

“NEUSPJEH POJEDINCA” I ANALIZA SOCIJALNE POLITIKE*

prof. dr. Philip JONES, University of Bath, Velika Britanija
prof. dr. John CULLIS, University of Bath, Velika Britanija

Prijevod**
UDK: 364

Sažetak

Ocjena socijalne politike ovisi o učinjenim procjenama motivacije pojedinaca i njihovu ponašanju. U posljednje se doba sve veće težište stavlja na obilježja ponašanja koja su uobičajena za homooeconomicusa. Istodobno, sve je više pokazatelja iz eksperimentalne ekonomike i kognitivne psihologije koji pridonose “bogatištem” karakteriziranju ponašanja ljudi. U oblikovanju i provedbi socijalne politike u obzir treba uzeti “neuspjeh pojedinca” i endogene sklonosti. Stoga je pri procjeni socijalne politike potreban “širi” pristup. U određivanju socijalne politike veći naglasak treba staviti na “demonstracijski učinak”.

Uvod

Razmišljajući o ograničenosti jedine mikroekonomske perspektive, Hemenway (1988:10) navodi: “Ekonomisti bi mogli razviti šire viđenje kada bi bilo alternative i razvijenog deduktivnog mehanizma analize.” Rasprava u ovom članku usmjerena je na razvoj ekonomike u desetljeću nakon što je izrečena ta napomena – razvoj koji je omogućio “šire viđenje”. Cilj je rada pokazati važnost “šireg viđenja” u razmatranju socijalne politike. Hemenway (1988:4) ističe da “mikroekonomska teorija uobičajeno isključuje iz razmatranja ne samo neracionalno ponašanje, već i endogene promjene u ukusima”. U ovom se radu iznose nove spoznaje iz različitih znanstvenih disciplina radi ponovnog tumačenja značenja pojedinih oblika ponašanja koje ekonomisti smatraju “neracionalnima”. Želja nam je pokazati kako preoblikovanje temeljnih pretpostavki ekonomskih načela dovodi do važnih pitanja u bilo kojem ocjenjivanju alternativa socijalne politike.

* Članak *Individual Failure and Analytics of Social Policy* objavljen je u *Journal of Social Policy*, 29(1): 73-93, 2000, Cambridge University Press. Autori zahvaljuju na vrlo korisnim napomenama dvojici anonimnih čitatelja. Zahvaljujemo autorima i izdavaču na dopuštenju za prijevod i objavljivanje.

** Primljeno (*Received*): 25.9.2002.

Prihvaćeno (*Accepted*): 22.5.2003.

Drugi dio članka govori o "neracionalnom ponašanju" u obliku koji bi se mogao smatrati "neuspjehom pojedinca". U usporedbi s teorijski "reprezentativnim" osobama u ekonomici, pojedinci čine "pogreške". Ipak, nedavna su istraživanja otkrila da "pogreške" mogu biti sustavne. Ponašanje pojedinca razlikuje se od predvidivog ponašanja *homooeconomicusa* u neoklasičnoj ekonomskoj teoriji, ali ta razlika nije slučajna. U drugom dijelu članka objašnjava se važnost "neuspjeha pojedinca" u određivanju socijalne politike (iako se i nadalje smatra da su pojedinačne sklonosti određene egzogeno). U trećem se dijelu rada u bogatom analitičkom okviru koji sadrži endogene promjene u ukusima tumači drugi Hemenwayev navod. Pojedinci se odnose prema socijalnoj politici ovisno o svojim reakcijama na djelovanje političkih promjena na ograničenja (odnosno dohodak i cijene), ali i s obzirom na utjecaj tih promjena na sklonosti pojedinaca.

Uobičajeno utemeljene "ekonomske socijalne politike" utvrđeno je u odnosu prema potrebama odgovora na tržišne neuspjehe (u kojima se obuhvaća cjelokupno postojanje javnog dobra, vanjskih učinaka i dr.) i/ili u odnosu prema pitanjima pravednosti (v. npr. Culyer, 1980). Taj je okvir detaljnije razmatran u drugom dijelu članka objašnjavanjem utjecaja "neuspjehom pojedinca" na probleme posve odvojene od "tržišnih neuspjeha". U trećem je dijelu pozornost usmjerena na altruistično ponašanje. U svom novijem članku Le Grand (1997) uspoređuje oblikovanje socijalne politike kada se pretpostavlja da se pojedinci ponašaju kao uskogrudne sebične sluge i kada se očekuje da se oni ponašaju kao pozorni (altruistični) vitezovi. Osvrćući se na sve veći broj istraživanja, Le Grand smatra da će stavovi i ponašanje pojedinaca prema drugima ovisiti o okruženju u kojima osobe žive. U granicama "ekonomske socijalne politike" preferencije (sklonosti) smatraju se egzogenima, ali i sama socijalna politika utječe na preferencije. Ako se može predvidjeti taj učinak na preferencije, korisniji je širi analitički okvir od uskoga ortodoksnog ekonomskog razmatranja. S obzirom na endogene altruističke sklonosti, može se pokazati da je program socijalne politike sveobuhvatniji od onog koji proizlazi iz ortodoksne neoklasične mikroekonomske teorije. Posebice važna činjenica postaje "demonstracijski učinak" socijalne politike i njezin utjecaj na sklonosti.

Temelji socijalne politike i "neuspjeh pojedinca"

U mikroekonomskoj se teoriji *homooeconomicus* opisuje pomoću tri navoda (aksioma): (a) pojedinac je racionalan; (b) pojedinac je egoističan; (c) egoizam se pojavljuje u obliku ekonomskog samointeresa u usko definiranom pojmu (*homooeconomicus* nastoji ostvariti najveće osobno bogatstvo) (Brennan i Lomansky, 1993). Ironija je da je ta "osobnost" dobila na važnosti u analizama socijalne politike (Le Grand, 1997) u isto doba kada su rezultati istraživanja (od eksperimentalne ekonomike do psihologije) opisivali širu motivaciju pojedinaca.

Ponašanje koje ne odgovara onom predviđenom *homooeconomicusa* naziva se *anomalnim* ponašanjem (Thaler, 1994). Rječnici obično povezuju "anomalno" s "nepravilnim" ili "nenormalnim". Velika rasprostranjenost tog ponašanja i sustavna priroda "anomalija" dovodi u pitanje upotrebu takve terminologije. Semantički i analitički takvo je "anomalno" ponašanje bolje smatrati "neuspjehom pojedinca". "Tržišni neuspjeh" opisuje stanje u kojemu racionalno ponašanje pojedinaca vodi k učinku što odstupa od eko-

nomske učinkovitosti. "Neuspjeh pojedinaca" jest ponašanje što se sustavski (i predvidivo) razlikuje od onoga *homoeconomicusa*. Ono obuhvaća "anomalije" u ponašanju (npr. Thaler, 1980; 1994), kao i sustavne spoznajne (kognitivne) odgovore na "određivanje" (npr. Frey, 1992; 1997). Iako se pritom upotrebljava riječ neuspjeh (failure), to se ne smatra lošim. Zapravo, tvrdi se da "individualistički pristup" političkoj analizi mora, prema definiciji, sadržavati "neuspjeh pojedinca".

I slučaj državne intervencije i oblik koji ta intervencija mora imati osjetljivi su na postojanje "neuspjeha pojedinca". Kao primjer razmotrimo dva sljedeća slučaja, pri čemu se oba primjera odnose i na problem: (a) opravdanosti socijalne politike te, ako je ona poželjna, onda i na (b) željeni oblik koji ona mora imati.

a) *Učinak troškova koji se ne mogu nadoknaditi*. Usprkos prosvjedima ekonomista, pojedinci svejedno žale za "prolivenim mlijekom" (doslovno kao djeca i, mnogo važnije, u prenesenom smislu, kao odrasle osobe). Pojedinci ne zanemaruju "povijesne (iskustvene) troškove" i stoga su oni često skloni "bacanju dobrog novca za lošim". Ljudi u donošenju odluka uzimaju u obzir prošle troškove koji se ne mogu nadoknaditi (unsunk cost). Kahneman i Tversky (1979) utvrdili su veliku nesklonost jedne skupine ispitanika kockanju, čak i u igri s relativno velikom vjerojatnosti dobitka (20% gubitka od 800 dolara i 80% dobitka od 200 dolara). Ipak, druga skupina ispitanika bila je voljna sudjelovati u kockanju s 20% gubitka od 1000 dolara i 80% vjerojatnosti ničega osim sigurnoga gubitka od 200 dolara. Posljedica je to da se gubitak od 200 dolara nije smatrao "nenadoknadivim troškom"; bilo je bitno da se iskuse ti troškovi. Jednako se objašnjava činjenica da se na konjskim trkama kako dan odmiče kladioničari sve više klade na konje s malom vjerojatnosti pobjede (što, naravno, povećava njihove gubitke). Thaler (1980) navodi ispitivanje koje je proveo Lewis Broad utvrđujući učinak "nenadoknadivih troškova" na potrošnju pizza. Gosti u lokalima u kojima se moglo jesti bez ograničenja (*all you can eat*) dobivali su na temelju slučajnih brojeva besplatan ručak. Kako se moglo očekivati oni su jeli manje od kontrolne skupine koja je platila uobičajeni iznos od 2,5 dolara. Oni koji su imali "nenadoknadive" troškove iskazali su bitno drugačije ponašanje.

U socijalnoj politici postoje razlozi za utvrđivanje takvog ponašanja. Promotrimo, na primjer, participaciju za liječničke recepte. Jedna od najočitijih (i najkritiziranih) pojava pri izdavanju liječničkog recepta jest da ljudi ne poštuju savjet liječnika i/ili se ne pridržavaju uputa proizvođača. Neiskorišteni se lijekovi bacaju ili čuvaju zauvijek. Neke društvene skupine imaju pravo na lijekove bez participacije na temelju čudnih i katkad proizvoljnih kriterija (Cullis, 1990), a druge plaćaju participaciju ili punu cijenu lijeka. Razmatrajući lijekove na recept, može se predvidjeti da će, s obzirom na argument o "nenadoknadivim troškovima", oni koji su platili za lijek, uz druge jednake čimbenike, više poštovati liječnikov savjet ili upute proizvođača. Ako se u razmatranju zdravstvene politike provođenje propisane terapije smatra važnim, učinak "nenadoknadivih troškova" navodi na zaključak da je uvođenje participacije ili plaćanja lijekova dodatna korist koja se neće ostvariti ako ljudi ne plaćaju za lijekove, već će se ponašati kao *homoeconomicus*¹. Zanemarivati učinak "nenadoknadivih troškova" ili ga pripisati slu-

¹ Zapravo, kako je kasnije objašnjeno, možda postoji dodatni razlog za uvođenje veće participacije zbog činjenice da se ona plaća gotovim novcem.

čajnosti znači analizu zdravstvene politike lišiti važnog poticaja koji utječe na željeno ponašanje.

b) Učinak "posjedovanja prava korištenja". Pri utvrđivanju vrijednosti dobara i usluga koje pruža javni sektor, "uobičajena" (standardna) neoklasična politika predmnijeva jednak odgovor *homoeconomicusa* na pitanje koliko je "voljan platiti" (*willing to pay* – WTP) za uslugu i koliko bi bio "voljan prihvatiti" (*willing to accept* – WTA) kao naknadu za nedobivenu uslugu. Učinak dohotka podrazumijeva da će WTA biti veći od WTP, ali se ne očekuje da će razlika koju predviđaju ekonomisti biti velika (Willig, 1976). Naprotiv, eksperimentalna ekonomika (na primjer, Knetch i Sinden, 1984; Knetsch, 1989) pokazuje da je razlika između spremnosti na plaćanje i voljnosti prihvaćanja "prevelika da bi se mogla uspješno objasniti učinkom dohotka" (Kahneman i sur., 1990:1325). Jedno od objašnjenja tog "neuspjeha" jest učinak "posjedovanja prava korištenja" (*endowment effect*); ljudi zahtijevaju mnogo veći iznos za lišavanje pojedinog prava od iznosa koji su spremni platiti da bi ostvarili to pravo. Taj stav upućuje na to da je vrednovanje ovisno o postojećem nizu prava i sadašnjem vlasništvu, pa stoga dovodi u pitanje odgovarajuće načine vrednovanja usluga što ih pruža javni sektor.

Učinak posjedovanja prava korištenja očit je u hipotetičnom vrednovanju vjerojatnosti (npr. Brookshire i sur., 1980), kao i u mnogim provedenim pokusima (Knetsch i Sinden, 1984; Knetsch i sur., 1990). Ne smiju se zanemariti njegovi mogući utjecaji na ocjenu i vrednovanje drugačije socijalne politike. Za ilustraciju uzmimo primjer određivanja i ograničavanja visine najma, politike koju ekonomisti uobičajeno oštro napadaju. Miceli i Minker (1995) opravdavaju takvu politiku ističući da kao odgovarajući pokazatelj mogu poslužiti voljnost za prihvaćanje (kao i spremnost za plaćanje). Nesklonost ekonomista prema "administrativnom određivanju cijena" rezultat je ponajviše toga što sprječava one koji najviše vrednuju smještaj (odnosno one s najvećom "spremnošću za plaćanje") od pribavljanja dobara ili usluga (u ovom primjeru smještaja). Ako osoba koja tek ulazi *na tržište* (i želi unajmiti stambeni objekt) pokazuje spremnost za plaćanje (WTP^N) većeg ili jednakog administrativno utvrđenog i kontroliranog iznosu najma, to je "neučinkovito" (s obzirom na kriterij spremnosti plaćanja) jer se postojeći stanari koriste dobrom na nižoj, "kontroliranoj" cijeni (manjoj spremnosti na plaćanje, tj. manjim WTP-om^E). Stoga je poželjno odbaciti određivanja rente ako ono znači da će objekte unajmljivati pojedinci s najvećom spremnosti plaćanja.

Napomena o "učinku posjedovanja prava korištenja" znači da će sadašnji stanari koji već posjeduju pravo korištenja vrlo vjerojatno (s obzirom na rezultate ekonomskih pokusa) pokazati "voljnost za prihvaćanje" naknade za gubitak smještaja (WTA^E) koja je veća od "voljnosti za prihvaćanje" naknade mogućih novih unajmljivača (WTA^N). Više nije očito da će se postojeći stanari lišiti smještaja ako je temelj vrednovanja "voljnost za prihvaćanje". Određivanje visine najma može se opravdati navođenjem kriterija o voljnosti prihvaćanja. U neoklasičnoj ekonomici "učinkovitost" se obično definira prikazivanjem zbroja "spremnosti plaćanja". Ipak, kriterij učinkovitosti trebao bi se temeljiti na zbroju "voljnosti prihvaćanja" (Mishan, 1988). Dok je u zastupničkoj demokraciji donositelju odluke ostavljena obveza utvrđivanja težine koja se pridaje učinku posjedovanja prava korištenja, u političkim se analizama ne smije zanemariti utjecaj tog

učinka. Stoga će, ondje gdje postoje, biti potrebno razmotriti kako se s njima treba ponašati².

Učinak posjedovanja prava korištenja služi za opravdanje prihvaćene socijalne politike i ustavnih ograničenja³. Knetsch je (1990) napravio spisak političkih mogućnosti (većinom vezan za pitanja čovjekove okoline) koji je osjetljiviji (uzimajući u obzir "učinak posjedovanja prava korištenja") na odluke o vrednovanju s obzirom na "voljnost prihvaćanja" nego s obzirom na "spremnost plaćanja".

c) "*Gotovinski*" izdaci. Eksperimentalni su ekonomisti utvrdili da ljudi više vrednuju "gotovinske izdatke" od ostalih troškova podjednake "objektivne" vrijednosti (npr. Kahneman i Tversky, 1979; Thaler, 1980). Thaler (1980) navodi primjer kada je osoba odbila pokositi susjedovu travinu za 20 dolara, a sama kosi svoj identičan travnjak iako je susjedov sin to spreman učiniti za samo 8 dolara. Ta je činjenica u velikoj suprotnosti s očekivanim racionalnim ponašanjem *homoeconomicusa*. Naravno, s političkog stajališta to je važna spoznaja pri utvrđivanju navodnog "paradoksa" (v. npr. Buchana i Tullock, 1975), kada država primjenjuje regulaciju, a ne oporezivanje za rješavanje problema što nastaju ako su društveni troškovi veći od privatnih. Ekonomisti teorije "javnog izbora" navode objašnjenje da je izbor posljedica "državnih neuspjeha" (Buchana i Tullock, 1975); u demokratskom postupku pritisak skupina proizvođača može u zakonodavstvu prevagnuti i nadvladati društveni interes.⁴ Ipak, kako porezi podrazumijevaju "gotovinske novčane" izdatke, potrošači mogu biti skloniji regulativnom rješenju, jer više vrednuju gotovinske izdatke zbog poreza nego podjednaki gubitak koji nastaje primjenom regulative. Izbor politike može biti pod utjecajem "neuspjeha pojedinca"⁵ ali je isto takvo i objašnjavanje ponašanja pojedinaca kada je podvrgnuto određenoj socijalnoj politici. Weiss i sur. (1978) izložili su rezultate ispitivanja očuvanja dohotka (*Income Maintenance Experiment*) u Seattleu i Denveru te istaknuli da je utjecaj gotovinskih izdataka na odluke o sustavu obrazovanja "bio jači i sustavniji nego djelovanje oportunitetnog troška u kontrolne skupine".

d) "*Mentalno računovodstvo*". Tversky i Kahneman (1981) uspoređivali su odgovore skupine ljudi na pitanje hoće li otići u kazalište ako su izgubili ulaznicu vrijednu 10 dolara i kontrolne skupine koja je trebala odgovoriti hoće li otići u kazalište ako prije predstave ustanove da su izgubili novčanicu od 10 dolara. U ponovljenim ispitivanjima

² Bilo koja politička odluka zahtijeva određivanje relativne važnosti njezinih posljedica na "pravednost" i "učinkovitost". Na sličan način donositelji odluka trebaju utvrditi težinu koja se pripisuje postojanju "učinka posjedovanja"

³ Na primjer, mnoge države u SAD-u zadržale su zakon o "pravu na poljodjelstvo", čak i u stambenim područjima, te pojedinci zadržavaju pravo na poljodjelsko iskorištavanje zemljišta. Zajednice ne smiju isključivati poljodjelsko zemljište na temelju stava da to stvara smetnju. Dok su zajednice možda voljne platiti vrijednost zemljišta obveznom kupnjom kako bi uklonile poljoprivrednike (a u skladu s V. amandmanom američkog Ustava – "... niti će privatni imetak biti oduzet za javnu uporabu bez pravedne naknade", to se smatra "odgovarajućom i pravednom" naknadom), taj je "zakon o pravu na poljodjelstvo" učinkovit ako je spremnost poljoprivrednika za prihvaćanje veća od one koju imaju zajednice.

⁴ U toj raspravi važna je Olsonova analiza kolektivnog djelovanja (1971). On je pokazao zašto proizvođači (kao "mala" skupina) mogu biti učinkovitiji u pritisku na regulativu po cijenu manje učinkovite "velike" skupine potrošača.

⁵ Pri izboru političkih mogućnosti pogrešno je kao važan uzeti samo neuspjeh pojedinca. Na primjer, pri razmatranju primjene regulative potrebno je provesti "širu analizu" (koja obuhvaća utjecaj poticaja na proizvođače).

većina osoba iz skupine "izgubljene ulaznice" navela je da neće otići na predstavu, dok je velika većina iz skupine "izgubljene novčanice" izjavila da će otići na predstavu.⁶

Jedno od objašnjenja jest da je "zamišljeno" (planirano, namjeravano) bitno i da se ljudi koriste "mentalnim računima" (Thaler, 1980). Thaler je (1985) utvrdio i druge oblike utjecaja tog oslanjanja na "mentalne račune". Upotreba "mentalnih računa" dovodi u pitanje "jedno od najcjenjenijih obilježja modela racionalnog izbora" (Frank, 1997:247), a to je vjerovanje da je novac "fungibilan". Sve više pokazatelja potvrđuje da je, kada ljudi prime novac, važno *kako* su ga ostvarili, te vjerovanje da je novac "fungibilan" nije potvrđeno u stvarnosti (Shefrin i Thaler, 1988; Thaler, 1990; Winnett i Lewis, 1995). Na primjer, jasno je pokazano da se alokacija štednje razlikuje ovisno o "mentalnom računu" kojemu se pripisuje dohodak (tj. "tekućem dohodovnom računu", "imovinskom računu" ili pak "budućem dohodovnom računu"). Winnett i Lewis (1995) utvrdili su "predložak mentalnih računa": upotreba dohotka ovisi o razlici između likvidnosti, dohotka od redovitog rada ili neočekivanih dobitaka, te dohotka od kapitala ili rada. U istraživanju o štednji koju ostvaruju kućanstva ustanovili su da se "sav dohodak od kapitala smatra jednakim onome koji se ne troši" (str. 441).

To ima tri posljedice na socijalnu politiku. Prvo, ponovno je moguće objasniti ponašanje koje se čini paradoksalnim s obzirom na definiranje racionalnosti *homoeconomicusa*, pa je poruka da je u ocjenjivanju socijalne politike važno *kako* su sredstva ostvarena. Primjer toga je navodni paradoks "učinka ljepljivog papira" (*Flypaper Effect* - dolar dobiven u nekoj zajednici u obliku dotacije njezinoj vladi rezultira većom javnom potrošnjom negoli porast dohotka te zajednice u iznosu od jednog dolara – nap. prev.). U SAD-u transferi između tijela državne vlasti na različitim razinama (od saveznih do državnih) omogućuju pružanje socijalnih usluga (poput obrazovanja). Kada države prime ta sredstva, mnogo se više povećaju rashodi za socijalne usluge nego što bi se moglo očekivati pri jednakom povećanju dohotka rezidentnih osoba u promatranoj državi (tj. smanjivanjem poreza). "Učinak ljepljivog papira" pokazuje da su rashodi tako ostvarenih prihoda veći ako se ostvaruju u javnom sektoru, tj. "novac se zalijepi (ostane) u sektoru koji pogodi". Empirijska su istraživanja pokazala da povećanje od 100 dolara u neto dohotku pojedinaca vodi povećanju rashoda nadležnih državnih tijela za 5 do 10 dolara, dok jednak paušalni iznos dobiven od viših razina vlasti znači povećanje rashoda za 40 do 100 dolara (o empirijskim istraživanjima v. Gramlich, 1977⁸). Taj paradoks postoji ako se dohodak smatra "fungibilnim". Iako je namjena sredstava (potpora) dobivenih od viših razina vlasti točno određena (tzv. kategorijska sredstva), moguće je da tijela vlasti koja ih primaju zamijene financiranje iz vlastitih izvora financiranjem iz potpora, te ih tada jednostavno smatraju povećanjem prihoda. Ipak, čak i u tim uvjetima taj se prividni paradoks može riješiti ako se razmatranje temelji na "mentalnim računima"

⁶ Anonimni čitatelj prve verzije ovog članka smatra da je to djelomično utjecaj učinka "troškova koji se ne mogu nadoknaditi", što smo već razmotrili. Tako se u jednome "mentalnom računu" plače "nad prolivenim mlijekom", dok se u drugome mentalnom računu to ne događa.

⁷ Fungibilnost podrazumijeva da je bitna ukupna imovina, a ne raspored različitih računa.

⁸ Gramlich i Galper (1977) procjenjuju da u SAD-u jedan dolar bezuvjetne pomoći državnim i lokalnim vlastima potiče u prosjeku za 0,43 dolara povećanje javne potrošnje.

kojima se ljudi koriste. Hines i Thaler (1995) objašnjavaju učinak ljepljivog papira s obzirom na razlike prema dohotku koji je na raspolaganju i dohotku koji tek treba ostvariti⁹. Ljudi će biti zadovoljni većim rashodima ako je prihod raspoloživ, a nema dodatne potrebe za povećanjem poreza. Na taj su način ukupni rashodi za socijalnu politiku i izbor izvora financiranja vjerojatno osjetljivi na pretpostavku o upotrebi "mentalnih računa".

Drugi utjecaj postojanja načina na koji se "planiraju" dobiti i gubici u "mentalnim računima" nastaje zato što je pojedinačni odnos prema dobitima i gubicima krajnje asimetričan. Kahneman i Tversky (1979) objašnjavaju pojavu mnogih "anomalija" navodeći vrijednosnu funkciju prema kojoj se gubicima daje mnogo veća težina od dobiti jednakog iznosa. U objašnjavanju ponašanja bit će važan način na koji se u "mentalnim računima" oblikuje odluka o izboru, te tumačenje promjena o gubicima ili neostvarenim dobitima. Frank (1979) navodi primjer tvrtke koja je željela promijeniti sustav zdravstvenog osiguranja svojih uposlenika. Stari je sustav u cijelosti pokrivaio sve troškove zdravstvene zaštite i imao godišnju premiju od približno 5000 dolara po obitelji. Novi je predloženi sustav sadržavao "200 dolara smanjenja", ali je premija bila 4750 dolara godišnje po obitelji, odnosno osiguranici su trebali platiti prvih 200 dolara zdravstvenih troškova, a sve iznad toga pokrivalo bi osiguranje. Prema predviđanjima utemeljenima na racionalnom *homoeconomicusu* očekivalo se da će novi sustav biti povoljniji od staroga: 250 dolara smanjenja iznosa premije više je od 200 dolara koje osiguranici moraju sami platiti. Ipak, za mnoge nije bilo tako. Objašnjenje je glasilo da se drugačije tretira 250 dolara smanjenja premije i dodatnih 200 dolara u zdravstvenim troškovima. Prvo se smatralo "dobiti" i vrednovalo se slabije od drugoga, koje se smatralo "gubitkom", pa su mnogi zaposlenici zahtijevali zadržavanje starog sustava zdravstvenog osiguranja.

Treći se primjer odnosi na istaknuti rad Rowntreeja (1901) o siromaštvu, u kojemu je utvrdio poznatu razliku između "primarnoga" i "sekundarnog" siromaštva. Sekundarno siromaštvo u osnovici nastaje kada osobe ostvaruju dovoljan dohodak za uspješno zadovoljavanje tjelesnih potreba, ali nisu u mogućnosti izdvojiti sredstva za ostvarivanje (dosezanje) pristojnoga životnog standarda. To je u skladu sa svakodnevnim napomenama koje se mogu čuti o tim osobama: "Oni si ne mogu priuštiti 'x' ali čini se da imaju dovoljno novca za 'y'..." Predviđanje u skladu s "mentalnim računima" jest da je takva napomena posljedica toga što svaki račun mora udovoljiti različitim provjerama "vrijednosti i isplativosti rashoda". Obično se u napomenama navodi da je "x" dobro koje je nužno (poput hrane), dok su "y" luksuzni proizvodi i usluge (poput zabave). Rashodi u tim različitim kategorijama moraju proći drugačije provjere prihvatljivosti jer se pripisuju drugačijim "mentalnim računima". Svjesnost o takvom razlikovanju bitna je spoznaja u oblikovanju socijalne politike, posebice s obzirom na pomoć u naravi, vaučerima ili novčanim davanjima.

⁹ Objašnjenje teorije javnog izbora jest da "učinak ljepljivog papira" ovisi o postojanju neuspjeha u postupku donošenja javnih političkih odluka (o istraživanju v. Cullis i Jones, 1998a). Možda je i uzrok problema vezan za transakcijske troškove. Quigley i Smolensky (1992) tvrde da bi nakon primitka paušalnog iznosa dotacije tijelima lokalne vlasti trebalo vremena za smanjivanje lokalnih poreza, koje će možda opet trebati povećati u budućnosti. Stoga je možda bolje zadržati lokalne poreze i potrošiti veće iznose dotacija nego što se očekuje.

e) *Vjerojatnost: domišljatost i raspoloživost.* Neki od "neuspjeha pojedinaca" koji su uočeni u eksperimentalnoj ekonomici nastali su kada su ispitanici raspolagali svim potrebnim spoznajama, a ipak su propustili donijeti "racionalnu" odluku.¹⁰ Mnogi drugi neuspjesi dogodili su se kada ispitanici nisu raspolagali svim spoznajama, pa su se oslanjali na sudove i zaključivanje (Tversky i Kahneman, 1979). Ponovno je potrebno naglasiti da pogreške nisu bile slučajne nego sustavne.

Za razliku od temeljnih pretpostavki očekivane teorije korisnosti (Von Neumann i Morgenstern, 1974), učestalost (frekvencija) pojavljivanja nije jedini čimbenik koji objašnjava kako osobe određuju vjerojatnost. Zaključci se donose iz spoznaja (informacija). Tversky i Kahneman (1981) navode da su ispitanici smatrali kako je u državi New York više ubojstava nego samoubojstava, iako je istina obrnuta. Razlog je vjerojatno to što će se ljudi čak ako i čuju da je jednak broj samoubojstava i ubojstava, sjećati onog drugoga kao zbivanja koje se lakše pamti jer je dojmljivije i pobuđuje više emocija. Posljedice za socijalnu politiku su očite. Utvrđivanje rizika vjerojatno će ovisiti o postojanju domišljatosti, pa stoga posljedično utvrđivanje rizika može biti bitno iskrivljeno. Sunstein (1993) govori o postojanju sklonosti u SAD-u da se pojedini rizici (poput nuklearnog onečišćenja) preuveličavaju, dok se drugi (poput srčanog udara) podcjenjuju. On vjeruje da bi se time mogao objasniti "čudan model" u zakonskoj regulativi SAD-a, u kojoj "američka vlada pokazuje nevjerovatne razlike u troškovima spašavanja jednog života" (Sunstein, 1993:241-242).

f) *Kognitivna neusklađenost.* Kognitivna neusklađenost odnosi se na pojavu da čovjek osjeća neugodnost ako se nečija vjerovanja razlikuju od njegova ponašanja. Za smanjivanje kognitivne neusklađenosti primjenjuju se osobna vjerovanja. Na primjer, nakon nuklearne katastrofe na Otoku tri milje od svih ispitanih baš su stanovnici Otoka vjerovali da su mogući rizici najmanji (Sunstein, 1993). Postojanje kognitivne neusklađenosti daje dodatnu ulogu socijalnoj politici.

Akerlof i Dickens (1982) razmatrali su ulogu države u uvjetima postojanja kognitivne neusklađenosti. Mirovinska je politika ponovno postala središnje pitanje socijalne politike jer se ponovno raspravlja o odnosu tržišta i države. Na temelju kognitivne neusklađenosti mogu se opravdati pojedini oblici državne intervencije. Donošenje odluka o vlastitost mirovini i radnoj neaktivnosti zahtijeva od ljudi da razmišljaju o svom životnom ciklusu i mogućoj smrti. Mnogi pojedinci ne žele razmišljati na taj način i stoga se ponašaju kao da im nije potrebna mirovina. Za vlastito umirenje vjeruju da će uvijek biti radno sposobni i u najboljem se slučaju ne pripremaju dovoljno za godine mirovine i svoju moguću smrt. Posljedica je to da su stoga opravdanja za državnu intervenciju još jača¹¹. Istraživanje što su ga 1995. godine provodili Parker i Clark potvrđuje pretpostavku da je kognitivna neusklađenost temelj za opravdanje državne intervencije pomoći starijima (Parker i Clark, 1997:129). Dok "većina ljudi ne može shvatiti problem" (str.

¹⁰ U nedavnom radu Loomes (1998:478) je napomenuo "ukoliko se susreću s bilo kojim posebnim oblikom poteškoća, ljudi mogu do određene mjere izgraditi svoje sklonosti, služeći se iskustvenim pravilima povezanim s bitnim temeljnim načelima postupka promatrane zadaće".

¹¹ Autori zahvaljuju anonimnom čitatelju na napomenama prema kojima takvo djelovanje može rezultirati većim rashodima za javno obrazovanje i odlukom o stvaranju "sigurnosne mreže" za stariju (poodmaklu) dob. Tvrdnja se može proširiti i na spoznaje što ih država pruža u obavještavanju ljudi o vjerojatnosti smrti.

132) kognitivna neusklađenost navodi osobe da odgađaju razmišljanje o tome sve dok ne dosegnu dob u kojoj više nije moguće ostvariti privatno mirovinsko osiguranje. Parker i Clark (1997:131) utvrdili su da se ispitanici "žale na neosjećanje odgovarajuće zaštite za ... nadolazeće godine starosti...". Razmatrajući stanje u SAD-u, Merrill (1992:179) zaključuje da su starije osobe neodlučne kupiti osiguranje "stoga što buduće naknade vide samo kao teorijske ili jednostavno negiraju proces starenja ...".

Činjenica da pojedinci u svom razmatranju budućih događaja mogu biti "kratkovidni" ima brojne posljedice pri ocjenjivanju socijalnih ulaganja. Ako ljudi pate od kratkovidnosti, kako je naglasio Pigou (1932), tada se pri proučavanju ulaganja javnog sektora treba koristiti nižom diskontnom stopom. Tvrdi se da "ljudi više vole sadašnjost od budućnosti zbog razloga koji se najbolje mogu ocijeniti kao neracionalni..." (Pearce i Nash, 1981:153). Stoga će uz postojanje opisane kognitivne neusklađenosti (ne "neracionalnosti") ljudi najvjerojatnije nastojati umanjiti važnost budućnost.

Ako se nekim vjerovanjima daje prednost pred drugima, postoje mogućnosti za socijalnu politiku koje nastaju iz "pojedinačnih neuspjeha". Kao prvo, osobe mogu preferirati priliku da "drugi" snose odgovornost za pojedine odluke. Thailer (1980) navodi da bi, kad je riječ o zdravstvenoj zaštiti i njezi, pojedinci željeli da "drugi" (tj. zdravstveni stručnjaci) donose odluke o troškovima jer su troškovi zbog vlastite pogrešne odluke visoki. Drugo, pitanje je koliko se pri donošenju tih odluka može udovoljiti željenim vjerovanjima. Na primjer, može postojati uvjerenje da ljudski život "nema cijene", ali ipak postoje troškovi. Williams (1997a:820) navodi da je "prazno nastojanje za besmrtnošću opasno... i uzeto u svojoj krajnjoj logici ono podrazumijeva da nitko ne bi trebao umrijeti prije nego je učinjeno sve moguće". U stvarnosti se ne može izbjeći racionalnost, te (razmatrajući smrtnost) Williams (1997a; 1997b) tvrdi da je pravično donijeti odluku na temelju toga što pojedinci imaju "pravo" na životno razdoblje (procijenjeno u godinama života odgovarajuće kakvoće) Kada treba odlučiti o zdravstvenoj zaštiti između različitih pacijenata, ponderi dobne pravednosti mogu se vezati na očekivane godine života prilagođene kakvoće (*quality adjusted life years* – QALYs). Time će se možda pojedinim bolesnicima dogoditi ono što Williams navodi kao "pravedno ulaganje". Vrijednost neposredne rasprave očituje se i u dopuštanju stvaralačke rasprave (npr. Evansove, 1997, pobijajući Williamsovu analizu). Ipak, ako blagostanje pojedinaca ovisi o vjerovanju, bitan je način na koji su utvrđeni i prikazani kriteriji. Akerlof i Dickens (1982) naglašavaju da dobrobit može ovisiti o prihvaćanju poželjnih vjerovanja, pa je stoga važan način na koji je oblikovana socijalna politika.¹²

Utjecaj "neuspjeha pojedinaca": uobičajene teme

Sve je više potvrda da "*racionalnosti homoeconomicusa*" ne objašnjavaju na odgovarajući način ponašanje ljudi. Ocjenjivanje mogućnosti socijalne politike oslanjanjem na pretpostavke o ponašanju može dovesti do pogrešnih zaključaka. Ako se razmatra stvarno ponašanje može se pokazati odgovarajućom socijalna politika koja se čini neopravdanom ili pogrešno usmjerenom. Posebice je kritika iz "škole javnog izbora",

¹² Na primjer, Zeckhauser (1973:164) razmatra "mit" prema kojemu "ako medicinski troškovi mogu spasiti ljudski život, tada nećemo štedjeti na njima..." i različite prihvaćene izlike za očuvanje tog mita.

prema kojoj su za izbor "neučinkovite" politike odgovorni neuspjesi u političkom procesu, otvorena prema razmatranju kada se ta ista politika pokaže "učinkovitom" ako se uzmu u obzir "neuspjesi pojedinaca". Frey i Eichenberger (1989), Salmon (1994), te Cullis i Jones (1998b) dali su primjere intervencije državne vlasti koji se ne bi mogli objasniti unutar uskog okvira neoklasične ekonomike, kao što se mogu predvidjeti s velikom sigurnošću ako se uzmu u obzir "pogreške pojedinaca". Politike i institucionalna uređenja pokazale su se kao osiguranje od troškova sustavskih pogrešaka (prilagođenih "neuspjeha").

Uočena područja socijalne politike u kojima se očituje djelovanje "pogrešaka pojedinaca" jesu liječnički recepti, stambena politika, odluke o upisu u škole, dotacije odobrene nižim razinama vlasti, primarno i sekundarno siromaštvo, procjena rizika i javni mirovinski sustavi. U to se lako mogu uključiti i mnogi drugi slučajevi čija sveprisutnost zahtijeva ponovnu procjenu socijalne politike, društvenih normi, institucija i postupaka. To može biti pogrešna politika utemeljena samo na ponašanju "*racionalnog homo-economicusa*". U odgovoru na pitanje postavljeno u uvodu moguća je stoga "šira perspektiva". Ali mogu li "pogreške pojedinaca" biti osnovica onoga što Hemenway naziva "posvemašnjim deduktivnim pokretačkim strojem analize"?

Tvrdo glavi neoklasični ekonomisti nevoljno pridaju važnost bilo kakvim modelima ponašanja. Na primjer, Wittman (1995:54) ističe da "zbirka anomalija ne čini teoriju"¹³. Uvijek je, naravno, moguće "ići unatrag" ("poticaj prema unatrag") i pitati se kako bi morala izgledati naglašena funkcija individualnog cilja da bi se "neuspjeh pojedinaca" mogao smatrati "racionalnim pojedinačnim uspjehom"? Možda bi se sva djelovanja mogla "racionalizirati", ali uz opasnost da teorija ostane bez mogućnosti predviđanja. Tako Thaler (1994:xvi) navodi: "Bez obzira na to kako se pojedina aktivnost činila čudnom, neki će ekonomisti uobičajeno naći racionalno objašnjenje."¹⁴ Za razliku od toga, prema Wittmanovu stavu, drugi ekonomisti (na primjer Frey i Eichenberger, 1989) navode da je pokušaj davanja *ad hoc* teorijske podloge za objašnjenje "anomalija" osuđen sa stajališta glavne struje neoklasične mikroekonomike.

Drugačiji odgovor na napomenu o "pogrešci pojedinaca" jest tvrdnja da se to može objasniti postojanjem znatnog "transakcijskog troška". Jednom kada su prihvaćene suprotnosti stvarnog svijeta, uvodi se razlika (klin) između "idealnog" i "praktičnog" optimuma. Pogreške pojedinaca smanjuju se na racionalni optimum ako su izložene malim, ali ipak nezanemarivim troškovima prilagođivanja. Taj su pristup jasno prihvatili De Meza i Dickinson (1984) u objašnjavanju sklonosti riziku pri nadoknadi gubitka. Dva se problema pojavljuju u onih koji sve nastoje objasniti postojanjem transakcijskih troškova. Prvo, u provedenim su ispitivanjima (npr. Kahneman i sur., 1990) napravljeni pokušaji kako bi se osigurali najmanji transakcijski troškovi i svejedno je uočeno ponašanje opisano kao "pogreške pojedinaca". Drugo, pojavljuje se potreba pokazati da će

¹³ Wittman (1995:60) naglašava da "iako neki modeli kognitivne psihologije mogu objasniti neke čudne pojave na tržištu nakon što se one dogode, oni time utječu na iskrivljavanje uobičajenoga političkog i ekonomskog ponašanja. Konačno, kognitivna psihologija više je zbirka pretpostavki i učinaka bez unutarnje dosljednosti nego jedinstveno područje znanstvene analize".

¹⁴ Ironično, Thaler (1980) daje objašnjenje zašto su ljudi skloniji zdravstvenom osiguranju koje pokriva i najmanje troškove: time se najviše smanjuju troškovi vlastite pogrešne odluke.

transakcijski troškovi dosljedno predvidjeti svaku od "pogrešaka" koje se smatraju anomalijom. Ako nije tako, teškoća je to što postaje upitnim odbijanje alternativnog odgovora prema kojemu se pretpostavlja da je *homoeconomicus* reprezentativan. Frank (1997:267) tvrdi da "bihevioristički modeli izbora često mnogo bolje predviđaju stvarnu odluku nego racionalni modeli izbora". Ako bi se pri testiranju predviđanja upotreb-
ljavao "širi" bihevioristički predložak, važan čimbenik u oblikovanju socijalne politike bili bi "neuspjesi pojedinaca".

"Demonstrativni učinak" socijalne politike: "vitezovi i sluge"

Pozornost usmjeravamo na drugu temu navedenu u uvodu te želimo istražiti daljnje "širenje" razmatranja uključivanjem endogenih sklonosti (preferencija). U ekonomskoj teoriji postoje primjeri pokušaja uključivanja endogenih preferencija (o istraživanju v. Cowen, 1989). Ipak, jači se naglasak često stavlja na utvrđivanje utjecaja na političke promjene s obzirom na promjene u ograničenjima (npr. cijene i dohodak). Promjene u ponašanju ne mogu se "jednostavno" objasniti promjenama u sklonostima (Stigler i Becker, 1977).¹⁵ Tautološki je pristup samo navesti da ljudi troše više ili manje zbog promjena u sklonostima. Naprotiv, razvoj (ostvaren ponajviše iz psihologije ponašanja) danas dopušta "širi pristup" (uključujući endogene sklonosti) koji nudi "varku predviđanja", tj. zanemarivanje promjena u sklonostima može dovesti do pogrešnih zaključaka o predviđanjima u političkim analizama.

Primjeri koje iznosimo izabrani su jer objašnjavaju razliku između politika predviđanja u kojima se sklonosti smatraju nepromjenjivima i onih u kojima se one smatraju endogenima. Le Grand (1997) naglašava da se politička predviđanja razlikuju ovisno o tome uzimaju li se pojedinci u razmatranju kao "sluge" (te ostvaruju isključivo svoj uski interes) ili kao "vitezovi" (što teže altruizmu). Ipak, Le Grand također izražava zabrinutost što je socijalna politika tijekom 1980-ih i 1990-ih sve jače naglašavala procjenu kako su ljudi sebični i ostvaruju samo svoj interes (*homoeconomicus*). Ako samo oblikovanje (određivanje) socijalne politike utječe na sklonosti, vjerojatno se neće ostvariti politička očekivanja. Tijekom 1980-ih posljedica utjecaja "nove desnice" (Bosanquet, 1983) i značenja "tacherijanske ideologije" (Kavanagh, 1990) bila je veća naklonost kreatora političkih odluka veličanju uloge tržišta ili prividnog (*quasi*) tržišta. Važno je bilo očekivanje da će državu, ako ona smanji odgovornost za socijalnu skrb "zamijeniti" privatni altruizam. "Ekonomska teorija altruizma" (utemeljena na egzogenim sklonostima) podržava vjerovanje o postojanju međusobne ovisnosti javnoga i privatnog pružanja milosrđa. Ona predviđa da će, ako se "smanji" uloga države u socijalnoj skrbi, prazninu uvelike popuniti milosrđe privatnog sektora. Nakon opisivanja "ortodoksne" analize (koja bi potvrdila navedenu pretpostavku), usvojen je alternativni, "širi" predložak za objašnjavanje načina na koji bi *analiza predviđanja* endogenih sklonosti utjecala na političke rasprave.

U ortodoksnoj neoklasičnoj ekonomici *homoeconomicus* obično je na "oštrici noža", odnosno nije ni dobronamjeran ni zlonamjeran. Ipak, u priznavanju mogućnosti "vi-

¹⁵ Frank (1997:235-236) navodi da je za ekonomiste "najbolje objašnjenje razlika u ponašanju ... ono koje podrazumijeva da ljudi imaju jednak ukus, ali različite dohotke".

teškog" ponašanja ekonomska se teorija koristi pretpostavkom da su funkcije korisnosti međusobno ovisne (Hochman i Rodgers, 1969; Becker, 1974). Dobro je poznato da osoba A ("altruist") može ostvarivati korist ne samo od upotrebe roba i usluga ($x_1 \dots x_n$) već i od dobrobiti (ili korisnosti) druge osobe, osobe B (potencijalnog korisnika). Sklonosti različitim vrstama izdataka smatraju se egzogenima, ali ta napomena podrazumijeva da sredstva dana za dobrotvorne svrhe (kao pomoć korisniku poput osobe B) stvara korist i davatelju.

Važna posljedica ekonomske teorije milosrđa jest shvaćanje da ono ima obilježje "javnog dobra" (za raspravu, v. Collard, 1978). Mogući davatelji (pojedinci poput osobe A) mogu ostvariti korist ako se transferi daju primateljima (poput osobe B), ali svaki mogući davatelj ima poticaj da se povuče i dopusti drugima da ostvare taj transfer. Pritom je moguće dosta sigurno predvidjeti ponašanje. Andreoni je (1988) pokazao kako uz velik broj mogućih davatelja (a) samo najbogatiji pojedinci pridonose dobrotvornim namjenama; (b) dio zajednice koja pridonosi dobrotvornim namjerama smanjuje se do nule; (c) iznos prosječnog davanja smanjuje se do nule. Ipak, na početku postoji razlog za promišljanje vrijednosti te teorije. S obzirom na (a), davanja za humanitarne namjene nisu obilježje isključivo bogatih. Na primjer, Jones i Posnett (1993) navode da je u Velikoj Britaniji u 1984. godini prosječna donacija iznosila 50 funti u godini po kućanstvu u najnižem dohodovnom kvintilu (najnižih 20% dohotka). S obzirom na (b), istraživanja u SAD-u pokazala su da se "ljudi uvelike razlikuju kako, kada i gdje daju za humanitarne potrebe, ali doslovno svatko tvrdi da izdvaja za tu namjenu" (White, 1989:87). Konačno, podaci iz Velike Britanije pokazuju da je između 1987. i 1990/91. udio osoba koje izdvajaju za humanitarne potrebe ostao visok i relativno stabilan... te se kretao između 74 i 80% ispitanika (Pettipher i Halfpenny, 1993:14). Iako su moguće (često *ad hoc*) dopune za poboljšanje sadržaja te teorije o predvidivosti¹⁶, potrebno je usporediti predviđanja koja nastaju kada se sklonosti smatraju endogenima.

Ključno je predviđanje ekonomske teorije altruizma kako će državna briga "istisnuti" bilo koja privatna davanja (Warr, 1983). Andreoni (1988:70) smatra da je posljedica toga to da je "jedini način na koji država može imati (značajniji) utjecaj na pružanje javnog dobra potpuno istiskivanje privatne ponude". Stoga slijedi da će smanjivanje socijalne skrbi što ga pruža država omogućiti "razvoj" (snaženje) privatnih dobrovoljnih donacija za humanitarne potrebe. Veći naglasak na pojedinačnu odgovornost i samooslanjanje povezano s "povlačenjem" državne odgovornosti neće značiti smanjivanje (snižavanje) ukupne razine humanitarnih aktivnosti, već će samo utjecati na promjenu odnosa i značenja javnoga i privatnog sektora u socijalnoj skrbi.

¹⁶ Usvojene su pretpostavke da je bitan izvor financiranja i da se može osigurati "privatni" poticaj. Na primjer, pretpostavlja se da postoji učinak "zagrijavanja" povezan s humanitarnim rashodima (donatori ostvaruju korist iz samog čina davanja, kao i iz rezultata donacije, Ireland, 1973; Andreoni, 1993). Alternativno, rashodi za humanitarne namjene jednostavno mogu biti odgovor na prikupljanje sredstava; donator jednostavno želi dobiti pozivnicu za organiziranu gala priredbu, sudjelovati u prigodnim nagradnim igrama i sl. (Olson, 1971). Pojedinci i tvrtke mogu davati priloge za humanitarne potrebe sa željom za poboljšanjem svoje reputacije, dok političari prihvaćaju takvo ponašanje u nastojanju da ostvare potporu biračkog tijela, privuku ga i povećaju prestiž. Dobrovoljni se rad može iskoristiti za stjecanje potrebnoga radnog iskustva i/ili stvaranje vrijednih osobnih poznanstava (Knapp i sur., 1994, obrazlažu osobne dobitke od takvih ulaganja i napora). Izdvajanja se mogu objasniti i prisilom. Uposleni mogu izdvajati za humanitarne potrebe kako bi umanjili socijalni pritisak svojih poslodavaca i nadređenih (Keating, 1981; Keating i sur., 1981).

Za razliku od toga razmotrimo širi pristup "ekonomske psihologije". U njoj se utjecaj politike ne ostvaruje samo ograničenjima (poput dohotka ili cijena), već i učinkom što ga te promjene imaju na sklonosti. Razvijajući analitički predložak koji je utvrdio Titmus (1971), Le Grand (1997) tvrdi da postoji opasnost da politika koja veliča tržište i pojedinačnu odgovornost može više povećati vjerojatnost ponašanja, što sličí "slugama", a ne "vitezovima". Posve je utemeljena ta zabrinutost. Ware (1990:191) je uočio kako uz veće oslanjanje na tržište, "slabe navike, običaji i načela koja podržavaju pomoć drugima, dok se na jednak način razmišlja o troškovima i koristima samointeressa...". Michelman (1967) navodi da tržište stvara "učinak komercijalizacije" ili "trošak obeshrabrivanja" (i mnogi drugi dijele takvo viđenje, npr. Hirsch, 1976). Političke promjene u Velikoj Britaniji koje su humanitarne namjene stavile u "scenarij prividnog (*quasi*) tržišta" (unutar kojega se za isporuku usluga i državna sredstva nadmeću s drugim privatnim i državnim organizacijama) smatra se odgovornim za smanjivanje broja ljudi koji daju dobrovoljne priloge za humanitarne potrebe.

Važno je pritom objasniti *kako* socijalna politika utječe na "altruističke sklonosti". Način tog djelovanja može se uočiti iz nedavnih istraživanjima kognitivne psihologije. Smatra se da je pojedinac "intrinzično (unutarne osjećajno) motiviran na ostvarivanje pojedine radnje, iako ne prima nikakvu vidljivu naknadu osim same radnje" (Deci, 1971:105). Intrinzična je motivacija utemeljena na moralnome i etničkom razmatranju, ali na nju djeluje i vanjski utjecaj (Deci i Ryan, 1980; 1985). Frey (1992; 1997) istraživao je kako će djelovanje države (putem oporezivanja, regulative, dotacije) utjecati na intrinzičnu motivaciju. U razmatranju je važno uzima li državna intervencija u obzir intrinzičnu motivaciju pojedinaca kao *priznatu* i cijenjenu. Na primjer, određivanje cijene na ono što bi se inače smatralo humanitarnim postupkom znači omalovažavanje samog čina. Pokazatelji o tom učinku sadržani su u empirijskoj analizi koju su proveli Frey i sur. (1996). U pojedinim slučajevima državna regulativa može "narušiti" intrinzičnu motivaciju (snižavanjem dobrovoljne spremnosti pojedinca na činove od opće koristi). Suprotno tome, ako je regulativa "mudro" smišljena, ona može "obnoviti" intrinzičnu motivaciju (tako Frey (1992) navodi primjer ograničavanja brzine u blizini dječjih igrališta kao dobar način pokazivanja društvene odgovornosti). Ključno je pritom da javna politika priznaje *vrijednost* intrinzične motivacije. Na taj je način moguće predvidjeti promjene u sklonostima i odrediti "demonstracijski učinak" socijalne politike.

Kada su sklonosti egzogene i stalne, teorija altruizma kao "javnog dobra" podržava politiku smanjivanja državne uloge u pružanju socijalne skrbi i stavljanja jačeg naglaska na privatni sektor. Ipak, kada su sklonosti endogene, ne može se zanemariti demonstracijski učinak politike koja veliča "vrijednost" samooslanjanja i "tržišni" mentalitet. U tom je "širem pristupu" mnogo manje vjerojatna zamjena javnog altruizma privatnim ("istiskivanje i uguravanje").¹⁷

Razmatrajući provedena empirijska istraživanja, pojavljuju se razlozi za upitnost jednostavne "zamjene" javnih humanitarnih programa privatnima. Weisbrod (1988:105)

¹⁷ Anonimni čitatelj navodi da učinak "istiskivanja" vjerojatno ovisi o činjenici poznaje li davatelj identitet primatelja. Ako je tako, učinak "istiskivanja" bit će manji od očekivanoga s obzirom na stanje kada nije poznat identitet primatelja. U našem se radu polazi od toga da je identitet primatelja nepoznat, ali je svejedno učinak "istiskivanja" manji nego što se može očekivati.

navodi da državne aktivnosti i humanitarna davanja mogu biti ili supstitut ili komplement u tom smislu što povećanje jednog može prouzročiti smanjenje (u slučaju supstitucije) ili povećanje drugog (u slučaju komplementarnosti). Rose-Ackerman (1981) ističe da državna potrošnja u obliku dotacija neprofitnim udrugama može *povećati* privatna davanja. Posve je jasno da je taj odnos mnogo složeniji nego što ga predviđa "ekonomska teorija altruizma". Stoga ne treba čuditi da posebno razmatranje humanitarnog sektora u Velikoj Britaniji nije podržalo "jednostavnu" pretpostavku o "istiskivanju i uguravanju". Khanna i sur. (1995) istraživali su djelovanje "humanitarnog sektora kao tvrtke" tijekom vladavine Margareth Thatcher.¹⁸ Ispitali su podatke za 159 od 178 humanitarnih organizacija koje su bile među najuspješnijim humanitarnim udrugama u razdoblju od 1983. do 1990. godine, pa u zaključku istraživanja navode: "Na ukupnoj razini i u razmatranju pojedinih udruga nismo našli pokazatelje o istiskivanju" (Khanna i sur., 1995:271). Humanitarna djelatnost pojedinaca ne može se smatrati "supstitutom" za djelovanje države. Naprotiv, Khanna i sur. ustanovili su kako "drugi" izvori dohotka (posebice državne dotacije) utječu na *povećanje* dobrovoljnih izdvajanja za humanitarne potrebe. "Plemićko" ponašanje pojedinaca može se pojačati pomoću "primjera" (ili demonstracijskog učinka) što ga provodi država. Ako socijalna politika naglašava da su "davanja" vrijedna, pojedinci će se vjerojatnije ponašati kao "plemići", a ne kao "sluge" (v. također Etzioni, 1988).

Kako smo već naveli, primjeri altruističkih sklonosti naglašavaju razliku između predviđanja na temelju uske, "ortodoksne" neoklasične analize i onih dobivenih iz "širega" (ekonomsko-psihološkog) pristupa. Bitno je *kako* socijalna politika mijenja ograničenja. U drugim primjerima ta razlika može biti manje očita. Na primjer, politika koja snižava cijenu robi može zbog "učinka cijene" prouzročiti povećanje potrošnje, ali i zbog toga što politika ističe važnost (ili "potrebu") potrošnje te robe. Razlikovanje je pritom dosta teško. Ipak, u drugim slučajevima (kao što smo pokazali) očit je "demonstracijski učinak" socijalne politike (v. također Jones i sur., 1998).

Zaključak

Le Grand (1997:5) naglašava da su "pretpostavke koje se odnose na ljudsku motivaciju i ponašanja ključ u oblikovanju socijalne politike". Unutar osnovne teme tog rada stalno se ponavlja kako pokazatelji iz eksperimentalne ekonomike i kognitivne psihologije mogu utjecati na oblikovanje socijalne politike. Dva su pitanja socijalne politike osjetljiva na priznavanje "neuspjeha pojedinaca": (a) opravdanost socijalne politike i (b) "optimalni" oblik koji socijalna politika treba imati. Za razliku od ortodoksne "ekonomike socijalne politike", socijalna politika treba biti određena tako da ispravi: (i) "neuspjehe pojedinaca"; (ii) tržišne neuspjehe; (iii) "probleme" pravednosti (ili bilo koji drugačiji raspored tih društvenih teškoća). Stoga slijedi da će mjera u kojoj neuspjesi pojedinaca "naglašavaju" ili "ublažavaju" neuspjehe tržišta biti bitna odrednica u opravdavanju socijalne politike i oblika koji bi ona trebala imati.

¹⁸ Empirijska analiza utemeljena je na pretpostavkama iz prijašnje studije Cullis i sur. (1984).

Socijalna politika utječe na ograničenja kojima su izloženi pojedinci pa se stoga ne smiju zanemariti pokazatelji povezanosti s promjenom ograničenja. Nedavna su istraživanja omogućila ostvarivanje predviđanja čak i ako se sklonosti smatraju endogenima. Frank (1997:215) tvrdi da je ekonomska racionalnost utvrđena u uvjetima dosezanja postojećeg cilja, te navodi: "U knjigama posvećenim racionalnom izboru ekonomisti često prihvaćaju postojeći uobičajeni cilj. Ukusi se daju egzogeno..." Pozornost je tada usmjerena na utjecaj promjena u ograničenjima: ukusi i sklonosti smatraju se egzogenima. U tom pristupu ostvarivanje sklonosti je "izvan»ekonomije, u području psihologije; ekonomisti se usmjeravaju na optimizaciju ponašanja za bilo koji niz sklonosti (Olson, 1967). Ipak, usvojeni predložak za određivanje razlika između znanstvenih disciplina nije nepremostiva zapreka, te se rezultati nedavno provedenih istraživanja (i analiza intrinzičke motivacije) mogu upotrijebiti za širu analizu što sadrži i dio predviđanja.

Važno je kako promjene socijalne politike utječu na ograničenja.¹⁹ Razmatrajući donacije za humanitarne programe, Schiff (1989:135) piše: "Moj odgovor na promjene u mom dohotku ili cijeni davanja dovodi do egzogenog poboljšanja u mojem osobnom bogatstvu, može biti posve različit od *jednake* promjene u cijenama ili dohotku koje donosi porezna reforma..." Između politički uvjetovanih promjena u ograničenjima i promjena u pojedinačnim sklonostima postoji međusobno djelovanje u skladu s načinom na koji se utječe na političke promjene: u analizi socijalne politike važni su signali i "demonstracijski učinak"²⁰.

Pitanje postavljeno u ovom članku usmjereno je na prirodu *homooeconomicusa* i korisnost dosljedne primjene jednake deduktivne analitičke metode. U opisivanju reprezentativnog "ekonomske - psihološkog" sudionika i u predviđanjima mogu se koristiti dosljedno utvrđena obilježja pojedinaca prikupljena iz "širega" ekonomskog pristupa. Wiseman je (1989:168) ovako opisao potrebu daljnjeg razvoja i djelovanja: "Ekonomisti su opravdano sumnjičavi prema pokušaju da ih se pretvori u primijenjene psihologe. Ali došlo je doba da obogatimo i proširimo naše znanstveno područje znanjima iz istraživanja utjecaja racionalnog ponašanja u mjeri koliko ga možemo uočiti i tumačiti."

*S engleskog jezika preveo
Predrag Bejaković*

LITERATURA

Akerlof, G. A. and Dickens, W. T., 1982. "The economic consequences of cognitive dissonance". *American Economic Review*, 72 (3), 307-319.

Andreoni, J., 1988. "Privately provided goods in a large economy: the limits of altruism". *Journal of Public Economy*, 35, (1), 57-73.

¹⁹ Keech (1995) uočava međuovisnost institucija i sklonosti u određivanju rezultata.

²⁰ Sunstein (1993:234) objašnjava: "Najopćenitije stajalište da sklonosti oblikuju učinak zakonodavnih pravila baca sumnju na ideju kako bi zakonodavstvo o očuvanju čovjekove okoline trebalo pokušati zadovoljiti ili slijediti neki zbroj pojedinačnih sklonosti. Ako zakonodavna pravila imaju bilo kakav neizbježan učinak, teško je spoznati kako bi država mogla i pokušati stvoriti sklonosti kao dane u bilo kojem globalnom smislu."

Becker, G. S., 1974. "A theory of social interactions". *Journal of Political Economy*, 82 (6),1063-1093.

Bosanquet, N., 1983. *After the New Right*. London: Heinemann.

Brennan, G. and Lomasky, L., 1993. *Democracy and Decision: The Pure Theory of Electoral Preference*. Cambridge: Cambridge University Press.

Brookshire, D. S., Randall, A. and Stoll, J. R. S., 1980. "Valuing increments and decrements in natural resources service flows". *American Journal of Agricultural Economics*, 62 (3), 478-488.

Buchanan, J. M. and Tullock, G., 1975. "Polluters' profit and political response: direct controls versus taxes". *American Economic Review*, 65 (1), 139-184.

Collard, D., 1978. *Altruism and Economy*. Oxford: Martin Robertson.

Cowen, T., 1989. Are all tastes constant and identical? A critique of Stigler and Becker. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 11 (1),127-135.

Cullis, J. G., 1990. "Prescription charges". *Social Policy and Administration*, 24 (2), 126-144.

Cullis, J. G. and Jones, P. R., 1998a. *Public Finance and Public Choice*. Oxford: Oxford University Press.

Cullis, J. G. and Jones, P. R., 1998b. Towards a "new" outrageous public choice. *Journal of Socio-Economics*, 27 (5), 623-641.

Cullis, J. G., Jones, P. R. and Thanassoulas, C., 1984. "Are charities efficient "firms"? A preliminary test of the UK charitable sector". *Public Choice*, 44 (2), 367-373.

Culyer, A. J., 1980. *The Political Economy of Social Policy*. Oxford: Martin Robertson.

De Meza, D. and Dickinson, P. T., 1984. "Risk preferences and transactions costs". *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, 5 (2), 223-236.

Deci, E. L., 1971. "Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation". *Journal of Personality and Social Psychology*, 18 (2), 105-115.

Deci, E. L. and Ryan, R. M., 1980. "The empirical exploration of intrinsic motivational processes". *Advances in Experimental Social Psychology*, 10, 39-80.

Deci, E. L. and Ryan, R M., 1985. *Intrinsic Motivation and Self Determination in Human Behavior*. New York: Plenum Press.

Etzioni, A., 1988. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: Basic

Evans, J. G., 1997. Rationing health care by age: the case against. *British Medical Journal*, 314 (March), 822-825.

Frank, R. H., 1997. *Microeconomics and Behavior*. New York: McGraw Hill.

Frey, B. S., 1992. "Tertium datur: pricing, regulating and intrinsic motivation". *Kuklos*, 45(2), 161-184.

Frey, B. S., Oberholzer-Gee, F. and Eichenberger, R., 1996. "The old lady visits your backyard: A tale of morals and markets". *Journal of Political Economy*, 104 (6), 1297-1313.

Frey, B. S., 1997. *Not just For the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham:Edward Elgar.

Frey, B. S. and Eichenberger, R., 1989. "Anomalies and institutions". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145 (3), 423-437.

Gramlich, E. M., 1977. *Intergovernmental grants: a review of the empirical literature*, in: W. E. Oates, ed., *The Political Economy of Fiscal Federalism*. Lexington, MA: Lexington Books, 219-239.

Gramlich, E. M. and Galper, H., 1973. "State and local fiscal behaviour and federal grant policy". in: *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. I. Washington DC: Brookings Institution, 15-50.

Hemenway, D., 1988. *Prices and Choices*. Cambridge, MA.: Ballinger.

Hines, Jr., J. R. and Thaler, R. H., 1995. "The flypaper effect". *Journal of Economic Perspectives*, 9 (4): 217-226.

Hirsch, F., 1976. *The Social Limits to Growth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hochman, J. M. and Rodgers, J. D., 1969. "Pareto optimal redistribution". *American Economic Review*, 59 (3-5), 542-557.

Ireland, T. R., 1973. "The calculus of philanthropy". *The Economics of Charity*, (Readings 12), London: Institute of Economic Affairs, 63-78.

Jones, A. M. and Posnett, J. W., 1993. "The economics of charity" in: Barr and D. Whynes. *Current Issues in the Economics of Welfare*. London : Macmillan, 130-152.

Jones, P. R., Cullis, J. G. and Lewis, A., 1998. "Public versus private provision of altruism: can fiscal policy make individuals "better" people?". *Kyklos*, 51 (1), 3-24.

Kahneman., D. and Tversky, A., 1979. "Prospect theory, an analysis of decision under risk". *Econometrica*, 47: 263-291.

Kahneman, D., Thaler, R. and Knetsch, J., 1990. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of Political Economy*, 98 (6), 1325-1348.

Kavanagh, D., 1990. *Thatcherism and British Politics*. Oxford: Oxford University Press.

Keech, W. R., 1995. *Economic Politics: The Costs of Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Keating, B., 1981. "United Way contributions: anomalous philanthropy". *Quarterly Review of Economics and Business*, 21 (1), 114-119.

Keating, B., Pitts R. and Appel D., 1981. "United Way contributions: coercion, charity or economic self interest?". *Southern Economic Journal*, 47 (3), 815-823.

Khanna, J., Posnett, J. and Sandler, T., 1995. "Charity donations in the UK - new evidence based on panel data". *Journal of Public Economics*, 56 (2), 257-272.

Knapp, M., Koutsogeorgopoulou, V. and Smith, J. D., 1994. *The economics of volunteering: examining participation patterns and levels in the UK*, mimeo. University of Kent.

Knetsch, J., 1989. "The endowment effect and evidence of non-reversible indifference curves". *American Economic Review*, 79 (5), 1277-1284.

Knetsch, J., 1990. "Environmental policy implications of disparities between willingness to pay and compensation demanded". *Journal of Environmental Economics and Management*, 18 (3), 227-237.

Knetsch, J. and Sinden, J. A., 1984. "Willingness to pay and compensation demanded: experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value". *Quarterly Journal of Economics*, 99 (3), 507-521.

Le Girand, J., 1997. "Knights, knaves or pawns? Human behaviour and social policy". *Journal of Social Policy*, 26 (2), 149-169.

Loomes, G., 1998. "Probabilities vs. money: a test of some fundamental assumptions about rational decision making". *Economic Journal*, 108 (447), 477-489.

Merrill, J., 1992. "A test of our society; how and for whom we finance long-term care" *Inquiry*, 29, 176-187.

Miceli, T. J. and Minkler, A. P., (1995). "Willingness-to-accept versus willingness-to-pay measures of value: implications for rent control, eminent domain and zoning". *Public Finance Quarterly*, 23 (2), 255-270.

Michelman, F. I., 1967. "Property, utility and fairness: Comment on the ethical foundations of "just compensation" laws". *Harvard Law Review*, 80; 1165-1258.

Mishan, E. J., 1988. *Cost Benefit Analysis*. London: Unwin Hyman.

Olson, M. Jr., 1967. "The relationship of economics to the other social sciences: the province of a "Special Report"". *The Annual Meeting of the American Political Science Association*.

Olson, M. Jr., 1971. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, MA.: Harvard University Press.

Parker, G. and Clarke, H., 1997. "Will you still need me, will you still feed me? - Paying for care in old age". *Social Policy and Administration*, 31 (2), 119-135.

Parker, G. and Clarke, H., 1998. "Paying for long-term care in the UK: policy, theory and evidence" in: P. Taylor-Gooby (ed.). *Choice and Public Policy; The Limits to Welfare Markets*. London: Macmillan.

Pearce, D. W. and Nash, C. A., 1981. *The Social Appraisal of Projects: A Text in Cost Benefit Analysis*. London, Macmillan.

Pettipher, C. and Halfpenny, P., 1993. "The 1990-1991 Individual Giving Survey", in: Saxon-Harrold, S. E. C., and Kendall, J. *Researching the Voluntary Sector*. Tonbridge: Charities Aid Foundation, 11-21.

Pharoah, C. and Tanner, S., 1997. Trends in charitable giving. *Fiscal Studies*, 18 (4), 427-444.

Pigou, A. C., 1932. *The Economics of Welfare*. London: Macmillan.

Quigley, J. M. and Smolensky, E., 1992. "Conflicts among levels of government in a federal system". *Public Finance / Finances Publiques*, 41 (supp.), 202-215.

Rose-Ackerman, S., 1981. "Do government grants to charity reduce private donations". in: M. White. *Nonprofit Firms in a Three-Sector Economy*. Washington: Urban Institute, 95-114.

Rowntree, B. S., 1901. *Poverty - A Study of Town Life*. London: Macmillan.

Salmon, P., 1994. "Outrageous arguments in economics and public choice". *European Journal of Political Economy*, 10 (3), 409-426.

Schiff, J., 1989. "Taxpolicy, charitable giving and the non-profit sector: what do we really know?" in R. Magat, (ed.). *Philanthropic Giving*. Oxford: Oxford University Press.

Shefrin, H. M. and Thaler, R. H., 1988. "The behavioral life-cycle hypothesis". *Economic Inquiry*, 26 (4), 609-643.

Stigler, G. and Becker, G., 1977. "De gustibus non est disputandum". *American Economic Review*, 67 (2), 76-90.

Sunstein, C. R., 1993. "Endogenous preferences and environmental law". *Journal of Legal Studies*, 22 (2), 217-255.

Thaler, R. H., 1980. "Toward a positive theory of consumer choice". *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60.

Thaler, R. H., 1985. "Mental accounting and consumer choice". *Marketing Science*, 4 (1), 199-214.

Thaler, R. H., 1990. "Savings, fungibility and mental accounts". *Journal of Economic Perspectives*, 4, 193-205.

Thaler, R. H., 1994. *Quasi Rational Economics*. New York: Russell Sage Foundation.

Titmuss, R., 1971. *The Gift Relationship*. New York: Pantheon.

Tversky, A. and Kahneman, D., 1974. "Judgements under uncertainty: heuristics and biases". *Science*, 185 (4157), 1124-1131.

Tversky, A. and Kahneman, D., 1981. "The framing of decisions and the psychology of choice". *Science*, 211 (4481), 453-458.

Von Neumann, J. and Morgenstern, O., 1947. *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.

Ware, A., 1990. "Meeting need through voluntary action: does market society corrode altruism?" in: A. Ware and Gooclin, R.E.. *Needs and Welfare*. London: Sage, 185-207.

Warr, P. G., 1982. "Pareto optimal redistribution and private charity". *Journal of Public Economics*, 19 (1):21-41.

Weisbrod, B. A., 1988. *The Nonprofit Economy*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.

Weiss, Y., Hali, A. and Dong, F. , 1978. *The Effect of Price and Income in the Investment in Schooling: Evidence from the Seattle-Denver NIT Experiment.* Menlo Park, CA: SRI International.

White, A. H., 1989. "Patterns of giving, in: R. Magat, (ed.). *Philanthropic Giving*, Oxford: Oxford University Press, 65-71.

Williams, A., 1997a. "Rationing health care by age: the case for". *British Medical Journal*, 134 (15 March), 820-822.

Williams, A., 1997b. "Intergenerational equity: an exploration of the «fair innings» argument". *Health Economics*, 6 (2), 117-132.

Willig. R., 1976. "Consumer surplus without apology". *American Economic Review*, 66 (4), 589-597.

Winnett, A. and Lewis, A., 1995. "Household accounts, mental accounts and savings behaviour: some old economics rediscovered?". *Journal of Economic Psychology*, 16, 431-418.

Wiseman, J., 1989. *Cost, Choice and Political Economy.* Aldershot: Edward Elgar.

Wittman, D. A., 1995. *The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions are Efficient.* Chicago and London: University of Chicago Press.

Zeckhauser, R., 1973. "Coverage for catastrophic illness". *Public Policy*, 23, 419-464.