

Paulina Nogal

Uniwersytet Gdański

RACJONALNOŚĆ EKONOMICZNA W KONTEKŚCIE TEORII UŻYTECZNOŚCI

Wprowadzenie

Celem artykułu jest przedstawienie wad i zalet pojęcia racjonalności w ekonomii oraz zaprezentowanie różnych podejść do tej kwestii w kontekście teorii użyteczności ekonomicznej. W artykule przyjęto następującą hipotezę badawczą – podstawowe założenia racjonalności w świetle teorii użyteczności ekonomicznej spełniają warunek możliwości praktycznego zastosowania. Podstawową metodą badawczą jest metoda dedukcji. Badania przeprowadzono na podstawie analizy literatury.

Człowiek znajduje się w obszarze zainteresowań wielu dziedzin nauki. Każda z nich bada inne aspekty jego funkcjonowania – biologiczną, chemiczną, socjologiczną itd. Z mikroekonomicznego punktu widzenia człowiek jest jedynie bezosobową jednostką reprezentującą określone zachowania. Istotą tej ekonomicznej bezosobowości jest analizowanie relacji ekonomicznych, które zachodzą między ludźmi. Zasadnicze znaczenie mają podejmowane przez ludzi decyzje oraz ich wzajemne oddziaływania. Proces decyzyjny rozstrzyga się w warunkach ograniczonych zasobów, co powoduje nieustanne decydowanie o ich wykorzystaniu i osiągnięciu możliwie największego zadowolenia z dokonanego wyboru.

1. Główne założenia teorii użyteczności

Poziom użyteczności osiągniany przez człowieka przedstawiony został za pomocą modelu. Analiza zależności przedstawionych na modelu ułatwia eliminację potencjalnych błędów oraz oszczędza ewentualne koszty związane z rozpowszechnianiem wadliwego rozumowania. Podstawą odniesienia są konstrukcje myślowe będące prototypami rzeczywistych zjawisk. Do zalet takiego podejścia należy m.in. możliwość jasnego spojrzenia na główny problem badawczy, bez potrzeby rozpraszania uwagi na nieistotnych szczegółach. Do wad

należy zaliczyć możliwość wyeliminowania zasadniczej zmiennej, która z pozoru może wydawać się nieistotna. Model będzie przez to powierzchowny, a jego rekomendacje przy dużym prawdopodobieństwie szybko ulegną dezaktualizacji.

W ekonomii funkcjonuje założenie, że ludzie świadomie i racjonalnie kształtują swoją sytuację ekonomiczną poprzez podejmowanie decyzji w największym stopniu maksymalizującym ich satysfakcję¹. Założenie to leży u podstaw teorii użyteczności oraz pojęcia *homo oeconomicus*. Z ekonomicznego punktu widzenia życie człowieka to potrzeby, decyzje oraz działania. Ludwig van Mises stwierdził, że to właśnie niezadowolenie z istniejącego stanu rzeczy motywuje ludzi do dalszego działania, a tym samym do poprawy własnej sytuacji². Zaspokojenie danej potrzeby wymaga od człowieka zdefiniowania problemu, określenia celu, zbadania wariantów decyzji, przewidzenia konsekwencji oraz wyboru optymalnego wariantu³, który zapewni największy możliwy poziom satysfakcji w danej chwili i przy danych ograniczeniach zasobowych.

Użyteczność jest ważnym pojęciem w ekonomii, ponieważ pokazuje, dlaczego ktoś wybrał daną kombinację dóbr o określonym poziomie satysfakcji. Funkcja użyteczności bada zależność między kombinacjami dóbr w koszyku konsumpcyjnym a użytecznością osiąganą z tego koszyka⁴.

Mankiw i Taylor dość sarkastycznie podchodzą do tej kwestii pisząc, że „[...] członkowie tego gatunku zawsze zachowują się racjonalnie: jako menedżerowie zawsze maksymalizują zysk, jako konsumenci dążą do maksymalizacji użyteczności [...]. Uwzględniając swoje ograniczenia, racjonalnie porównują koszty z korzyściami i zawsze wybierają najlepszy sposób postępowania”⁵.

2. Racjonalność w ekonomii

Rozważania o użyteczności nie może mieć miejsca bez określenia, dlaczego jednostka uważana jest za postępującą racjonalnie. Racjonalność pełni w ekonomii doniosłą funkcję. Na niej opierają się rozważania oraz teorie mikroeko-

¹ Złożenia dotyczące użyteczności ekonomicznej leżą u podstaw utylitaryzmu. Po raz pierwszy pojęcie użyteczności wprowadził Daniel Bernoulli w 1738 roku przedstawiając tzw. paradoks petersburski. Szerzej: D. Bernoulli: *Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk*. „Econometrica” 1954, No. 22, s. 23-36. Z kolei Jeremy Bentham uznawany jest za twórcę utylitaryzmu wraz z opracowanym tzw. rachunkiem szczęśliwości. Szerzej: J. Bentham: *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford, London 1789, Chapter IV-V.

² L. van Mises: *The Ultimate Foundations of Economic Science: An Essay on Method*. Princeton, New York 1962, s. 2-3.

³ W.F. Samuelson, S.G. Marks: *Ekonomia menedżerska*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 25.

⁴ P. Krugman, R. Wells: *Makroekonomia*. PWN, Warszawa 2012, s. 446.

⁵ N.G. Mankiw, M.P. Taylor: *Mikroekonomia*. PWE, Warszawa 2009, s. 622.

nomiczne, które tworzą fundamenty teorii makroekonomicznych. W zasadzie zdecydowana większość skonstruowanej przez ekonomistów rzeczywistości wykorzystuje w swoich założeniach racjonalność. Przez ten fakt ekonomiści często są opisywani, jako mający niczym nieuzasadnioną pasję do beznamiętnej, zimnej racjonalności. W ramach opisywanej kategorii można wyróżnić trzy poziomy⁶.

Poziom pierwszy, najprostszy, budzi najmniej wątpliwości i nie krępuje badacza skomplikowanymi założeniami – zachowanie ludzi racjonalnych zawsze ukierunkowane jest przez jakiś cel, nawet jeśli dane zachowanie zostało zdeterminowane przez wpływy zewnętrzne, genetyczne i/lub historyczne. Postawa jednostki może być opisana jako irracjonalna, gdy stoi w przeciwieństwie do kosztowo-korzyściowej postawy kalkulacyjnej, która zachęca do zwiększania bogactwa dzięki podejmowaniu przemyślanych ocen. Przeciwieństwem są osoby, które podejmują celowe i zamierzone decyzje. Decyzje będą uważane za racjonalne, ponieważ zostały gruntownie przemyślane, zostały podjęte świadomie, z ostrożnym rozważeniem ceny relatywnej, kosztów oraz korzyści w świetle możliwości podjęcia działań alternatywnych.

Drugi poziom postrzegania racjonalności odnosi się do predyspozycji człowieka i argumentowania swojego stanowiska. Znajduje się tu odwołanie do podążania za domyślnie lub wyraźnie ustalonymi regułami logiki w celu rozróżnienia argumentów, które są potencjalnie możliwe do obalenia. Racjonalne argumenty mogą być poddawane w wątpliwość na podstawie podstawowych przesłanek wynikających z logicznego myślenia. Z tej perspektywy osoba może być nazwana racjonalną poprzez zwyczajne pokazanie skłonności do logicznego argumentowania. Osoby niechętnie zapoznawaniu się z uzasadnionymi obiekcjami płynącymi z zewnątrz, a odwołującymi się do któregośkolwiek poziomu dyskursu, nie będą uznane za racjonalne.

Milton Friedman argumentował, że stopień racjonalności nie jest prawdziwie adekwatnym problemem ekonomicznym. Twierdził, że jest to raczej metodologiczny zarzut, który krytycy dyscypliny uporczywie podtrzymują, aby unieważnić racjonalne podstawy ekonomicznych twierdzeń. Powinno być podkreślone, że przesłanki teorii dedukcyjnych nie mogą mieć w pełni racjonalnych podstaw. W pewnym miejscu teorie dedukcyjne muszą mieć początek, który, w mniejszym lub większym stopniu, wymaga dowiedzenia. Nie mniej jednak istnieje rozróżnienie pomiędzy teoretyczną a realną racjonalnością jednostek. Pierwsza może być sprawą wyboru, a także teoretycznej lub myślowej wygody. Druga może być produktem ograniczonym przez ewolucyjne, psychologiczne i neurologiczne ludzkie ograniczenia.

⁶ R.B. McKenzie: *Predictably Rational?* Springer, Berlin 2010, s. 1-4.

Trzeci poziom postrzegania racjonalności obejmuje pierwsze dwa znaczenia i umieszcza ekonomistów głównego nurtu, wraz z ich metodami myślenia i uprawiania nauki, z dala od uczonych innych dyscyplin. Tutaj racjonalność nie jest zwyczajnym procesem argumentowania, ale jest zestawem precyzyjnie sformułowanych założeń lub przesłanek, dotyczących ludzkich motywacji, podejmowania decyzji i skutecznienia zachowań, z których wypływają dalsze kroki logicznego argumentowania oraz wyniki dedukcji. Używa się tutaj pojęcia racjonalności, aby powiązać napędzane celem zachowanie jednostki z maksymalizowaniem jej bogactwa. Adam Smith podzielał ten punkt widzenia poprzez sugerowanie maksymalizowania zachowania w znaczeniu, w jakim kupcy szukają największych zysków⁷.

Jednak człowiek nie zawsze jest baczny obserwatorem rzeczywistości, który chłodno kalkuluje, co i kiedy mu się najbardziej opłaca. Herbert Simon, jako jeden z pierwszych badaczy z pogranicza zagadnień ekonomiczno-psychologicznych, zauważył, że człowiek to również *homo sapiens*. Zaobserwował, że ludzie w niektórych sytuacjach za nieracjonalne uznają analizowanie nieskończonej liczby kombinacji dóbr w celu osiągnięcia maksymalnej satysfakcji. Dochodzą do wniosku, że poszukiwanie doskonałego rozwiązania samo w sobie jest już kosztownym działaniem, dlatego stosują ograniczoną racjonalność – oszczędzają swój czas i wysiłek, ostatecznie podejmując decyzje, które prezentują się nie jako doskonałe, ale wystarczająco dobre⁸.

Douglas Copeland pisze, że racjonalne zachowanie nie eliminuje możliwości popełniania przez ludzi błędów. Błędy te mogą pojawiać się ze względu na egoizm, brak doskonałej informacji, ograniczenia umysłowe, przyzwyczajenia lub uzależnienia. Nie można jednak powiedzieć, że jednostka we wszystkich wyborach postępuje nieracjonalnie. Ekonomia nie ocenia gustów i preferencji, mierzy natomiast ich występowanie na różnych poziomach użyteczności. Zachowania z gruntu irracjonalne, ewidentnie niezgodne z interesami jednostki są akceptowalne, o ile jednostka uświadamia sobie ten fakt w trakcie postępowania. Zachowania tego typu wprowadzają pewien element nieprecyzyjności, lecz ich

⁷ „Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. [...] Każdy człowiek [...] ani nie zamierza wspierać interesu publicznego, ani nie wie, w jakiej mierze go wspiera. [...] Kieruje się tylko własnym zyskiem i w tym przypadku, podobnie jak w wielu innych przypadkach, kieruje nim „niewidzialna ręka”, sprawiając, że zmierza on do celu, którego sam nie wybrał. I nie zawsze jest to złe dla społeczeństwa. Dążąc do realizacji swoich własnych interesów, często przyczyniamy się do osiągnięcia celów społeczeństwa skuteczniej, niż usiłując je świadomie osiągnąć”. Cytat został zaczerpnięty z: A. Smith: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. T. 1. PWN, Warszawa 1954, s. 21-22.

⁸ P. Krugman, R. Wells: Op. cit., s. 466-467.

występowanie nie podważa fundamentalnej zasady o racjonalności⁹. Coraz prężniej rozwijająca się ekonomia behawioralna dopuszcza wręcz możliwość popełnienia błędu na skutek niepełnej informacji, ograniczeń psychologicznych i kosztownego procesu decyzyjnego¹⁰.

Mankiw i Taylor wymieniają najczęściej popełniane przez człowieka błędy przy podejmowaniu decyzji. Są to:

- 1) zbyt duża pewność siebie,
- 2) przykładanie zbyt dużej, często emocjonalnej wagi do zbyt małej liczby obserwacji,
- 3) niechęć do zmiany zdania¹¹.

Dodatkowo Paul Samuelson pisze, że teoria popytu konsumenckiego zakłada, iż konsumenci wykazują raczej rozsądną stałość w gustach oraz działaniach, bowiem na ogół „[...] nie błędzą po omacku i nie cierpią z powodu tego, że stale dokonują złych wyborów”¹².

Bożena Klimczak wymienia trzy warunki, które wskazują na racjonalność podjętego wyboru:

- 1) posiadanie prawdziwej wiedzy i informacji dotyczących danego celu, przy czym informacja powinna być pełna,
- 2) umiejętność korzystania z aparatu logicznego myślenia,
- 3) umiejętność osiągnięcia wyznaczonego celu¹³.

Spełnienie wszystkich trzech warunków jednocześnie może okazać się trudne, dlatego też można mówić o proceduralnej lub ograniczonej racjonalności. Obie w założeniu pomijają pierwszy warunek, jako niezbędnie konieczny. Racjonalność ograniczona zakłada, że człowiek świadomie pomija informacje lub wiedzę¹⁴ (przykładowo ze względu na wysoki koszt ich uzyskania), a proceduralna, że robi to nieświadomie.

Paradoks zapobiegliwości jest szczególnym przypadkiem zachowania racjonalnego. Opisana przez Paula Krugmana i Robina Wellsa przedstawia specyficzną sytuację między konsumentami a producentami¹⁵. Konsumenci, którzy spodziewają się nadchodzącej recesji ograniczają swoje wydatki na konsumpcję.

⁹ D.W. Copeland: *Przewodnik studiowania: ćwiczenia*. Houghton Mifflin Company, Boston 1993; D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli: *Ekonomia*. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991.

¹⁰ Ibid.

¹¹ N.G. Mankiw, M.P. Taylor: Op. cit., s. 624.

¹² P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus: *Ekonomia*. Rebis, Poznań, 2012, s. 87.

¹³ B. Klimczak: *Mikroekonomia*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2011, s. 63.

¹⁴ H.A. Simon: *Invariants of Human Behaviour*. „Annual Review of Psychology” 1990, No. 41, s. 1-19.

¹⁵ P. Krugman, R. Wells: Op. cit., s. 6.

Powoduje to reakcję przedsiębiorstw w postaci zwolnień pracowników, którzy są potencjalnymi konsumentami dóbr produkowanych przez to przedsiębiorstwo. W efekcie zarówno konsumenci, jak i producenci znajdują się w gorszej sytuacji niż gdyby nie podejmowali żadnych działań ograniczających. Paradoks polega na tym, że oszczędzanie, jako racjonalne zachowanie konsumenta przygotowującego się do ekonomicznie gorszych czasów, powoduje pogorszenie sytuacji wszystkich uczestników. Wniosek – racjonalne zachowanie, które powinno służyć maksymalizacji użyteczności konsumentów w konsekwencji może spowodować zmniejszenie satysfakcji jednostek.

3. Racjonalne założenia decyzyjne

Metody dokonywania wyborów ekonomicznych są zróżnicowane. Różni ludzie z różnych pobudek dokonują określonych wyborów. Paul Samuelson wyróżnił następujące powody podejmowania decyzji – ze względu na zwyczaj, rynek, nakaz i intuicję. Podmioty racjonalne o charakterze *homo oeconomicus* działają tylko pod wpływem rynku. Racjonalność, która jest im przypisana skutkuje wykorzystaniem zasad poprawnego myślenia oraz skutecznego działania dla osiągnięcia założonego celu¹⁶. Oznacza to, że człowiek tego rodzaju powinien osiągnąć maksymalny możliwy do osiągnięcia przy danym stanie zasobów cel lub alternatywnie – powinien osiągnąć cel przy użyciu minimalnego nakładu środków. Przy wyborze celu należy podjąć decyzję, czy dostępne środki przeznaczyć na dobra konsumpcyjne o natychmiastowej dostępności czy na dobra inwestycyjne o większej wydajności, ale dopiero w przyszłości. Racjonalność tego wyboru powinna opierać się na następujących przesłankach:

1. Człowiek jest świadomy swoich wyborów, mając dwa dobra alternatywne do wyboru jest w stanie stwierdzić, które z nich woli bardziej i dlaczego (posiada wewnętrzny, własny, znany sobie układ preferencji, na podstawie którego ma możliwość określenia, czego potrzebuje).

2. Preferencje charakteryzują się przechodniością (człowiek może uszeregować swoje preferencje w sposób wewnętrznie spójny w taki sposób, aby określić najmniej i najbardziej oczekiwane preferencje).

3. Zawsze lepiej posiadać więcej niż mniej¹⁷ (zostaną dokonane takie wybory, które pozwolą uzyskać maksymalną satysfakcję z dokonanego wyboru¹⁸).

¹⁶ B. Klimczak: Op. cit., s. 63.

¹⁷ E. Mansfield: *Podstawy mikroekonomii*. Placet, Warszawa 2002, s. 30.

¹⁸ D.W. Copeland: Op. cit., s. 302-303.

4. Jednostki przeważnie wykorzystują okazje, żeby poprawić swoją sytuację¹⁹.

5. Racjonalni ludzie myślą w kategoriach marginalnych²⁰.

W praktyce użyteczność można przedstawić na przykładzie sklepu wielkopowierzchniowego, w którym więcej niż jedna kasa jest czynna. Klienci ustawiają się do kas tworząc średnio tej samej długości kolejki. W sytuacji, gdy zostaje otwarta nowa kasa, klienci z sąsiednich kolejek automatycznie przechodzą do nowej kasy, aby zostać szybciej obsłużeni – uzyskać wyższy poziom użyteczności. Liczba klientów w kolejkach sąsiadujących zmniejsza się, ale zostaje szybko uzupełniona przez osoby, które stały dalej, a także chcą poprawić swoją sytuację. Gdy kolejki znów osiągną podobną długość, nikt już nie będzie miał motywacji, aby poprawić swoją sytuację, ponieważ nie będzie już takiej możliwości. Mikroekonomiczna chęć zwiększenia satysfakcji przełoży się na proces dążenia rynku do równowagi.

Z powyższego akapitu można wywnioskować, że poprawa sytuacji, a więc zwiększenie użyteczności poszczególnych osób, powinna następować przynajmniej symetrycznie, ale w jakiś sposób sprawiedliwie. Jednak w niektórych kwestiach możliwość poprawy sytuacji tylko niektórych osób będzie uznana przez większość społeczeństwa za stan pożądany. Fakt, że istnieje kilka miejsc do parkowania dla niepełnosprawnych przed wybranymi miejscami docelowymi powoduje, że z reguły pozostaje więcej miejsc wolnych niż wynikałoby to z faktycznego popytu na te miejsca. Akceptowanie takiego stanu rzeczy jest ogólnospołecznie postrzegane jako „sprawiedliwe”²¹. Dzięki temu, stosunkowo niewielkim nakładem finansowym można spowodować, że poprawi się i tak gorsza sytuacja osób niepełnosprawnych. Obecnie ekonomiści²² nie są w stanie odpowiedzieć na pytanie, jak dalece powinno przedkładać się sprawiedliwość nad efektywność ani gdzie w takich przypadkach kończy się racjonalność (wybudować 5 czy 50 miejsc dla osób niepełnosprawnych).

Zarówno w aspekcie mikro, jak i makroekonomicznym zdarza się, że człowiek nie postępuje racjonalnie, a co za tym idzie nie maksymalizuje korzyści, które mógłby odnieść. Powody, dla których tak się dzieje w kwestiach mikroekonomicznych zostały przedstawione wcześniej. Poniżej natomiast opisane zo-

¹⁹ P. Krugman, R. Wells: Op. cit., s. 10.

²⁰ G.N. Mankiw: *Principles of Economics*. South-Western Cengage Learning, Mason, 2009, s. 5-7.

²¹ Rzeczywiste wyniki gry w „ultimatum” pokazują, że nie zostaje zachowana równowaga Nasha – zgodnie z sugestią teorii ekonomii. Uczestnicy gry nie godzą się na minimalną poprawę swojej sytuacji, w obliczu radykalnej poprawy sytuacji przeciwnika, ponieważ taktują taki podział za niesprawiedliwy. Więcej: N.G. Mankiw, M.P. Taylor: *Mikroekonomia*. PWE, Warszawa 2009, s. 624.

²² P. Krugman, R. Wells: Op. cit., s. 25.

stały przypadki, w których ludzie nie działają efektywnie z makroekonomicznego punktu widzenia. Można powiedzieć, że rynek zawodzi, ponieważ:

- występują ograniczenia odgórne mające na celu wyrównanie szans dostępu do zasobów,
- działania jednostek obarczone są efektami ubocznymi, np. zanieczyszczenie środowiska, nadmierna eksploatacja surowców naturalnych,
- jedna ze stron uniemożliwia zainicjowanie wymiany handlowej dążąc do zagarnięcia większej części zasobów dla siebie, np. dążenie do osiągnięcia pozycji monopolisty,
- specyfika danego rynku uniemożliwia efektywne zarządzanie, np. ruch powietrzny, wykorzystywanie fal radiowych i telewizyjnych.

Podsumowanie

Teoria użyteczności ekonomicznej obarczona jest pewnymi wadami. Już sam fakt, że przedstawiona jest za pomocą uproszczonego modelu powoduje, iż potencjalnie istotne czynniki zostają wyeliminowane z kręgu podejrzeń o wywieraniu wpływu. Ponadto, fundamentalne założenie o racjonalności człowieka również budzi wątpliwości. Początkowo racjonalność była traktowana jako pewnik, a sama teoria ograniczona do określonego terytorium. Fakt ten oraz brak skutecznych narzędzi pomiaru i rozeznania spowodowały, że weryfikacja czy falsyfikacja teorii nie mogły mieć miejsca. Pod koniec XX wieku, głównie za sprawą rosnącej popularności badań z zakresu ekonomii behawioralnej, zaczęto dopuszczać odstępstwa od sztywnych reguł racjonalności. Znacząco przyczynił się do tego rozwój nauki oraz coraz częstsze kojarzenie ze sobą treści i narzędzi interdyscyplinarnych. Zrozumiano, że praktyka maksymalizowania użyteczności nie jest domeną każdego człowieka, a jeśli już występuje, to nie na tym samym poziomie. Racjonalność postępowania nie może być zatem interpretowana jako zespół cech determinujących człowieka do ciągłego postępowania według logicznych i usystematyzowanych zasad. Wynika to z posiadania niepełnej informacji oraz braku możliwości pełnego kierowania przyszłością. W niektórych sytuacjach człowiek jest w stanie właściwie określić skutek swojego działania jedynie z pewnym prawdopodobieństwem.

Podobnie jest w przypadku odruchów typowo ludzkich zachowań, jak empatia czy altruizm. Ekonomiczny egoizm, choć teoretycznie wydaje się racjonalny, w praktyce nie zawsze może mieć zastosowanie, ponieważ niektórzy ludzie wyżej będą sobie cenić satysfakcję z okazanej komuś pomocy. Należy również zwrócić uwagę na fakt, że postępowanie ludzi nie jest wolne od psychologicznych uprzedzeń, przyzwyczajzeń czy impulsów.

Ekonomiści zdają sobie sprawę z ograniczeń, które towarzyszą teorii użyteczności, jednak „[...] akceptują teorie, które nie są doskonałe, ale za to wystarczająco dobre”²³. Teoria użyteczności stosunkowo dobrze objaśnia rzeczywistość i zależności między konsumowanymi dobrami a osiąganą satysfakcją. Ponadto, jak dotąd nie sformułowano dla niej wiarygodnej alternatywy, co powoduje, że „[...] teoria, nawet niedoskonała, jest zawsze lepsza niż żadna”²⁴.

Bibliografia

- Copeland D.W.: *Przewodnik studiowania: ćwiczenia*. Houghton Mifflin Company, Boston 1993.
- Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C.: *Ekonomia*. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991.
- Klimczak B.: *Mikroekonomia*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2011.
- Krugman P., Wells R.: *Makroekonomia*. PWN, Warszawa 2012.
- Mankiw G.N.: *Principles of Economic*. South-Western Cengage Learning, Mason 2009.
- Mankiw N.G., Taylor M.P.: *Mikroekonomia*. PWE, Warszawa 2009.
- Mansfield E.: *Podstawy mikroekonomii*. Placet, Warszawa 2012.
- McKenzie R.B.: *Predictably Rational?* Springer, Berlin 2010.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D.: *Ekonomia*. Rebis, Poznań 2012.
- Samuelson W.F., Marks S.G.: *Ekonomia menedżerska*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009
- Simon H.A.: *Invariants of Human Behaviour*. „Annual Review of Psychology” 1990, No. 41.
- Smith A.: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. T. 1. PWN, Warszawa 1954.
- van Mises L.: *The Ultimate Foundations of Economic Science: An Essay on Method*. Princeton, New York 1962.

ECONOMIC RATIONALITY IN THE LIGHT OF THE UTILITY THEORY

Summary

The paper presents fundamental, selected opinions of the rationality issue in context of economic theory of utility. Main aspects of the rational behaviour generated by precursors of utilitarianism are shown. Also a fresh approach of behavioral economics is described, with its derogations from strict rules of conduct rational *homo oeconomicus*. In the article criticism relating to the presentation of a model of economic phenomena can be found.

²³ N.G. Mankiw, M.P. Taylor: Op. cit., s. 624.

²⁴ B. Klimczak: Op. cit., s. 30.