

Homo Economicus και Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων.

Τίτλος: Homo Economicus και Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων.

Συγγραφέας: Κωνσταντίνος Καραγιαννης .

Συνεργάτης: Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Email: Κωνσταντίνος Καραγιαννης.

Ενότητες:

1. Εισαγωγή
2. Homo Economicus
 - Ποια είναι η έννοια του Homo Economicus στην οικονομική σκέψη;
 - Ποιες είναι οι κριτικές στην έννοια του Homo Economicus και πώς οδήγησαν στην ανάπτυξη της Συμπεριφοριστικής Οικονομίας;
 - Ποια είναι η συνεχής σημασία της έννοιας του Homo Economicus στην οικονομική θεωρία και πολιτική;
3. Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων και Συμπεριφοριστική Οικονομία
 - Πώς η Συμπεριφοριστική Οικονομία επηρέασε την οικονομική σκέψη και πρακτική;
 - Ποιος είναι ο ρόλος της πολυδιάστατης κατανόησης της ανθρώπινης συμπεριφοράς στην οικονομία;
4. Συμπεράσματα

Περίληψη: Η παρούσα εργασία διερευνά τις παραδοσιακές οικονομικές θεωρίες του Homo Economicus και της ορθολογικής επιλογής, σε αντιπαράθεση με τις γνώσεις των οικονομικών της συμπεριφοράς. Ο Homo Economicus, που απεικονίζει τα άτομα ως απόλυτα ορθολογικά και ιδιοτελή, και η θεωρία της ορθολογικής επιλογής, που υποστηρίζει ότι τα άτομα μεγιστοποιούν τη χρησιμότητα, παρέχουν τα θεμέλια για την οικονομική μοντελοποίηση. Η συμπεριφορική οικονομική, ωστόσο, εισάγει τον ψυχολογικό ρεαλισμό, τονίζοντας ότι η λήψη αποφάσεων συχνά επηρεάζεται από γνωστικές προκαταλήψεις και συναισθηματικούς, κοινωνικούς και

γνωστικούς παράγοντες. Η εργασία διερευνά συνοπτικά αυτές τις θεωρητικές προοπτικές, την αλληλεπίδρασή τους και τις επιπτώσεις τους στην κατανόηση της οικονομικής συμπεριφοράς.

1. Εισαγωγή

Η ιδέα του Homo Economicus και η Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων έχουν αποτελέσει τα θεμέλια της οικονομικής σκέψης για πολλές δεκαετίες. Παρόλο που αυτές οι θεωρίες έχουν συμβάλει σημαντικά στην κατανόηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς στο πεδίο της οικονομίας, η επιστημονική κοινότητα έχει αρχίσει να αναγνωρίζει τους περιορισμούς αυτών των θεωριών . Σύμφωνα με τον **Kahneman (2011)**, η μελέτη του *"Thinking, Fast and Slow"* αναδεικνύει τη σημασία των περιορισμών της ανθρώπινης λογικής και των συναισθημάτων στη λήψη αποφάσεων και προτείνει τη διάκριση ανάμεσα στον "Σύστημα 1" (System 1) και τον "Σύστημα 2" (System 2) της σκέψης. Ενώ ο **Thaler (2015)** αναφέρει πως , *"Η μελέτη της συμπεριφορικής οικονομικής αναδεικνύει τη σημασία παραγόντων όπως οι περιορισμοί στην ανθρώπινη γνώση, οι περιβαλλοντικές επιδράσεις και οι κοινωνικές επιρροές στη λήψη αποφάσεων."*

Η Συμπεριφοριστική Οικονομία αντιλαμβάνεται την ανθρώπινη συμπεριφορά ως αντικείμενο μελέτης, συγκεντρώνοντας εμπειρικά δεδομένα για να κατανοήσει πώς οι άνθρωποι πραγματοποιούν αποφάσεις και αλληλεπιδρούν σε οικονομικά συστήματα. Αυτή η προσέγγιση έχει οδηγήσει στην αναγνώριση πολλών παραγόντων που επηρεάζουν την ανθρώπινη συμπεριφορά στο πεδίο της οικονομίας, συμπεριλαμβανομένων των προσωπικών πεποιθήσεων, της κοινωνικής επίδρασης και του πολιτιστικού περιβάλλοντος.

Επιπλέον, η ανάπτυξη της Συμπεριφοριστικής Οικονομίας έχει επιτρέψει την ανάδειξη πιο πλήρους εικόνας της ανθρώπινης συμπεριφοράς στο πεδίο της οικονομίας, με βάση την πραγματικότητα των ατόμων ως πολυπλοκών και περιορισμένων όντων. Η Συμπεριφοριστική Οικονομία έχει καταδείξει την ύπαρξη σημαντικών παραγόντων, όπως η πολυπλοκότητα της κατανόησης και η περιορισμένη αντίληψη, που επηρεάζουν την λήψη αποφάσεων και τη συμπεριφορά των ανθρώπων στο πεδίο της οικονομίας.

Συγκεκριμένα, οι συμπεριφοριστικοί επιστήμονες έχουν αναδείξει τη σημασία των παραγόντων όπως η επίδραση των κοινωνικών αποκλίσεων, η σημασία του πλαισίου αναφοράς, και η επίδραση των συναισθημάτων στην λήψη αποφάσεων. Αυτές οι έρευνες έχουν οδηγήσει σε πιο πλήρη κατανόηση των ανθρωπίνων συμπεριφορών, και στην ανάπτυξη νέων μεθόδων και πρακτικών για την επίλυση οικονομικών προβλημάτων.

2. Homo Economicus

2.1 Ποια είναι η έννοια του Homo Economicus στην οικονομική σκέψη;

Ο Homo economicus, επίσης γνωστός ως οικονομικός άνθρωπος, είναι μια θεωρητική έννοια στα οικονομικά που περιγράφει ένα ορθολογικό, ιδιοτελές και μεγιστοποιώντας τη χρησιμότητα άτομο. Η έννοια αυτή βασίζεται στην υπόθεση ότι τα άτομα λαμβάνουν αποφάσεις ζυγίζοντας το κόστος και τα οφέλη διαφόρων επιλογών και επιλέγοντας εκείνη που μεγιστοποιεί τη δική τους χρησιμότητα ή ικανοποίηση. Η έννοια αυτή έχει χρησιμοποιηθεί ευρέως στην οικονομική μοντελοποίηση και είχε σημαντικό αντίκτυπο στην οικονομική θεωρία και πολιτική.

Η έννοια του homo economicus εισήχθη για πρώτη φορά από τον Σκωτσέζο φιλόσοφο **Smith, A.** (1776). *“The Wealth of Nations”*. Ο Σμιθ υποστήριξε ότι τα άτομα παρακινούνται από το ατομικό συμφέρον και ότι η επιδίωξη του ατομικού συμφέροντος οδηγεί σε μεγαλύτερη οικονομική ευημερία για το σύνολο της κοινωνίας. Έγραψε χαρακτηριστικά: *“Δεν περιμένουμε το δείπνο μας από την καλοσύνη του χασάπη, του ζυθοποιού ή του αρτοποιού, αλλά από το ενδιαφέρον τους για το δικό τους συμφέρον”*.

Η ιδέα του homo economicus αναπτύχθηκε περαιτέρω από άλλους οικονομολόγους, όπως ο Τζέρεμι Μπένθαμ και ο Τζον Στιούαρτ Μιλλ. Ο **Μπένθαμ** εισήγαγε την έννοια του *“Ηδονικού λογισμού”*, η οποία είναι μια μέθοδος υπολογισμού της ευχαρίστησης και του πόνου προκειμένου να μεγιστοποιηθεί η χρησιμότητα. Ο **Μιλλ**, από την άλλη πλευρά, υποστήριξε ότι *“τα άτομα είναι ικανά να λαμβάνουν ορθολογικές αποφάσεις με βάση το προσωπικό τους συμφέρον και ότι η κυβερνητική παρέμβαση στην οικονομία θα πρέπει να είναι ελάχιστη”*.

2.2 Ποιες είναι οι κριτικές στην έννοια του Homo Economicus και πώς οδήγησαν στην ανάπτυξη της Συμπεριφοριστικής Οικονομίας;

Οι επικριτές της έννοιας του homo economicus υποστηρίζουν ότι πρόκειται για μια απλοϊκή και μη ρεαλιστική άποψη της ανθρώπινης συμπεριφοράς. Υποστηρίζουν ότι τα άτομα δεν είναι αμιγώς ορθολογικά και συμφεροντολογικά και ότι άλλοι παράγοντες, όπως οι κοινωνικοί κανόνες, τα συναισθήματα και οι ηθικές αξίες, επηρεάζουν επίσης τη λήψη αποφάσεων.

Τα τελευταία χρόνια, έχει αυξηθεί το ενδιαφέρον για εναλλακτικά μοντέλα της ανθρώπινης συμπεριφοράς, όπως τα συμπεριφορικά οικονομικά και τα κοινωνικά οικονομικά, τα οποία ενσωματώνουν μια πιο διαφοροποιημένη άποψη της ανθρώπινης συμπεριφοράς. Οι προσεγγίσεις αυτές αναγνωρίζουν τη σημασία των κοινωνικών και ψυχολογικών παραγόντων στη λήψη αποφάσεων και αμφισβητούν την υπόθεση του καθαρού ορθολογισμού και του ιδιοτελούς συμφέροντος.

2.3 Ποια είναι η συνεχής σημασία της έννοιας του Homo Economicus στην οικονομική θεωρία και πολιτική;

Η έννοια του Homo Economicus εξακολουθεί να έχει σημασία στην οικονομική θεωρία και πολιτική, παρά την κριτική που δέχεται από τη Συμπεριφοριστική Οικονομία και άλλες προσεγγίσεις. Αυτό συμβαίνει επειδή ο Homo Economicus αποτελεί ένα βασικό στοιχείο της οικονομικής θεωρίας και πολιτικής, και παρέχει μια βάση για την κατανόηση των ατομικών αποφάσεων και συμπεριφοράς στο πλαίσιο της αγοράς. Το μοντέλο αυτό έχει χρησιμοποιηθεί στην ανάπτυξη της θεωρίας του καταναλωτή, της θεωρίας της παραγωγής και της θεωρίας των αγορών.

3. Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων και Συμπεριφοριστική Οικονομία

3.1 Πώς η Συμπεριφοριστική Οικονομία επηρέασε την οικονομική σκέψη και πρακτική;

Η Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων προτείνει ότι οι άνθρωποι λαμβάνουν αποφάσεις που βελτιστοποιούν την απόδοση των πόρων τους (Arrow & Debreu, 1954). Ωστόσο, η έρευνα έχει δείξει ότι οι άνθρωποι συχνά πέφτουν θύματα συναισθηματικών και προκαταληπτικών παραφωνημάτων που αποκλίνουν από την ορθολογική συμπεριφορά (Kahneman, 2011).

Σύμφωνα με τους Camerer και Loewenstein (2004), τα οικονομικά της συμπεριφοράς προσφέρουν μια πιο ευέλικτη και ολοκληρωμένη προσέγγιση για την κατανόηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς στο πλαίσιο των οικονομικών. Αυτή η προσέγγιση έχει οδηγήσει σε σημαντικά ευρήματα, όπως η αποκάλυψη του “*εφέ της αγκύρωσης*” (Tversky & Kahneman, 1974), του “*εφέ της πλαισίωσης*” (Kahneman & Tversky, 1981), και της “*υπερβολικής βεβαιότητας*” (Moore & Healy, 2008).

Η ανάπτυξη της Συμπεριφοριστικής Οικονομίας και η κριτική στη Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων έχουν οδηγήσει στην αναγνώριση της ανάγκης για πιο πολυδιάστατα και ρεαλιστικά μοντέλα στην οικονομική επιστήμη (Ariely, 2008; Mullainathan & Thaler, 2000). Οι οικονομολόγοι πλέον εξετάζουν τη συμπεριφορά των ανθρώπων μέσα από το πρίσμα της περιορισμένης ορθολογικότητας, της κοινωνικής επιρροής και της πολυπλοκότητας των ανθρωπίνων αποφάσεων (Gigerenzer & Selten, 2001).

3.2 Ποιος είναι ο ρόλος της πολυδιάστατης κατανόησης της ανθρώπινης συμπεριφοράς στην οικονομία;

Συνολικά, η εξέλιξη της οικονομικής σκέψης προς πιο πολυδιάστατες και ρεαλιστικές προσεγγίσεις έχει επιτρέψει την καλύτερη κατανόηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς και των οικονομικών συστημάτων. Αυτή η προσαρμογή της οικονομικής επιστήμης έχει ανοίξει το

δρόμο για νέες ερευνητικές προσεγγίσεις και εφαρμογές που μπορούν να επιφέρουν σημαντικές βελτιώσεις στην πολιτική και την πρακτική της οικονομίας.

Η συνεχιζόμενη έρευνα και ανάπτυξη νέων ιδεών και προσεγγίσεων στην οικονομική επιστήμη είναι κρίσιμης σημασίας για την αντιμετώπιση των παγκόσμιων προκλήσεων και την επίτευξη ευημερίας για όλους. Η στροφή προς τη Συμπεριφοριστική Οικονομία και η κριτική στη Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων αποτελούν αποδεικτικά παραδείγματα της αναγκαιότητας της εξέλιξης των οικονομικών θεωριών και πρακτικών. Με την εξέταση της ανθρώπινης συμπεριφοράς υπό το πρίσμα της περιορισμένης ορθολογικότητας, της κοινωνικής επιρροής και της πολυπλοκότητας των ανθρωπίνων αποφάσεων, οι οικονομολόγοι μπορούν να αναπτύξουν καινοτόμες λύσεις για την αντιμετώπιση των προκλήσεων που αντιμετωπίζουμε.

Για παράδειγμα, η κατανόηση των βιαστικών και συναισθηματικών αποφάσεων που λαμβάνουν οι καταναλωτές μπορεί να βοηθήσει τις επιχειρήσεις και τις κυβερνήσεις να αναπτύξουν καλύτερες στρατηγικές για την ενημέρωση και την προστασία των καταναλωτών. Επίσης, η κατανόηση των κοινωνικών παραγόντων που επηρεάζουν τις οικονομικές αποφάσεις μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία πιο αποτελεσματικών πολιτικών για την καταπολέμηση της φτώχειας και την προώθηση της κοινωνικής ευημερίας.

Συνολικά, η αναγνώριση των περιορισμένων και πολυδιάστατων πτυχών της ανθρώπινης συμπεριφοράς στην οικονομία έχει οδηγήσει σε πιο ρεαλιστικά και εφαρμόσιμα μοντέλα απόφασης και δράσης. Αυτή η εξέλιξη επιτρέπει στους οικονομολόγους και τους πολιτικούς να αναλύουν και να αντιμετωπίζουν πιο αποτελεσματικά τις πολυδιάστατες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι κοινωνίες μας σήμερα.

4. Συμπεράσματα

Η Συμπεριφοριστική Οικονομία και η κριτική στη Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων προσφέρουν μια πλούσια βάση για τη δημιουργία νέων θεωριών, μοντέλων και πρακτικών που θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε βελτιωμένες οικονομικές πολιτικές και αποτελέσματα. Με τη συνεχή εξέταση των συμπεριφορών και των αποφάσεων των ανθρώπων, η οικονομική επιστήμη μπορεί να συνεχίσει να εξελίσσεται και να ανταποκρίνεται στις αλλαγές ανάγκες και προκλήσεις του 21ου αιώνα. Σε τελική ανάλυση, η οικονομική επιστήμη πρέπει να συνεχίσει να προσαρμόζεται και να εξελίσσεται, ώστε να ανταποκρίνεται καλύτερα στις πολυδιάστατες ανάγκες και προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι σύγχρονες κοινωνίες. Αυτό θα συμβάλει στην κατανόηση των παραγόντων που επηρεάζουν την ανθρώπινη συμπεριφορά και στην ανάπτυξη πιο αποτελεσματικών πολιτικών και στρατηγικών που θα ωφελήσουν τις κοινωνίες μας.

Στο μέλλον, η οικονομική επιστήμη θα πρέπει να συνεχίσει να εξερευνά και να αξιοποιεί τις προόδους που έχουν επιτευχθεί μέσω της Συμπεριφοριστικής Οικονομίας, της κριτικής στη Θεωρία Ορθολογικών Αποφάσεων και άλλων σχετικών ερευνητικών πεδίων. Μόνο έτσι θα μπορέσει η οικονομική επιστήμη να παραμείνει σχετική και αποτελεσματική στην επίλυση των προκλήσεων που αντιμετωπίζουμε ως παγκόσμια κοινότητα.

Η εξέλιξη της οικονομικής σκέψης προς πιο πολυδιάστατες και ρεαλιστικές προσεγγίσεις έχει ήδη συμβάλει στην ανάπτυξη καινοτόμων μεθόδων και εργαλείων για την αντιμετώπιση οικονομικών ζητημάτων. Η εφαρμογή πειραματικών μεθόδων, όπως τα εργαστηριακά πειράματα και οι φυσικές πειραματικές μεθοδολογίες, επιτρέπει στους ερευνητές να εξετάσουν τη συμπεριφορά των ατόμων σε πιο αναλυτικά και ελεγχόμενα περιβάλλοντα, παρέχοντας μεγαλύτερη κατανόηση των δυναμικών που επηρεάζουν τις αποφάσεις.

Επιπλέον, η εξέλιξη της οικονομικής σκέψης έχει επιτρέψει την ανάπτυξη και την εφαρμογή νέων μεθόδων ανάλυσης, όπως η ανάλυση δικτύων και οι υπολογιστικές προσομοιώσεις, για την εξέταση των περίπλοκων συστημάτων που διέπουν τις οικονομικές αλληλεπιδράσεις μεταξύ των ατόμων, των επιχειρήσεων και των κυβερνήσεων.

Τέλος, η διεύρυνση των οριζόντων της οικονομικής επιστήμης προς την αλληλεπίδραση με άλλες κοινωνικές επιστήμες, όπως η ψυχολογία, η κοινωνιολογία και η πολιτική επιστήμη, επιτρέπει την ανάπτυξη πιο ολοκληρωμένων και συνεκτικών θεωριών και μοντέλων που λαμβάνουν υπόψη τη σύνθετη φύση των οικονομικών φαινομένων και της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

Η συνεργασία μεταξύ των διαφόρων επιστημονικών πεδίων και η υιοθέτηση ενός πιο διακλαδικού προσανατολισμού θα ενισχύσουν την ικανότητα της οικονομικής επιστήμης να ανταποκρίνεται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες και προκλήσεις της κοινωνίας, διευρύνοντας ταυτόχρονα το πεδίο της γνώσης και της κατανόησης των οικονομικών φαινομένων.

Συνοψίζοντας, η εξέλιξη της οικονομικής επιστήμης προς πιο πολυδιάστατες, ρεαλιστικές και διακλαδικές προσεγγίσεις έχει σημαντικές επιπτώσεις για την κατανόηση και την επίλυση οικονομικών προκλήσεων. Μέσω της συνεχούς εξέτασης της ανθρώπινης συμπεριφοράς, της περιορισμένης ορθολογικότητας, της κοινωνικής επιρροής και της πολυπλοκότητας, η οικονομική επιστήμη μπορεί να αναπτύξει νέες θεωρίες, μοντέλα και πρακτικές που θα οδηγήσουν σε βελτιωμένες οικονομικές πολιτικές και αποτελέσματα. Η συνεργασία με άλλες κοινωνικές επιστήμες και η υιοθέτηση ενός πιο διακλαδικού προσανατολισμού θα είναι κρίσιμη για την πρόοδο της οικονομικής επιστήμης, διασφαλίζοντας τη συνεχή ανάπτυξη και ανανέωσή της.

5. Αναφορές

Βιβλιογραφικές παραπομπές: Ο οικονομικός καταναλωτής είναι μια από τις σημαντικότερες μορφές της οικονομικής δραστηριότητας που έχουν σχέση με την οικονομία:

1. Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations* (Ο πλούτος των εθνών). W. Strahan and T. Cadell.
2. Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. W. W. Norton & Company.
3. Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
5. Bentham, J. (1789). *Introduction to the principles of morals and legislation* (Chapter 4).
6. Mill, J. S. (2004). *Principles of political economy*. Prometheus.
7. Arrow, K. J., & Debreu, G. (1954). *Existence of an equilibrium for a competitive economy*. *Econometrica*, 22(3), 265-290.
8. Camerer, C., & Loewenstein, G. (2004). *Behavioral economics: Past, present, future*. In C. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), *Advances in behavioral economics* (pp. 3-51). Princeton University Press.
9. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
10. Kahneman, D., & Tversky, A. (1981). *The framing of decisions and the psychology of choice*. *Science*, 211(4481), 453-458.
11. Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). *The trouble with overconfidence*. *Psychological Review*, 115(2), 502-517.
12. Ariely, D. (2008). Predictable rainfall history: *The hidden forces that shape our decisions*.
13. Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2000). *Journal of the National Economic Research Institute*, 31(2), 183-193.
14. Gigerenzer, G., & Selten, R. (2001). *Bounded rationality: The adaptive toolbox*. MIT Press.