

# RICHARD H. THALER

**Łukasz Markiewicz**  
**Akademia Leona Koźmińskiego**

„Of the many unique aspects of the so called job of being a professor at a top research university, the one that I most prize is the freedom to think about almost anything I find interesting and still get to call it work.”

(Thaler, 2015, p. 277, Location 4197)

Amerykański ekonomista urodzony 12 września 1945. Współtwórca nurtu ekonomii behawioralnej i finansów behawioralnych. Być może zamiłowanie do badania prawdopodobieństwa zaszczylił w nim jego ojciec, Alan, z zawodu aktuariusz. Jak sam przyznaje, jego badania można by zawrzeć w monografii pod tytułem „Dumb stuff people do”. Człowiek o doskonałej pamięci i dużym poczuciu humoru. Kolekcjoner wina. Smakosz szkockiej. Pasjonat golfa, a także pokera rozgrywanego towarzysko. Mówi o sobie, że jest leniem, w dodatku kiepskim w matematyce – stawiając się w opozycji do kolegów (w szczególności prawników) tworzących opasłe tomiska. Zarządza funduszem inwestycyjnym „Fuller & Thaler Asset Management”, wykorzystującym spostrzeżenia ekonomii behawioralnej.

## UNIVERSITY OF ROCHESTER

Swoją przygodę z nauką rozpoczął na Wydziale Ekonomii University of Rochester (stan Nowy Jork). Zainspirowany tekstem Thomasa Schellinga „The Life You Save May Be Your Own” zasugerował, że ludzie cenią bardziej życie konkretnej (zidentyfikowanej w tłumie) osoby niż statystycznej (niezidentyfikowanej osoby). Na promotora, ze względu na znaczne doświadczenie ekonometryczne, wybrał amerykańskiego ekonomistę Sherwina Rosena (1938-2001), napisał pod jego kierunkiem dysertację „*The Value of Life*”. Ojciec Thalera jako aktuariusz dostarczył mu dla potrzeb pracy użyteczny wykaz dotyczący śmiertelności w różnych zawodach – tym samym Thaler mógł wykazać korelację zarobków z poziomem śmiertelności w odniesieniu do wybranych zawodów, wskazując, iż wzrost ryzyka zawodu (o ok. 1/100 000) jest wynagradzany dodatkową „premią” (\$90), co tym samym pozwala na wycenę życia (i śmierci) na kwotę \$9 milionów. Choć promotorowi podobała się ta arytmetyka –

Thalerowi już mniej. Zauważa bowiem, że jego znajomi za podobny wzrost ryzyka śmiertelności żądają kwot idących w miliony, jednocześnie nie będąc skłonni poświęcić żadnej części dochodu, aby obniżyć ryzyko śmiertelności w obecnej pracy.

Thaler razem ze swoim promotorem pisze pierwszy artykuł: *„The value of saving a life: evidence from the labor market”*, który prezentują wspólnie na konferencji w pobliżu Monterey (California), w lecie 1976. Jak wspomina, punktem zwrotnym w jego karierze było spotkanie na tej właśnie konferencji dwóch psychologów – byli to: Baruch Fischhoff i Paul Slovic (*„it was like discovering a new species. I had never met anyone in academia with their backgrounds”*) (Thaler, 2015, p. 21, Location 418). Po konferencji podwiózł Fischhoffa na lotnisko, a ten w trakcie jazdy opowiedział mu o swojej pracy nad *„hindsight bias”*, a także o współpracy z Danielem Kahnemanem i Amosem Tverskym podczas studiów doktoranckich na Hebrew University w Izraelu. Choć Thaler wtedy pierwszy raz usłyszał ich nazwiska, kolejne dni spędził w bibliotece, studiując między innymi artykuł w „Science” z 1974 roku *„Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases”*. Jak pisze, *„The paper took me thirty minutes to read from start to finish, but my life had changed forever”* (Thaler, 2015, p. 22, Location 433).

W czasie pobytu na University of Rochester, z również w tym okresie tam pracującym Hershem Shefrinem, Thaler rozpoczął pracę nad artykułem opisującym dycho-  
tomię „planner – doer” (Thaler & Shefrin, 1981), będącym formalną kontynuacją publikacji *„Toward a Positive Theory of Consumer Choice”* (Thaler, 1980). Choć Shefrin publikował później głównie z Meirem Statmanem w obszarze finansów behawioralnych, z Thalerem opublikowali wspólnie jeszcze jedną pracę (Shefrin & Thaler, 1988).

## STANFORD UNIVERSITY

Po spotkaniu z psychologami nowe zainteresowania rozkwitły. Dawny opiekun naukowy, Sherwin Rosen, planował spędzić lato 1977 w Stanford University i zaprosił Thalera, by do niego dołączył, dalej pracując nad zagadnieniem *„Value of Life”*. Thaler dowiedziawszy się, że jesienią do Stanford na cały rok akademicki przyłączy się Kahneman i Tversky, podjął działania, aby również pozostać dłużej w Stanford, licząc na współpracę z inspirującymi go psychologami. Aby było to możliwe, Victor Fuchs, dyrektor The National Bureau of Economic Research (NBER), uwzględnił Thalera w swoim grantie na czas pobytu izraelskich psychologów w Stanford. W czasie tego pobytu Thaler dalej spotykał się z nieformalnym zespołem edukującym go z zakresu psychologii: Baruchem Fischhoffem i Paulem Slovicem, a także z ich współpracownicami: Sarah Lichtenstein oraz Mayą Bar-Hillel, koleżanką Kahnemana i Tversky’ego ze studiów. Pod koniec lata do Stanford przyjeżdża Tversky

z żoną Barbarą (jako badacz odwiedzający Stanford University) i Kahneman z przyszłą żoną, Anne Treisman (jako badacz odwiedzający Center for Advanced Study in the Behavioral Science). Fuchs organizuje lunch, na którym Tversky i Kahneman poznają się z Thalerem. Przyjaźń się pogłębia – panowie chodzą na spacerzy naukowe, na których nawzajem się edukują w swoich dziedzinach. Być może te spotkania sprawiły, iż przez pierwsze 15 lat swojej pracy Thaler zajmował się tematami z pogranicza psychologii i ekonomii, takimi jak: mentalne księgowanie, samokontrola, postrzegana sprawiedliwość sytuacji ekonomicznych.

### CORNELL UNIVERSITY

W 1978 Richard Thaler dostał dwie oferty pracy: na Duke University i Cornell University – wybrał tę drugą, znacznie bliższą geograficznie swojej pierwszej *alma mater*: University of Rochester. Thaler już wcześniej na University of Rochester na czarnej tablicy systematycznie notował niezgodności pomiędzy teoriami ekonomicznymi, których uczył się na zajęciach, a zachowaniem otaczających go ludzi (nie oszczędzając kadry naukowej i kolegów). Uwzględnił między innymi:

– Zachowanie prof. Rosetta (później opisane w artykule jako zachowanie „Pana R”, które, jak się okazuje, jest zbieżne również z zachowaniem Thalera wobec jego własnych zbiorów z piwniczki). On to właśnie, posiadając stare wino (nabyte niegdyś za 20\$, a obecnie warte 100\$), woli je wypić niż sprzedać (zatem ceni bardziej wino niż 100\$), jednocześnie deklarując, że w życiu by za tę cenę tego wina nie kupił (tym samym ceniąc 100\$ bardziej niż wino). Zachowanie to stało się pretekstem do badania mentalnego księgowania (pierwotnie zwanego przez Thalera „psychological accounting”, zmienione jednak na „mental accounting” za sprawą zdecydowanej sugestii Tversky’ego i Kahnemana). W tym samym kontekście na czarnej tablicy znalazła się również wzmianka o zachowaniu Mayi Bar-Hillel, która kupuje niepotrzebne zbyt duże prześcieradło, bo akurat na ten model sklep oferuje (procentowo) największą zniżkę, zamiast potrzebnego mniejszego prześcieradła, na które zniżka jest (procentowo) mniejsza (co stawia ją w tym samym świetle, co osobę udającą się na drugi koniec miasta, aby zaoszczędzić 10\$ na małym radiu, a rezygnującą z podobnej przejażdżki, by zaoszczędzić taką samą kwotę 10\$ przy zakupie dużego telewizora).

– Zachowanie graczy w kasynie jako przykład efektu gry na koszt firmy (*house money effect*). Jako anegdotę Thaler wspomina, iż jego przyjaciel, Eric Johnson, musiał czekać trzy lata, aż Tversky jako nieformalny „superrecenzent” zaakceptuje już przyjęty do druku artykuł dotyczący tego fenomenu a poprawiany wielokrotnie w wyniku jego uwag (Thaler & Johnson, 1990).

– Zachowanie decydentów, którzy deklarują skrajnie rozbieżne kwoty, za jakie byliby skłonni nabyć produkt (*Willingness to pay*) i podobny produkt sprzedać (*willingness to accept*), ujawniające, iż decydenci cenią posiadane dobra o wiele bardziej, niż identyczne dobra będące w posiadaniu innych decydentów – zjawisko nazwane później efektem posiadania (*endowment effect*).

– Zachowanie przyjaciela, Jeffa Lasky’ego, który decyduje się zrezygnować z meczu w odległym Rochester ze względu na utrudniony dojazd w śnieżyce, wyjaśniając, że robi tak wyłącznie dlatego, iż bilet był darmowy i że pewnie by pojechał, gdyby uprzednio zapłacił za bilet – co staje się inspiracją do badania efektu utopionych kosztów (*sunk costs*).

– Wreszcie swoje własne zachowanie, kiedy na imprezie towarzyskiej, czekając na główne danie, zajada stojące przed nim orzeszki (wiedząc, że to ograniczy możliwość konsumpcji pysznego głównego dania) aż do chwili, gdy podejmie decyzję, że lepsze dla niego będzie odstawienie orzeszków poza zasięg wzroku. Sytuacja ta staje się przyczyną badania samokontroli w wyborach międzyokresowych. Owocem powyższych przemyśleń był artykuł zakładający dychotomię w podejmowaniu decyzji (*planner-doer*), tak, jakby decyzją kierowały dwie rywalizujące postacie: długookresowa planistka (Amos Tversky nalegał, by planista był rodzaju żeńskiego) oraz wykonawca (a w zasadzie szereg wykonawców, czyli odmienny hedonistyczny wykonawca dla każdego kolejnego okresu czasu, który chce maksymalizować korzyść tu i teraz). Tym samym Thaler prawdopodobnie był pierwszym ekonomistą odwołującym się do teorii dwusystemowej, od dawna obecnej w psychologii.

– Sytuację, w której ludzie uważają, iż 15\$ jest dobrą ceną za zimne piwo w upalny dzień kupowane w hotelu przy plaży, a wygórowaną, gdy płaconą u ulicznego sprzedawcy za ten sam produkt (podobnie jak niewłaściwe wydaje się ludziom zwiększanie ceny, kiedy rośnie popyt na dany produkt), co stało się prekursorem badań nad postrzeżaną uczciwością transakcji ekonomicznych.

## UNIVERSITY OF BRITISH COLUMBIA IN VANCOUVER

Po wspólnym roku spędzonym na Stanford, Tversky i Kahneman zdecydowali o emigracji do USA. Tversky rozpoczął pracę na Wydziale Psychologii Stanford, a Kahneman na Wydziale Psychologii University of British Columbia w Vancouver. Na rok akademicki 1984/85 przypadł pierwszy pobyt badawczy (*sabaticals*), który Thaler postanowił spędzić właśnie w UBC Business School w Vancouver, pracując wspólnie w Kahnemanem i jego współpracownikiem, Jackiem Knetsch’em. Thaler nazwie okres ten drugim najbardziej produktywnym w swoim życiu, zaraz po poby-

cie na Stanford (Thaler, 2015). W tym okresie, stosując najrozmaitsze metody badawcze (od sondażu telefonicznych poprzez wymyślenie gry „dictator game”), pochylał się nad uściśleniem, kiedy transakcja ekonomiczna jest postrzegana jako uczciwa (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1986a, 1986b).

Badacze eksperymentalnie potwierdzili również, iż decydenci demonstrują przywiązanie do dóbr, które już posiadają, tłumacząc to przejawianą awersją do strat oraz inercją (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1990). Jak wspomina Thaler (2015), inercję demonstrują także liczne replikacje jego słynnego badania z kubkami dot. „endowment effect” – co z pewnością przelożyło się na znaczny wzrost sprzedaży kubków z logo w sklepikach uniwersyteckich (co jest z kolei zaskakującym rozwojem zdarzeń, biorąc pod uwagę, iż Thaler kupił kubki do badania pod wpływem impulsu, tak naprawdę nie wiedząc, co powinien kupić).

Po powrocie na Cornell University i 8 latach pracy nad zagadnieniami z obszaru ekonomii behawioralnej Thaler otrzymał stały etat (*tenure*). W swojej autobiografii (Thaler, 2015) wspomina także jedną z pierwszych konferencji poświęconych, chociaż tylko częściowo, ekonomii behawioralnej, zorganizowaną w 1985 roku na University of Chicago Graduate School of Business przez profesorów Robina Hogarth’a (psychologa) i Mela Redera (ekonomistę). Na konferencji reprezentowano zarówno zespoły wspierające tradycyjną ekonomię (Kenneth Arrow), jak i tę behawioralną (Herb Simon, Amos Tversky i Daniel Kahneman). W obliczu stale podnoszonych przez obie strony tych samych zarzutów, Thaler – jako dyskutant jednego z paneli – opowiedział dowcip: „Do jednego z więzień zostaje przyjęty nowy więzień. Słyszy, jak z kolejnych cel współwięźniowie wymieniają numery, a inni więźniowie po chwili wybuchają śmiechem. Okazuje się, że więźniowie tak długo się już znają i swoje dowcipy, że je ponumerowali, i teraz zamiast opowiadać dowcip – tylko wymieniają jego numer. Zatem nowy więzień próbuje dostosować się do sytuacji i krzyczy „trzydzieści dziewięć!”. Głucha cisza w odpowiedzi – nikt się nie śmieje. Zdziwiony pyta współwięźnia dlaczego, a ten odpowiada „Wiesz, niektórzy ludzie po prostu nie potrafią opowiadać dowcipów”. Na zasadzie podobieństwa sytuacji Thaler jako dyskutant proponuje, aby ponumerować pojawiające się stale te same zarzuty przeciw behawiorystom („1. Jeśli stawki w grach byłyby większe, decydenci byłiby racjonalni. 2. W świecie poza laboratorium ludzie ucząc się, unikają błędów. 3. Nieracjonalne błędy się znoszą w ogólnej populacji itd.), i opublikować przewodnik do konferencji wraz z odpowiedziami (stale tymi samymi na te same zarzuty), rozdawany uczestnikom tuż przed konferencją. To mogłoby uprościć dyskusję (do zarzutu: „Ale 3a”, „Tak ale, 3b”). Znaczące usprawnienie. Niemniej jednak wspomniana konferencja otwiera nowy rozdział w życiu Thalera – jako kontestator hipotezy efektywnego rynku współtworzy nurt finansów behawioralnych.

Na wspomnianej konferencji Thaler siedzi obok ekonomisty Hala Variana, który napomknął, iż stowarzyszenie American Economic Association tworzy nowe czasopismo „Journal of Economic Perspectives”, w którym on pełni obowiązki redaktora. Ponieważ czasopismo chciało zamieszczać cykle artykułów w obrębie danego obszaru, Thaler wspólnie z Varianem doszli do wniosku, iż ten pierwszy mógłby pisać cyklicznie, cztery razy do roku, o anomaliami, tj. faktach, które pozostają niespójne z ówczesnymi teoriami ekonomicznymi. Po 14 artykułach, publikowanych co kwartał, Thaler zakończył cykl, zbierając wszystkie wydane artykuły w książkę *The Winner's Curse* i publikując dalej już sporadycznie artykuły w tym cyklu aż do 2006 roku.

Eric Wanner, psycholog i jednocześnie prezes Alfred P. Sloan Foundation, pragnąc działać na rzecz pełniejszego przenikania się ekonomii z psychologią, za radą Kahnemana i Tversky'ego zdecydował się wesprzeć pracę Thalera, przekazując fundusze na jego pobyt w Vancouver. Po tym, jak Wanner został prezydentem Russell Sage Foundation, wspólnie z Thalerem obmyślili kolejny plan: w 1992 roku fundacja powołała formalną grupę ekspercką (George Akerlof, Alan Blinder, Colin Camerer, Jon Elster, Daniel Kahneman, George Loewenstein, Tom Schelling, Bob Shiller, Amos Tversky i Thaler), nazwaną „Behavioral Economics Roundtable”, ustanawiając budżet, z celem wspierania rozwoju dziedziny. Rada zdecydowała, że najważniejsze będzie wspieranie dziedziny poprzez przyciąganie do niej młodych naukowców, jak również poprzez organizację dwutygodniowych szkół letnich (Russell Sage Foundation Summer Institutes in Behavioral Economics). Wielu naukowców (ponad 300) na wczesnym etapie kariery miało kontakt z młodą dziedziną właśnie dzięki wspomnianym szkołom, organizowanym co dwa lata do dnia dzisiejszego – warto wśród nich wspomnieć choćby kilku uczestników pierwszej edycji: Terranca Odeana, Chipa Heath'a, Lindę Babcock oraz Christine Jolls.

Inną z aktywności fundacji było zapraszanie na roczny pobyt badawczy do Nowego Jorku badaczy zainteresowanych dziedziną, z zakwaterowaniem w subsydiowanym przez fundację apartamencie na Upper East Side. W roku akademickim 1991/92 z programu korzystali jako zespół: Colin Camerer, Kahneman i Thaler (oraz odwiedzający ich sporadycznie Tversky). Osobiste trudności i nieszczęścia, jakich doświadczył w tym okresie każdy z członków zespołu, niestety przyćmiły radość ze wspólnej pracy: Thaler był w trakcie rozwodu, pożar strawił mieszkanie w Berkeley należące do Państwa Kahnemanów, a wkrótce na jaw wyszła poważna choroba nowotworowa Amosa Tversky'ego.

Znaczącym epizodem z okresu pracy na Cornell jest również współpraca Thalera ze studentem studiów doktoranckich Shlomo Benartzim, zmierzająca do wyjaśnienia anomalii zwanej „*equity premium puzzle*”. Modele ekonomiczne zakładają bowiem awersję inwestorów do ryzyka, co wiąże się z konsekwencjami dla rynku: akcje mu-

szą przynosić wyższy zysk niż obligacje. Ponieważ inwestowanie w akcje wiąże się z wyższym ryzykiem, inwestorzy będą domagać się większej wypłaty za inwestowanie w akcje rekompensujące podjęte ryzyko. Tymczasem według ówczesnych danych długookresowy zysk z akcji przewyższał aż o 6% ten z obligacji, co stoi w sprzeczności z obserwacją, iż inwestorzy indywidualni trzymają znaczną część kapitału w obligacjach. Thaler i Benartzi zaproponowali krótkowzroczne unikanie strat (*myopic loss aversion*) jako wytłumaczenie tego fenomenu. Inwestorzy długoterminowi ulegają pokusie krótkoterminowego oceniania swojego portfela, więc częściej są narażeni na obserwowanie skutków wariacji cen akcji (Benartzi & Thaler, 1995), co w związku z awersją do strat (Thaler, Tversky, Kahneman, & Schwartz, 1997) będzie skutkowało uciekaniem z ryzykownych – acz zyskowych – inwestycji długoterminowych.

W okresie pracy na Cornell ten nietuzinkowy ekonomista współpracował także z innymi studentami: z belgijskim studentem Wernerem De Bondtem, pasjonującym się połączeniem finansów z psychologią – wspólnie udokumentowali (De Bondt & Thaler, 1985) regresję ceny spółek do średniej w długim okresie czasu, co jest anomalnią pozostającą w sprzeczności do hipotezy rynku efektywnego (Efficient-market hypothesis, EMH); z Charlesem Lee'em z kolei (Lee, Shleifer, & Thaler, 1991) zajęli się anormalną wyceną jednostek uczestnictwa funduszy zamkniętych.

### **MIT'S SLOAN SCHOOL OF MANAGEMENT**

Thaler spędził rok akademicki 1994/95 jako badacz wizytujący w Massachusetts Institute of Technology, aby współpracować z France Leclerc (wtedy w katedrze marketingu), z którą zresztą później się ożenił. W tym samym okresie Orley Ashenfelter zaproponował Thalerowi, aby poprowadził wykład o aplikacjach ekonomii behawioralnej w obszarze „*law and economics*”. Ponieważ Thaler – jak sam przyznaje – nie wiedział wiele o prawie, zaczął się rozglądać za współpracownikiem z tego obszaru. Jedną z uczestniczek pierwszej edycji szkoły letniej, Christine Jolls, była idealną kandydatką (doktorat z ekonomii i z prawa).

### **UNIVERSITY OF CHICAGO, BOOTH SCHOOL OF BUSINESS**

Thaler wspomina, iż po spotkaniu w sprawie pracy na University of Chicago, wraz z grupą przyszłych współpracowników szli na lunch, gdy zauważył na ulicy banknot 20\$. Schylił się i podniósł go, co wywołało salwę śmiechu współtowarzyszy. Sytuacja bowiem przypominały stary dowcip ekonomistów wierzących w EMH i nawiązujący

do znaczenia arbitrażu: ekonomista zatrudniony na University of Chicago, widząc 20\$, nie będzie się kłopotał podniesieniem banknotu – jeśli bowiem banknot byłby realny, ktoś z pewnością już by go podniósł. Thaler jako ciekawostkę podaje również (2015), iż w okresie jego rozmów o pracę z University of Chicago reporter zapytał w wywiadzie Eugene Famę i Mertona Millera (zatrudnionych właśnie na tej uczelni), dlaczego pozwalają na zatrudnienie takiego ekonomicznego outsidera. Fama rzekomo wyjaśnił, iż „lepiej mieć go blisko, aby był na oku”.

Pierwszą osobą, jaką Thaler spotkał na University of Chicago spoza Business School, był profesor prawa konstytucyjnego Cass Sunstein, zafascynowany ekonomią behawioralną. Szybko dołączył do projektu zapoczątkowanego przez Thalera z Christine Jolls. I ze swoją wyjątkową umiejętnością płodzenia długich tekstów sprawił, że projekt szybko się rozwinął, podkreślając wkład ekonomii behawioralnej w „economic & law” (Jolls, Sunstein & Thaler, 1998). Kolejne etapy projektu, rozwijane już przez duet Sunstein i Thaler, to próba odpowiedzi na pytanie: czy można użyć odkryć ekonomii behawioralnej do sprawienia, aby świat był lepszym miejscem, jednocześnie unikając ręcznego sterowania rynkiem, rozbudowanej biurokracji, sieci nakazów i zakazów? Niedługo potem pierwszy, pięciostronicowy artykuł wprowadzający pojęcie „*libertarian paternalism*” (Thaler & Sunstein, 2003), za sprawą lekkiego pióra Sunsteina, przekształcił się w 40-stronicowy rozbudowany artykuł, właściwszy dla ceniącego objętość grona prawników (Sunstein & Thaler, 2003), a następnie w popularnonaukową książkę (Thaler & Sunstein, 2008), która stała się bestsellerem w Ameryce, a potem na całym świecie (recenzję książki czytelnik znajdzie w 19 numerze „Decyzji” z 2013 roku: Markiewicz (2013)). Sunstein i Thaler wskazują, iż ze względu na ograniczenia poznawcze człowieka, trudno jest nam dokonywać właściwych wyborów w dzisiejszym skomplikowanym świecie. Właściwe zaprojektowanie sytuacji decyzyjnej (które wykorzystuje ograniczenia poznawcze i skłonność do błędów poznawczych dla dobra decydenta, a nie przeciw niemu) pozwala na takie ustawienie wyborów, by korzyści były jak największe także w sytuacji, gdy decydent popełnia typowe dla człowieka błędy. Ten sposób myślenia przesuwa Thalera w sposób naturalny w stronę demokratów – republikanie od zawsze powtarzają jak mantrę „ludzie sami wiedzą, co dla nich najlepsze”. Nic więc dziwnego, iż książka zapoczątkowała powołanie komórek behawioralnych (*Nudge departments*) w administracji Baracka Obamy czy Tony’ego Blaira.

Równoległe do tego nurtu za sprawą trzech ekonomistów związanych z Erasmus University in Rotterdam: Thierry’ego Posta, Martijna van den Assema i Guida Baltussena-Thalera dołączył do projektu analizującego zachowanie uczestników holenderskiego show: „Deal or Not deal” (Post, Van den Assem, Baltussen, & Thaler, 2008). Niezmiernie pasjonujące było spostrzeżenie, że w sytuacji wysokich stawek gier (takich jak w grach rozgrywanych w TV), uczestnicy wciąż przejawiają ten-



dencję do efektów behawioralnych obserwowanych pierwotnie dla gier o małych stawkach, rozgrywanych w laboratoriach badawczych. Zespół udokumentował zatem „house money effect”, wskazując, iż kolejne decyzje zależą od rezultatów poprzednich decyzji. W kolejnym z badań, będących analizą innej gry TV podobnej do dylematu więźnia (Assem, Dolder, & Thaler, 2012), Thaler ze współpracownikami wykazał, iż decydenci najczęściej wybierali kooperację – a zatem nieoptymalną decyzję z punktu widzenia teorii gier – z jednym, chociaż istotnym, wyjątkiem dotyczącym młodych mężczyzn przed 30. rokiem życia. Jak pisze Thaler (2015, p. 303, Location 4598) „Never trust a man under thirty”.

Thaler wspólnie z Benartziem zaproponował program zwiększania oszczędności przeznaczonych na emeryturę („Save More Tomorrow”), którego istotą – wobec niechęci do oszczędzania kosztem aktualnej konsumpcji – jest zwiększanie stopnia oszczędzania (np. z 5 do 10% wynagrodzenia) w przyszłości, np. przy okazji każdej kolejnej podwyżki. Wprowadzony w życie plan pozwolił na znaczące podniesienie stopnia oszczędzania przez (niechętne oszczędzaniu, a skłonne do konsumpcji) społeczeństwo amerykańskie (Benartzi & Thaler, 2013).

Thaler w swojej autobiografii (2015), stanowiącej główne źródło faktów bibliograficznych (obok wywiadów z dziennikarzami: Rogerem Lowensteinem (2001) i Malcolmem Gladwellem (2015)) dla niniejszego tekstu, ujawnia również wiele o swoich współpracownikach (niektórzy zapewne powiedzą, że zbyt dużo). Ujawnia zatem ciekawostki z życia Kahnemana, np. że ten szczeni się, iż jest pesymistą. Że po każdym kolejnym odkryciu był pewien, że już nic innego i mądrego nie wymyśli. Wspomina także, iż dziadkiem George’a Loewensteina był Sigmund Freud, a Carl Sustain może wypić dużo Diet Coke, którą bardzo lubi. Ten ostatni okazuje się także wieloletnim przyjacielem wykładającego niegdyś prawo konstytucyjne profesora Obamy, który choć nie zdążył otrzymać „tenure”, to po 12 latach pracy w akademii został senatorem, a potem prezydentem. W autobiografii znajdziemy też liczne rady przydatne naukowcom. Pisziesz artykuł lub książkę? Z powodu „efektu utopionych kosztów” trudno będzie dokonać korekt wymagających wyrzucenia części tekstu. Rozwiązaniem jest przeniesienie tych fragmentów na inne konto mentalne – pliku z resztkami. Nigdy pewnie do niego nie zajrzysz, ale ten zabieg sprawi, że będziesz czuł się lepiej.

## BIBLIOGRAFIA

- Assem, M.J. van den, Dolder, D. van, & Thaler, R.H. (2012). Split or Steal? Cooperative Behavior When the Stakes Are Large. *Management Science*, 58(1), 2-20. doi: 10.1287/mnsc.1110.1413
- Benartzi, S., & Thaler, R.H. (1995). Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. *Quarterly Journal of Economics*, 110(1), 73-92.

- Benartzi, S., & Thaler, R.H. (2013). Behavioral economics and the retirement savings crisis. *Science*, 339(6124), 1152-1153.
- De Bondt, W., & Thaler, R.H. (1985). Does the Stock Market Overreact? *The Journal of Finance*, 40(3), 793-805.
- Gladwell, M. (2015). Richard Thaler on Misbehaving. New York: W. W. Norton & Company.
- Jolls, C., Sunstein, C.R., & Thaler, R.H. (1998). A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, 50, 1471-1550.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L., & Thaler, R.H. (1986a). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business*, 59(4), S285-S300.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L., & Thaler, R.H. (1986b). Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. *The American Economic Review*, 76(4), 728-741.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L., & Thaler, R.H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *The Journal of Political Economy*, 98(6), 1325-1348.
- Lee, C., Shleifer, A., & Thaler, R.H. (1991). Investor Sentiment and the Closed-End Fund Puzzle. *The Journal of Finance*, 46(1), 75-109. doi: 10.1111/j.1540-6261.1991.tb03746.x
- Lowenstein, R. (2001, 11.02.2001). Exuberance Is Rational. *New York Times*.
- Markiewicz, Ł. (2013). Recenzja książki autorstwa Richarda H. Thalera i Cassa R. Sunsteina „Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia”. *Decyzje* 19, 99-104. doi: <http://dx.doi.org/10.7206/DEC.1733-0092.5>
- Post, T., Van den Assem, M., Baltussen, G., & Thaler, R.H. (2008). Deal or no deal? decision making under risk in a large-payoff game show. *The American Economic Review*, 98(1), 38-71.
- Shefrin, H.M., & Thaler, R.H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643.
- Sunstein, C.R., & Thaler, R.H. (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *The University of Chicago Law Review*, 1159-1202.
- Thaler, R.H. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60.
- Thaler, R.H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics [Kindle version]*. Retrieved from *Amazon.com*. New York: W. W. Norton & Company.
- Thaler, R.H., & Johnson, E.J. (1990). Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice. *Management Science*, 36(6), 643-660. doi: 10.1287/mnsc.36.6.643
- Thaler, R.H., & Shefrin, H.M. (1981). An economic theory of self-control. *The Journal of Political Economy*, 89(2) 392-406.
- Thaler, R.H., & Sunstein, C.R. (2003). Libertarian paternalism. *The American Economic Review*, 93(2), 175-179.
- Thaler, R.H., & Sunstein, C.R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven & London: Yale Univ Press.
- Thaler, R.H., Tversky, A., Kahneman, D., & Schwartz, A. (1997). The effect of myopia and loss aversion on risk taking: An experimental test. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 647-661.