

WALDEMAR JĘDRZEJCZYK

Wydział Zarządzania

Politechnika Częstochowska

POZAEKONOMICZNE CZYNNIKI LUDZKICH ZACHOWAŃ W TEORIACH EKONOMICZNYCH I ICH WPŁYW NA FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW

Opiniodawca: **prof. dr hab. Stefan Lachiewicz**

W opracowaniu przedstawiono zagadnienie dotyczące dwóch głównych nurtów współczesnej ekonomii: ekonomii neoklasycznej oraz ekonomii behawioralnej. Ukazano niedoskonałość paradygmatu ekonomii neoklasycznej. Określono uwarunkowania rozwoju ekonomii behawioralnej, w której uwidaczniają się różne wpływy psychologiczne. Scharakteryzowano zwierzęce instynkty, stanowiące pozaekonomiczne determinanty ludzkich zachowań. Określono znaczenie zwierzęcych instynktów na poziomie przedsiębiorstwa.

1. Wprowadzenie

W ekonomii dominującym nurtem od XX w. jest szkoła neoklasyczna, nazywana również neoliberalizmem. W nurcie tym zakłada się spontaniczny proces kształtowania ładu gospodarczego, który opiera się na mechanizmie wolnego rynku, określanego mianem „niewidzialnej ręki”. Wiara neoliberalistów w mechanizm wolnego rynku jest zupełna. W nurcie tym założono, że wolny rynek rozwiązuje wszystkie problemy gospodarcze, w tym również kwestie etyczno-moralne i społeczne. Z tego względu w ekonomii neoklasycznej zagadnienia te pomija się. Neoliberalizm, począwszy od lat 70. XX w., dominował w krajach anglosaskich, głównie w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Nurt neoliberalny wyparł koncepcję J.M. Keynesa, która zakładała pobudzanie popytu poprzez działania interwencyjne państwa.

Współcześnie coraz częściej krytyce poddawane są fundamentalne założenia ekonomii neoklasycznej. W krajach dotkniętych globalnym kryzysem gospodarczym wdraża się instrumenty ratunkowe, wywodzące się z teorii

interwencjonizmu państwowego J.M. Keynesa. Jednym z najszybciej rozwijających się współcześnie nowych nurtów teorii ekonomii jest ekonomia behawioralna.

Podstawowym celem w niniejszym opracowaniu jest wykazanie, że zagadnienie zwierzęcych instynktów jest istotne we współczesnej gospodarce i powinno być rozpatrywane zarówno w makroekonomii, mikroekonomii, jak i naukach o zarządzaniu.

2. Słabość paradygmatu ekonomii neoklasycznej

Światowa gospodarka globalna cechuje się pewnymi dysfunkcjami, objawiającymi się wieloma negatywnymi zjawiskami. Do najbardziej dotkliwych dysfunkcji gospodarki globalnej zalicza się [12, s. 44]:

- rosnącą turbulentność i częstotliwość występowania kryzysów gospodarczych;
- nieprawidłowości w wycenie i ocenie pracy, majątku oraz wartości rynkowej przedsiębiorstw;
- narastające bezrobocie;
- coraz bardziej skontrastowane bieguny bogactwa i nędzy, oraz
- naruszanie równowagi ekologicznej.

Dysfunkcje i coraz większa turbulentność przemian w gospodarce globalnej, a w szczególności globalny kryzys gospodarczy, zapoczątkowany w latach 2007/2008 w Stanach Zjednoczonych, stanowią przyczynek do poszukiwania i rozwoju nowych nurtów teorii ekonomii. Wielu specjalistów z dziedziny ekonomii wskazuje na zawodność klasycznej teorii ekonomii, która nie potrafi wyjaśnić wielu zjawisk gospodarczych. Dotyczy to przede wszystkim głównego nurtu ekonomii – ekonomii neoklasycznej, której założenia są coraz częściej krytykowane. Wśród krytyków neoliberalizmu znajdują się również laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii: G. Akerlof, J. Stiglitz, D. Kahneman, V.L. Smith, P. Krugman oraz O.E. Williamson.

W paradygmacie szkoły neoklasycznej główną uwagę zwraca się na zagadnienie korelacji podaży i popytu na rynkach oraz jej wpływ na procesy wyznaczania cen, produkcji, podziału dochodów oraz bogactwa. Koncepcja ekonomii neoklasycznej opiera się na względnie prostym modelu ludzkiej natury: „człowiek jest uznany za jednostkę racjonalnie dążącą do maksymalizacji własnej korzyści, samolubną i pragnącą zapewnić sobie możliwie największy dostatek materialny” [15, s. 497]. Model człowieka, który zachowuje się racjonalnie, określony został mianem *homo oeconomicus* (człowiek gospodarujący). Założenie o pełnej racjonalności człowieka, który na dodatek dysponuje wszelkimi informacjami, niezbędnymi do podjęcia optymalnej decyzji jest przedmiotem częstej krytyki. Jest uznawane za niemożliwe do spełnienia.

Taki wizerunek decydenta jest wyidealizowany i w niewielkim stopniu odpowiada rzeczywistości. Człowiek z natury nie jest istotą racjonalną. Cechuje go nieliniowość i nieprzewidywalność. Większość decyzji podejmuje nieracjonalnie. Odstępstwa od założeń racjonalności w podejmowanych działaniach determinowane są przez czynniki psychologiczne i emocjonalne [13, ss. 712-721]. Decyzje podlegają tzw. iluzjom, które określane są także mianem zniekształceń poznawczych. Do typowych zniekształceń poznawczych zalicza się:

- efekt kadrowania – na dokonywane wybory wpływ ma sposób przedstawienia danego problemu;
- zbytnią pewność siebie – przecenianie własnych możliwości oraz posiadanych informacji w odniesieniu do stanu faktycznego;
- nadmierny optymizm – przekonanie, że zdarzenia w przyszłości będą przebiegać zgodnie z przyjętymi oczekiwaniami;
- błąd konfirmacji – wysuwając tezę, w celu jej sprawdzenia, poszukuje się zazwyczaj i łatwiej aprobuje takie argumenty, które ją potwierdzają, niż negują;
- efekt dostępności – szacowane prawdopodobieństwo zdarzenia w znacznym stopniu warunkowane jest stopniem jego znajomości;
- efekt konserwatyzmu – wiele czynności wykonywanych jest w sposób rutynowy, bez udziału świadomości. Utrwalone nawyki trudno jest zmienić. Pojawienie się nowych okoliczności w takich sytuacjach jest z reguły ignorowane.

Coraz częściej krytykowana jest także ogólna koncepcja nurtu neoklasycznego. Krytycy wyrażają pogląd, że nie jest ona w stanie wyjaśnić ani przewidzieć wielu zjawisk zachodzących w rzeczywistości gospodarczej, np. dlaczego [20, ss. 22-24]:

- stopa zwrotu z akcji jest przeciętnie wyższa niż z obligacji, także po uwzględnieniu różnic w poziomie ryzyka;
- wartość przypisywana danemu obiektowi jest różna, zależna od tego, czy znajduje się on w posiadaniu danej osoby czy też nie;
- ludzie silniej reagują na nominalne (bezwzględne), a nie procentowe zmiany wartości;
- na podjętą decyzję wpływa porównanie z działaniami podejmowanymi przez inne osoby w analogicznych sytuacjach;
- konsumenci niekiedy odraczają przyjemność w czasie, zamiast ją przyspieszyć. Postępują tak wbrew zasadzie dodatniej stopy preferencji czasowej;
- decydenci biorą pod uwagę koszty utopione, zamiast je ignorować;
- na rynku powstają bańki spekulacyjne, skoro cena aktywów odzwierciedla ich wartość i uwzględnia wszystkie istotne informacje.

Neoklasyczne modele zachowań ludzkich są wysoce uproszczone w odniesieniu do zachowań jednostek i relacji między nimi. Opierają się na formalizmie matematycznym. W efekcie nie uwzględniają istotnych psychologicznych uwarunkowań ludzkich wyborów [4; za 20, s. 27]. Gospodarką „w coraz większym stopniu rządzą wrażenia, emocje i owcze pędy, a w coraz mniejszym stopniu przesłanki racjonalne, które neoliberałowie nazywają fundamentalnymi i opisują w modelach funkcjonowania rynku, stanowiących podstawę ich poglądów na życie gospodarcze” [16; za 14]. Wpływ nieracjonalnych i społecznych bodźców ludzkich działań jest na tyle istotny, że model człowieka *homo oeconomicus* należy uznać za niepełny [6, ss. 28-32]. Wielu wybitnych współczesnych ekonomistów głosi tezę o konieczności zmiany paradygmatu ekonomii. Przez ostatnich kilka dekad społeczny kontekst ekonomii był właściwie pomijany. Obecnie coraz mocniej postuluje się „powrót do humanistycznych aspektów ekonomii – z uwzględnieniem dobra człowieka” [12, s. 61].

3. Rozwój ekonomii behawioralnej

Odstępstwa założeń od racjonalnych przesłanek oraz liczne pytania, na które ekonomia neoklasyczna nie znajdowała odpowiedzi, stanowiły przyczynek do poszukiwania nowych teorii ekonomicznych, mających na celu ograniczenie luki w dotychczasowym paradygmacie. Epokowym odkryciem była koncepcja ograniczonej racjonalności, zaproponowana przez H.A. Simona w 1956 r. Udowodnił on, że „sprawność” ludzkiego umysłu jest zbyt mała w odniesieniu do wielu pojawiających się problemów, co uniemożliwia ich rozwiązywanie w sposób racjonalny i obiektywny. Ograniczona zdolność człowieka do analizy nadmiaru informacji oraz otaczających go zjawisk, nadmiar obowiązków, brak czasu i/lub środków na zebranie większej ilości informacji o problemie, powodują, że nie jest on w stanie za każdym razem dążyć do rozwiązań optymalnych. Aby proces rozwiązywania problemów ekonomicznych był bardziej realistyczny, zaproponował koncepcję ograniczonej racjonalności i wprowadził pojęcie podejmowania decyzji zadawalających. Według teorii ograniczonej racjonalności decydenci zazwyczaj nie poszukują rozwiązania optymalnego – najlepszego z możliwych. Zadowolają się pierwszym, które ich satysfakcjonuje. W przedsiębiorstwach menedżerowie, aby być skutecznymi, podejmują decyzje poprawne z perspektywy przyjętych celów organizacji [17, s. 261]. H.A. Simona zalicza się do prekursorów nowoczesnej ekonomii behawioralnej.

Nurt ekonomii behawioralnej, w którym podejmuje się próby uwzględniania w modelach ekonomicznych psychologicznych podstaw zachowań ludzkich, zaczął dynamicznie rozwijać się w latach 80. XX w. Do jego rozwoju znacząco

przyczyniły się badania D. Kahnemana i A. Tversky'ego, wprowadzające do ekonomii elementy psychologii, dotyczące w głównej mierze procesów decyzyjnych. Wyjaśnili oni przy pomocy kognitywnych technik psychologicznych wiele udokumentowanych rozbieżności w podejmowaniu decyzji ekonomicznych w odniesieniu do teorii neoklasycznej [8, ss. 1124-1131; 9, ss. 313-327]. Nurt behawioralny nawiązuje do początkowych koncepcji szkoły myśli ekonomicznej, zapoczątkowanych w drugiej połowie XVIII w. przez A. Smitha. A. Smith jest uznawany za twórcę ekonomii klasycznej. Ideę wolnego rynku łączył z moralnością, odpowiedzialnością i etyką. Poprawne działanie mechanizmu „niewidzialnej ręki” warunkował od spełnienia wymogu sprawiedliwości społecznej. Swoją teorię przedstawił w dziele pt. „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów” [18]. Wielu autorów wskazuje na silną zbieżność koncepcji współczesnej ekonomii behawioralnej z poglądami A. Smitha [3; 5; 11; 15, ss. 493-522; 19]. Jednakże poglądy głoszone przez A. Smitha, dotyczące ludzkich zachowań, zostały przez ekonomistów w XX w. zignorowane. Jeszcze na początku XX. wieku niektórzy ekonomiści, objaśniając ekonomiczne zachowania, rozpatrywali również czynniki psychologiczne, np. wspomniany już w niniejszym opracowaniu J.M. Keynes. Do procesu eliminowania wpływów psychologicznych w ekonomii przyczyniła się rewolucja matematyczna, która zaczęła się w latach 40. Po II wojnie światowej podobny nurt, w którym do budowania modeli, przeprowadzania analiz i rozwiązywania problemów, zaczęto wykorzystywać metody matematyczne, zaczął rozwijać się dynamicznie również w naukach o zarządzaniu. Pierwotnie określano go mianem badań operacyjnych, a z czasem ilościową szkołą zarządzania.

Ekonomia behawioralna nie jest szkołą jednolitą. Stanowi zbiór różnorodnych teorii, w których uwidaczniają się różne wpływy psychologiczne. Do nurtu ekonomii behawioralnej zalicza się przede wszystkim: ekonomię psychologiczną, makroekonomię behawioralną, ekonomię ewolucyjną, neuroekonomię, finanse behawioralne oraz ekonomię eksperymentalną [22; za 20, s. 25]. Ich wspólnym wyróżnikiem jest podważanie neoklasycznego podejścia, traktującego człowieka jako *homo oeconomicus*, całkowicie racjonalnego z ekonomicznego punktu widzenia, realizującego w sposób optymalny własne cele, dążącego do zaspokojenia wyłącznie własnych interesów. Badania eksperymentalne wykazują, że w wielu sytuacjach ludzie zachowują się sprzecznie z przewidywaniami ekonomii neoklasycznej. Na podejmowane działania istotny wpływ mają także czynniki emocjonalne, np. takie jak: niecierpliwość, zachłanność, porywczność, stres, uczucie strachu lub zmęczenia. Ekonomia behawioralna próbuje opisać i wyjaśnić rzeczywiste zachowania w odróżnieniu od abstrakcyjnych założeń modelowych. Modele ekonomii behawioralnej odnoszą się zwykle do konkretnej zaobserwowanej anomalii rynkowej i eliminują bądź ograniczają niedoskonałości modeli

neoklasycznych. Przyszłościowo podejście behawioralne może zostać wykorzystane do modyfikowania równań neoklasycznych.

4. Zwierzęce instynkty w ekonomii

Nurt ekonomii behawioralnej jest przeciwstawny do nurtu podstawowego jakim jest ekonomia neoklasyczna. W ekonomii neoklasycznej założono, że jednostki gospodarujące są w pełni racjonalne. Przewidują konsekwencje własnych decyzji, uwzględniając przy tym zasób informacji, którym dysponują. Ekonomia behawioralna opiera się na założeniu, że „ludzie są ludźmi” – istotami obdarzonymi przez naturę nie tylko rozumem, ale również podświadomością, która często kieruje ich działaniami, bez racjonalnej analizy sytuacji i wbrew tzw. zdrowemu rozsądkowi [2, s. 14]. Pozaekonomiczne motywy działania oraz zachowania nieracjonalne mianem „zwierzęcych instynktów” zostały określone przez J.M. Keynesa. W fundamentalnym dziele „The General Theory of Employment, Interest and Money” [10] wskazywał on, że „na scenie gospodarki występują różni aktorzy, nie zawsze kierujący się racjonalnymi przesłankami, nie zawsze „jakoby prowadzeni niewidzialną ręką” angażują się w transakcje służące osiągnięciu wzajemnych korzyści gospodarczych, jak sądzili zwolennicy opcji klasycznej, gdyż część działań gospodarczych podejmowana jest pod wpływem zwierzęcego instynktu. Ludzie kierują się także pozaekonomicznymi pobudkami. Nie zawsze też postępują racjonalnie” [2, s. 11]. J.M. Keynes podkreślał znaczącą rolę zwierzęcych instynktów w ekonomii. Reprezentował pogląd, że pod ich wpływem podejmowanych jest wiele decyzji gospodarczych, co w następstwie prowadzi do licznych dysfunkcji gospodarki. W teorii ekonomii neoklasycznej zwierzęce instynkty zostały całkowicie pominięte.

Obecnie do teorii J.M. Keynesa odwołują się m.in. G.E. Akerlof i R.J. Shiller. W książce pt. „Animal Spirits” [1], uznawanej za manifest nowego nurtu ekonomii – makroekonomii behawioralnej, przedstawili własną koncepcję zwierzęcych instynktów oraz pokazali, w jaki sposób instynkty te wpływają na decyzje gospodarcze. Wyróżnili oni pięć podstawowych aspektów zwierzęcego instynktu [2, s. 23]:

- zaufanie i nastroje społeczne;
- poczucie sprawiedliwości i uczciwość;
- korupcję i zachowania antyspołeczne;
- złudzenie co do wartości pieniędzy oraz
- opowieści (w przekazie osobistym i upowszechniane globalnie przez środki masowego przekazu).

W ekonomii behawioralnej zaufanie rozpatruje się z innej perspektywy, niż w pozostałych naukach społecznych. Ważne jest jak ludzie postrzegają zaufanie innych osób do rynku, a nie czy i w jakim stopniu ufają innym ludziom. Zaufanie

w takim rozumieniu przyczynia się do zachowań wykraczających poza racjonalne podejście do podejmowania decyzji. Według G.A. Akerlofa i R.J. Shillera „osoba naprawdę ufna często odrzuca lub nie bierze pod uwagę niektórych informacji. Może nawet nie przetwarzać informacji, którymi faktycznie dysponuje. Wreszcie, nawet jeśli przemyśli wszystko racjonalnie, wcale nie musi potem racjonalnie działać na tej podstawie. Działa zgodnie z tym, w co wierzy, że jest prawdą” [2, s. 31]. Jeżeli ludzie mają zaufanie, wówczas są skłonni do podejmowania decyzji w sposób spontaniczny. Są aktywni, kupują i inwestują. Jeżeli nie mają zaufania, to sprzedają i wycofują się z inwestycji. Zaufanie przez G.A. Akerlofa i R.J. Shillera traktowane jest jako pierwszy i najbardziej znaczący aspekt zwierzęcych instynktów [2, s. 32].

Następnym wyróżnionym aspektem zwierzęcych instynktów jest poczucie sprawiedliwości i uczciwości. Poczucie sprawiedliwości w ekonomii uwzględnia ludzkie przekonania na temat właściwych zachowań, zarówno ich samych jak i innych ludzi. Działania, które są zgodne z ludzkimi przekonaniem, wyznawanymi wartościami, uznawanymi normami, częściej mają większy wpływ na dokonywane wybory, oceny i/lub zachowania, niż racjonalne argumenty stricte ekonomiczne [2, s. 40]. Poczucie sprawiedliwości i uczciwości jest istotnym czynnikiem motywującym w podejmowanych decyzjach ekonomicznych, jak również w nastawieniu do wykonywanej pracy. W teorii ekonomii neoklasycznej kwestie sprawiedliwości i uczciwości są właściwie pomijane.

Korupcja i zachowania antyspołeczne zostały uznane za kolejny aspekt zwierzęcych instynktów. Tym samym autorzy wskazują na niedoskonałość kapitalistycznej gospodarki rynkowej. Wyrażają pogląd, że kapitalizm „nie wytwarza automatycznie wszystkiego, czego ludzie naprawdę potrzebują, lecz to, czego myślą, że potrzebują i za co są gotowi zapłacić” [2, ss. 47-48]. Wskazaną słabość uznają za największy mankament gospodarki kapitalistycznej. Podzielają koncepcję J.K. Galbraitha, który wskazuje na cykliczność gospodarczego działania w złej wierze – w okresie koniunktury poziom tolerowania różnych form korupcji i zachowań antyspołecznych wzrasta. Ich ujawnianie następuje dopiero po załamaniu gospodarczym [7, s. 133; za 2, s. 234]. Wszystkie kryzysy analizowane przez G.A. Akerlofa i R.J. Shillera były powiązane ze skandalami korupcyjnymi. Za najbardziej narażony na skandale korupcyjne i działania w złej wierze uznany został rynek papierów wartościowych.

Złudzenie co do wartości pieniędzy czyli iluzja pieniądza odnosi się do zjawiska inflacji i deflacji. W neoklasycznej ekonomii występuje przekonanie, że zarówno wysokość cen, jak i płac warunkowana jest głównie relatywnymi kosztami lub cenami, a nie ich wartością nominalną. W rzeczywistości ludzie postrzegają pieniądze w wartościach nominalnych. Nie biorą pod uwagę inflacji bądź deflacji, nie zastanawiają się nad skutkami tych procesów [2, ss. 65-76].

Do zwierzęcych instynktów zaliczane zostały również opowieści, które uznawane są za sposób postrzegania świata gospodarki przez ogół społeczeństwa. Rzeczywistość gospodarczą w największym stopniu kreują opowieści polityków oraz dziennikarzy. Wpływają one na opinie ludzi o stanie gospodarki, a w następstwie na ich zachowania i podejmowane decyzje [2, ss. 77-84].

Według G.A. Akerlofa i R.J. Shillera zwierzęce instynkty odgrywają istotną rolę w większości zjawisk oraz zachowań gospodarczych i najlepiej wyjaśniają przyczyny silnych fluktuacji oraz dysfunkcji w gospodarce. Ich pomijanie w klasycznych nurtach ekonomii uważają za poważny błąd metodologiczny.

5. Zwierzęce instynkty a funkcjonowanie przedsiębiorstw

Zwierzęce instynkty oddziałujące na zachowania ludzi, mają również istotny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Wpływ ten można rozpatrywać w dwóch płaszczyznach:

- z perspektywy reakcji kadry kierowniczej i podejmowanych działań pod wpływem zwierzęcych instynktów, które w konsekwencji przekładają się na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, oraz
- z perspektywy zachowań pracowników i ich wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Perspektywę reakcji kadry kierowniczej odzwierciedla w pełni ujęcie zaproponowane przez G.A. Akerlofa i R.J. Shillera. Natomiast z perspektywy zachowań pracowników, zwierzęce instynkty stanowią „siłę napędową” organizacji nieformalnej. Kształtują sieci nieformalnych ról, relacji i więzi osobowych. Organizacja nieformalna silnie oddziałuje na funkcjonowanie organizacji formalnej. Determinuje działania spontaniczne, wykraczające poza zakres sztywnych działań zgodnych z ustalonymi zasadami.

Zaufanie oraz poczucie sprawiedliwości sprzyja zaangażowaniu. Determinuje poziom motywacji. Opowieści o sukcesach przedsiębiorstwa oraz indywidualnych osiągnięciach osób z nim związanych, np. właściciela, prezesa, dyrektora, kierownika, traktowane są jako zasoby unikalne, trudne do imitacji. Działania w złej wierze wzmocnione przez opowieści mogą prowadzić nawet do upadku przedsiębiorstwa. Sytuacje takie najczęściej obserwuje się w przedsiębiorstwach państwowych. Państwowa forma własności, nieformalnie kontrolowana przez opcje partyjne uzależnione od opinii publicznej, oraz masowe formy własności, takie jak akcjonariat pracowniczy, są niekorzystne. Mogą one prowadzić do oporów przeciwko zmianom i zarazem niskiej efektywności, co skutecznie ogranicza rozwój przedsiębiorstw, w najlepszym wypadku umożliwiając im jedynie „przetrwanie” [21, s. 285]. Problemem jest również złudzenie co do wartości pieniądza, które przyczynia się m.in. do

występowania zjawiska oddolnej sztywności wynagrodzeń. W sytuacji deflacji i/lub gdy przedsiębiorstwo ma problemy z rentownością pracownicy nie godzą się na obniżkę płac. Takie zachowania pracodawców uważają za nieuczciwe [2, ss. 147-148]. Pośrednio działają w złą stronę. Głównie za sprawą zwierzęcych instynktów rządy państw szukają instrumentów, które pozwoliłyby przedsiębiorstwom radzić sobie ze skutkami kryzysu. W Polsce przyjęto ustawę o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego (ustawa z 1 lipca 2009 r. – Dz.U. nr 125, poz. 1035), która była wynikiem przyjętego przez rząd Pakietu Antykryzysowego.

Zwierzęce instynkty należy także rozpatrywać w mikroekonomii oraz uwzględniać w teorii i praktyce zarządzania. Ich siłę należy w przedsiębiorstwach ukierunkowywać w taki sposób, aby wyzwalały one w ludziach kreatywność, odpowiedzialność, zapobiegliwość i przedsiębiorczość, a nie prowadziły do klęsk i strat.

6. Podsumowanie

Coraz więcej współczesnych ekonomistów (w szczególności ekonomiści behawioralni) postuluje, aby ostatecznie zrezygnować z założeń ekonomii klasycznej, opierających się na pełnej racjonalności ludzkich działań. Klasyczna teoria ekonomii, według której ludzie zawsze podejmują racjonalne decyzje, a rynki oraz instytucje potrafią trwale funkcjonować dzięki samoregulacji, okazała się zawodna. Zgodnie z wizją J.M. Keynesa głównym powodem występujących w gospodarce fluktuacji jest zwierzęcy instynkt. Aby zatem zrozumieć gospodarkę, należy zrozumieć na czym polega zwierzęcy instynkt i jego rola, jako siły sprawczej działań gospodarczych.

Podjęcie ekonomii behawioralnej może być stosowane potencjalnie do każdego obszaru biznesu, od relacji z akcjonariuszami do relacji z pracownikami.

Literatura

- [1] **Akerlof G.A., Shiller R.J.:** *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism.* Princeton University Press, New Jersey 2009.
- [2] **Akerlof G.A., Shiller R.J.:** *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?* Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2010.
- [3] **Ashraf N., Camerer C.F., Loewenstein G.:** *Adam Smith, Behavioral Economist.* *Journal of Economic Perspectives.* Vol. 19, No. 3, 2005.
- [4] **Beed C., Kane O.:** *What is The Critique of The Matematization of Economics?* *Kyklos.* Vol. 44, No. 4, 1991.

-
- [5] **Evensky J.:** Adam Smith's "Theory of Moral Sentiments": on Morals and Why They Matter to a Liberal Society of Free People and Free Markets. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 19, No. 3, 2005.
- [6] **Fukuyama F.:** Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu. WN PWN, Warszawa-Wrocław 1997.
- [7] **Galbraith J.K.:** The Great Crash 1929. Houghton Mifflin, New York 1997.
- [8] **Kahneman D., Tversky A.:** Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. Vol. 185, No. 4157, 1974.
- [9] **Kahneman D., Tversky A.:** Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk. *Econometrica*. No. 49, 1979.
- [10] **Keynes J.M.:** The General Theory of Employment, Interest and Money. Macmillan Publishers, London 1936; wydanie polskie: **Keynes J.M.:** Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1956.
- [11] **Krueger A.B.:** Introduction, "The Wealth of Nations" by A. Smith. Bantam Classic, New York 2003.
- [12] **Mączyńska E.:** Dysfunkcje gospodarki w kontekście ekonomii kryzysu. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Wydawnictwo *Ekonomia w dobrym wydaniu*, Zeszyty Naukowe nr 9, Kraków 2011.
- [13] **Pesendorfer W.:** Behavioral Economics Comes of Age: A Review Essay on Advances in Behavioral Economics. *Journal of Economic Literature*. Vol. 44, No. 3, 2006.
- [14] **Peszko A.:** Psychoekonomia i jej wpływ na kierunki rozwoju nauk o zarządzaniu [w:] *Nauki o zarządzaniu wobec nieprzewidywalności i złożoności zmian*. Część 2, pod red. Jerzego Rokity, Wydawnictwo Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa im. W. Korfańtego, Katowice 2012.
- [15] **Półowczyk J.:** Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha. *Ekonomista*. Nr 4, 2010.
- [16] **Shiller R.J.:** Irrational exuberance. Princeton University, Princeton 2000.
- [17] **Simon H.A.:** Models of Man. Wiley, New York 1957.
- [18] **Smith A.:** An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. First Published 1776; wydanie polskie: **Smith A.:** Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- [19] **Smith V.L.:** The Two Faces of Adam Smith. *Southern Economic Journal*. T. 65, No. 1, 1998.
- [20] **Solek A.:** *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Wydawnictwo *Ekonomia w dobrym wydaniu*, Zeszyty Naukowe nr 8, Kraków 2010.
- [21] **Tokarski S.:** *Kierownik w organizacji*. Difin, Warszawa 2006.
- [22] **Tomer J.F.:** What is Behavioral Economics? *The Journal of Socio-Economics*. No. 36, 2007.

NON-ECONOMIC FACTORS OF HUMAN BEHAVIOR IN ECONOMIC THEORIES AND THEIR IMPACT ON OPERATION OF ENTERPRISES

Summary

This paper presents the issue concerning the two main currents of contemporary economics: neoclassical economics and behavioral economics. It presents the imperfections of neoclassical economics paradigm. The paper determines the conditions for the development of behavioral economics in which are appear different psychological impacts. It presents the characteristics of animal spirits. The animal spirits are non-economic determinants of human behavior. The significance of animal spirits in enterprises is specified.