίας. Επίσης, αναφερόμαστε κυρίως στη Σχολή Πολιτικής Οικονομίας του Σικάγου (Stigler, Becker, Posner, Demsetz, Peltzman, Coleman) και όχι στην πολυσυζητημένη Σχολή Μακροοικονομικών (Friedman, Lucas). Το ότι κάποιος διδάσκει οικονομικά στο Σικάγο δεν σημαίνει ότι ανήκει και στη Σχολή του Σικάγου. Ο νομπελίστας Ronald Coase δεν ανήκει στη Σχολή του Σικάγου (αλλά στη Νεοθεσμική Σχολή), όπως δεν ανήκει και ο F. A. Hayek (Αυστριακή Σχολή). Είναι χαρακτηριστικό ότι στο Πανεπιστήμιο του Σικάγου διδάσκει και ο σημαντικότερος σύγχρονος των συμπεριφορικών οικονομικών, ο Richard Thaler, δηλαδή ένας από τους σκληρότερους αντιπάλους της Σχολής του Σικάγου και της ΘΟΕ.

(που έχει μείνει σχεδόν ανεκμετάλλευτο, καθώς είναι ογκώδες και ιδιαίτερα απαιτητικό). Ο Becker ασχολήθηκε πολύ λίγο με τα επιστημολογικά προβλήματα της θεωρίας του και δεν ενδιαφέρθηκε ιδιαίτερα να αντικρούσει τις κριτικές που του ασκήθηκαν, ενώ ο Richard Posner, μετά την καταγιστική επίθεση που υπέστη, ουσιαστικά υποχώρησε και πλέον εδώ και πολλά χρόνια ασχολείται εντελώς περιστασιακά με τα σχετικά φιλοσοφικά ζητήματα.

Η έννοια της ορθολογικότητας του ατόμου είναι πολυδιάστατη και δεν χρησιμοποιείται πάντα με τον ίδιο τρόπο ή για τους ίδιους σκοπούς από τους διάφορους μελετητές, ούτε είχε πάντα το ίδιο περιεχόμενο στη διάρκεια της εξέλιξης της οικονομικής σκέψης.² Για παράδειγμα, για να μελετήσουν την ορθολογικότητα, οι οικονομολόγοι έχουν αναπτύξει τη Θεωρία Αποφάσεων, μια μαθηματικοποιημένη θεωρία, η οποία προβλέπει μέρος της συμπεριφοράς. Σε αυτό το βιβλίο δεν θα ασχοληθούμε με τα μαθηματικά οικονομικά, αλλά θα προσπαθήσουμε να εστιάσουμε περισσότερο στη σχέση της ορθολογικότητας με τη λήψη αποφάσεων στην καθημερινή ζωή.

Γ' αυτόν τον λόγο, πριν προχωρήσουμε, χρειάζεται να διευκρινίσουμε, με όσο πιο απλό τρόπο γίνεται, μερικές βασικές έννοιες. Καταρχάς θα κάνουμε ένα διαχωρισμό των διάφορων προτάσεων που χρησιμοποιούμε: Οι θετικές ή περιγραφικές προτάσεις είναι αυτές που αφορούν γεγονότα ή καταστάσεις που μπορούν να επαληθευτούν ή να διαψευστούν, δηλαδή να υποβληθούν σε εμπειρικό έλεγχο. Η πρόταση, π.χ., «Η Ελλάδα έχει έλλειμμα 15,6%» είναι μια περιγραφική πρόταση γιατί μπορούμε με τους κατάλληλους υπολογισμούς να διαπιστώσουμε, αν το θέλουμε, αν πράγματι η Ελλάδα έχει αυτό το έλλειμμα ή όχι.

Οι αξιολογικές ή κανονιστικές προτάσεις αφορούν αξιολογικές κρίσεις για τα γεγονότα ή τις καταστάσεις, οι οποίες κρίσεις είναι πάντοτε υποκειμενικές και δεν υπόκεινται σε εμπειρικό έλεγχο για την ορθότητά τους ή μη. Προτάσεις όπως,

π.χ., «Δεν είναι δίκαιο η Ελλάδα να έχει ένα τεράστιο χρέος», που εμπεριέχουν φράσεις όπως «είναι/δεν είναι δίκαιο», «πρέπει/δεν πρέπει» κ.λπ., είναι αξιολογικές.

Συνήθως, όμως, δημιουργείται σύγχυση όταν μπερδεύουμε τις αξιολογικές προτάσεις με τις ρυθμιστικές προτάσεις. Οι ρυθμιστικές προτάσεις χρησιμοποιούν τις περιγραφικές προτάσεις για να καθοδηγήσουν μια συμπεριφορά ως προς ένα δεδομένο σύνολο αξιών, που συνήθως εμπεριέχει ένα είδος αριστοποίησης. Η πρόταση, π.χ., «Αν θέλει η Ελλάδα να μειώσει το τεράστιο χρέος της, θα πρέπει να μειώσει σημαντικά τις κρατικές δαπάνες» είναι μια πρόταση που η εγκυρότητά της μπορεί να ελεγχθεί (εν μέρει) εμπειρικά αλλά έχει και ένα στοιχείο δέοντος εντός της. Ένα σύνολο τέτοιων ρυθμιστικών προτάσεων αποτελούν αυτό που συνήθως ονομάζουμε «αξιολογική θεωρία», δηλαδή μια θεωρία που περιλαμβάνει περιγραφικές και αξιολογικές προτάσεις, και τις χρησιμοποιεί για να καθοδηγήσει (με την καλή έννοια) την ανθρώπινη συμπεριφορά προς κάποιον σκοπό. Αυτό προσπαθεί να κάνει από τη μία μεριά και η ΘΟΕ, μόνο που τον σκοπό δεν τον επιλέγει η θεωρία αλλά το άτομο. Η ΘΟΕ απλώς φιλοδοξεί να του προσφέρει τα εργαλεία για να το κάνει όσο το δυνατόν καλύτερα. Δηλαδή το βοηθά να πετύχει τους δικούς του σκοπούς.

Η ΘΟΕ είναι 2 σε 1, δηλαδή διαθέτει ταυτόχρονα στοιχεία και περιγραφικής και κανονιστικής θεωρίας. Περιγραφική γιατί παρατηρεί και προβλέπει τις πραγματικές επιλογές των ατόμων στην αγορά αλλά και εκτός αυτής. Κανονιστική γιατί προτείνει κάποια ιδανικά πρότυπα και κανόνες συμπεριφοράς για το μοντέλο του ορθολογικού ατόμου, που αν τα ακολουθήσουμε, θα τα καταφέρουμε καλύτερα στην επίτευξη των στόχων μας. Επίσης, όπως θα δούμε στη συνέχεια με περισσότερη λεπτομέρεια, οι βασικές υποθέσεις που κάνει η ΘΟΕ για τις προτιμήσεις μας, ακολουθούν κάποιες αρχές της Λογικής.

Εδώ χρειάζεται να τονίσουμε το εξής: Η ΘΟΕ είναι ταυτόχρονα μια εργαλειακή θεωρία. Οι εργαλειακές θεωρίες, όπως

η ΘΟΕ, δεν φιλοδοξούν να μας περιγράψουν με ακρίβεια πώς είναι ο κόσμος, αλλά χρησιμεύουν κυρίως ως εργαλεία για να κατανοήσουμε καλύτερα κάποιες πτυχές του με βασικό στόχο να αποφύγουμε τις εκπλήξεις και να είμαστε προετοιμασμένοι (όσο αυτό είναι εφικτό) για το μέλλον. Γι' αυτό και εκείνο που μας ενδιαφέρει πρωτίστως στη χρήση αυτών των εργαλείων είναι να έχουν ισχυρή προβλεπτική δύναμη. Αυτό είναι κάτι που η ΘΟΕ διαθέτει. Μπορεί να προβλέψει με θεαματική ακρίβεια –για κοινωνική επιστήμη– τη συμπεριφορά των ατόμων σε περιβάλλοντα στα οποία τα άτομα προβαίνουν σε επιλογές και παίρνουν αποφάσεις. Εκείνο που δεν διαθέτουν σε μεγάλο βαθμό οι εργαλειακές θεωρίες είναι η δυνατότητα ακριβούς περιγραφής των φαινομένων που εξετάζουν. Δυστυχώς, δεν χωράνε και τα δύο σε μοντέλα τουλάχιστον κοινωνικών επιστημών. Έτσι, και η ΘΟΕ δεν ενδιαφέρεται να μας περιγράψει πώς ακριβώς διαμορφώνονται οι πεποιθήσεις ή οι προτιμήσεις μας και αν και πότε αυτές είναι ορθολογικές, αλλά ασχολείται πρωτίστως με την ορθολογικότητα των πράξεων και κυρίως με την ορθολογικότητα και την εγκυρότητα των μέσων που χρησιμοποιούνται για την επίτευξη των στόχων. Αυτοί οι στόχοι είναι υποκειμενικοί, και δεν ενδιαφέρει τη ΘΟΕ να τους αξιολογήσει ως προς την ποιότητα ή την αγαθότητά τους. Αντιθέτως, της αρκούν κάποιες απλές υποθέσεις για τις ιδιότητες των προτιμήσεων για να μπορεί να προχωρήσει στην πρόβλεψή της.

Στα επόμενα κεφάλαια θα παρουσιάσουμε απλά και σύντομα τη ΘΟΕ. Στη συνέχεια θα δούμε τι ενδιαφέρον έχει να μας προσφέρει η επιστήμη της ψυχολογίας και των άλλων συμπεριφορικών επιστημών στο πεδίο της ορθολογικής επιλογής και της λήψης αποφάσεων. Στο τέλος, θα ασχοληθούμε με ένα ιδιαίτερα ενδιαφέρον και επίκαιρο θέμα, πώς κάποια από αυτά τα συμπεράσματα εφαρμόζονται στο πεδίο των πολιτικών επιστημών και, συγκεκριμένα, στη χάραξη πολιτικής και στην εκλογική συμπεριφορά των ατόμων.

ΓΙΟΥΛΗ ΦΩΚΑ-ΚΑΒΑΛΙΕΡΑΚΗ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

Η συνεργασία των Οικονομικών και της Ψυχολογίας αποτελεί ένα από τα πιο ενδιαφέροντα πεδία μελέτης της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

Μας βοηθάει να κατανοήσουμε τις διαδικασίες λήψης αποφάσεων και τις καθημερινές επιλογές μας σε σχέση με την εργασία μας, τα χρήματά μας, την προσωπική και οικογενειακή ζωή μας, ακόμη και την εκλογική συμπεριφορά μας.

Μας διευκολύνει επίσης να διερευνήσουμε τα εξής ερωτήματα:

- Πότε και γιατί κάνουμε συστηματικά λάθη και πώς μπορούμε να τα διορθώσουμε;
- Τι ρόλο παίζουν τα συναισθήματα στον τρόπο που επιλέγουμε;
- Πώς διαμορφώνονται οι επιλογές μας σε σχέση με τις πεποιθήσεις μας, τις προτιμήσεις μας και την αλληλεπίδραση με τους άλλους;

Η σειρά ΜΙΚΡΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ περιλαμβάνει βιβλία αναφοράς, γραμμένα από ειδικούς, τα οποία δίνουν έγκυρη και σε βάθος πληροφόρηση για θέματα άμεσου ενδιαφέροντος. Απλή αλλά όχι απλουστευτική, επιστημονική αλλά όχι απροσπέλαση, σύντομη αλλά και πλήρης, η σειρά προσφέρει στον σύγχρονο αναγνώστη τα κλειδιά ώστε να κατανοήσει σε βάθος τον πολύπλοκο και μεταβαλλόμενο κόσμο μας.

ISBN 978-960-569-689-4



9 789605 696894

Κωδ. μηχ/σης 25.304

www.epbooks.gr