

Bojan Krstić, Miloš Krstić

*NORMATIVNA TEORIJA RACIONALNOG IZBORA:
PROŠLOST, SADAŠNJOST I BUDUĆNOST*

APSTRAKT: U radu smo pokušali da objasnimo normativni zaokret u najnovijim radovima o eksperimentalnoj ekonomiji i ekonomskoj psihologiji. U odeljku dva razmotrili smo različite argumente koje su ponudili filozofi o normativnoj interpretaciji teorije racionalnog izbora. Koristili smo Fridmanov i Savidžov rad o teoriji očekivane korisnosti kao primer razlike između načina na koji ekonomisti i filozofi tumače teoriju racionalnog izbora. Konstantovali smo da su ekonomisti tradicionalno izjednačavali normativno sa etičkim. U trećem delu ispitivali smo rezultate eksperimentalne i biheviornalne ekonomske literature sa naglaskom na uticaj eksperimentalne psihologije. Prikazali smo brojne empirijske anomalije i složili smo se da predstavnici ekonomske psihologije imaju tendenciju da teoriju racionalnog izbora vide kao normativnu teoriju racionalnosti. U poslednjem delu ispitali smo neke uzroke i posledice normativnog zaokreta.

KLJUČNE REČI: teorija racionalnog izbora, ekonomska psihologija, eksperimentalna ekonomija, neuroekonomija, teorija očekivane korisnosti.

Uvod

Avet normativnosti proganja mikroekonomiju¹. Teorija racionalnog izbora predstavlja srž savremene ekonomske teorije i kao takvu ekonomisti su je smatrali pozitivnom naučnom teorijom. U stvari, za većinu ekonomista, počevši od 1940., teorija racionalnog izbora nije bila samo pozitivna naučna teorija, već i veoma moćna i uspešna paradigma (teorija). Uobičajno je bilo priznanje da realni akteri nemaju stabilne i dobro rangirane preferencije i da nisu u stanju da naprave proračune na način na koji upućuje teorija racionalnog izbora. Takvi metodološki nedostaci nisu se smatrali značajnim i nisu uticali na pružanje podrške teoriji racionalnog izbora u stručnoj javnosti. Svi su verovali da je teorija racionalnog izbora ubedljiva i da daje empirijski argumentovana i pouzdana predviđanja i

1 Rad je rezultat istraživanja nastalog u okviru projekta „Unapređenje konkurentnosti javnog i privatnog sektora umrežavanjem kompetencija u procesu evropskih integracija Srbije“, br. 179066 koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja RS.

objašnjenja ponašanja ekonomskih aktera kako individua tako i agregiranih agenata kao što su: domaćinstva, firme i sl.

Naravno, dok je većina ekonomista podržavala teoriju racionalnog izbora, bilo je i kritičara koji su je smatrali neubedljivom. Iako su bili predstavnici različitih teorijskih pravaca – od institucionalizma i marksizma do austrijske škole, većina kritičara je teoriju racionalnog izbora smatrala pozitivnom naučnom teorijom, ali su i tvrdili da ona nije posebno dobra naučna teorija. Teorija racionalnog izbora, iz ugla kritičara, nije, čak ni približno realno, opisivala procese odlučivanja i nije bila sposobna da dovoljno tačno predvidi ponašanje ekonomskih aktera. Pa ipak, i kritičari i pristalice teorije racionalnog izbora (u ekonomskoj nauci) posmatrali su je kao pokušaj da se obezbedi pozitivna naučna teorija o ljudskom ponašanju.

Poslednjih godina sve je više ekonomista koji su skloni da teoriju racionalnog izbora smatraju normativnom, a ne pozitivnom naučnom teorijom. Relevantna normativnost podrazumeva racionalnost, to jest ono što pojedinac treba da uradi da bi bio racionalan. Ovo je normativana interpretacija i ona predstavlja radikalno odstupanje od načina na koji su ekonomisti tradicionalno shvatali teoriju racionalnog izbora. Promena prouzrokovana od zajednice kritičara – predstavnika savremene ekonomske psihologije i sa njom povezane eksperimentalne ekonomije, proširila se na sveukupno profesionalno društvo ekonomista. Iako je ova interpretacija teorije racionalnog izbora relativno nova u ekonomskoj nauci, ona je dugo prisutna u eksperimentalnoj psihologiji, teoriji odlučivanja i u različitim oblastima filozofije. U radu se razmatra istorija normativne interpretacije i najnovije promene u ekonomskoj nauci.

1. Teorija racionalnog izbora

Bitna karakteristika teorije racionalnog izbora je koncepcija instrumentalne racionalnosti. Iako je pravilno definisanje racionalnosti tema mnogih debata u intelektualnoj istoriji Zapada – Hjum (Hume) protiv Kanta (Kant), Džui (Dewey) protiv Rasela (Russell), Marks (Marx) protiv Vebera (Weber) itd., definicija instrumentalne ili praktične racionalnosti je opšteprihvaćena u društvenim naukama. Koncepcija instrumentalne racionalnosti ispituje odnos između ograničenih sredstava, sa jedne strane, i privatnih ciljeva, sa druge strane. Akcija je instrumentalno racionalno, ako akter koristi najbolja sredstva za postizanje zadatih ciljeva. Pored toga, racionalni akter mora da ima asimetrične, potpune i tranzitivne preferencije. Na primer, u teoriji tražnje pretpostavlja se da agent ima dobro rangirane preferencije (prikazane ordinalnom funkcijom korisnosti) koje moraju zadovoljiti uslove kao što su: potpunost i tranzitivnost.

Tri stvari koje se mogu primetiti u vezi instrumentalne racionalnosti. Prvo, ciljevi su zadati funkcijom korisnosti. Drugo, sadržaj ciljeva je proizvoljan. Treće, instrumentalna racionalnost ne daje nikakve normativne sudove o preferencijama. Da li su preferencije aktera “dobre“ ili “zle”, “instrumentalne” ili “ekspresivne”, sa stanovišta teorije racionalnog izbora nije od nikakve važnosti, ako akter deluje u skladu sa svojim preferencijama.

Na kraju, treba primetiti da veliki deo ekonomske nauke izlazi iz okvira teorije racionalnog izbora. Većina problema koje ekonomisti proučavaju nisu rezultat akcija individualnog aktera, već velikog broja agenata koji deluju u okviru konkretne institucionalne strukture. Na primer, ključni ekonomski koncept “nevidljiva ruka” Adama Smita (Adam Smith) uključuje društveni rezultat – povećanje bogatstva naroda ili efikasnu raspodelu ograničenih resursa – koji nije bio cilj ni jednog individualnog aktera. Važno je ukazati da za objašnjenje ekonomskih pojava veliki značaj imaju institucije ili pravila interakcije individualnih aktera i konkretno rešenje koje se nameće toj interakciji ili proizilazi iz nje. U ovom radu mi ćemo se usredsrediti isključivo na teoriju racionalnog izbora i ponašanje individualnih aktera.

2. Ekonomija, filozofija i normativna interpretacija teorije racionalnog izbora

Većina ekonomista smatra da treba da postoji oblast nauke koja daje odgovore na normativna pitanja (normativna ekonomska nauka ili ekonomija blagostanja) ali koja, kao takva, mora biti strogo odvojena od (pozitivne) ekonomije kao nauke. Pozitivna ekonomska nauka bavi se onim što jeste, a normativna ekonomska nauka bavi onim što treba da bude i teorija racionalnog izbora jeste i treba da bude deo pozitivne, a ne normativne (ekonomske) nauke.

Ekonomisti tradicionalno poistovećuju normativno sa etičkim. Nevil Kejnz (Neville Keynes) upozorio je na mogućnost zamene normativnih pitanja sa pozitivnim.² On je definisao “normativnu ili regulativnu nauku” kao “deo znanja o kriterijumima koji utvrđuju kako bi stvari trebale da budu i koji se bave idealom”.³ Da li je normativno u strogom smislu moralno? Možemo imati ideale – na primer, ideale racionalnosti, jednostavnosti ili lepote koji nisu povezani sa moralom. Iako Kejnz priznaje da moguća normativna rešenja nisu vezani za etiku, svi njegovi primeri normativne ekonomije uključuju odluke, obično vlade, koje dovode do

2 Neville Keynes, *The Scope and Method of Political Economy* (London: Macmillan, 1986 [1917]).

3 Ibid., 24.

“najveće (ukupne) društvene sreće”.⁴ Izgleda da u Kembridžu, krajem 19. veka, nije bilo moguće zamisliti nekakav normativni standard za ocenjivanje ili srpovođenje ekonomske politike, osim utilitarnog i stoga etičkog.

Najjucajniji radovi, napisani u 20. veku, “Ogled o prirodi i značaju ekonomske nauke” Lajonela Robinsona (Lionel Robbins) i “Metodologija pozitivne ekonomske nauke” Milтона Fridmana (Milton Friedman) u potpunosti slede Kejnzovo tumačenje normativne nauke. Robinson i Fridman prave strogu razliku između pozitivne i normativne ekonomske nauke i normativno izjednačavaju sa etičkim. Fridman je pisao: “Nauka je nauka, a etika je etika, čoveku je potrebno i jedno i drugo, ali mi smo samo zbunjeni i ništa ne shvatamo ako ih ne budemo razdvojili”.⁵ U drugoj polovini dvadesetog veka, opis normativne ekonomske teorije pomoću dve pretpostavke: “da su normativna pitanja odvojena i da moraju da se odvajaju od naučnih” i da je “normativno isto što i etičko” je postao opšteprihvaćen u ekonomskoj nauci i zauzeo je trajno mesto u uvodnim glavama, praktično, svih anglosaksonskih udžbenika.

Naravno, “normativno” izvan ekonomske nauke ne znači obavezno i “etičko”. Pod normama se podrazumevaju pravila i principi ponašanja. Oni određuju šta je dobro, ispravno i pozitivno. Kada se nekom daje savet “da se više bavi sportom”, realno ponašanje se upoređuje sa idealom zdravog načina života, a ne sa nekom etičkom normom. Kada Mark Blaug (Mark Blaug) kaže da: “ekonomisti “igraju tenis” sa spuštrenom mrežom, jer nedovoljno proveravaju svoje teorije”,⁶ on optužuje ekonomiste za narušavanje metodološke, a ne etičke norme.

Jedan od načina interpretacije teorije racionalnog izbora je da se ona shvata kao normativna teorija racionalnosti – teorija o tome kako agenti treba da se ponašaju. U toj interpretaciji teorija racionalnog izbora je normativana, a ne etičko-normativna teorija. Preferencije aktera u težnji ka zlom su isto toliko racionalne koliko i preferencije aktera u težnji ka dobrom. Individua koja kao Adolf Hitler (Adolf Hitler) pokuša da osvoji ceo svet i da deluje u skladu sa tim je racionalna kao i individua koja poput Vudroa Vilsona (Vudro Wilson) nastoji da promoviše demokratiju i da deluje u skladu sa tim.⁷ Ako neko nije sposoban da izabere ono što preferira, onda je glup, ali nije nemoralan. Kao normativna teorija, teorija racionalnog izbora objašnjava kako ljudi treba da se ponašaju, a ne kako se oni zaista ponašaju.

4 Ibid., 62.

5 Milton Friedman, *The Methodology of Positive Economics in Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1953), 9.

6 Mark Blaug, *The Methodology of Economics: Or How Economists Explain* (Cambridge: Cambridge University Press, 1992), 241.

7 Duncan Luce and Raiffa Howard, *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey* (New York: Wiley, 1950), 50.

Ponašanje koje protivreči teoriji pokazuje da ljudi nisu sposobni da postupaju racionalno, a ne da je teorija pogrešna.⁸

Koncepcija teorije racionalnog izbora kao normativne teorije racionalnosti postala je tradicija u filozofiji društvenih nauka (naročiti kod filozova teorije odlučivanja). Ros (Ross) zapaža: “Za filozofe, teorija racionalnog izbora predstavlja deo normativne teorije, tj. deo odgovora na pitanje: šta treba agent da radi? Za ekonomiste, na drugoj strani, teorija racionalnog izbora je deo deskriptivne teorije koja opisuje kako se ljudi u stvari ponašaju”.⁹ Sličnu interpretaciju teorije racionalnog izbora predložio je Dejvison (Davidson). U odgovoru na pokušaj Hempela (Hempel)¹⁰ da teoriju racionalnog izbora formira na osnovu standardnog hipotetičko-deduktivnog modela naučnog objašnjenja, Dejvison ukazuje da: „iz vizure Hempelovog predloga “zakoni” teorije odlučivanja, nisu opisani kao empirijske generalizacije ponašanja aktera. Umesto toga, oni određuju šta znači biti racionalan”.¹¹ Za Dejvisona teorije poseduju normativna rešenja, koja su neophodna, samo ako “koncepti preferencija, verovanja i nameranih akcija imaju primenu u praksi”.¹² Kod Dejvisona, kako je to karakteristično za filozofsku literaturu, normativna interpretacija je u skladu sa kritikom teorije racionalnog izbora kao pozitivne naučne teorije. Iako, teoriju racionalnog izbora u proučavanju empirijskih nedostataka često sputava njena normativna interpretacija, ne proizlazi zaključak da će se teorija racionalnog izbora tretirati ili da se mora tretirati kao normativna teorija racionalnosti. U nekom slučaju ta normativna interpretacija se bitno razlikuje od pozitivne (deskriptivne) koja je bila tradicionalna za udruženja profesionalnih ekonomista.

Filozofi koji izučavaju teoriju odlučivanja smatraju da je teorija racionalnog izbora ne samo normativna teorija racionalnosti, već je i mikroekonomska teorija kao neka vrsta teorije racionalnog izbora takođe normativna. S tim u vezi, Fon Nojman (Fon Neumann) i Morgenštern (Morgenstern) ističu da je normativna interpretacija primenljiva i na ekonomsku teoriju, gde funkcija korisnosti ne uključuje verovatnoću. Kao primer može da posluži tabela iz Sapesovog članka.¹³ Sapes

8 Daniel Hausman and Michael McPherson, „The Philosophical Foundations of Normative Economics” in *The Philosophy of Economics: An Anthology*, ed. Daniel Hausman (Cambridge: Cambridge University Press, 2008), 236.

9 Don Ross, *Economic Theory and Cognitive Science* (Massachusetts: MIT Press, 2005), 91.

10 Carl Hempel, „Rational Action,” *Proceedings and Addresses of the American Philosophical Association* Vol. 35 (1962): 5–23.

11 Donald Davidson, *Problems of Rationality* (Oxford: Clarendon Press, 2004), 110.

12 Ibid., 153.

13 Patrick Suppes, „The Philosophical Relevance of Decision Theory,” *The Journal of Philosophy* Vol. 58 (1961): 605–614.

klasičnu ekonomsku teoriju posmatra kao normativnu teoriju individualnog odlučivanja. Primer interpretacije teorije racionalnog izbora kao pozitivne naučne teorije koju su ponudili ekonomisti i primer interpretacije teorije racionalnog izbora kao normativne teorije racionalnosti koju su dali filozofi je Fridmanovo (Friedman) i Savidžovo (Savage) ispitivanje Morganšternove teorije očekivane korisnosti.

	Individualno odlučivanje	Kolektivno odlučivanje
Normativna teorija	klasična ekonomska teorija, statistička teorija odlučivanja, filozofija morala	teorija igara, ekonomska teorija blagostanja, politička teorija
Deskriptivna teorija	eksperimentalna teorija odlučivanja, teorija učenja, istraživanja studija ponašanja glasača	socijalna psihologija, političke nauke

Izvor: Patrick Suppes, „The Philosophical Relevance of Decision Theory,” *The Journal of Philosophy* Vol. 58 (1961): 606.

U svojim samostalnim radovima Sevidž je teoriju racionalnog izbora tretirao kao normativnu, dok je Fridman teoriju posmatrao kao strogo pozitivnu. U njihovom zajedničkom radu, teorija racionalnog izbora je predstavljena kao pozitivna, sa napomenom moguće normativne interpretacije. Guala (Guala) ističe: “Sevidž sa Fridmanom u svojim radovima piše o teoriji u deskriptivnom smislu, a u svojim poznim člancima i o njenim normativnim svojstvima. Sevidž od samog početka piše o svojoj subjektivnoj teoriji očekivane korisnosti kao o normativnoj teoriji. On priznaje da se ponekad čovekovo ponašanje podudara sa teorijom, ali bez naglasaka kojima se odlikuju članci Sevidža i Fridmana”.¹⁴

3. Ekonomska psihologija, eksperimentalna psihologija, ekperimentalna ekonomija i teorija racionalnog izbora

14 Francesco Guala, „The Logic of Normative Falsification: Rationality and Experiments in Decision Theory,” *The Journal of Economic Methodology* Vol. 7 (2000): 68.

Ekonomska psihologija istražuje uticaj ekonomskih faktora i psiholoških pojava na ekonomsko ponašanje. Problemima ekonomske psihologije prvi je počeo da se bavi francuski naučnik Tard (Ton)¹⁵. Međutim, mnogi naučnici smatraju da se prvi psihološki model čoveka pojavio u radovima Frojda. Po Frojdu (Sigmund Freud), glavna obeležja čoveka su impulsivnost i emocionalnost. Njegovo ponašanje je određeno unutrašnjim, nesvesnim i nekontrolisanim silama. Ove sile se neprekidno sudaraju i stupaju u složen uzajamni odnos. U skladu sa tim, ličnost nastaje i aktivno se razvija kao rezultat sukoba između čovekove instinktivne (nagonske) prirode i zahteva društva.¹⁶

Drugi istraživači pod pojmom “psihološki čovek” podrazumevaju model motivacije koji je predložio Maslou (Maslow). Prema Maslou, svaki pojedinac ima ciljeve (motive i potrebe) koje želi da ostvari. Ti ciljevi su individualni, urođeni, a među njima vlada određena hijerarhija. U toj hijerarhiji postoji pet nivoa i to:

1. Osnovne fiziološke potrebe, kao što su: potrebe za hranom, vodom, kiseonikom, spavanjem.
2. Potrebe za sigurnošću.
3. Potrebe za pripadanjem i ljubavlju.
4. Potrebe za samopoštovanjem koje mogu da se podele u dve grupe: potrebe za poštovanjem samoga sebe i potrebe za poštovanjem od strane drugih ljudi.
5. Potrebe za samoaktualizacijom koje predstavljaju iskorišćavanje svih kapaciteta, potencijala i talenata koje pojedinac ima.¹⁷

Iako je duga i bogata istorija ekonomske psihologije, ekonomska psihologija i istraživanja u eksperimentalnoj psihologiji sežu mnogo pre savremene literature čija era počinje sa člankom Denija Kanemana (Daniel Kahneman) i Ejmosa Tverskog (Amos Tversky): “Teoriji izgleda: analiza donošenja odluka u uslovima rizika”, iz 1979. godine. Od samog početka, ekonomska literatura o eksperimentalnoj psihologiji ukazuje suprostavljenost stvarnog-deskriptivnog ponašanja individue(a) sa ponašanjem koje implicira normativna teorija racionalnog izbora. Kako Kaneman i Tverski u svom članku “Izbori, vrednosti i okviri” objašnjavaju: “Studija odluka obuhvata i normativna i deskriptivna pitanjima. Normativna analiza bavi se prirodom racionalnosti i logikom odlučivanja. Deskriptivna, nasuprot tome, opisuje

15 Александровна Михеева, „Рациональность и экономическое поведение: междисциплинарный подход,” *Психологические аспекты освоения социально-экономического пространства* (2011), <https://sites.google.com/site/konfep/Home/1-sekcia/miheeva>.

16 Ibid.

17 Petar Hafner i Krstić Miloš, „Rational-economic behavior – interdisciplinary approaches,” *Ekonomika* Vol.4 (2014): 157.

ljudska verovanja i želje onakve kakve jesu, a ne kakve bi trebale da budu”.¹⁸ U svom predavanju, na dodeli Nobelove nagrade, Kaneman je naveo da: “teorija izgleda predstavlja deskriptivnu teoriju o izborima koje ljudi prave, a ne normativni model”.¹⁹

Razlika između normativne i deskriptivne teorije i insistiranje da je teorija racionalnog izbora normativna teorija koju su teoretičari koristili za opisivanje realnih pojava je takođe ključna odlika literature u eksperimentalnoj i bihevioralnoj ekonomiji koja je bila pod direktnim uticajem Kanemana i Tverskog. Kako Ričard Taler (Richard Thaler) ističe u radu na temu efekat zaduženja (*the endowment effect*): “Ekonomisti ne prave, dovoljno jasno, razliku između normativnih modela izbora potrošača i deskriptivnih ili pozitivnih modela. Iako se teorija izbora potrošača zasniva na normativnom modelu odnosno predviđa šta bi racionalni potrošači trebali da rade, ekonomisti smatraju da ona ima ulogu i deskriptivne teorije (opisuje šta zapravo rade racionalni potrošači). Oslanjanje na normativnu teorije dovodi do toga da ekonomisti prave sistematske greške u postupku predviđanja i opisivanja izbora potrošača”.²⁰

Primitimo da, dok je normativni karakter teorije racionalnog izbora u ekonomskoj psihologiji nije u skladu sa idejom o deskriptivnom (pozitivnom) karakteru teorije racionalnog izbora i identifikacijom normativnog sa etičkim, dotle pristalice ekonomske psihologije u istraživanju ekonomskog ponašanja i dalje podržavaju striktnu odvojenost normativnog od pozitivnog. Kako Kaneman i Tverski u svom članku “Racionalni izbor i uokvirenje odluka” ističu: “Glavna teza bila je ta da normativnu i deskriptivnu analizu izbora treba tretirati kao posebne vrste analiza”.²¹ Za većinu, psihologijom inspirisanih ekonomista, teorija racionalnog izbora je normativna (ali ne i etički normativnativa). Predstavnici ekonomske psihologije brane tradiciju stroge dihotomije, ukazujući da normativna teorija racionalnog izbora treba da ostane odvojena od eksperimentalnih i psiholoških istraživanja koja pružaju osnovu za deskriptivna teoretisanja u pozitivnoj ekonomskoj nauci.

Može se reći da je istraživački rad Denija Kanemana i Ejmosa Tverskog u eksperimentalnoj psihologiji, eksperimentalnoj ekonomiji i ekonomskoj psihologiji dao širok spektar empirijskih rezultata koji pokazuju da pojedinci često ispoljavaju ponašanje u suprotnosti sa teorijom racionalnog izbora. Lista empirijskih anomalija

18 Daniel Kahneman and Amos Tversky, *Choices, Values, and Frames* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 1.

19 Kahneman Daniel, „Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment,” *American Economic Review* Vol. 93 (2003): 1456

20 Richard Thaler, „Toward a Positive Theory of Consumer Choice,” *Journal of Economic Behavior and Organization* Vol. 1 (1980): 39.

21 Daniel Kahneman and Amos Tversky, „Rational Choice and the Framing of Decisions,” *The Journal of Business* Vol. 59 (1986): 275.

koje su više puta posmatrane u savremenoj literaturi uključuje: zavisnost od referentne tačke (*reference-dependence*), gubitak averzije prema riziku (*loss-aversion*), kolektivne preferencije (*social preferences*), efekat zaduženja (*endowment effects*), hiperboličko diskontovanje (*hyperbolic discounting*), efekat nepovratnog troška (*sunk cost effects*), efekat usidrenja (*framing effects*), mentalno računovodstvo (*mental accounting*), efekat konteksta (*context effects*) i tako redom. Mnogi predstavnici ekonomske psihologije smatraju da "su odstupanja stvarnog ponašanja od normativnog modela suviše rasprostranjena da bila ignorisana, suviše sistematična da bila odbačena i suviše fundamentalna da bi se prilagodila slabljenjem normativnog sistema".²² S obzirom da teorija racionalnog izbora ima važnu ulogu u modernoj ekonomiji, ove anomalije su imale (zabrinjavajući) uticaj na ekonomsku nauku uopšte. Kako MekFaden (McFadden) ističe: "Vodeća paradigma istraživanja bilo je eksperimentalno proučavanje Ejmosa Tverskog i Denija Kaneman o kognitivnim anomalijama: okolnosti pod kojima pojedinci pokazuju iznenađujuće odstupanja od racionalnosti. Ovaj rad istovremeno je fascinirao i zaprepastio ekonomiste: bilo je to kao da posmatraju gradnju vešala za vlastito pogubljenje. Njihova studija pokazuje da pojedinci suočeni sa zadacima odlučivanja u pažljivo konstruisanom eksperimentalnom okruženju često ispoljavaju ponašanje koje je nekonzistentno sa teorijom racionalnog izbora".²³

Izgleda da ustaljen način razmišljanja o teoriji racionalnog izbora kao normativnoj teoriji nije ograničen na delove savremene ekonomske nauke koji se dovode u vezu sa psihološkim pristupom (u proučavanju racionalnog ponašanja). Čini se da se normativna interpretacija proširila na ekonomiste koji pokušavaju da brane deskriptivnu teoriju racionalnog izbora i koji su u sukobu sa psihološkim pristupom. Tako dobitnik Nobelove nagrade za 2002., eksperimentalni ekonomista, Vernon Smit (Vernon Smith) diskutuje o teoriji racionalnog izbora kao normativnoj teoriji racionalnosti. Umesto da istakne sukob između deskriptivnih dokaza i teorije racionalnog izbora, Smit predlaže treći "put" u eksperimentalnoj ekonomiji koji dokumentuje dokaze konzistentne sa implikacijama racionalnih modela. ... Kao rezultat nastaje dublji koncept racionalnosti i povećanje konzistentnosti između posmatranja i modela; bolji normativni modeli preciznije predviđaju eksperimentalne rezultate. Psiholozi izveštavaju o rezultatima koji su u suprotnosti sa teorijom racionalnog izbora, što ih navodi na zaključak da normativne i deskriptivne analize izbora treba posmatrati kao posebne vrste analiza.²⁴

22 Kaja Damjanović i Ivana Janković, „Normativna i deskriptivna teorija donošenja odluka u uslovima rizika,“ *Theoria* Vol. 57 (2014): 25–50.

23 Daniel McFadden, „Rationality for Economists?,“ *Journal of Risk and Uncertainty* Vol. 19 (1999): 79.

24 Vernon Smith, „Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology,“ *Journal of Political Economy* Vol. 99 (1991): 877–897.

Smit smatra da je čista teorija racionalnog izbora normativna teorija. Izgleda da eksperimentalni ekonomisti, koji pokušavaju da reformišu teoriju racionalnog izbora u svetlu različitih eksperimentalnih anomalija, sada razmišljaju o teoriji racionalnog izbora kao o normativnoj teoriji, to jest o teoriji koja može biti unapređena, ali ipak normativna. Bez obzira na to kako neko ocenjuje ovaj pomak, on predstavlja ozbiljnu promenu. Slične promene se mogu naći i u drugim delovima savremene ekonomije koji su kontaktu sa psihološkim pristupom, ali ga često ne podržavaju. Jedna takva oblast je neuroekonomija u kojoj su metode moderne neurologije primenjene u analizi uticaja ekonomskih faktora na čovekovo ponašanje. U neuroekonomiji mnogi autori vide čistu teoriju racionalnog izbora kao normativnu teoriju: teoriju o tome kako agenti – ne nužno ljudi – trebaju da se ponašaju. Slično eksperimentalnim ekonomistima, kao što je Vernon Smit, predstavnici neuroekonomije u isto vreme: 1) prepoznaju probleme čiste teorije racionalnog izbora kao deskriptivne teorije, 2) prepoznaju teoriju racionalnog izbora kao teoriju o tome šta bi akteri trebali da rade i 3) traže “srednji put” koji će da kombinuje eksperimentalne podatke i normativna svojstva teorije racionalnog izbora.

Pristalice Kanemana i Tverskog smatraju da je teorija racionalnog izbora normativna teorija racionalnosti i da ona mora biti odvojena od psihološkog pristupa. Za eksperimentalne ekonomiste, poput Vernona Smita i neuroekonomista, teorija racionalnog izbora je preskriptivna teorija racionalnosti, ali ističu da ona predstavlja prikladnu platformu za razumevanje ljudskog ponašanja i da se normativni ideal teorije racionalnog izbora mora uskladi sa dostupnim eksperimentalnim podacima. Dok se teoretičari u psihološki orijentisanim oblastima ekonomije pridržavaju dihotomije između normativnog i pozitivnog, dotle eksperimentalni ekonomisti i predstavnici neuroekonomije, koji su bliži teoriji racionalnog izbora, pokušavaju da kombinuju ova dva različita aspekta ekonomske nauke. Izgleda da obe grupe prihvataju da je teorija racionalnog izbora, bar u čistom obliku, normativna teorija racionalnog ponašanja i da oni ne poistovećuju normativno sa moralom.

Postoje dokazi da normativna interpretacija racionalnog izbora nije više ograničena samo na ekonomiste koji rade u ovim oblastima. Premda je teško izmeriti zastupljenost ove interpretacije u stručnoj literaturi, možemo reći da je ona sve rasprostranjenija. Na primer, u rečniku “The New Palgrave Dictionary of Economics”, namenjenim za širu stručnu javnost, o “racionalnosti” možemo pročitati sledeće: “Jedan od uzroka nerazumevanja individualnog postupanja u ekonomskoj psihologiji je činjenica da teorija ima i pozitivne i normative komponente. Prema Maršaku (Marschak), “teorija racionalnog ponašanja je skup pretpostavki

koje se mogu razumeti bilo kao idealizovane aproksimacije stvarnog ponašanja ljudi bilo kao preporuke koje treba slediti”.²⁵

Jasno je da je jezik normativne teorije racionalnog izbora postao standard u eksperimentalno orijentisanim oblastima savremene ekonomije i da postoje bar neki dokazi da se sve više širi. Stoga ima smisla govoriti o normativnom zaokretu. Normativni zaokret uključuje, u isto vreme, prihvatanje normativnog karaktera teorije racionalnog izbora – kao teorije o tome šta bi racionalni akteri trebali da rade – i odvajanje normativnog od etičkog. Normativni zaokret je, naravno, povezan sa širokim priznavanjem različitih empirijskih anomalija koje su pokazale da su veoma problematične za pozitivnu teoriju racionalnog izbora. Nema nikakve sumnje da se normativni zaokret već dogodio u eksperimentalnoj ekonomiji i ekonomskoj psihologiji i da se širi u široj stručnoj javnosti.

4. Normativni zaokret: uzroci, posledice i mogućnosti

Ekonomisti su dugo teoriju racionalnog izbora smatrali empirijski uspešnom naučnom teorijom. Onda su otkrivene brojne anomalije koje pokazuju da pravi ljudi ne prave izbore na način na koji sugeriše teorija racionalnog izbora, i konsekvntno tome, teorija je iznenada postala normativna teorija – teorija od koje se ne očekuje da predvidi stvarno ponašanje ljudi. Naravno, ne očekuje se “ključni eksperiment” sa rezultatima koji bi opovrgnuli opštu teoriju u društvenim naukama kao što je teorija racionalnog izbora. Ponovljeni, sistematski, negativni eksperimenti, nastali iz širokog spektra različitih tema, laboratorija i eksperimentalnih protokola koji treba da dovedu do preispitivanja naučnog kredibiliteta relevantne teorije i da je redefinisanjem kao normativne imunizuju protiv ovakve empirijske kritike, izgledaju, u najboljem slučaju, metodološki sumnjivo.

Iako u ovom pravcu ne postoji mnogo eksplicitnih kritika normativnog zaokreta, ovakve kritike su usledile 50-ih godina prošlog veka. Primer za to je Savidžovo prihvatanje normativne interpretacije teorije očekivane korisnosti koje je usledilo nakon objavljivanja Aleovog (Allais) članka iz 1952.²⁶ Kako je objasnio Guala: “Do konferencije u Parizu, teorija očekivane korisnosti je uglavnom bila tumačena kao deskriptivna teorija. Objavljivanje Aleovog članka je, kao prvo, dovelo do napretka u razumevanju odlučivanja u uslovima rizika i kao drugo, mnogi teoretičari odlučivanja počeli su da brane model očekivane korisnosti od normativnog tumačenja ... “Neo-Bernulijanci” “Američke škole” – koje je Ale nazvao pristalicama

25 Jacob Marschak, „Rational Behavior, Uncertain Prospects, and Measurable Utility,” *Econometrica* Vol. 18 (1950): 111.

26 Sophie Jallais, Pierre Pradier and David Teira, „Facts, Norms, and Expected Utility Functions,” *History of the Human Sciences* Vol. 21 (2008): 54.

teorije očekivane korisnosti – pomakli su se ka normativnom tumačenju teorije u cilju spasavanja modela racionalnog izbora. Prema Aleu, ovaj pomak lišava teoriju očekivane korisnosti (njenog) naučnog sadržaja”.²⁷

I pored činjenice da većina ekonomista podržava odvajanje normativnog od pozitivnog, postoji ogromna filozofska literatura u kojoj se tvrdi da su ova pitanja (normativna i pozitivna) neminovno povezana.²⁸ Jedan od uobičajenih argumenta je da: iako “je” ne znači “treba” i “treba” ne znači “može”, ono što pojedinci treba da urade, sa aspekta morala, racionalnosti, ili nekog drugog normativnog standarda, potrebno je da bude nešto što je moguće uraditi. Po rečima Roberta Nozika (Robert Nozick): “... iako nije neophodna korisna normativna teorija koju će svi zadovoljiti, čini se da je neophodno da to bude teorija koju će zadovoljiti neko; to jest, teorija koja u cilju da bude zadovoljena poseduje “energiju”, “kapacitete”, “sposobnosti” i “veštine” daleko izvan onih koje poseduju obični ljudi”.²⁹

Kako objašnjava Filip Monža (Filip Mongin), odvajanje normativnog od pozitivnog predstavlja važan deo kritike teorije racionalnog izbora u delima Herberta Sajmona (Herbert Simon) i prve generacije predstavnika ekonomske psihologije: “Od Sajmonovog rada o ograničenoj racionalnosti, opšte je prihvaćeno da, u cilju dobijanja normativne snage, pravilo odlučivanja mora da zadovolji zahtev da su pojedinci sposobni da prikupljaju informacije i prave izbore. Ovaj novi odnos između normativnog i empirijskog tumačenja omogućio je da se napravi dobar meta-etički princip, po kojem “treba” znači “može””.³⁰

Čak i ako je teorija racionalnog izbora normativna teorija racionalnosti, pitanje je: da li je moguće da ljudi deluju na način na koji sugeriše teorija racionalnog izbora? Ako to nije moguće, onda se to loše reflektuje na teoriju racionalnog izbora kao normativnu teoriju, s obzirom da ono što bi pojedinci trebalo da rade mora biti nešto što je moguće uraditi. S druge strane, ako je to moguće, onda se stvara prostor da normativna teorija bude korisna kod opisivanja realnog ponašanja. Jedno takvo istraživanje sprovedi su Donald Dejvison (Donald Davidson), Patrik Sapes (Patrick Suppes) i Sidni Sigl (Sidnei Siegel). Po njima, normativna teorija racionalnog odlučivanja ima praktičnu ili empirijsku primenu. Ako teorija racionalnog odlučivanja ima empirijsku primenu, onda je moguće da teorija važi i na deskriptivnom nivou. Ovo je samo jedan od mnogih pokušaja da se dobiju empirijski dokazi o

27 Francesco Guala, „The Logic of Normative Falsification: Rationality and Experiments in Decision Theory,” *The Journal of Economic Methodology* Vol. 7 (2000): 67.

28 John Searle, *Rationality in Action* (Massachusetts: MIT Press, 2001).

29 Robert Nozick, *The Normative Theory of Individual Choice* (New York: Garland Publishing, 1963), 24.

30 Philippe Mongin, „Duhemian Themes in Expected Utility Theory” in *French Studies in the Philosophy of Science*, ed. A. Brenner and J. Gayon (New York: Springer, 2009), 349.

normativnoj prikladnosti teorije racionalnog izbora.³¹ Đjales (Jallais), Prejdia (Pradier) i Tera (Teira) istražuju tri ovakve epizode u istoriji teorije racionalnog izbora.³² Jedna od njih je delo Jakoba Maršaka (Marschak 1950). Maršak je video teoriju racionalnog izbora kao normativnu, ali je smatrao da primena racionalnih pravila u dugom roku čini ljude uspešnijim.³³ Među novijim studijama koja uključuju slična pitanja je i rad Guala i Starmera (Starmer). Guala koristi filozofiju matematike Imrea Lakatoša³⁴ da pokaže kako je teorija očekivane korisnosti: “formulisana, empirijski opovrgnuta, normativno odbranjena, normativno falsifikovana i na kraju modifikovana”³⁵. Starmer ispituje korpus Fridmanovih i Savidžovih dela o teoriji očekivane korisnosti i kritikuje ono što naziva “FS sklonost”: korišćenje normativne atraktivnosti “kao izvora empirijskih dokaza”.³⁶

Zaključak

Za većinu ekonomista teorija racionalnog izbora je bila pozitivna naučna teorija. Uobičajno je bilo priznanje da realni akteri nemaju stabilne i dobro rangirane preferencije i da nisu u stanju da naprave proračune na način na koji sugerise teorija racionalnog izbora. Takvi metodološki nedostaci nisu se smatrali značajnim i nisu uticali na pružanje podrške teoriji racionalnog izbora u široj stručnoj javnosti. Svi su verovali da je teorija racionalnog izbora ubedljiva i da daje empirijski argumentovana i pouzdana predviđanja i objašnjenja ponašanja ekonomskih aktera. Onda su otkrivene brojne anomalije koje pokazuju da pravi ljudi ne prave izbore na način na koji sugerise teorija racionalnog izbora i konsekvntno tome, teorija je iznenada postala normativna teorija – teorija od koje se ne očekuje da predvidi stvarno ponašanje ljudi. Normativna teorija racionalnog izbora objašnjava kako ljudi treba da se ponašaju, a ne kako se oni zaista ponašaju.

- 31 Donald Davidson, Patrick Suppes and Sidney Siegel, *Decision Making: An Experimental Approach*. Stanford: Stanford University Press, 1957), 6.
- 32 Sophie Jallais, Pierre Pradier and David Teira, „Facts, Norms, and Expected Utility Functions,” *History of the Human Sciences* Vol. 21 (2008): 57.
- 33 Philippe Mongin, „Duhemian Themes in Expected Utility Theory” in *French Studies in the Philosophy of Science*, ed. A. Brenner and J. Gayon (New York: Springer, 2009), 328.
- 34 Imre Lakatos, *Proofs and Refutations* (Cambridge: Cambridge University Press, 1976),
- 35 Francesco Guala, „The Logic of Normative Falsification: Rationality and Experiments in Decision Theory,” *The Journal of Economic Methodology* Vol. 7 (2000): 80.
- 36 Chris Starmer, „Expected Utility and Friedman's Risky Methodology,” in *The Methodology of Positive Economics: Reflections on the Milton Friedman Legacy*, ed. U. Mäki (Cambridge: Cambridge University Press, 2009), 289.

Kao normativna, teorija racionalnog izbora nije podložna kritičkom preispitivanju. Ona je skup konceptualnih alata za konstruisanje proverljivih hipoteza. Na činjenicu da se teorija racionalnog izbora ne može podvrgnuti empirijskom testiranju, treba da se gleda kao na snagu, a ne kao na slabost, jer sve teorije zavise od hipoteza koje se ne mogu empirijski proveriti. Nijedna teorija ne može nikada biti u potpunosti napravljena od opovrgljivih hipoteza. Koncepti koje smo prethodno stvorili daju smisao nekoj činjenici. Svi koncepti se ne mogu empirijski testirati. Svaki "test" se oslanja na prethodne koncepte ili kategorije. Kao rezultat toga, sve nauke u velikoj meri koriste neke neproverljive i metafizičke hipoteze. Iz tog razloga, empirijska kritika teorije racionalnog izbora je neodrživa.

Bojan Krstić

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu

Miloš Krstić

Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u Nišu

Literatura

- Александровна, Михеева. „Рациональность и экономическое поведение: междисциплинарный подход,” *Психологические аспекты освоения социально-экономического пространства* (March 11, 2011), <https://sites.google.com/site/konfep/Home/1-sekcija/miheeva>.
- Blaug, Mark. *The Methodology of Economics: Or How Economists Explain*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- Damjanović, Kaja i Janković, Ivana. „Normativna i deskriptivna teorija donošenja odluka u uslovima rizika,” *Theoria* Vol. 57 (2014): 25–50.
- Davidson, Donald. *Problems of Rationality*. Oxford: Clarendon Press, 2004.
- Davidson, Donald, Suppes, Patrick and Siegel Sidney. *Decision Making: An Experimental Approach*. Stanford: Stanford University Press, 1957.
- Friedman, Milton. *The Methodology of Positive Economics in Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- Guala, Francesco. „The Logic of Normative Falsification: Rationality and Experiments in Decision Theory.” *The Journal of Economic Methodology* Vol. 7 (2000): 59–93.
- Hausman, Daniel, and McPherson, Michael. „The Philosophical Foundations of Normative Economics” in *The Philosophy of Economics: An Anthology*, edited by Daniel Hausman, 226–250. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.
- Hempel, Carl. „Rational Action.” *Proceedings and Addresses of the American Philosophical Association* Vol. 35 (1962): 5–23.
- Hafner, Petar, i Miloš, Krstić „Rational-economic behavior – interdisciplinary approaches.” *Ekonomika* Vol.4 (2014): 115–165.

- Jallais, Sophie, Pradier, Pierre, and Teira, David. „Facts, Norms, and Expected Utility Functions.” *History of the Human Sciences* Vol. 21 (2008): 45–62.
- Kahneman, Daniel, and Tversky, Amos. „Rational Choice and the Framing of Decisions,” *The Journal of Business* Vol. 59 (1986): 251–278 .
- Kahneman, Daniel, and Tversky, Amos. *Choices, Values, and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Kahneman, Daniel. „Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment,” *American Economic Review* Vol. 93 (2003): 1449–1475.
- Keynes, Neville. *The Scope and Method of Political Economy*. London: Macmillan, 1986 [1917].
- Lakatos, Imre. *Proofs and Refutations*. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.
- Luce, Duncan and Howard, Raiffa. *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey*. New York: Wiley, 1950.
- Marschak, Jacob. „Rational Behavior, Uncertain Prospects, and Measurable Utility,” *Econometrica* Vol. 18 (1950): 111–141.
- McFadden, Daniel. „Rationality for Economists?,” *Journal of Risk and Uncertainty* Vol. 19 (1999): 73–105.
- Mongin, Philippe. „Duhemian Themes in Expected Utility Theory” in *French Studies in the Philosophy of Science*, edited by A. Brenner and J. Gayon, 303–357. New York: Springer, 2009 .
- Nozick, Robert. *The Normative Theory of Individual Choice*. New York: Garland Publishing, 1963.
- Ross, Don. *Economic Theory and Cognitive Science*. Massachusetts: MIT Press, 2005.
- Suppes, Patrick. „The Philosophical Relevance of Decision Theory,” *The Journal of Philosophy* Vol. 58 (1961): 605–614.
- Smith, Vernon. „Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology,” *Journal of Political Economy* Vol. 99 (1991): 877–897.
- Searle, John. *Rationality in Action*, Massachusetts: MIT Press, 2001.
- Starmer, Chris. „Expected Utility and Friedman's Risky Methodology” in *The Methodology of Positive Economics: Reflections on the Milton Friedman Legacy*, edited by U. Mäki, 285–302. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
- Thaler, Richard. „Toward a Positive Theory of Consumer Choice,” *Journal of Economic Behavior and Organization* Vol. 1 (1980): 39–60.

Normative Rational Choice Theory: Past, Present, and Future

(Summary)

In this paper, we have tried to explain the normative turn in more recent work on experimental economics and behavioral economics. In section two, we discussed the various arguments that philosophers have offered in related to a normative interpretation of rational choice theory. We used the Friedman-Savage work on Expected Utility Theory as an example of the differences between the way that economists and philosophers see rational choice theory. We concluded that economists have traditionally equated the normative with ethically. In the third part, we examined the results of experimental and behavioral economic literature with emphasis on the influence of experimental psychology. We presented a number of empirical anomalies and we agreed that representatives of economic psychology tend to view rational choice theory as a normative theory of rationality. In the last part, we examined some of the causes and consequences of the normative turn.

KEY WORDS: Rational Choice Theory, Economic Psychology, Experimental Economics, Neuroeconomics, expected utility theory.