

# Jan Strycharz

---

## Instytucje nieformalne od strony psychologii poznania i podejmowania decyzji

---

Zarządzanie Publiczne nr 24-25 (2-3), 116-126

---

2013

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Jan Strycharz

## Instytucje nieformalne od strony psychologii poznania i podejmowania decyzji

Autor podejmuje rozważania teoretyczne nad wpływem instytucji – szczególnie instytucji nieformalnych – na zachowanie człowieka. Korzystając głównie z dorobku takich myślicieli, jak Douglass North i Daniel Kahneman, wskazuje na analogie występujące między rozumieniem instytucji nieformalnych a psychologicznym ujęciem decyzyjności człowieka. W myśl tego ujęcia, człowiek w ograniczonym zakresie kieruje się tym, co rozumiemy jako racjonalny sposób podejmowania decyzji, kiedy to dochodzi do świadomego zrozumienia celów, kryteriów decyzyjnych oraz oceny możliwych opcji działania przez ich pryzmat. W większości przypadków człowiek działa, kierując się intuicją, która jest źródłem gotowych rozwiązań (czy nawyków), uruchamianych poprzez pamięć o podobnych problemach decyzyjnych rozwiązanych w przeszłości. Tym samym – jak argumentuje autor – w dyskusji nad instytucjonalnym kontekstem polityk publicznych nastawionych na stymulowanie rozwoju, nacisk powinien zostać położony nie na sformalizowane nakazy tworzące środowisko instytucji formalnych. Większy potencjał wywierania wpływu mają wysublimowane polityki, które identyfikują nieformalne instytucje właściwe dla odpowiednich zachowań i próbują wywierać wpływ właśnie na nie.

Słowa kluczowe: nowy instytucjonalizm, instytucje formalne, instytucje nieformalne, psychologia podejmowania decyzji, ekonomia behawioralna, wpływ.

### 1. Wstęp

W tym artykule stawiam sobie za cel uchwycenie tego, jak instytucje – a w szczególności instytucje nieformalne – wpływają na zachowania ludzi. **Instytucje** to termin, który jest szeroko dyskutowany w naukach społecznych przełomu XX i XXI w. Analiza pojawiania się tego hasła w literaturze tłumaczonej na język angielski od roku 1800 za pomocą narzędzia „Google n-gram<sup>1</sup>” pokazuje, że od początku XX w. możemy obserwować stały relatywny wzrost częstości występowania tego pojęcia w książkach. Zainteresowanie instytucjami jako fenomenami

społecznymi rośnie, ponieważ – jak się już powszechnie uważa – instytucje mają znaczący wpływ na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego (Chang 2007, s. 1). Dyskurs na ich temat oraz badania prowadzone w tym zakresie dają nadzieję na bardziej zróżnicowane – w zależności od kontekstu – polityki publiczne w obszarze stymulowania rozwoju, w przeciwieństwie do niesprawdzających się rozwiązań ujednoczonych, uniwersalnych, promowanych przez takie organizacje międzynarodowe, jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Monetarny do połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku (ibidem).

Z drugiej strony, podobny zasięg zyskuje przekonanie, że nie istnieje jedna i powszechnie akceptowalna definicja instytucji (ibidem, s. 17). Przykładowo, nie ma zgody co do tego, czy w niektórych przypadkach można utożsamiać instytucję z organizacją, i choć Ha-Joon Chang (2007) twierdzi, że większość akademików traktuje instytucję w wymiarze niematerialnym (co oznacza, że rezygnują oni z przypisywa-

---

Jan Strycharz – współpracownik Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie i Uniwersytetu Jana Pawła II, dyrektor programowy Fundacji Warsztat Innowacji Społecznych.

<sup>1</sup> Narzędzie cyfrowe, które pozwala śledzić procent występowania szukanego wyrazu lub frazy w ponad 5,2 mln książek zdigitalizowanych przez firmę Google do roku 2008. Chodzi o stosunek szukanego wyrazu do całości słów występujących w literaturze.

nia jej wymiaru organizacyjnego), to ciągle nie można mówić tu o konsensusie.

Za Douglasem Northem (1990, s. 3) przyjmuję, że instytucje to „ustanowione przez ludzi ograniczenia, które nadają kształt ludzkim interakcjom”. Ograniczenia te są niematerialne, choć analogia do praw fizyki może pomóc w wyjaśnieniu ich natury. Instytucje w podobny sposób ukierunkowują energię człowieka poprzez jej ograniczenie jak koryto rzeki ukierunkowuje jej bieg. Nie ma społeczności bez instytucji, podobnie jak rzeki bez koryta. Każda społeczność funkcjonuje według jakichś ograniczeń, zapewniając sobie w ten sposób przetrwanie i przewidywalność (ibidem).

North tłumaczy, że ograniczenia te mogą być zapisane w postaci reguł, analogicznie do zasad gry planszowej. Wtenczas przyjmują kształt przepisów, które sygnalizują, co jest dozwolone i w jakich warunkach, a co zabronione i pod jakimi sankcjami. Są to reguły formalne, ponieważ przeszły przez proces formalizacji, rozumiany jako ujęcie tych reguł za pomocą gramatyki języka danej społeczności, oraz przyjęcia ich w uznanym procesie legitymizacji (ibidem, s. 46). Reguły formalne wymagają, aby dana społeczność posługiwała się pismem, dzięki któremu można przekazywać je bezosobowo. W związku z tym reguły formalne nie istnieją w każdym społeczeństwie.

Drugim rodzajem instytucji są ograniczenia nieformalne. Te występują zawsze, kiedy mamy do czynienia z grupą ludzi wspólnie dzielącą przestrzeń i podejmującą wspólne działania. O ile reguły formalne łatwo zdefiniować, jak wszystkie przepisy będące zakorzenione w mającym legitymizację systemie prawnym danej społeczności, o tyle definiowanie ograniczeń nieformalnych nastęrcza trudności.

## 2. Cel, porządek rozważań i teza

Celem tego artykułu jest wyjaśnienie mechanizmu działania instytucji w ogóle, a instytucji nieformalnych w szczególności. Jak twierdzi North (ibidem, s. 17), ostatecznie każde teoretyzowanie w dziedzinie nauk społecznych sprowadza się do koncepcji ludzkiego działania; to z kolei jest nieodłącznie związane z wyborem

i podejmowaniem decyzji. Zatem, jeżeli chcemy dobrze zrozumieć wpływ instytucji na losy społeczeństw, musimy zbadać, w jaki sposób instytucje oddziałują na indywidualne wybory jego członków. Stąd zasadne wydaje się odniesienie tego, co wiemy o instytucjach, do naszej wiedzy o tym, jak ludzie podejmują decyzje.

W pierwszej części artykułu prześlędwę pokrótce dwie główne koncepcje ludzkiego działania, które pozostają wobec siebie w opozycji – teorię racjonalnego wyboru oraz teorię ograniczonej racjonalności. W drugiej części zreferuję myślenie Daniela Kahnemana nt. procesu podejmowania przez człowieka decyzji, ponieważ w mojej ocenie jego propozycja to ważny głos w tym sporze, podkreślający znaczenie kontekstu w ludzkim działaniu, niezależnie od tego, czy jednostka zachowuje się racjonalnie, czy nie. Trzecią część artykułu poświęcę przedstawieniu tego, co wiemy o instytucjach nieformalnych, na podstawie pracy Northa. Natomiast w ostatniej – czwartej – zaproponuję połączenie jego myśli nt. instytucji z poglądem Kahnemana, wykazując, że ci autorzy dopełniają się wzajemnie, pogłębiając rozumienie mechanizmu wpływu instytucji na ludzkie działanie.

Mój wywód ma wykazać, że instytucje nieformalne są istotne dla procesu decyzyjnego poprzedzającego zachowanie człowieka poprzez wpływ na kształt wierzeń, przekonani i wartości. Te ostatnie – będące częścią kultury – determinują z kolei ramy kognitywno-interpretacyjne, które określają do pewnego stopnia jakość intuicji odpowiedzialnej za większość naszych wyborów.

## 3. Wielkie debaty

### Teoria racjonalnego wyboru

Jak podkreśla North (1990), wiele rozważań w naukach społecznych opiera się na „założeniu odnośnie do oczekiwanej użyteczności wyprowadzonym z teorii ekonomicznej lub jego rozwinięciu w innych dziedzinach nauk społecznych, zwanym teorią racjonalnego wyboru”. Cytuje on innego ekonomistę, Marka Machine, który precyzyjnie wyjaśnia, jak należy rozumieć teorię oczekiwanej użyteczności:

Jako teoria zachowania jednostki, model oczekiwanej użyteczności podziela wiele założeń standardowej teorii wyboru konsumenta. W każdym z tych przypadków możemy założyć, że przedmioty wyboru (...) mogą zostać jednoznacznie i obiektywnie opisane, i że znajdując się w identycznej, co do okoliczności (np. co do ograniczeń budżetowych) sytuacji, człowiek dokona dokładnie tego samego wyboru. W każdym przypadku zakładamy również, że jednostka jest zdolna do wykonania operacji matematycznych, które pozwolą jej opisać i jednoznacznie zrozumieć zbiór możliwości – np. porównać objętości różnych pojemników, czy przekalkulować prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzeń warunkowych. W końcu, w każdym przypadku zakładamy również, że preferencje są przechodnie. Oznacza to, że w sytuacji, kiedy osoba woli pierwszy przedmiot od drugiego, a drugi od trzeciego, to będzie również woleć przedmiot pierwszy od przedmiotu trzeciego. (Machina 1987, s. 124–125, za: North 1990, s. 18).

Propagatorzy tego podejścia sprecyzowali swoje założenia, które można zawrzeć w siedmiu punktach:

1. Świat gospodarczy jest postrzegany jako byt pozostający w równowadze.
2. Indywidualni aktorzy ekonomiczni raz po raz stają przed tymi samymi wyborami lub sekwencjami bardzo podobnych wyborów.
3. Aktorzy charakteryzują się stałymi preferencjami i w związku z tym ewaluacja wyników związanych z ich wyborami odbywa się w świetle stabilnych kryteriów.
4. Ze względu na powyższe, każdy aktor może zidentyfikować i wykorzystać szansę na osiągnięcie lepszych wyników – w przypadku firm jest to przymus, ponieważ w przeciwnym razie zostaną one wyeliminowane z gry przez konkurencję.
5. Z tego powodu nie można mówić o takiej równowadze, w której indywidualni aktorzy nie maksymalizują użyteczności.
6. Ponieważ świat zawsze znajduje się w stanie przybliżonej równowagi, obrazuje jednocześnie (przynajmniej w przybliżeniu) wzorce zachowań maksymalizujących użyteczność.
7. Szczegóły procesu przystosowywania się są złożone i uzależnione od konkretnej sytuacji danego aktora. Jednak występujące regularności, które doprowadzają do równowagi są re-

latywnie klarowne; w związku z tym drogą do lepszego zrozumienia gospodarki jest badanie tych regularności od strony teoretycznej i porównywanie wyników tej pracy z innymi obserwacjami (North 1990, s. 19).

North podkreśla, że ekonomiści neoklasycyści nie próbują przekonać do tego, że każdy będzie postępował w sposób zgodny z teorią „racjonalnego wyboru”. Są jednak pewni, że ci, którzy zachowują się w ten sposób, przetrwają, podczas gdy inni polegą – z tego względu tym, co będziemy mogli stale obserwować, jest zachowanie tych aktorów, którzy stosują w swoim działaniu racjonalne standardy (North 1990).

### Racjonalność ograniczona

Krytyka powyższego podejścia narodziła się z eksperymentów realizowanych przez psychologów i ekonomistów empirycznych. Jej główne punkty są następujące:

1. Założenie o przechodniości często nie jest realizowane w podejmowaniu decyzji.
2. Istnieje „efekt kontekstu” – ta sama sytuacja powoduje różne konotacje w zależności od kontekstu, w jakim jest przedstawiona.
3. Ludzie ujawniają publicznie inne preferencje niż te, które w rzeczywistości mają wpływ na ich wybory.
4. Ludzie mają poważne trudności z szacowaniem prawdopodobieństw (ibidem, s. 19).

Dlatego zaczęto proponować spojrzenie na człowieka w procesie decyzyjnym jako na kogoś, kto nie kalkuluje w sposób bezpośredni wyników poszczególnych opcji w świetle znanych mu dobrze preferencji, a raczej:

- (1) definiuje sytuację, z którą ma do czynienia, (2) zastanawia się, kim jest w przypadku danej sytuacji oraz (3) rozpoznaje, jakie zachowanie w przypadku danej sytuacji jest dla niego właściwe. W konsekwencji raczej ustala, co go w danej sytuacji obliżuje do działania, niż dokonuje wyboru, kierując się kalkulacją możliwych do osiągnięcia korzyści. Spójność poszczególnych działań zapewnia raczej praktyczne wypracowanie schematów podobieństwa niż systematyczne trzymanie się w działaniu trwałych interesów i oczekiwań (Hausner 2010, s. 3).

Ma to związek z obserwacją, którą dobrze opisuje Herbert Simon:

Jeżeli przyjmujemy, że zarówno wiedza, jak i moce obliczeniowe osoby podejmującej decyzję są znacznie ograniczone, to musimy dokonać rozróżnienia między światem prawdziwym a jego percepcją i tym, jak dana osoba o nim myśli. Oznacza to, że musimy zbudować teorię (i ją zweryfikować empirycznie) odnośnie do samego procesu podejmowania decyzji. Nasza teoria musi uwzględnić nie tylko proces myślenia, lecz także taki, który wytwarza subiektywną reprezentację danego problemu decyzyjnego danej osoby – ramę decyzyjną (Simon 1986, s. 211, za: North 1990, s. 23).

Stąd można wyciągnąć wniosek, że racjonalność człowieka w obliczu problemu decyzyjnego (tak jak rozumieją ją neoklasyccy ekonomiści) jest ograniczona brakiem wiedzy czy kompetencji. W szerszym natomiast wymiarze zostaje ograniczona instytucjami, czyli regułami formalnymi – zapisanymi i egzekwowanymi prawnie – oraz nieformalnymi regułami postępowania.

Warto też zwrócić uwagę, że Simon postuluje poszerzenie rozumienia samego procesu podejmowania decyzji. W ujęciu neoklasycczym sprowadza się on do obiektywnego i racjonalnego rozważenia wszystkich możliwych opcji w świetle znanych preferencji, dokonania obliczenia i podjęcia decyzji. Simon wnosi o wzięcie również pod uwagę zbadanie szerszego kontekstu – który ma wpływ na to, jak decydent postrzega dany problem i z jakich narzędzi korzysta, by go rozstrzygnąć. Ważnym elementem analizy procesu decyzyjnego w ujęciu simonowskim są instytucje, podczas gdy w ujęciu neoklasycczym mają one małe znaczenie, jeżeli w ogóle nie są traktowane jako irrelevantne.

Wyjaśnianie wpływu instytucji na działanie człowieka i podejmowane przez niego wybory wymaga zatem założenia, że człowiek działa zmiennie w zależności od kontekstu. Kontekst powoduje, że jednostka inaczej postrzega swoją rolę (jak podkreśla Hausner) i w związku z tym inaczej rozumie znaczenie takich słów, jak skuteczność czy optymalizacja, lub terminy te w ogóle tracą dla niej znaczenie, zależnie od okoliczności.

#### 4. Kahneman i dwa systemy działania

Spór pokrótce zreferowany powyżej sprawia wrażenie, że badacze tacy jak North walczą o uznanie tego, iż człowiek nie działa w sposób racjonalny. Wrażenie to jest po części spowodowane faktem, że spuścizna myśli neoklasycczej kreuje przekonanie, iż istnieją ogólnie przyjęte standardy racjonalności, których zastosowanie w analizie powinno doprowadzić zawsze do tych samych wyników. Przykładowo, Lawrence Blume i David Easley (2013, s. 1) podkreślają, że „racjonalność jest dla ekonomistów tym, czym pornografia dla Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych – niedefiniowalna, jednak mimo wszystko łatwo zauważalna”. Stwierdzenie tego typu sugeruje, że ekonomiści mają dostęp do tajemnej wiedzy – do standardów racjonalności, których nie można jasno zdefiniować za pomocą gramatyki języka nowoczesnego („nie znajdziemy nawet dwóch ekonomistów, którzy definiowaliby racjonalność w ten sam sposób” [ibidem]). Ci sami jednak ekonomiści wiedzą, kiedy ktoś postępuje w sposób racjonalny, a kiedy nie.

Jeżeli stwierdzenie to nie wydaje się niedorzeczne, to z pewnością jest apodyktyczne. Sugeruje, że trzeba przejść wieloletnią szkołę ekonomii neoklasycczej, aby poczuć (bo nie zrozumieć), czym jest racjonalność. Przy czym należy zauważyć, że ekonomiści neoklasyccy przez pryzmat racjonalności oceniają zwykle już jakieś konkretne zachowanie – czyli patrzą na wynik procesu decyzyjnego rozumianego – wąsko – jako intelektualne rozważanie nad konkretnymi opcjami względem znanych preferencji.

Pewne wyjście z tego klinczu oferuje Kahneman, który, aby ocenić, czy jakieś działanie było racjonalne, czy nie, spogląda raczej na proces niż na jego wyniki. Według niego, niezależnie od rezultatów działania człowiek podejmuje decyzje na dwa sposoby – opierając się na intuicji lub w toku racjonalnego i świadomego rozumowania:

Rozumowanie ma miejsce, kiedy mnożymy 17 przez 258, wypełniamy formularz podatkowy lub sprawdzamy coś na mapie. Z kolei nasza intuicja pracuje, kiedy znajdujemy zdanie ‘Bill Clinton jest człowiekiem nieśmiałym’ jako zabawne, lub kie-

dy nie mamy ochoty na kawałek czekolady, który do złudzenia przypomina swoim kształtem karalucha. Rozumowanie podejmujemy intencjonalnie i z wysiłkiem, podczas gdy myśli płynące z intuicji wydają się „wpaść do głowy” spontanicznie, bez świadomego poszukiwania czy obliczeń, a także bez specjalnego wysiłku (Kahneman 2003, s. 1450).

Zatem „racjonalność” (czy „rozumowanie”) stosowana jest do opisu pewnego konkretnego działania, które poprzedza podjęcie decyzji, i które jest wysiłkowe oraz uświadomione. Tym samym taka czy inna decyzja nie może być racjonalna albo nieracjonalna; proces, który do niej doprowadził, może być natomiast racjonalny albo nieracjonalny. Dlatego Jonathan Baron (2007, s. 5) – autor ważnego podręcznika z zakresu podejmowania decyzji – proponuje ewaluować decyzje w świetle tego, czy zostały poprzedzone takim procesem, który doprowadził do zrozumienia naszego interesu w danej okoliczności oraz do osiągnięcia celów, jakie sobie wyznaczyliśmy w związku z tą wiedzą. Warto zwrócić uwagę, że nie mówi on o ewaluowaniu z punktu widzenia nieuchwytnych standardów neoklasycznej racjonalności, a wskazuje na bardziej pragmatyczny i – chciałoby się powiedzieć – zdroworozsądkowy wymiar podejmowania decyzji związany z odpowiedzią na pytanie: „Czy dobrze zrozumiałem, czego wymagała ode mnie sytuacja, i czy udało mi się to zrealizować?”. Jeżeli zatem pójsć tropem wyznaczonym przez Kahnemana, według którego istnieją zasadniczo dwa tryby działania kognitywnego poprzedzającego decyzję, to wyjaśnienie, jak człowiek podejmuje decyzje, oraz warunków skuteczności tego procesu sprowadza się do zrozumienia w nim roli owych dwóch trybów – „rozumowania” i „intuicji”.

Daniel Kahneman odwołuje się do artykułu Keitha E. Stanovicha i Richarda F. Westa (2000), dzieląc te dwa tryby działania na systemy (System 1 – intuicyjny oraz System 2 – racjonalny), z których każdy działa zgodnie ze swoimi prawami:

Działania Systemu 1 są szybkie, automatyczne, bezwysiłkowe oraz często naładowane emocjami; są również zarządzane przez nawyk i w związku z tym trudno je kontrolować czy zmieniać. Działania Systemu 2 są wolniejsze, sekwencyjne,

wymagające wysiłku oraz umyślnie kontrolowane; są także relatywnie elastyczne i potencjalnie podlegają pewnym regułom (Kahneman 2003, s. 1451).

Co ważne, Kahneman zauważa, że to wysiłek jest tutaj kategorią fundamentalną i decydującą o tym, czy dane działanie człowieka w zakresie poznania i decydowania powinno być przypisane do pierwszego, czy drugiego systemu. Z kolei jednostka ma ograniczone możliwości podejmowania działań obciążonych dużą dozą wysiłku intelektualnego: procesy wymagające wysiłku raczej przeszkadzają sobie nawzajem, podczas gdy człowiek jest zdolny do symultanicznego wykonywania wielu, nawet skomplikowanych, działań, bazując na intuicji (ibidem). Prosty przykładem jest jednoczesne prowadzenie samochodu i konwersowanie z pasażerem. Co więcej, ludzie, którzy są w danym momencie zajęci aktywnością wymagającą wysiłku intelektualnego i zostaną zmuszeni do podjęcia w tej samej chwili innego działania, odwołują się wówczas do swojej intuicji. Kahneman do opisanego zjawiska stosuje stwierdzenie, że „System 2 nadzoruje działanie Systemu 1”. Chodzi o to, że nadzór opiera się na zasadzie interwencji – interweniujący może dawać wytyczne, wyznaczać ogólne kierunki, a czasem nawet przejmować kontrolę, jednak w większości przypadków podmiot będący przedmiotem interwencji ma swobodę działania.

Warto podkreślić, że człowiek – w świetle badań Kahnemana – ma ograniczone zdolności działania w trybie rozumowania, co oznacza, iż nie może on cały czas kalkulować, szacować i liczyć prawdopodobieństwa. Jest w stanie w takie działania się angażować, jednak jego bytowanie pozostaje niejako zdeterminowane przez opisany wyżej fenomen „nadzoru Systemu 1 przez System 2”. To dlatego Kahneman stwierdza, że system intuicyjny jest społeczną normą (ibidem, s. 1450). Wynika to z konieczności podejmowania przez człowieka wielu czynności intelektualnych w tym samym czasie. Jednak tylko jedna z nich może (choć nie musi) spełniać wówczas kryteria racjonalnej analizy Systemu 2.

Trzy zatem ograniczenia wydają się ważne z punktu widzenia działania człowieka: (1) ograniczenie czasowe, (2) konieczność podejmowania wielu działań jednocześnie, (3) naturalne

ograniczenia intelektualne (nadzór Systemu 1 przez System 2). Waga tych czynników jest równorzędna.

Warto również odnotować, że System 1 jest potencjalnie podatny na błąd w o wiele większym zakresie aniżeli System 2. Stopień podatności na błąd zwiększa się dodatkowo, jeżeli korzystamy z Systemu 1, będąc jednocześnie zaangażowanymi intelektualnie w działania Systemu 2. Jednak jedynie System 1 bazujący na intuicji oferuje możliwość podejmowania wielu działań symultanicznie – stąd jesteśmy na niego niejako skazani. Dlatego kluczowa dla rozumienia naszych celów i określania działania, które doprowadzi nas do ich realizacji, jest jakość intuicji.

## 5. Jakość intuicji

Jakość intuicji jest utożsamiana z łatwością, z jaką myśl w pożądanym kształcie wpada do głowy i staje się operacyjnie „dostępna”. „Aby zrozumieć intuicję, musimy zrozumieć, dlaczego niektóre myśli przychodzą do głowy, a inne nie” (ibidem, s. 1452).

Kahneman do wyjaśnienia fenomenu „dostępności” używa egzemplifikacji graficznych. Przykładowo, pokazuje rysunek wieży zbudowanej z klocków (ryc. 1) i tłumaczy, że jesteśmy w stanie dużo powiedzieć o tej „budowli”, bazując tylko i wyłącznie na intuicyjnych spostrzeżeniach:

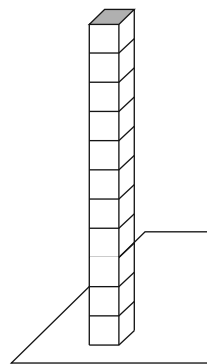
Kiedy przedstawia się obserwowającemu zbiór przedmiotów tej samej kategorii (np. zbiór klocków ułożonych w wieżę, jak poniżej) – zarówno symultanicznie, jak i sukcesywnie – cechy reprezentatywne całego zbioru są wyliczone automatycznie, wliczając w to całkiem dokładną informację na temat średniej. Obraz prototypu jest wysoce dostępny i ma charakter spostrzeżenia: tworzymy obraz typowej linii bez dokonania wyboru, aby to zrobić (ibidem).

Te atrybuty, które jesteśmy w stanie przypisać obserwacjom, korzystając z Systemu 1 (intuicja), są przypisywane w sposób rutynowy i automatyczny. Daniel Kahneman razem z Amosem Tverskim (1983) ujmują je terminem „naturalnych przyporządkowań” (*natural assessments*).

W późniejszych badaniach ustalono także częściową listę atrybutów z dziedziny naturalnych przyporządkowań i – oprócz atrybutów fizycznych, takich jak rozmiar, odległość czy głośność, lista ta zawiera również pozycje bardziej abstrakcyjne, jak podobieństwo, tendencja przyczynowa, zaskoczenie, wartościowość afektywna (*affective valence*), rozumiana jako zdolność do widzenia potencjału interakcji czy nastroj (ibidem, s. 1453).

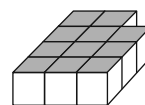
Aby lepiej wyjaśnić kwestię dostępności i funkcji obydwu systemów w poznaniu i działaniu, Kahneman przedstawia rycinę 1 (wieża z klocków) w towarzystwie ryciny 2 (te same klocki rozłożone jednopoziomowo).

O ile pewne atrybuty przedstawione na rycinie 1 są dostępne intuicyjnie (automatycznie i szybko), o tyle inne nie. Przykładem tego innego atrybutu jest zaprezentowana na rycinie 2 odpowiedź na pytanie o powierzchnię płaską elementów, z których składa się wieża. Większość z nas potrzebuje jakiegoś impulsu (np. pytania), aby wywołać w umyśle obraz rozłożenia płaskiego i włożyć w to odpowiedni wysiłek. Niektórzy z nas będą potrzebowali do tego zadania linijki, ołówka i papieru. Jednak możliwa jest sytuacja,



Ryc. 1. Wieża z klocków

Źródło: Kahneman 2003, s. 1452.



Ryc. 2. Klocki w ułożeniu jednopoziomowym

Źródło: Kahneman 2003, s. 1452.

w której osoba odpowiednio wytrenowana zobaczy dany obraz również wyraźnie, jak wieżę.

Podobnie działa umysł wytrenowanego szachisty, który, prowadząc symultanicznie (dajmy na to) dwadzieścia partii, nie zapamiętuje sytuacji w każdej z nich. Reaguje on na zastaną sytuację w sposób intuicyjny, przechodząc koło danego rozstawu figur i niemal nie zatrzymując się podczas wykonywania ruchu. Dana sytuacja automatycznie nakierowuje myśli mistrza na konkretny obraz (nowy rozstaw figur), który według jego intuicji jest jedynym możliwym rozwiązaniem służącym wygraniu partii. Im mniej wprawiony gracz, tym dłużej zastanawia się nad wykonaniem ruchu, ponieważ kalkuluje i wyobraża sobie konkretne rozwiązania problemu szachowego, musi zatem uruchomić racjonalny proces podejmowania decyzji. Prawdziwy mistrz działa intuicyjnie, co pozwala mu na rozegranie większej liczby partii w tym samym czasie.

Dostępność musi być postrzegana w formie kontinuum, nie w formie dychotomii (...). Niektóre determinanty dostępności są prawdopodobnie warunkowane genetyczne; inne rozwijane są przez doświadczenie. Zdobywanie umiejętności stopniowo zwiększa dostępność użytecznych odpowiedzi i produktywnych sposobów organizowania informacji, aż w końcu wyćwiczone zachowania stają się niemal bezwysiłkowe. (...) doświadczeni decydenci pracujący pod presją (np. kapitanowie straży pożarnej) rzadko stają przed wyborem różnych opcji, ponieważ w większości przypadków tylko jedno z możliwych rozwiązań wpada im do głowy (ibidem, s. 1453–1454).

### Siła kontekstu

Dwa sposoby działania szeroko opisywane przez Kahnemana także w najnowszej jego książce pt. *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym* (2012) wydają się behawioralnym opisem dwóch wielkich teorii ludzkiego działania skrótkowo przedstawionych w pierwszej części artykułu. Tyle że teorie te należy postrzegać nie jako dwa przeciwstawne opisy ludzkiego postępowania, a raczej jako uzupełniające się ujęcia dwóch sposobów działania. Z jednej strony mamy do czynienia z formułą racjonalnego myślenia i obiektywnej kalkulacji, do której zbliżamy

się, wykonując zadania matematyczne w warunkach laboratoryjnych. Z drugiej strony, w sytuacjach wymagających szybkich i częstych reakcji, naszymi decyzjami kieruje intuicja, odwołująca się do poprzednich doświadczeń i do kontekstu. Stąd – jak twierdzi Jerzy Hausner – raczej powtarzamy podobne schematy, które okazały się „roboczo skuteczne”, niż racjonalnie wybieramy optimum w oparciu o trwałe preferencje i interesy. Nawet zakładając trwałość i pełną świadomość naszych preferencji, działanie w warunkach wymagających szybkich decyzji zawsze będzie wypadkową tych preferencji, intuicji i kontekstu, w jakim się znaleźliśmy. Dlatego sytuacje dla zewnętrznego obserwatora podobne będą jawić się jako inne osobie działającej, a jej preferencje nie spełnią warunku przechodniości – ponieważ kontekst w zasadzie za każdym razem jest specyficzny.

Człowiek może bowiem stać się racjonalny jedynie w określonych odizolowanych przypadkach. W życiu codziennym nie można jednak stworzyć warunków laboratoryjnych, a zatem to, co ma znaczenie, to „intensywność emocji, która jest doświadczana w momencie przejścia z jednego stanu do drugiego” (Kahneman 2012, s. 145). Człowiek maksymalizuje użyteczność, jednak w większości przypadków nie z perspektywy długiego terminu i dlatego „użyteczność nie może być postrzegana w izolacji od emocji, a emocje są powodowane przez zmianę” (ibidem). Są one także uzależnione od tego, co „widzimy” – od tego, jakie atrybuty przypisujemy intuicyjnie danym stanom. Praca naszej intuicji jest z kolei zależna od opisanego wcześniej fenomenu dostępności, na który ma wpływ doświadczenie. Emocje to narzędzie poznawcze. Są zmienne i uzależnione od kontekstu. Dlatego nie można powiedzieć, że skuteczność jest wynikiem działania racjonalnego – mechanizmy ludzkiego (społecznego) działania pozostają o wiele głębsze, niż przedstawiają to neoklasyccy ekonomiści.

W podobnym duchu Hausner stwierdza (2013, s. 10),

że działanie zazwyczaj wynika z uznania określonego zachowania za normatywnie właściwe, a nie tylko z kalkulacji korzyści z alternatywnie ujętych wyborów. Jest w jakiejś mierze następstwem ruty-



nowego zachowania przyjętego w danej społeczności. Przystawanie sobie rutynowych reguł zachowania zachodzi w procesie socjalizacji jednostki. Z tym, że wzory socjalizacji w danym społeczeństwie mogą być, i są na ogół są, zróżnicowane.

I dalej:

Jeżeli interesu jednostki nie definiuje się w tautologiczny sposób, staje się oczywiste, że ludzie potrafią podejmować działanie, nie kierując się wyłącznie swoim interesem. Często postępują wedle reguł odnoszących się do obowiązku czy odpowiedzialności, i nie tylko dlatego, że postępując inaczej, mogą zostać ukarani, lecz również z tego powodu, że **czują się** [podkreślenie – J.S.] nimi związani.

I można by dodać, że intuicja podpowiada im, że takie zachowanie będzie adekwatne – odpowiednie.

Stąd kontekst działania jawi się jako kluczowy komponent podejmowania decyzji. Kahneman, mówiąc o roli kontekstu, po raz kolejny odwołuje się do przykładu graficznego. Porównując rysunki na rycinie 3, nie możemy oprzeć się wrażeniu, że środkowy kwadrat jest ciemniejszy w drugim przypadku. W rzeczywistości są to dokładnie te same barwy, a kontekst kwadratu okalającego środek niejako „steruje” naszą intuicją.

Kontekst steruje naszą intuicją poprzez wpływ na opisany wcześniej aspekt dostępności – od kontekstu zależy, czy uzyskamy dostęp do pewnych atrybutów danej sytuacji. Takie myślenie o ludzkiej aktywności podważa założenia klasycznej ekonomii o racjonalności człowieka, według której

zakłada się, że człowiek posiada wiedzę na temat adekwatnych aspektów otaczającego go środowiska, która to wiedza, jeżeli nie jest absolutnie cał-

kowita, jest klarowna i obszerna. Zakłada się również, że ma on dobrze zorganizowany i stabilny system preferencji, jak i umiejętności kalkulacji, które wespół pozwalają mu na przeliczenie różnych możliwych i konkurujących ze sobą sekwencji działania, a te pozwolą mu osiągnąć najwyższy punkt na jego skali preferencji (Simon 1955, s. 99).

## 6. Instytucje jako kontekst

Instytucje z definicji są przedstawiane jako kontekst działania człowieka w sytuacji regularnej interakcji z innymi członkami wspólnoty. Instytucje formalne są zdefiniowane jako reguły zapisane w dokumentach zakorzenionych w legitymizowanym systemie prawnym danej społeczności. Stąd ich wpływ na podejmowanie decyzji jest relatywnie prosty do zrozumienia. Wyznaczają one ramy tego, co jest dopuszczalne, a co nie, oraz przypisują konkretnym zachowaniom odpowiednie sankcje. Zakorzenione w systemie politycznym społeczności dają też możliwość zrozumienia tego, jakie warunki proceduralne muszą zostać spełnione, aby sankcje można było zastosować.

Wyzwaniem jednak pozostaje zrozumienie tego, jak kontekst w postaci instytucji nieformalnych wywiera wpływ na działanie człowieka. Instytucje nieformalne definiuje się jako normy społeczne czy kodeksy nieformalne (np. dżentelmeński) (North 1990, s. 36–37), a ich rolę określa się jako kluczową dla zrozumienia dynamiki społecznej.

Ograniczenia nieformalne – jak twierdzi North – mają swoje źródło w „informacji przekazywanej społecznie i są częścią tego dziedzictwa, które nazywamy kulturą” (ibidem, s. 37). Nie chodzi tu przy tym o informację rozumianą potocznie: nie są to dane zapisane w sposób jednoznaczny, lecz często przekazy niewerbalne, internalizowane przez człowieka w ciągu długich lat wychowania i socjalizacji w danej społeczności. Żeby dokładniej zrozumieć ich naturę, można odnieść się do prostego rozumienia kultury w ujęciu trzech jej elementów: (1) wierzenia i założenia, (2) wartości oraz (3) zachowania i artefakty (np. Sun 2008, s. 137).

Wierzenia i założenia są najgłębszą i być może najbardziej zasadniczą warstwą kultury.



Ryc. 3. Kontekstualizacja percepcji

Źródło: Kahneman 2003, s. 1455.

Mówimy o nich wtedy, kiedy wartości czy normy zachowań danej społeczności są na tyle zinternalizowane, że jej członkowie tracą zdolność ich artykułowania. Mają one bardzo silny, acz z pozoru niewidoczny, wpływ zarówno na wyznawane wartości, jak i wzory zachowań czy kształt artefaktów.

„Wartości” to po prostu sposób na opisanie tego, co członkowie danej społeczności uznają za ważne i wartościowe; są oni jednocześnie świadomi tych wartości i mają większą zdolność ich artykułowania i uzasadniania niż w przypadku przekonania czy wierzeń.

Zachowania to zewnętrzny przejaw założeń, wierzeń i wartości w konkretnych sytuacjach zachodzący w przestrzeni fizycznej. Jest to jedyny wymiar kultury, który możemy bezpośrednio obserwować. Zachowania można rozumieć jako powtarzalne schematy postępowania w konkretnych okolicznościach. Artefakty to z kolei przedmioty będące wynikiem konkretnych zachowań.

Wyjaśniając naturę instytucji nieformalnych, należy podkreślić ich rolę w procesie interpretowania informacji pozyskiwanych ze środowiska. Instytucje nieformalne dostarczają „ram koncepcyjnych dla zapisywania i interpretowania danych, które nasze zmysły odbierają i wysyłają do mózgu” (North 1990, s. 37). Dzieje się tak, ponieważ instytucje nieformalne mają wpływ na kształt wierzeń, założeń i wartości – można je opisać jako nośniki tych aspektów kultury, które zapewniają ciągłość danej społeczności poprzez podtrzymywanie funkcjonalnych ram kognitywno-interpretacyjnych (ibidem). Gdyby tak nie było, rozpadłby się cały system znaczeniowy, umiejscawiając człowieka w początkach jego historii. Tę sytuację można by czysto hipotetycznie porównać do efektów choroby Alzheimera.

Tym samym, należy powiedzieć, że intuicja – która została tu opisana jako mechanizm sterujący naszym działaniem w większości przypadków – jest w dużej mierze uzależniona od ram kognitywno-interpretacyjnych konserwowanych i przekazywanych przez instytucje nieformalne. Jest ona narzędziem, które czerpiąc z tego przekazu w niezauważalny – można by powiedzieć: nieświadomy – sposób, kanalizuje informacje pozyskiwane z otoczenia i podpowiada działanie. Jest „cichym” procesem kognitywnym nastawionym

na szybkie wskazanie rozwiązania danej sytuacji.

Tab. 1. Sekwencja wpływu instytucji nieformalnych na zachowanie

Instytucje nieformalne	>>
Założenia, wierzenia	>>
Wartości	>>
Intuicja	>>
Jedyna subiektywnie możliwa opcja	>>
Konkretne zachowanie	>>

Źródło: opracowanie własne.

Kluczowe dla zrozumienia tej kwestii wydaje się pojęcie opcji stosowane szczególnie przez teoretyków podejmowania decyzji (Hammond, Keeney, Raiffa 2002, s. 45–63). Otóż, człowiek decydujący się na dane zachowanie zawsze ma różne możliwości do wyboru. Jednak bardzo często te opcje nie są dostępne, z różnych powodów. W związku z tym człowiek automatycznie decyduje się na działanie według niego adekwatne, jako jedyne możliwe, ponieważ nie widzi innych rozwiązań. Takie przedstawienie sprawy jest zbieżne z zaprezentowaną wcześniej argumentacją odnoszącą się do znaczenia intuicji, która – jeśli jest wysokiej jakości (wynik doświadczenia i treningu) – bierze pod uwagę nasz prawdziwy interes w danej sytuacji (uodparniając jednocześnie na manipulację) i wskazuje działanie umożliwiające jego realizację.

Instytucje nieformalne wydają się – poprzez wpływ na jakość intuicji – kierunkować człowieka na jakąś konkretną opcję, bez pokazywania mu innych, acz obiektywnie możliwych w danych okolicznościach. Instytucje te są mechanizmem zapewniającym niezwykłą prędkość oceny sytuacji i wyboru działania. Dzieje się to jednak niejako „podprogowo”. Parafrazując Hausnera – człowiek decyduje się na coś w danych okolicznościach, bo tak czuje; tak wskazuje mu intuicja. Nie musi się nad tym specjalnie zastanawiać, ponieważ uczuciowo jest przywiązany do jednej opcji i będzie ślepy na inne ścieżki postępowania. Instytucje nieformalne sterują dostępnością do wariantów będących możliwy-

mi rozwiązaniami danej sytuacji problemowej, ustawiając ramy kognitywne w postaci wierzeń, przekonań i wartości.

## 7. Podsumowanie

W tym artykule przedstawiłem rozważania zmierzające do wyjaśnienia tego, jak instytucje nieformalne wpływają na zachowanie człowieka. Korzystając głównie z dorobku takich myślicieli, jak North i Kahneman, wskazałem, że połączenie ich stanowisk może ukazać nie tylko wagę instytucji, lecz także to, jak głębokie i subtelne jest działanie instytucji nieformalnych.

W tym świetle mocno przekonuje to, jak North uzasadnia ich znaczenie jako odpowiedzialnych za większość codziennych interakcji człowieka:

(...) nawet w najbardziej rozwiniętych gospodarkach, reguły formalne odpowiedzialne są za nikły (aczkolwiek bardzo ważny) odsetek całości ograniczeń kształtujących wybory człowieka; krótka refleksja powinna być wystarczająca do odczucia wagi ograniczeń nieformalnych. W naszych codziennych interakcjach z innymi – czy to w rodzinie, wśród znajomych, czy w aktywności zawodowej – punktami odniesień są raczej nieformalne reguły postępowania, normy zachowań czy przyjęte konwencje North (1990, s. 36).

Jeżeli bowiem – jak twierdzi Kahneman – w większości przypadków o naszym działaniu decyduje nasza intuicja, a jej jakość uzależniona jest od ram kognitywnych dostarczanych przez wierzenia, przekonania i wartości, których nośnikami są instytucje nieformalne, to jasna staje się ich rola w kształtowaniu relacji między członkami danej społeczności oraz ich wpływ na wynik tych relacji rozumiany jako rozwój.

## Literatura

Baron J. (2007). *Thinking and Deciding*. Cambridge: Cambridge University Press.

Blume L.E., Easley D. (2008). „Rationality”, w: S.N. Durlauf, L.E. Blume (red.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (wyd. 2). Basingstoke–New York: Palgrave Macmillan, online: [http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008\\_R000277](http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_R000277) [dostęp: 15.01.2013].

Chang H. (2007). *Institutional Change and Economic Development*. New York: United Nations University Press.

Hammond J., Keeney R., Raiffa H. (2002). *Smart Choices: A Practical Guide to Making Better Decisions*. New York: Broadway Books.

Hausner J. (2013). „Społeczne czynniki ludzkiego działania”, *Zarządzanie Publiczne*, t. 24–25, nr 2–3, s. 8–10.

Kahneman D. (2003). „Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics”, *The American Economic Review*, t. 93, nr 5, s. 1449–1475.

Kahneman D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, przekł. P. Szymczak. Poznań: Media Rodzina.

Kahneman D., Tversky A. (1983). „Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment”, *Psychological Review*, t. 90, nr 4, s. 293–315.

Machina M. (1987). „Choice under uncertainty: Problems solved and unsolved”, *Economic Perspectives*, t. 1, nr 1.

North D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge–New York: Cambridge University Press.

North D. (1993), *Lecture to the memory of Alfred Nobel*, [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html) [dostęp: 18.10.2011].

Simon H. (1955). „A behavioral model of rational choice”, *The Quarterly Journal of Economics*, t. 69, nr 1, s. 99–118.

Simon H. (1986). „Rationality in psychology and economics”, *The Journal of Business*, t. 59, nr 4, część 2: „The behavioral foundations of economic theory”.

Stanovich K.E., West R.F. (2000). „Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?”, *Behavioral and Brain Sciences*, t. 23.

Sun S. (2008). „Organizational culture and its themes”, *International Journal of Business and Management*, t. 3, nr 12.

## **Informal institutions from the point of view of cognitive psychology and the decision-making science**

This article consists in theoretical considerations on the influence institutions – especially informal institutions – have on human behaviour. Indebted to the works of such thinkers as Douglass North and Daniel Khaneman, the author points to analogies between the understanding of the nature of informal institutions and the more psychological take on human decision-making. This latter philosophy claims that as humans we are very much limited in the quantity of real-life situations in which we can actually use a rational mode of decision-making (or what we consider to be a rational mode of decision-making). The mode implies clear understanding of goals, decision criteria, and the evaluation of possible options with them in sight. Much more often we act on so-called intuition, i.e. a set of ready-to-be-used solutions (or habits) triggered by memory of similar decision problems solved in the past. The author argues that, in a discussions of the institutional context of public policies aimed at the stimulation of development, the focus should not be on formal rules which create the body of formal institutions. A much bigger potential of change is to be discovered in sophisticated policies which identify informal institutions adequate for a given behaviour and try to influence exactly them.

Keywords: new institutionalism, formal institutions, informal institutions, decision making, behavioral economics, influence.