

Lucyna Wojcieszka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

# WSPÓŁCZESNA KONCEPCJA *HOMO SOCIO-OECONOMICUS*

## Wprowadzenie

Klasyczne i neoklasyczne ujęcie koncepcji *homo oeconomicus*, niejednokrotnie krytykowane na gruncie ekonomii instytucjonalnej, behawioralnej oraz społecznej, wydaje się podejściem nieaktualnym i niewystarczającym w wyjaśnianiu zjawisk dotyczących dokonywania rzeczywistych wyborów rynkowych przez pojedynczego decydenta we współczesnej gospodarce. Potrzeba modyfikacji oraz rozbudowy klasycznie pojmowanego „człowieka ekonomicznego” jest zatem nieunikniona, co zresztą znajduje się w kręgu zainteresowań współczesnych ekonomistów. W miejsce tradycyjnego *homo oeconomicus* zaproponowano już wiele koncepcji alternatywnych, w tym koncepcję *homo sociologicus*, która nie wyczerpuje jednak wszelkich wątpliwości.

Celem opracowania jest przedstawienie koncepcji *homo socio-oeconomicus* i jej miejsca w kręgu zainteresowań współczesnej ekonomii, przy jednoczesnym wskazaniu niedostateczności koncepcji *homo oeconomicus* i *homo sociologicus*, traktowanych jako modeli odrębnych w celu wyjaśniania decyzji ekonomicznych. Prowadzone rozważania oparte będą na krytycznej analizie literatury przedmiotu oraz wtórnych źródeł danych empirycznych opisujących badany model.

## 1. Krytyka *homo oeconomicus*

Klasyczne ujęcie *homo oeconomicus*<sup>1</sup> opierało się na założeniu, iż konkretne zachowanie ludzkie dotyczące decyzji rynkowych można wytłumaczyć w ka-

---

<sup>1</sup> Pojęciem człowieka ekonomicznego prawdopodobnie jako pierwszy posłużył się J.K. Ingram w swym dziele pt. *A History of Political Economy* w odniesieniu do konstrukcji człowieka ekonomicznego, sformułowanej przez J.S. Mill'a w eseju *On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It* oraz A. Smith'a w *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Natomiast łacińskim pojęciem *homo oeconomicus* posłużył się jako pierwszy V. Pareto: *Manual of Political Economy*. W: *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*. Red. J. Dzionek-Kozłowska. PWN, Warszawa 2007, s. 82-83.

tegoriach idealnych, ściśle racjonalnych wyborów, dokonywanych przez człowieka ekonomicznego<sup>2</sup>. Dla J.S. Milla *homo oeconomicus* był typowym egoistą, kierującym się w swym postępowaniu jedynie pragnieniem gromadzenia bogactwa<sup>3</sup>. Takie podejście spotkało się z krytyką ekonomistów nurtu neoklasycznego. Przykładem może być tu A. Marshall, przedstawiciel kierunku marginalistyczno-psychologicznego, wedle którego *homo oeconomicus* wprawdzie w sferze gospodarowania pozostaje pod wpływem żądzy bogactwa, ale nie są mu obce takie cechy, jak próżność i lekkomyślność czy też zdolność do poświęcenia się rodzinie<sup>4</sup>.

Neoklasycy zakładali, iż *homo oeconomicus* to aktor, którego cechuje zachowanie maksymalizujące (optymalizujące), zdolności kognitywne w dokonywaniu racjonalnych wyborów, autonomia oraz posiadanie niezależnych preferencji<sup>5</sup>. Najczęstsze słowa krytyki takiego ujęcia dotyczyły poglądu, iż racjonalność człowieka jest ograniczona, ponieważ istnieją kognitywne ograniczenia w dokonywaniu racjonalnych wyborów, zachowania decydentów wykazują cechy adaptacyjne, a nie optymalizujące, a sami decydenci nie są typowymi maksymalizatorami, ale w swych działaniach dążą jedynie do osiągnięcia satysfakcji<sup>6</sup>. Inna grupa krytyków skoncentrowała się na roli instytucji twierdząc, że decydenci mogą nie podejmować decyzji autonomicznie, a ich preferencje nie są ani egzogeniczne, ani niezależne<sup>7</sup>. Do pierwszej grupy krytyków można zaliczyć H.A. Simona, który zastąpił *homo oeconomicus* postacią *homo satisfaciendus*, czyli człowieka dokonującego wyborów na zasadzie ograniczonej racjonalności, który, nie mogąc maksymalizować swojej funkcji użyteczności, zaspokaja swe potrzeby jedynie w sposób zadowalający<sup>8</sup>. Według Simona, człowiek nie jest w stanie posiadać wszystkich informacji potrzebnych do podjęcia optymalnej decyzji, dlatego jest zmuszony podejmować decyzje suboptymalne, które muszą być jednak dopuszczalne<sup>9</sup>. Simon dokonał także zróżnicowania racjonalności na racjonalność rzeczywistą, dotyczącą wyniku podjętej decyzji, oraz proceduralną, odnoszącą się do sposobu podejmowania decyzji, tj. aktualnie panujących warunków, w tym ograniczeń<sup>10</sup>.

<sup>2</sup> K. Wach: *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana paradygmatu nauk ekonomicznych*. „Horyzonty Wychowania” 2010, nr 9(17), s. 96.

<sup>3</sup> *System ekonomiczno-społeczny...*, op. cit., s. 83.

<sup>4</sup> *Ibid.*, s. 86.

<sup>5</sup> C. Doucouliagos: *A Note on the Evolution of Homo Economicus*. „Journal of Economic Issues” 1994, Vol. 28, No. 3, s. 877.

<sup>6</sup> *Ibid.*, s. 878.

<sup>7</sup> *Ibid.*

<sup>8</sup> H. Przybyła: *Wybór filozofii gospodarczej jako podstawa ekonomii*. W: *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej – znaczenie kategorii wyboru w teoriach ekonomicznych i praktyce gospodarczej*. Red. U. Zagóra-Jonszta. UE, Katowice 2010, s. 75.

<sup>9</sup> W. Stankiewicz: *Historia myśli ekonomicznej*. PWE, Warszawa 2000, s. 430.

<sup>10</sup> H.A. Simon: *Models of Bounded Rationality. Empirically Grounded Economic Reason*. Vol. 3. The MIT Press, London 1997, s. 293.

H. Leibenstein również uważał, że człowiek podejmuje swe decyzje w warunkach ograniczonej racjonalności, postrzegając z kolei *homo oeconomicus* jako jednostkę selektywnie racjonalną, która dokonuje wyborów kierując się czynnikami także pozaekonomicznymi<sup>11</sup>. Według jego poglądów nie każdy człowiek w równym stopniu dąży do osiągnięcia założonego celu czy też jego maksymalizacji, nie każdy bowiem wykorzystuje w pełni swoje możliwości, „często działając jedynie na niepełnych obrotach”<sup>12</sup>.

W drugiej grupie krytyków klasycznej i neoklasycznej *konstrukcji homo oeconomicus* znaleźli się przedstawiciele ekonomii instytucjonalnej. Instytucjonalisci pojmowali postać *homo oeconomicus* jako jednostkę społeczną, która co prawda w pierwszej kolejności dąży do osiągnięcia własnych korzyści, ale w swoim zachowaniu uwzględnia także powszechnie obowiązujące reguły i normy społeczne, nabyte w procesie socjalizacji<sup>13</sup>. Instytucjonalisci, w przeciwieństwie do klasyków i neoklasyków, dostrzegają, że warunki, w których podejmowane są decyzje kształtowane są również przez samego decydenta, wobec tego nie tylko sposób działania, ale również cele, do których dąży jednostka muszą uwzględniać ograniczenia kulturowe w społeczności, w której żyje, a która wpływa na jej postawy, system wartości i poglądy<sup>14</sup>.

Krytyka tradycyjnego modelu *homo oeconomicus* oraz zarzuty dotyczące jego niedoskonałości i niedostateczności w wyjaśnianiu podejmowanych decyzji ekonomicznych spowodowały poszukiwanie przez ekonomistów modeli alternatywnych. Pojawiło się wiele przeróżnych koncepcji, takich jak: *homo reciprocans*, *homo politicus*, *homo hobbesianus* i *homo darwinianus*, *homo orthodox*, *neo-homo oeconomicus* i *paleo-homo oeconomicus*, *homo erroneus* i *homo gustibus*, *homo sovieticus*, *homo religiosus*, *homo heroicus*<sup>15</sup>, *homo corporativus*, *homo sociologicus*, *homo humanistic oeconomicus*, *homo institutional economicus*, *homo social economicus* i wreszcie *homo socio-economicus*<sup>16</sup>.

<sup>11</sup> H. Leibenstein: *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*. PWN, Warszawa 1988, s. 90.

<sup>12</sup> Idem: Op. cit., s. 75.

<sup>13</sup> H. Zboroń: *Konceptualizacje idei racjonalnego wyboru we współczesnej refleksji społecznej*. W: *Dokowania współczesnej...*, op. cit., s. 114.

<sup>14</sup> Ibid., s. 115.

<sup>15</sup> E.J. O'Boyle: *Requiem for Homo Economicus*. „Journal of Markets & Morality” 2007, Vol. 10, No. 2, s. 322-323.

<sup>16</sup> J.F. Tomer: *Economic Man vs. Heterodox Men: The Concepts of Human Nature in Schools of Economic Thought*. „The Journal of Socio-Economics” 2001, Vol. 30, s. 281-293.

## 2. *Homo oeconomicus* kontra *homo sociologicus*

Koncepcje „człowieka ekonomicznego” i „człowieka społecznego” to dwa skrajnie różne, stojące w opozycji do siebie modele ekonomiczne stworzone na potrzeby wyjaśniania decyzji ekonomicznych. Zanim jednak ukazane zostaną ich podstawowe różnice, warto przyjrzeć się samej postaci *homo sociologicus*.

Koncepcja *homo sociologicus* wyrosła na gruncie ekonomii instytucjonalnej dzięki dostrzeżeniu roli psychologii i socjologii jako nauk pomocnych w wyjaśnianiu problemów ekonomicznych. *Homo sociologicus* nie jest jednostką całkowicie autonomiczną, w gruncie rzeczy realizuje ona „polecenia” społeczeństwa, ponieważ jest nosicielem uwewnętrznionych, podstawowych reguł zachowania danego społeczeństwa<sup>17</sup>. Jej zachowanie ograniczone jest strukturą społeczną z określonymi wartościami, normami i wzorcami, a także pełnionymi rolami społecznymi. Osoba ta nie jest zatem egoistą, gdyż działając dla dobra własnego, pośrednio przyczynia się w czynieniu dobra dla ogółu.

*Homo sociologicus* powstał po to, aby udowodnić, że człowiek nie zawsze podejmuje decyzje, które mieszczą się w sztywnych kategoriach ekonomicznej racjonalności. Często bowiem podejmuje decyzje na podstawie czynników nieekonomicznych, czego potwierdzeniem jest istnienie paradoksu Veblena i zjawiska konsumpcji ostentacyjnej czy też efektu snoba, opisanego przez Leibensteina.

Z punktu widzenia ekonomistów, *homo oeconomicus* to jednostka dbająca o interes własny (dążąca do maksymalizacji swej funkcji użyteczności), która samodzielnie podejmuje decyzje na rynku w sferze prywatnej, będące jednak ograniczone czynnikami twardymi, takimi jak choćby kapitał<sup>18</sup>. Z kolei *homo sociologicus* to jednostka będąca częścią wspólnoty, kierująca się wartościami, która podejmuje decyzje w społeczeństwie, czyli w sferze publicznej z pewnym jednak ograniczeniem miękkim (np. zwyczajowym)<sup>19</sup>. Cechą wspólną obu koncepcji jest występowanie ograniczeń w podejmowaniu decyzji ekonomicznych, choć różnią się one charakterem.

Z punktu widzenia socjologów, model „człowieka ekonomicznego” tłumaczy ludzkie zachowania poprzez odwoływanie się do indywidualnych potrzeb i celów, a porządek społeczny w tym przypadku powstaje poprzez połączenie pojedynczych interesów<sup>20</sup>. Model „człowieka społecznego” wyjaśnia sposób po-

<sup>17</sup> W. Morawski: *Socjologia ekonomiczna. Problemy. Teoria. Empiria*. PWN, Warszawa 2001, s. 30.

<sup>18</sup> Idem: Op. cit., s. 33.

<sup>19</sup> Ibid.

<sup>20</sup> A. Reckwitz: *Toward a Theory of Social Practices. A Development in Culturalist Theorizing*. „European Journal of Social Theory” 2002, Vol. 5, No. 2, s. 245.

stępowania poprzez odwoływanie się do zbiorowych norm, wartości i reguł, a porządek społeczny opiera się na współpracy i normatywnym konsensusie<sup>21</sup>.

Nie ulega zatem wątpliwości, iż oba modele różnią się od siebie w sposób zasadniczy. Pozostałe istotne różnice ujęto w tabeli 1.

Tabela 1

Różnice między *homo oeconomicus* i *homo sociologicus*

Wymiary	<i>Homo oeconomicus</i>	<i>Homo sociologicus</i>
Podmiot	jednostka	grupa, wspólnota
Motywacja	interes własny	wartości
Kryteria ocen	racjonalność kalkulacyjna	wielość racjonalności, nieracjonalność, irracjonalność
Zasada działania	wolny wybór, ograniczenia twarde	wolny wybór, ograniczenia miękkie
Przestrzeń działania	rynek, sfera prywatna	społeczeństwo, sfera publiczna
Zasada organizacji przestrzeni społecznej	interakcje jednostek, wg preferencji i racjonalności proceduralnej	wpływ polityki, według kryteriów racjonalności substancjalnej
Cele analizy	przewidywanie	wyjaśnianie, opis, interpretacja
Metody	formalne, matematyczne	empiryczne, jakościowe
Metodologia	redukcjonizm, indywidualizm	holizm, organicyzm
Tradycja intelektualna	Smith, Marshall, Keynes, Samuelson	Marks, Durkheim, Weber, Parsons

Źródło: I. Bittner: *Homo oeconomicus*. SWSPiZ, Łódź 2009, s. 30-31.

### 3. Nowa era *homo socio-oeconomicus*

Koncepcja *homo socio-oeconomicus*, określanego przez Lindenbergera akronimem RREEMM (*resourceful, restricted, expecting, evaluating, maximizing man*)<sup>22</sup>, powstała poprzez połączenie postaci *homo oeconomicus* i *homo sociologicus*.

Według E.J. O'Boyle'a, powstanie „człowieka społeczno-ekonomicznego” jest naturalnym następstwem rozwoju społeczeństwa informacyjnego, ukształtowanego w procesie rozwoju masowych środków przekazu<sup>23</sup>. Ponadto, „człowiek społeczno-ekonomiczny” posiada cechy zarówno bytu indywidualnego, jak i społecznego, co udowadnia na przykładzie *homo socio-oeconomicus* pełniącego jednocześnie rolę konsumenta i pracownika<sup>24</sup>.

<sup>21</sup> Ibid.

<sup>22</sup> S. Lindenberg: *Homo Socio-oeconomicus: The Emergence of a General Model of Man in the Social Sciences*. „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1990, Vol. 146, No. 4, s. 739.

<sup>23</sup> E.J. O'Boyle: *Requiem...*, op. cit., s. 328-329.

<sup>24</sup> Idem: *Homo Socio-Economicus: Foundational to Social Economics and the Social Economy*. „Review of Social Economy” 1994, Vol. 52, s. 286-313.

O'Boyle, który zresztą zaproponował zastąpienie „człowieka ekonomicznego” „człowiekiem społeczno-ekonomicznym”, postulując potrzebę odejścia od indywidualizmu na rzecz personalizmu, wskazywał na złożoność natury ludzkiej, której nie można sprowadzić do prostego modelu jednostki maksymalizującej jedynie swą użyteczność<sup>25</sup>.

Lindenberg natomiast postrzega *homo socio-oeconomicus* jako elastyczne połączenie jednostki, która wprawdzie kieruje się maksymalizacją użyteczności, ale w swym działaniu jest ograniczona złożonością warunków, w których owe działanie ma miejsce<sup>26</sup>. Urealnienie modelu jest natomiast możliwe poprzez sytuacyjną selekcję komponentów użyteczności, jakimi są instrumentalne cele, tworzone przez indywidualne preferencje, które kształtowane są w przestrzeni społecznej w procesie socjalizacji<sup>27</sup>.

Zgodnie z tymi rozważaniami należałoby stwierdzić, że natura ludzka jest strukturą bardzo skomplikowaną i wielowymiarową, trudną do uchwycenia i wręcz nieprzewidywalną. Istnieją jednak pewne obiektywne prawidłowości, które pozwalają sądzić, iż ludzie jako istoty rozumne starają się w życiu podejmować decyzje racjonalne, rozsądne i najbardziej w danym momencie optymalne. O słuszności takiego toku rozumowania świadczą choćby ludzkie zdolności do współdziałania i konkurencji ze sobą w sferze gospodarczej.

Człowiek, podejmując na ogół decyzje racjonalne, jest jednak ograniczony normami, regułami zachowania, a także uznawanymi wartościami, występującymi w danym społeczeństwie, w którym żyje. Czasem jego sfera społeczna wprost ogranicza podejmowanie decyzji w sposób racjonalny powodując, iż zachowuje się on w sposób irracjonalny w danych warunkach. Często także podejmowanie racjonalnych decyzji ogranicza respektowanie norm społecznych powodując, że takie zachowanie uznalibyśmy za niemoralne.

Najbardziej jednak trafne byłoby spostrzeżenie, iż człowiek współczesny, dokonując określonych wyborów, kieruje się w tym procesie zarówno racjonalnością, jak i normami społecznymi. Jego zachowanie, a tym samym racjonalność są jednak ograniczone wieloma czynnikami.

Po pierwsze, są to ograniczenia pozaekonomiczne, np. natury psychologicznej, socjologicznej czy też środowiskowej. Należą do nich m.in. subiektywizm, percepcja, stan wiedzy, intelekt, stan emocjonalny, uczucia, preferencje, gust, przekonania,

<sup>25</sup> M. Michalski: *Kim jest postmodernistyczny homo oeconomicus, czyli pytanie o współczesne relacje pomiędzy rodziną a rynkiem*. „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 2011, Vol. 14, nr 1, s. 143-145.

<sup>26</sup> S. Lindenberg: *Op. cit.*, s. 745.

<sup>27</sup> *Ibid.*

religia, normy społeczne, wewnętrzne standardy postępowania, światopogląd, pozycja społeczna i zawodowa, motywacja, a nawet same chęci.

Po drugie, jest to wiele ograniczeń natury instytucjonalnej, czego doskonałym przykładem może być system fiskalny, nadmierna formalizacja, niezrozumiałość i nieprzejrzystość ustaw, regulacji prawnych, wszelkich procedur oraz przepisów, biurokracja czy też protekcyjizm.

Po trzecie, są to ograniczenia istoty ekonomicznej, do których należą koszty transakcyjne, wysokość dochodu, ceny, rzadkość zasobów, nieodpowiedni dobór metod i środków czy przyjęte kryteria wyboru.

Wszystkie powyższe czynniki w niemalże równym stopniu wpływają na stopień racjonalności postępowania człowieka w sferze ekonomicznej. Biorąc pod uwagę mnogość i zasadność przytoczonych ograniczeń należy uznać, iż współczesny *homo socio-oeconomicus* to człowiek o ograniczonej racjonalności, który jednak stara się podejmować decyzje trafne i najlepsze z możliwych w danych mu w tej chwili rzeczywistych, ograniczonych warunkach.

Tak rozumiany *homo socio-oeconomicus*, wobec niedoskonałości i jednokierunkowości modeli *homo oeconomicus* i *homo sociologicus*, wydaje się w pełni uzasadnioną konstrukcją, odzwierciedlającą zachowania współczesnego człowieka w sferze gospodarowania.

## Podsumowanie

Tradycyjne pojmowanie modelu *homo oeconomicus*, zgodnie z przytoczonymi zarzutami, należy uznać za nieaktualne i nieprzydatne w wyjaśnianiu współcześnie podejmowanych decyzji ekonomicznych. Jako „następcę” proponuje się model *homo socio-oeconomicus*, który powstały w wyniku połączenia *homo oeconomicus*, powstałego w nurcie marginalistycznym z postacią *homo sociologicus*, stworzonego na gruncie instytucjonalnym. Współczesny *homo socio-oeconomicus* jest jednocześnie jednostką indywidualną i częścią wspólnoty, kierującą się w swym postępowaniu racjonalnością, która jest z kolei ograniczona czynnikami zarówno ekonomicznymi, jak i pozaekonomicznymi, takimi jak wartości, normy i reguły społeczne, które owa jednostka nabywa i przejmuje w procesie socjalizacji.

Koncepcja *homo socio-oeconomicus*, lepiej niż inne alternatywy klasycznego *homo oeconomicus*, pozwala zrozumieć współczesne zachowania pojedynczego decydenta w sferze gospodarczej. Jej rosnąca rola w wyjaśnianiu zjawisk ekonomicznych wynika z dowartościowania socjologii jako dziedziny pomocniczej dla nauk ekonomicznych, dlatego też dalsze kierunki badań ekonomicznych powinny koncentrować się na wykorzystaniu także innych nauk społecznych.

## Bibliografia

- Bittner I.: *Homo oeconomicus*. SWSPiZ, Łódź 2009.
- Doucouliaqos C.: *A Note on the Evolution of Homo Economicus*. „Journal of Economic Issues” 1994, Vol. 28, No. 3.
- Dzioniczek-Kozłowska J.: *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*. PWN, Warszawa 2007.
- Tomer J.F.: *Economic Man vs. Heterodox Men: The Concepts of Human Nature in Schools of Economic Thought*. „The Journal of Socio-Economics” 2001, Vol. 30.
- Leibenstein H.: *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*. PWN, Warszawa 1988.
- Lindenberg S.: *Homo Socio-oeconomicus: The Emergence of a General Model of Man in the Social Sciences*. „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1990, Vol. 146, No. 4.
- Michalski M.: *Kim jest postmodernistyczny homo oeconomicus, czyli pytanie o współczesne relacje pomiędzy rodziną a rynkiem*. „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 2011, Vol. 14, nr 1.
- Morawski W.: *Socjologia ekonomiczna. Problemy. Teoria. Empiria*. PWN, Warszawa 2001.
- O’Boyle E.J.: *Homo Socio-Economicus: Foundational to Social Economics and the Social Economy*. „Review of Social Economy” 1994, Vol. 52.
- O’Boyle E.J.: *Requiem for Homo Economicus*. „Journal of Markets & Morality” 2007, Vol. 10, No. 2.
- Przybyła H.: *Wybór filozofii gospodarczej jako podstawa ekonomii*. W: *Dokowania współczesnej myśli ekonomicznej – znaczenie kategorii wyboru w teoriach ekonomicznych i praktyce gospodarczej*. Red. U. Zagóra-Jonszta. UE, Katowice 2010.
- Reckwitz A.: *Toward a Theory of Social Practices. A Development in Culturalist Theorizing*. „European Journal of Social Theory” 2002, Vol. 5, No. 2.
- Simon H. A.: *Models of Bounded Rationality. Empirically Grounded Economic Reason*. Vol. 3. The MIT Press, London 1997.
- Stankiewicz W.: *Historia myśli ekonomicznej*. PWE, Warszawa 2000.
- Wach K.: *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana paradygmatu nauk ekonomicznych*. „Horyzonty Wychowania” 2010, nr 9(17).



## THE MODERN CONCEPT OF *HOMO SOCIO-OECONOMICUS*

### Summary

The purpose of this article is to present the modern concept of *homo socio-oeconomicus* which was created in response to the inadequacy of the concept of *homo oeconomicus*. Presented model was created from the concept of *homo oeconomicus* and *homo sociologicus*. Also shows features of both of these models. As a result of a critical analysis of the literature concluded that *homo socio-oeconomicus*, who is both an individual unit and part of the community, make rational decisions that are limited economic and non-economic factors such as for example social norms.

This model, which was developed as a result of appreciation of sociology as an auxiliary science of economics is helpful in explaining market behavior of modern man. Calls for the inclusion of other social sciences to the study of economic.