

BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Powstanie ekonomii behawioralnej, której prekursor, Daniel Kahneman, otrzymał Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii w 2002 roku, nie mogło pozostać bez wpływu na ekonomiczną analizę prawa.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Behawioralne *law & economics* wykorzystuje psychologię poznawczą w celu analizy zachowań i decyzji, mających wymiar ekonomiczny, a podejmowanych przez ludzi w kontekstach prawnych.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Przedmiotem ekonomii behawioralnej jest wyjaśnianie (w celu przewidywania) zachowań podmiotów podejmujących decyzje ekonomiczne, poprzez uogólnianie wyników obserwacji tego, w jaki sposób ludzie dokonują ekonomicznych wyborów (głównie w sytuacjach eksperymentalnych). Wyniki eksperymentów wskazujące na odstępstwa od przewidywań sformułowanych na podstawie neoklasycznej ekonomii, wyjaśniane są w oparciu o niektóre ustalenia psychologii poznawczej.

(Magdalena Małecka)

BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Obecnie analizy behawioralnego *law & economics* znajdują zastosowanie w większości dziedzin prawa, przede wszystkim w prawie umów, prawie deliktów, prawie własności, prawie rynków kapitałowych, prawie publicznym, prawie karnym, prawie proceduralnym.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Zwolennicy podejścia behawioralnego twierdzą, że w wielu sytuacjach podmioty zachowują się w sposób niezgodny z przewidywaniami opartymi na modelach neoklasycznej ekonomii (model *homo oeconomicus*)



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Jedna z sześciu wyróżnionych wcześniej tez EAP:

„(...) twórcą i podmiotem prawa jest *homo oeconomicus*. Twierdzenie to zakłada, że człowiek jest istotą ekonomicznie racjonalną, czyli wybiera adekwatne środki do realizacji swoich celów”.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Podejście neoklasyczne w ekonomicznej analizie prawa, definiowane za G. Beckerem, odwołuje się do założenia, że wszelkie ludzkie zachowania mogą być rozpatrywane jako zachowania podmiotów, które:

- 1) maksymalizują użyteczność,**
- 2) w oparciu o niezmiennie preferencje,**
- 3) na podstawie optymalnej ilości informacji.**



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Ch. Jolls, C. Sunstein i R. Thaler (*A behavioral approach to law and economics*) trzy rodzaje odstępstw, nazywanych ograniczeniami, a mianowicie:

- ograniczona wola (*bounded willpower*),**
- ograniczone kierowanie się własnym interesem (*bounded self-interest*), oraz**
- ograniczona racjonalność (*bounded rationality*).**



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

„Ograniczona wola” wiąże się z faktem, że ludzie często działają w sposób, o którym wiedzą, iż nie jest on zgodny z ich interesem w długim okresie (np. palenie papierosów pomimo wiedzy o ich szkodliwych skutkach).



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

„Ograniczone kierowanie się własnym interesem” dotyczy zjawiska polegającego na zachowaniu się w niektórych sytuacjach w sposób wskazujący na uwzględnianie także interesu innych ludzi (nawet obcych).



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

„Ograniczona racjonalność” dotyczy formułowania sądów lub podejmowania decyzji. W niektórych sytuacjach sądy formułowane są ze skłonnością do odstępowania od wzorca racjonalnego rozumowania, skutkującą regularnym popełnianiem błędów określonego rodzaju.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Heurystyki (zasady praktyczne) są uproszczonymi zasadami rozumowania, które umożliwiają szybkie sformułowanie sądu. Stosowanie heurystyk często może prowadzić do popełniania systematycznych błędów.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

W terminologii Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego heurystyka to uproszczona reguła wnioskowania, którą posługujemy się w sposób nieświadomy.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Heurystyka reprezentatywności polega na kierowaniu się podczas rozumowania tym, czy dany obiekt lub zdarzenie jest, według wnioskującego, charakterystycznym egzemplarzem szerszej klasy obiektów lub zdarzeń.

Np. kierując się stereotypem przewidujemy, że młodzi mężczyźni częściej jeżdżą agresywnie niż starsze kobiety.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Heurystyka dostępności polega na kierowaniu się podczas rozumowania tymi przesłankami lub elementami wiedzy, które są dostępne i łatwe do wydobywania z pamięci trwałej. „Łatwość z jaką odpowiednie przykłady przychodzą do głowy”.

Np. ludzie pozostają pod mniejszym wrażeniem samochodu, kiedy mają wyliczyć wiele jego zalet.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Heurystyka zakotwiczenia i dopasowania polega na kierowaniu się podczas oceny wielkości liczbowych wartościami liczbowymi stanowiącymi punkt wyjściowy (zakotwiczenie).

Np. często jedziemy za szybko, kiedy zjeżdżamy z autostrady i wjeżdżamy na teren zabudowany.)



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Tendencyjność optymistyczna to zniekształcenie poznawcze polegające na uznawaniu, że nasze szanse niepowodzenia są mniejsze niż u innych ludzi.

Np. kiedy kierujemy autem na oblodzonej jeźdźni.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Złudzenie myślenia wstecznego to zniekształcenie poznawcze polegające na ocenianiu przeszłych wydarzeń jako bardziej przewidywalnych niż były w rzeczywistości.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Egotyzm atrybucyjny to błąd w ocenie własnego wpływu na zdarzenia pozytywne i negatywne, polegający na wyolbrzymianiu własnego wpływu na zdarzenia pozytywne i upatrywaniu przyczyn zdarzeń negatywnych (porażek) w czynnikach zewnętrznych.

Np. podwyżka w pracy – brawo Ja; brak podwyżki – to przez Kowalskiego.)



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

A. Tversky i D. Kahneman stwierdzili, że podczas dokonywania wyboru między opcjami, które są postrzegane jako zysk, ludzie wykazują awersję wobec ryzyka. Z kolei, kiedy wybierają między opcjami postrzeganymi w kategoriach straty, wówczas są skłonni do ryzykowania.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Np. kiedy mamy wybór między otrzymaniem pewnej sumy w wysokości 1000 zł a otrzymaniem 2000 zł z prawdopodobieństwem 50%, wówczas unikamy ryzyka, wybierając pewny tysiąc. Jednak podczas dokonywania wyboru między zapłatą kary w wysokości 2000 zł z prawdopodobieństwem 50% a zapłatą pewnej kary w wysokości 1000 zł, mamy tendencję do decydowania się na opcję bardziej ryzykowną – 2000 zł z 50% prawdopodobieństwem.



BEHAWIORALNE *Law and Economics*

Behawioralne *law and economics* celuje w wyjaśnienie anomalii indywidualnego podejmowania decyzji i reguł zaprojektowanych, żeby chronić osoby padające ofiarą ich własnych ograniczeń racjonalności. Do jakiego stopnia takie zabezpieczenia są na miejscu – główny nurt oczekiwałby, że jednostki zajmą się tym same – jest problemem do ustalenia w badaniach empirycznych. Behawioralne *law and economics* jawi się raczej jako źródło wzbogacenia podejścia głównego nurtu niż jako dysydencka szkoła.



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Dlaczego prawnicy boją się EAP?

- 1. Brak dostatecznej wiedzy na temat ontologii, epistemologii i aksjologii prawa (uproszczone wyobrażenia o wartościach podstawowych).**
- 2. Obawa przed „nowymi”, „konkurencyjnymi” wobec wyuczonych i stosowanych metod.**
- 3. Konserwatyzm kontynentalnych prawników.**
- 4. Złożoność - niektórych - „nowych metod”.**
- 5. Brak reformy prawa.**
- 6. Brak reformy kształcenia prawników.**
- 7. Oportunizm prawników i polityków.**

(por. J. Stelmach)

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

Czym jest, lub może być, EAP?

- 1. Może być metodą (analizy), która w pewnych przypadkach prawniczych może pomóc dokonać właściwego (efektywnego ekonomicznie) rozstrzygnięcia trudnego przypadku.**
- 2. EAP może służyć do stworzenia wzorca dla przyszłej reformy prawa (normatywna wersja polityki prawa).**
- 3. EAP może stać się ekonomiką myślenia prawniczego.**

(odpowiedzi m.in. za Jerzym Stelmachem)



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

EAP jako koncepcja polityki prawa

EFEKTYWNOŚĆ (skuteczność) prawa jest również jednym z istotnych pojęć prawoznawstwa (teorii prawa). Norma (instytucja) prawna jest efektywna (skuteczna) wtedy, gdy oddziaływanie prawa jest zgodne z treścią normy prawnej lub z celem regulacji prawnej.

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

EAP jako koncepcja polityki prawa

Efektywność (skuteczność) norm prawnych jako kwalifikowany rodzaj działania prawa jest skutecznością faktyczną, którą należy odróżnić od skuteczności prawnej, polegającej na tym, że określone stanowi rzeczy zachowuje się normatywnie następstwa prawne (np. skuteczność prawna czynności prawnej, wyroku sądowego).

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

EAP jako koncepcja polityki prawa

Dwa podstawowe rodzaje skuteczności faktycznej norm prawnych:

- skuteczność behawioralna (formalna),**
- skuteczność finistyczna (materialna).**

EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

EAP jako koncepcja polityki prawa

Ze skuteczną realizacją celów przez prawo wiąże się POLITYKA PRAWA rozumiana jako rodzaj działania polegający na używaniu prawa do osiągnięcia zamierzonych celów.

Termin POLITYKA PRAWA jest też nazwą teoretycznej względnie praktycznej refleksji nad tym działaniem (koncepcja polityki prawa).



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

EAP jako koncepcja polityki prawa

Dwa warianty koncepcji polityki prawa:

- ujęcie technicystyczne (instrumentalne, minimalistyczne),**
- ujęcie wartościujące (maksymalistyczne).**



EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA

EAP jako koncepcja polityki prawa

Prawnicze rozumienie efektywności prawa nie przesądza, jaki konkretny cel powinna realizować norma (instytucja) prawna. W tym sensie skuteczność prawa jest wartością formalną.

W EAP rozumienie efektywności prawa ma charakter materialny, gdyż wskazuje cel prawa, którym jest lub powinna być efektywność ekonomiczna.