

Marta Mazurowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości

marta.mazurowska@ue.poznan.pl.

PARADYGMAT *HOMO OECONOMICUS* A RACHUNKOWOŚĆ BEHAWIORALNA

Streszczenie: Zmiany, jakie zachodzą obecnie w naukach ekonomicznych nie mogą pozostać bez wpływu na rachunkowość. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie idei rachunkowości behawioralnej jako nurtu rozwijającego się w odpowiedzi na zmiany założeń podstaw nauk ekonomicznych. Założony cel został osiągnięty za pomocą krytycznej analizy krajowych i zagranicznych opracowań z zakresu nauk ekonomicznych, w tym rachunkowości oraz nauk o zachowaniu. W tekście ukazano główne założenia oraz krytykę paradygmatu *homo oeconomicus* leżącego u podstaw ekonomii głównego nurtu, czego efektem było rozpowszechnienie się nurtu behawioralnego w naukach ekonomicznych, w tym również rachunkowości.

Słowa kluczowe: *homo oeconomicus*, ekonomia behawioralna, finanse behawioralne, rachunkowość behawioralna.

Klasyfikacja JEL: M41.

THE *HOMO OECONOMICUS* PARADIGM IN THE CONTEXT OF BEHAVIOURAL ACCOUNTING

Abstract: The changes that are currently taking place in economic science also affect accounting. The purpose of this article is to present the idea of behavioural accounting as a trend which has been developing in response to the changes in assumptions that form the basis of economics. The specified objective was achieved through conducting a critical analysis of national and international developments in the fields of economic science, including accounting and behavioural science. The text presents the main theses as well as a critique of the *homo oeconomicus* paradigm which has resulted in the popularisation a behavioural trend in economics, including accountancy.

Keywords: *homo oeconomicus*, behavioural economy, behavioural finance, behavioural accounting.

Wstęp

„Jeżeli model jest prosty, to w samym środku skrywa kłamstwo. Albo powiedzmy inaczej – mit. W przypadku twierdzenia Newtona jest nim założenie, że na zjawiska nie ma wpływu tarcie powietrza, że go nie ma. To jest zabawa w „jak gdyby”. Oczywiście, że nikt w to nie wierzy. Przecież gdyby tak było, gdybyśmy żyli w pustce, zaraz byśmy umarli. Jest to użyteczne, fakt. Ale to kłamstwo. I podobnie z *homo oeconomicus*, z racjonalnością albo efektywnością rynków. W nie także nikt tak naprawdę nie wierzy. To nowoczesny mit w swojej najczystszej formie. Wygodnie jest udawać, że w niego wierzymy”.

T. Sedláček i D. Orrel [2012, s. 45]

Jak stwierdza H. Ronek: [1995, s. 31] „rachunkowość ze względu na swój sposób działania, ze względu na swoją metodę uzasadniania i pierwszą przesłankę, jest nauką realną, empiryczną, indukcyjną”. Jak dalej zauważa, „rachunkowość ze względu na swój przedmiot badawczy musi być zakwalifikowana do nauk humanistycznych, a pogłębiając tę klasyfikację – do nauk społecznych – i dalej, do nauk ekonomicznych”. W związku z powyższym zmiany, jakie zachodzą obecnie w naukach ekonomicznych nie mogą pozostać bez wpływu na rachunkowość.

1. Założenia paradygmatu *homo oeconomicus* w ekonomii głównego nurtu

Ekonomia jest nauką społeczną. Z tego względu wymaga rozpoznania zachowań człowieka w dziedzinie gospodarowania, a więc specyficznego i dość wąskiego spojrzenia na istotę ludzką, określającego jej cechy kształtujące działalność gospodarczą [Sora 2006, s. 103].

Poglądy na temat koncepcji człowieka gospodarującego, nazwanego inaczej człowiekiem ekonomicznym (*homo oeconomicus*) są przedmiotem fundamentalnego sporu w teorii ekonomii. Model ten ukonstytuował ekonomię jako odrębną dyscyplinę naukową [Stępień i Szarzec 2007, s. 13].

Paradygmat¹ *homo oeconomicus*, uznany jest w szkole klasycznej i jej kontynuacjach za założenie umożliwiające formułowanie teoretycznych uogóln-

¹ Przez paradygmat T.S. Kuhn [2009, s. 10] rozumie „powszechnie uznawane osiągnięcia naukowe, które w pewnym czasie dostarczają społeczności uczonych modelowych problemów i rozwiązań”.

nień. Koncepcja ta została stworzona w drugiej połowie XVII wieku przez szkockiego filozofa uznawanego za ojca ekonomii A. Smitha, który – wyjaśniając mechanizm „niewidzialnej ręki rynku” – opiera się na nim, choć nie został on wówczas przez niego w ogóle nazwany. Do ekonomii model *homo oeconomicus* został wprowadzony przez J.S. Milla, który uważał, że skoro pewien model człowieka gospodarującego jest przyjmowany jako punkt wyjścia analiz ekonomicznych, to powinien on zostać zrekonstruowany w postaci założenia [Stępień i Szarzec 2007, s. 15]. Co ciekawe, dla J.S. Milla, *homo oeconomicus* nie określał „jakiegokolwiek rzeczywistego człowieka”, a jedynie był przydatnym modelem teoretycznym [za: Bittner 2009, s. 5–12].

Zgodnie z definicją B. Stępień oraz K. Szarzec [2007, s. 14] człowiek gospodarujący „jest to podmiot, który ma określony cel gospodarczy i na podstawie swojej wiedzy o dostępnych środkach i okolicznościach działania wybiera najbardziej efektywne sposoby osiągnięcia tego celu. Przypisuje mu się więc cechę racjonalności, ale oprócz niej cechuje go także wolicjonalność i intencjonalność. Działanie racjonalne polega więc na takim dobrze środków przez podmiot, przy wykorzystaniu jego wiedzy, aby dany cel osiągnąć”.

M. Swacha-Lech [2010, s. 77–79] do głównych cech modelowego ujęcia *homo oeconomicus* zalicza:

- maksymalizowanie użyteczności,
- optymalne działanie w arbitralnym otoczeniu,
- stałość i ciągłość preferencji,
- niezależność ogólnych preferencji od kontekstu,
- analityczne przetwarzanie informacji,
- nieograniczone dysponowanie informacjami,
- uniwersalny i jednorodny mechanizm podejmowania decyzji,
- pierwotna rola procesów poznawczych,
- nieograniczona siła woli,
- nieograniczony egoizm.

Innymi słowy, abstrakcyjne założenie *homo oeconomicus* głosi, że konkretne zachowanie ludzkie w sferze gospodarowania da się wytłumaczyć w kategoriach ściśle racjonalnych wyborów [Wach 2010, s. 96].

Przez następnych dwieście lat po Smisie ekonomia bardzo się rozwinęła. Nie tylko ulepszono jej aparat badawczy, ale również próbowano odpowiedzieć na ciągle pojawiające się nowe pytania, jakie nasuwała zmieniająca się rzeczywistość. Koncepcja *homo oeconomicus* też w pewnej mierze ewoluowała i podlegała próbom urealniania, od traktowania go jako człowieka „idealnego”, w pełni racjonalnego, zawsze dążącego do maksymalizacji celu gospodarczego i dysponującego pełną wiedzą o otoczeniu, do obrazu człowieka

o racjonalności ograniczonej, ulegającego rutynie, działającego często oportunistycznie, ograniczonego w wyborach wpływem otoczenia, w jakim funkcjonuje [Sora 2006, s. 103; Stępień i Szarzec 2007, s. 13].

Pomimo występującego w literaturze dyskursu na temat koncepcji *homo oeconomicus*, skutkującego przytaczaniem przez różnych teoretyków ekonomii argumentów popierających, jak i obalających koncepcję człowieka ekonomicznego myślącego racjonalnie, aksjomat ten nadal jest głównym założeniem ekonomii głównego nurtu (*mainstream economics*)². Jak pisze Stiglitz [2010, s. 242], analizując słabości ekonomii głównego nurtu: „w nauce dosyć często pewne założenia są tak silnie utrzymywane lub tak zakorzenione w myśleniu, że nikt nie zdaje sobie sprawy, iż są to tylko założenia”.

Temat sensu i poprawności założenia o racjonalności człowieka gospodarującego w ekonomii ponownie wypłynął na światło dzienne w ostatnim czasie, ponieważ kryzys obnażył poważne słabości głównego nurtu ekonomii w wyjaśnieniu jego przyczyn, przebiegu i potencjalnych skutków. Co istotne, poważne zarzuty wobec własnej dyscypliny formułowane są też przez wybitnych badaczy zaliczanych do głównego nurtu ekonomii. Podkreślają oni, że ekonomia głównego nurtu miała niewiele do powiedzenia na temat niektórych zjawisk i zależności, które w obecnym kryzysie miały bardzo istotne znaczenie [Wojtyna 2011, s. 182]. Dzisiaj krytyka koncepcji *homo oeconomicus* znacząco się zaostrzyła. O „zmierzchu” paradygmatu *homo oeconomicus* piszą w kontekście szeroko pojętej ekonomii T. Sedláček i D. Orrell [2012]. Z kolei M. Shermer [2009], który „jak z rękawa” sypie wynikami światowych badań naukowych potwierdzających niesłuszność założenia racjonalności, pisze wręcz o „śmierci” koncepcji człowieka racjonalnego.

Jak stwierdza Zalaśkiewicz [2012, s. 416], konfrontacja normatywnych modeli ekonomicznych z rzeczywistymi zachowaniami ludzi w sytuacjach wymagających podejmowania decyzji wskazuje, że im bardziej wzrasta trudność i złożoność tych decyzji, w tym mniejszym stopniu człowiek przypomina teoretycznego *homo oeconomicusa*. O ile proste wybory finansowe bywają zgodne z modelami racjonalnego postępowania, o tyle bardziej złożone decyzje są zazwyczaj dalekie od optymalności.

² D. Orrell [2012] identyfikuje ekonomię głównego nurtu poprzez dziesięć założeń, które są przyjmowane za punkt rozważań przez reprezentujących ją ekonomistów. Zalicza do nich między innymi założenie, że: gospodarkę da się opisać za pomocą praw ekonomicznych, jest ona złożona z niezależnych podmiotów, można przypisać jej cechy: stabilności, racjonalności i efektywności, nie faworyzuje żadnej płci, statystyka umożliwia zarządzanie ryzykiem gospodarczym, a wzrost gospodarczy, który jest zawsze dobry w skutkach, może trwać w nieskończoność.

Krytycy konstrukcji koncepcji *homo oeconomicus* opierają się głównie na wynikach badań z dziedziny psychologii oraz socjologii, według których w rzeczywistości założenia człowieka racjonalnego praktycznie nigdy nie są spełnione. Jak to wykazali dwaj amerykańscy psycholodzy, A. Tversky (1937–1996) i D. Kahneman (ur. 1934, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2002 r.), człowiek, dokonując wyborów ekonomicznych, nie kieruje się zasadami logiki i rachunku prawdopodobieństwa, a poprzestaje na tzw. heurystykach pozwalających na szybkie podjęcie decyzji, ale łączących się z ryzykiem częstych błędów. Kolejnym argumentem przemawiającym przeciwko paradygmatowi człowieka racjonalnego jest sformułowana również przez Tversky'ego i Kahnemanna teoria perspektywy, zgodnie z którą przeciętny człowiek odczuwa silną awersję do ponoszenia strat (strata boli bardziej, niż cieszy zysk). Ponadto ludzie przeceniają niskie prawdopodobieństwo występowania danego zdarzenia i nie doceniają prawdopodobieństwa średniego i dużego. Inne zaburzenia w procesie podejmowania racjonalnych decyzji związane są z tzw. efektem utopionych kosztów, efektem iluzji kontroli czy kaskadą informacji [Smaga 2012, s. 68].

Co więcej, jak sugerują Sedláček i Orrel [2011, s. 288] warto również przyrzeć się zjawisku „zwierzęcych instynktów” jako przeciwwagi do koncepcji *homo oeconomicus*. J.M. Keynes zdefiniował „zwierzęce instynkty” jako nieprzewidywalne ludzkie popędy, które mają wpływ na giełdy papierów wartościowych. Są one pozostałością z odległej ewolucyjnej przeszłości człowieka (patrząc z darwinowskiej, kreacjonistycznej czy każdej innej perspektywy, człowiek jest spokrewniony ze zwierzętami) i motywują istoty ludzkie do działania w irracjonalny sposób [Sedláček 2011, s. 288]. Jak piszą Akerlof i Shiller [2010, s. 18]: „nie ma mowy o prawdziwym zrozumieniu istotnych wydarzeń w gospodarce bez uświadomienia sobie faktu, że ich przyczyny w dużym stopniu mają podłoże psychiczne. Ogromna szkoda, że większość ekonomistów, jak również autorów piszących o przedsiębiorczości, najwyraźniej nie bierze tego pod uwagę, w związku z czym nieraz tworzą karkołomne i niezwykle sztuczne wyjaśnienia zjawisk gospodarczych”.

Konkludując powyższe rozważania, nie sposób nie zgodzić się z K. Wachem [2010, s. 104], który wysnuwa tezę, że ewolucja i postęp, jakie w XX wieku dokonały się w naukach ekonomicznych, dają teoretyczne podstawy do zmiany paradygmatu. Odchodzi się bowiem (jak zauważa m.in. K. Dopfer [2004, s. 179]) od klasycznego aksjomatu człowieka racjonalnego na rzecz człowieka ekonomicznego (*homo sapiens oeconomicus*). Czerpanie przez nauki ekonomiczne z dorobku nauk humanistycznych (głównie psychologii, socjologii, antropologii, politologii, pedagogiki) wiąże się z koniecznością wypracowania nowej metodologii i instrumentarium badawczego, co jest

ogromnym wyzwaniem dla nauk ekonomicznych. Jedno jest pewne – nauki ekonomiczne, aby być precyzyjnymi w postrzeganiu świata, a niekoniecznie w swoich propozycjach, muszą uwzględniać paradygmat człowieka emocjonalnego. Efektem tego zjawiska jest wzrastająca rola badań prowadzonych w tzw. nurcie behawioralnym w naukach ekonomicznych, w tym również w nauce rachunkowości.

2. Nurt behawioralny w naukach ekonomicznych

Jeszcze niemal kilka dekad temu koncepcje włączenia psychologii do nauk ekonomicznych były uważane przez ekonomistów za tajemniczą ciekawostkę i raczej nie przywiązywali oni większej wagi do wyników gromadzonych w coraz liczniejszych eksperymentach. W poradnikach poświęconych prowadzeniu biznesu lub inwestowaniu na giełdzie dominowały rekomendacje typu: „nie podejmuj decyzji pod wpływem emocji”, „wyłącz emocje”, „nie ulegaj impulsom”, „działaj zawsze logicznie”. Biorąc pod uwagę to, że emocji wyłączyć się nie da, tego rodzaju wskazówki musiały mieć znikomą wartość, ale były ewidentnie przejawem przywiązania klasycznej ekonomii do racjonalności i podejmowania decyzji w zgodzie z regułami rachunku prawdopodobieństwa [Zalaśkiewicz 2012, s. 11].

W obrębie nauk ekonomicznych najwcześniej nauki o zachowaniu przyjęły paradygmat o wpływie kognitywności oraz emocjonalności człowieka na jego ekonomiczne zachowanie i decyzje. Stąd w naukach o zarządzaniu od dawna analizie poddaje się zarówno czynniki twarde, jak i czynniki miękkie. Ostatnie dwie dekady przyniosły dynamiczny rozwój badań nad emocjami w organizacjach, które nie postrzega się już jako „obiekty emocjonalnie anorektyczne”, ale obiekty kształtowane przez emocje, stąd coraz częściej postuluje się zarządzanie emocjami w organizacjach. Marketing, jako subdyscyplina nauk o zarządzaniu, może być dobrym przykładem uwzględniania emocjonalnych aspektów procesu podejmowania decyzji ekonomicznych [Wach 2010, s. 102].

Jak pokazano w pierwszej części niniejszego artykułu, ekonomia jako nauka również coraz częściej czerpie z najnowszych osiągnięć psychologii, a w szczególności psychologii poznawczej, aby lepiej zrozumieć decyzje ekonomiczne podejmowane przez uczestników rynku, tworząc odrębną subdziedzinę zwaną ekonomią behawioralną³ (*behavioral economics*), która jest

³ Należy w tym miejscu podkreślić, że większość koncepcji ekonomii behawioralnej nie jest nowa. Wielkim prekursorem ekonomii behawioralnej był A. Smith, co dopiero w ostatnich

obecnie najbardziej dynamicznie rozwijającym się nurtem ekonomii. Wśród ekonomistów nie ma jednomyślności, czy i w jakim stopniu stała się już częścią ekonomii głównego nurtu. Należy też podkreślić, że ekonomia behawioralna nie stanowi spójnej teorii. Jest raczej szerokim, heterodoksyjnym projektem badawczym składającym się z różnych hipotez, narzędzi i technik. Tworzy ją wiele różnych kierunków powiązanych ze sobą w bardziej lub mniej ścisły sposób. Kierunki te łączy przede wszystkim opozycyjność wobec paradygmatu ekonomii tradycyjnej, opartego na założeniu ścisłej racjonalności [Polowczyk 2009, s. 3].

Jak stwierdza Zalaśkiewicz [2012, s. 33–34] punktem wyjścia analiz prowadzonych przez ekonomistów behawioralnych jest zazwyczaj jedna z klasycznych teorii ekonomicznych. Drugi etap analizy polega na odszukaniu tak zwanych anomalii, czyli odstępstw od założeń teoretycznych w rzeczywistych zachowaniach ludzi. Odkrycie różnicy między poziomem normatywnym a opisowym umożliwia zaproponowanie nowego, alternatywnego modelu, który uwzględni psychologiczne osobliwości zachowań ekonomicznych. Zaletą takiego alternatywnego modelu jest jego wysoka wartość opisowa. Ostatnim etapem postępowania badawczego typowego dla ekonomii behawioralnej jest poddanie alternatywnego modelu zachowania testom empirycznym. W odróżnieniu od klasycznej ekonomii podejście behawioralne wykorzystuje w tym celu metody charakterystyczne dla psychologii, czyli na przykład eksperyment. Końcowym punktem opisanego procesu jest stworzenie całkowicie nowej teorii lub przynajmniej uzupełnienie teorii klasycznej o elementy behawioralne.

Syntetyczne zestawienie różnic pomiędzy ekonomią głównego nurtu a podejściem behawioralnym do ekonomii sformułowali Frydman i Goldberg

latach zostaje docenione. Jego pierwszym znaczącym dziełem była *Teoria uczuć moralnych* (1989), gdzie podjął próbę opisanego natury ludzkiej. Najnowsze interpretacje poglądów Smitha sprzed 250 lat wskazują na zadziwiająco wiele zbieżności ze współczesnymi koncepcjami ekonomii behawioralnej. Co więcej, w końcu XIX wieku ekonomiści neoklasycyści (m.in. F.Y. Edgeworth, W.S. Jevons) włączyli do rozważań ekonomicznych odkrycia niemieckich psychologów. Jednak w pierwszej połowie XX wieku wyrugowano z ekonomii niemal wszystkie wpływy psychologiczne, co określa się przewrotem paretońskim (V. Pareto uważał, że teorie ekonomiczne powinny być dowodzone na podstawie dobrze ustalonych empirycznych faktów dotyczących obserwowalnych ludzkich wyborów, bez użycia psychologicznych pojęć, takich jak: wrażenia czy szczęście) [Polowczyk 2009, s. 3–4]. Przyczyny procesu rozdzielania ekonomii od psychologii były związane z wewnętrznym, nieprzystadnym dla ekonomii rozwojem psychologii, jak i ze zmianami zachodzącymi w samej ekonomii [szerzej w: Brzeziński, Gorynia i Hockuba 2008 s. 217]. Za spektakularny powrót do uwzględniania aspektów psychologicznych w ekonomii uważa się wcześniej wspomniane w artykule prace D. Kahnemana i A. Tversky'ego.

[2013, s. 54]: „aby wytłumaczyć efekty gry rynkowej, takie jak ceny aktywów, ekonomiści odnieśli je do decyzji indywidualnych uczestników rynku. Istnieją dwa główne podejścia do modelowania indywidualnych decyzji. Niemal wszyscy ekonomiści odwołują się do zestawu twierdzeń *a priori*, które charakteryzują zachowanie racjonalnych jednostek zawsze i w każdych okolicznościach. W przeciwieństwie do nich ekonomiści behawioralni odwołują się do wielu odkrytych przez siebie dowodów pokazujących, że jednostki podejmują decyzje w sposób niespójny z konwencjonalnymi standardami racjonalności. Ich badania okazały się mieć fundamentalne znaczenie dla otwarcia ekonomii na alternatywne wyjaśnienia indywidualnego podejmowania decyzji i ich skutków rynkowych. Badania te doprowadziły do powstania nowych modeli, w których pewne lub wszystkie założenia *a priori* zostały zastąpione formalizacjami wniosków empirycznych”.

Jak stwierdza Polowczyk [2009, s. 6] ekonomia behawioralna zwiększa potencjał wyjaśniający ekonomii poprzez dostarczanie bardziej realistycznych fundamentów psychologicznych. Wzrost realizmu powinien udoskonalić ekonomię, a tym samym przyczynić się do lepszego zrozumienia, opisywania i przewidywania procesów gospodarczych. Z kolei Cramerer i Loewenstein [2002] uważają, że na dłuższą metę uproszczone modele oparte na założeniu ścisłej racjonalności zostaną zastąpione przez modele behawioralne. Założenie ścisłej racjonalności, które obecnie jest traktowane w ekonomii jako nieodzowne, będzie w przyszłości traktowane jako użyteczny, ale specjalny przypadek.

Nieodzowną i bardzo ważną częścią nurtu ekonomii behawioralnej są finanse behawioralne (*behavioral financial research*) odnoszące się do badań nad tym, w jaki sposób psychika wpływa na poszczególne decyzje finansowe. Bez wątpienia zmieniają one dotychczasowe podejście do inwestowania i modyfikują widzenie wielu procesów i zjawisk. Zdaniem przedstawicieli finansów behawioralnych, powszechne błędy o podłożu psychologicznym w wielu przypadkach mogą prowadzić do okresowej niewłaściwej wyceny papierów wartościowych. Samoregulujący mechanizm rynku nie zawsze działa poprawnie, gdyż po pierwsze, profesjonalni uczestnicy rynku również podatni są na inklinacje behawioralne, a po drugie, nawet w pełni racjonalni arbitrażyści stoją często przed ograniczeniami, które nie pozwalają im skorzystać z przejawów nieracjonalności pozostałych uczestników rynku [Szyszka 2009, s. 36].

Rachunkowość również wkracza w coraz szerszym zakresie w problematykę, która pozwala na rozpatrywanie działalności gospodarczej z punktu widzenia implikacji behawioralnych. Jak stwierdza A. Karmańska [2013, s. 3]: „na naszych oczach zmieniają się podstawowe założenia ekonomii i zarządzania. Obserwuje się zmierzch modelu *homo oeconomicus*; coraz bardziej przekonywająco podważany jest pogląd, leżący u podstaw ekonomii i zarządzania

ery przemysłowej, że człowiek zawsze podejmuje decyzje oparte na podstawie racjonalnych wyborów. Nie ma więc co się dziwić, że rewolucyjne zmiany dosięgają także i rachunkowości”.

3. Rachunkowość behawioralna

Geneza nurtu behawioralnego w rachunkowości (*behavioral accounting research*) jest efektem krytyki głównych założeń ekonomii oraz finansów, co zostało przedstawione w poprzedniej części niniejszego opracowania. Jak stwierdza Hellman [2013] rachunkowość głównego nurtu (tzw. *mainstream accounting*) jest zdogmatyzowana przez założenie o efektywności rynków kapitałowych, na których to inwestorzy podejmują w pełni racjonalne decyzje, oceniając przy tym ryzyko i zwrot z inwestycji alternatywnych.

Nurt rachunkowości behawioralnej stanowi wyzwanie dla tych uproszczonych założeń i rozwija się z powodzeniem od lat 50. XX wieku⁴. Jest to związane z próbą wyjaśniania i przewidywania zachowań ludzkich w kontekście rachunkowości, takich jak: przydatność danych pochodzących ze sprawozdań finansowych, wpływ na decyzje odbiorców związane z zastosowaniem alternatywnych procedur rachunkowości czy też wpływ kultury i języka na interpretację oraz zastosowanie standardów rachunkowości, oraz wiele innych kwestii [Breitkreuz 2009 s. 7].

Jak podkreślają Hendriksen i Breda [2002 s. 214] zarówno rachunkowość behawioralna jak i pozytywna są nurtami badawczymi w opisowym podejściu⁵ do badań w rachunkowości. Występują jednak między nimi znaczące różnice. Należy zwrócić uwagę, że behawioralne podejście do rachunkowości zakłada, że cała wiedza o badanym przedmiocie zawiera się w zmysłowo zewnętrznej (empirycznej) obserwacji jego zachowania. Przedmiotem jej badań jest zachowanie jednostek. Z kolei pozytywne podejście do rachunkowości koncentruje się natomiast na badaniu zbiorowości. Dotyczy więc bardziej decyzji podejmowanych przez organizację niż decyzji poszczególnych użytkowników. Jego istotą jest wyjaśnianie i predykcja praktyki rachunkowości. Do wnioskowania wykorzystywane są w tym wypadku metody statystyczne.

⁴ Najstarsze podejście do rachunkowości behawioralnej stanowią studia w obszarze rachunkowości zarządczej. Zapoczątkował je C. Argyris, który prowadził badania na początku lat 50. ubiegłego stulecia dotyczące wpływu budżetowania na postawy pracowników przedsiębiorstwa [Szychta 2008, s. 253].

⁵ Na strukturę podejścia badawczego w rachunkowości wg Hendriksena i Bredy [2002, s. 214–240] składają się: podejście nakazowe (normatywne), podejście opisowe i podejście etyczne.

Integracja między rachunkowością behawioralną a pozytywną jest jednak niewielka. W literaturze przedmiotu praktycznie nie ma modeli pokazujących, w jaki sposób decyzje indywidualne są agregowane i stają się decyzjami przedsiębiorstw. Obie gałęzie teorii różnią się także założeniami dotyczącymi możliwości poznawczych człowieka [Nadolna 2012, s. 133].

Metodologiczne podstawy rachunkowości behawioralnej tkwią głównie w psychologii oraz socjologii. Rachunkowość behawioralna korzysta również z dorobku ekonomii, teorii organizacji a także nauk politycznych. Trzeba jednak podkreślić, że największy wpływ na rachunkowość behawioralną wywarła i nadal wywiera psychologia. Widoczne jest to zarówno w zainteresowaniu zjawiskami typowymi dla badań psychologicznych i przyjęciu terminologii psychologicznej, ale także w zastosowaniu szczegółowych teorii i modeli psychologicznych, takich jak probabilistyczny model Bayesa, model Brunswicka czy też w podejmowaniu zagadnień, takich jak kwestia fachowego osądu, fiksjacja funkcjonalna, efekt kontekstu i inne schematy myślenia towarzyszące podejmowaniu decyzji. Metody badawcze rachunkowości behawioralnej to przede wszystkim eksperymenty oraz badania ankietowe i wywiady – typowe metody wykorzystywane w naukach behawioralnych [Artienwicz 2013, s. 18].

Badania behawioralne w rachunkowości nie stanowią jednolitej grupy. J.G. Brinberg i J.F. Shields wyróżnili pięć głównych szkół w ramach rachunkowości behawioralnej, a mianowicie [za: Artienwicz 2013 s. 17]:

- kontrolę kierowniczą,
- przetwarzanie informacji w rachunkowości finansowej,
- projektowanie systemu informacyjnego rachunkowości,
- audyting (zewnętrzny i wewnętrzny),
- socjologię organizacyjną.

W pierwszym z wymienionych obszarów zainteresowanie badaczy skupia się na takich zagadnieniach, jak np. przywództwo, konflikty, podejmowanie decyzji, sprzężenia zwrotne, udział w procesie budżetowania i wpływ tego procesu na zachowania.

Najbardziej interesującym i złożonym zagadnieniem wydają się jednak behawioralne aspekty sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw. W ramach badań w zakresie przetwarzania danych mieszczą się takie zagadnienia, jak: dokonywanie osądów i szacunków, analiza przebiegu całego procesu decyzyjnego, procesy decyzyjne różnych grup użytkowników sprawozdań finansowych, postrzeganie pozycji finansowej jednostki, postrzeganie istotności i celowości ujawnień. Behawioralne implikacje projektowania systemu informacyjnego obejmują badania w zakresie wyboru zasad rachunkowości przez kierownictwo jednostki czy zdolności użytkowników do wyciągania odpowiednich informacji w zależności od struktury i formy raportów.

Jak podaje Masztalerz [2010], w kontekście sprawozdawczości finansowej w ujęciu behawioralnym do rozstrzygnięcia są się m.in. następujące problemy:

- Czy informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym wpływają na wycenę akcji i czy mogą być wykorzystane przez inwestorów do osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków?
- Jak szybko i z jaką siłą inwestorzy reagują (o ile w ogóle reagują) na informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych?
- Które informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym mają największe znaczenie dla inwestorów i najsilniej wpływają na podejmowane przez nich decyzje?
- Czy reakcja rynku na informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych jest racjonalna i zgodna z oczekiwaniami osób przygotowujących ten raport?
- Czy zmiana polityki rachunkowości (np. w zakresie metod wyceny) wpływa na wycenę akcji i decyzje podejmowane przez inwestorów?

Audyting w ujęciu behawioralnym zajmuje się badaniami w zakresie podejmowania decyzji przez audytorów, ich umiejętności, osądów, kognitywnych aspektów planowania audytu. Wpływ środowiska na organizację systemu rachunkowości, siły powodujące zmiany w systemach rachunkowości, odpowiedzialność organizacyjna oraz wpływ struktur organizacyjnych na zachowanie i systemy kontroli to z kolei kwestie podejmowane przez badaczy szkoły socjologii organizacyjnej. Najstarsze podejście do rachunkowości behawioralnej stanowią studia w obszarze rachunkowości zarządczej. Zapoczątkował je C. Argyris, który prowadził badania na początku lat 50. ubiegłego stulecia dotyczące wpływu budżetowania na postawy pracowników przedsiębiorstwa [Szychta 2008, s. 253].

Przeniknięcie nurtu behawioralnego do nauki rachunkowości jest naturalną implikacją dominacji tego nurtu w ekonomii oraz finansach w ostatnich dziesięcioleciach. Badania w nurcie behawioralnym miały istotne znaczenie w rozwoju nauki rachunkowości, ponieważ do czasu ich zastosowania rachunkowość była postrzegana wyłącznie jako dyscyplina deskryptywna i analityczna. Od momentu rozpoczęcia badań zorientowanych na różnych użytkownikach informacji z systemu rachunkowości, w tym na zachowania kierowników i ich podwładnych, stała się ona dyscypliną empiryczną [Szychta 2008]. Jak stwierdza Bąk [2011, s. 58], interpretacja informacji pochodzących z rachunkowości powinna uwzględniać aspekty psychologiczne. Istotna jest identyfikacja zjawisk oraz postaw psychologicznych, ponieważ pozwala ona poznać i zrozumieć zachowania człowieka, a także podejmowane przez niego decyzje na podstawie i podczas generowania danych w systemie rachunkowości.

Zakończenie

Rozpowszechnianie się nurtu behawioralnego w naukach ekonomicznych w tym rachunkowości stało się faktem. Trudno niedopatrywać się pozytywów tego rozwiązania. Zarówno osoby naukowo, jak i zawodowo związane z rachunkowością niejednokrotnie zapominały o tym, że ostatecznym odbiorcą efektów formułowanych przez nich założeń rozwiązań są prawdziwi ludzie, nie ich wyidealizowani fikcyjni, w pełni racjonalni i pozbawieni emocji modele. Jak stwierdza Sedláček i Orrel [2012, s. 61]: „nie istnieje nikt, do kogo pasowałaby metka »przeciętny człowiek«; nie istnieje żaden *homo oeconomicus*”. Dlatego też chociażby rozwijanie standaryzacji rachunkowości czy innych koncepcji sprawozdawczych np. sprawozdawczości narracyjnej bez uwzględnienia sposobu reakcji odbiorców na efekty ich prac wydaje się dalece niewłaściwe. Badania w nurcie behawioralnym z pewnością będą rozwijać się nie tylko w obszarze rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, ale również rachunkowości zarządczej oraz audytu, a także w szeroko pojętej ekonomii oraz finansach. O słuszności powyższego stwierdzenia może świadczyć chociażby fakt, że swego rodzaju kontynuacją i rozszerzeniem badań prowadzonych w ramach ekonomii behawioralnej jest neuroekonomia, której początek datuje się na lata 90. XX wieku. Jest to dziedzina wiedzy, która posługuje się technikami neuronalnych podstaw decyzji ekonomicznych. Podstawą badań w nurcie neuroekonomii są liczne wyniki badań świadczące o tym, że sposób zachowania istot ludzkich wynika z działania mózgu. Zajmuje się ona psychofizjologicznym badaniem, w jaki sposób ludzie podejmują decyzje ekonomiczne (medyczna, neurologiczna ocena roli mózgu w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych). Obecnie neuroekonomia zajmuje się testowaniem istniejących teorii ekonomicznych i poszukiwaniem ich neurolanych korelatów, jednak niewykluczone, że w przyszłości kierunek tej zależności będzie odwrotny – to znaczy zaobserwowana reakcja układu nerwowego może stać się podstawą do stworzenia teorii, która następnie będzie testowana na gruncie ekonomicznym [Gęsiarz 2011, s. 50]. Co ciekawe, pomimo że omawiany nurt jest relatywnie młody, skutecznie już przeniknął do finansów oraz rachunkowości. W literaturze zagranicznej pojawiają się liczne wyniki badań przeprowadzonych nie tylko w nurcie neuroekonomii, ale również neurofinansów [szerzej m.in. Da Rocha, Vieito i Rocha 2013] i neurorachunkowości [szerzej m.in. Birnberg i Ganguly 2011].

Bibliografia

- Akerlof, G.A., Shiller R.J., 2010, *Zwierzęce instynkty*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010.
- Artienwicz N., 2013, *Rachunkowość behawioralna jako interdyscyplinarny nurt rachunkowości i społecznych nauk o zachowaniu*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 71 (127), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa, s. 7–23.
- Bąk, M., 2011, *Problemy behawioralne w rachunkowości przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 32, Szczecin s. 47–60.
- Breitkreuz, R., 2009, *Behavioral Accounting vs. Behavioral Finance: a Comparison of the Related Research Disciplines*, GRIN Verlag, München.
- Bittner, I., 2009, *Homo oeconomicus*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź.
- Birnberg, J.G., Ganguly, A.R., 2011, *Is Neuroaccounting Waiting in the Wings? An Essay*, Accounting, Organizations and Society, Forthcoming, November, vol. 16.
- Brzeziński, M., Gorynia, M., Hockuba, Z., 2008, *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, Ekonomista, nr 2, Wydawnictwo Key Text, Warszawa.
- Camemer, C.F., Loewenstein, G., 2002, *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. <http://www.hss.caltech.edu/~camerer/ribe239.pdf> [dostęp: 14.01.2014].
- Da Rocha, A.R., Vieito, J.P. Rocha, T.R., 2013, *Neurofinance: How Do We Make Financial Decisions, Research on Artificial and Natural Intelligence (RANI)*, Opening Speech Investor Education and Financial Behavior Conference CVM – December, 10–11, 2013 Rio de Janeiro Brazil, <http://ssrn.com/abstract=2352820> [dostęp: maj 2014], November 11.
- Dopfer, K., 2004, *The Economic Agent as Rule Maker and Rule User: Homo Sapiens Economicus*, Journal of Evolutionary Economics, vol. 14, s. 179.
- Frydman, R., Goldberg, M.D., 2013, *Mechanistyczne rynki a świat realny: wahania cen aktywów, ryzyko i rola państwa*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Gęsiarz, F., 2011, *Po co ekonomom mózgi, czyli o pożytkach z neuroekonomii*, Rocznik Kognitywistyczny V/2011, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, s. 49–55.
- Helmann, A., 2013, *Behavioral Accounting*, Nova Science Publishers, Incorporated.
- Hendriksen, E.A., van, Breda, M.F., 2002, *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Karmańska, A., 2013, *Rachunkowość małych i średnich przedsiębiorstw – tło dla zmiany*, Rachunkowość, nr 6, Wydawnictwo Rachunkowość Sp. z o.o., Warszawa.
- Kuhn, T.S., 2009, *Struktura rewolucji naukowych*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.
- Masztalerz, M., 2010, *Użyteczność sprawozdań finansowych w świetle finansów klasycznych i behawioralnych*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, nr 57 (113), SKWP.
- Nadolna, B., 2012, *Studium przypadku jako metoda badawcza rachunkowości zarządczej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 45, Szczecin, s. 131–136.

- Orrel, D., 2012, *Economyths*, Faber And Faber Ltd., Icon Books.
- Polowczyk, J., 2009, *Podstawy ekonomii behawioralnej*, Przegląd Organizacji, nr 12, s. 3–7.
- PWN Biznes, hasło: *homo oeconomicus*, <http://biznes.pwn.pl/index.php?module=haslo&id=3912509> [dostęp: 14.01.2014].
- Ronek, H., 1995, *Pragmatyczna metodologia rachunkowości*, Rozprawy Habilitacyjne, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Sedláček, T., 2011, *Ekonomia dobra i zła*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Sedláček, T., Orrel, D., 2012, *Zmierzch homo oeconomicus*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Shermer, M., 2009, *Rynkowy umysł*, Wydawnictwo CIS, Warszawa.
- Sora, M., 2006, *Ewolucja koncepcji człowieka gospodarującego – homo oeconomicus. Na przykładzie prac Adama Smitha, Alfreda Marshalla i Gary'ego S. Beckera*, Kwartalnik Historii Myśli Ekonomicznej, nr 2–3, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 103–119.
- Smaga, M., 2012, *Instytucje gospodarki rynkowej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Stępień, B., Szarzec, K., 2007, *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego*, Ekonomista, nr 1, Wydawnictwo Key Text, Warszawa, s. 13–35.
- Stiglitz J.E., 2010, *Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, Norton, New York.
- Swacha-Lech, M., 2010, *Homo oeconomicus a homo neuropsychologicus jako element dyskusji o nowym paradygmacie finansów. Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, Zeszyty Naukowe, nr 144, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 71–82.
- Szychta, A., 2008, *Etapy ewolucji i kierunki integracji metod rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Szyszka, A., 2009, *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Wach, K., 2010, *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana paradygmatu nauk ekonomicznych*, Horyzonty Wychowania, vol. 9, no. 17, s. 95–105.
- Wojtyna, A., 2011, *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię?*, w: Kozłowski, P. (red.), *Węzeł polski. Bariery rozwoju z perspektywy ekonomicznej i psychologicznej*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Instytut Psychologii PAN, s. 169–184, Warszawa.
- Zalaśkiewicz, T., 2012, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.