

**Michał Jurek**  
**Rafał Rybacki**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

# **MODEL *HOMO OECONOMICUS* I JEGO DOSTOSOWANIE DO WSPÓŁCZESNYCH UWARUNKOWAŃ**

## **Wprowadzenie**

Celem artykułu jest analiza, czy jest zasadne – biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój technologii informacyjnych – wykorzystywanie modelu *homo oeconomicus* w jego oryginalnej postaci jako podstawy dociekań ekonomicznych.

By odpowiedzieć na to pytanie, dokonano analizy charakterystyki modelu *homo oeconomicus* w ujęciu wybranych autorów: A. Smitha, J.S. Milla oraz J.F. Mutha. Następnie sformułowano ten model w postaci matematycznej i wykazano, że ludzie nie są w stanie efektywnie wykorzystywać wszystkich dostępnych współcześnie informacji i całej wiedzy. Sprawia to, że konieczne jest wprowadzenie kategorii racjonalności ograniczonej do modelu *homo oeconomicus*.

## **1. Rozwój modelu *homo oeconomicus* w ekonomii głównego nurtu**

Pierwszym badaczem, który zainteresował się racjonalnością ekonomiczną człowieka był A. Smith. Autor ten, wprowadzając model człowieka racjonalnie działającego w sferze gospodarowania, wyodrębnił zachowania ekonomiczne człowieka i oddzielił je od innych sfer aktywności psychofizycznej.

Rozumienie racjonalnego postępowania przez A. Smitha znacznie odbiegało od terminu racjonalności ekonomicznej, który jest podstawą współczesnych rozważań w ramach tzw. ekonomii głównego nurtu. Wynika to z dwóch powodów. Po pierwsze, A. Smith uważał za oczywiste, iż człowiek kieruje się interesem własnym w ramach ograniczeń społecznych, kulturowych itp. Według

A. Smitha, człowiek „[...] w pogoni za bogactwem, zaszczytami i wyróżnieniami może uczynić wszystko, wyteżać wszystkie siły, naciągać wszystkie mięśnie, by zdystansować swoich współzawodników. Gdyby jednak miał oszukiwać czy powalić jednego z nich, pobłażanie całkowicie się kończy. Nie mogą pogodzić się z pogwałceniem zasady szlachetnego postępowania”<sup>1</sup>.

Wymiana ekonomiczna nie jest więc według A. Smitha oderwana od zasad społecznych, lecz z nich wynika, ponieważ człowiek „[...] prawie ciągle potrzebuje pomocy swych bliźnich i na próżno szukałby jej jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest dla nich samych korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda. Każdy, kto proponuje drugiemu jakiś interes, postępuje w ten sposób. Daj mi to, czego ja chcę, a otrzymasz to, czego ty chcesz: oto znaczenie każdej takiej propozycji, i to jest właśnie sposób, w jaki otrzymujemy nawzajem od siebie największą część usług, których potrzebujemy”<sup>2</sup>. Współcześnie jednak, definiując zasadę wzajemności, wywodzi się ją raczej z czynników socjologicznych, a nie ekonomicznych, o czym świadczy np. nazwa jednego z modeli tłumaczących sztywności realne płac w ramach nurtu neokeynesowskiego<sup>3</sup>.

Warto też podkreślić, że sam termin „egoizm” również jest współcześnie rozumiany odmiennie niż w publikacjach A. Smitha. W jednym z najczęściej cytowanych fragmentów swojego głównego dzieła A. Smith stwierdził, iż „[...] nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu i nie mówimy im o naszych potrzebach, lecz o ich korzyściach”<sup>4</sup>. Jak trafnie zauważa K. Szarzec, „[...] wskazuje on [Smith], iż w działaniu gospodarczym podmiotu motywem napędzającym gospodarkę liberalną jest realizacja własnego interesu, i że podmioty gospodarcze w normalnie funkcjonującej gospodarce liberalnej nie popadają w konflikty typu «moja mała korzyść vs wielka strata drugiego». A. Smith w koncepcji «niewidzialnej ręki» wskazuje, że w gospodarce liberalnej wszyscy realizują własne korzyści, nie czyniąc przy tym krzywdy innym, co przyczynia się do wzrostu bogactwa całego narodu ze względu na skłonność do wymiany”<sup>5</sup>. Taką samą interpretację po-

<sup>1</sup> A. Smith: *Teoria uczuć moralnych*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989, s. 123.

<sup>2</sup> Idem: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 20.

<sup>3</sup> I. Bludnik: *Neoklasyzm*. W: *Współczesne teorie ekonomiczne*. Red. M. Ratajczak. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012, s. 95.

<sup>4</sup> A. Smith: *Badania...*, op. cit., s. 20.

<sup>5</sup> K. Szarzec: *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach*. Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 11.

glądów A. Smitha przedstawia P. Chmielewski, którego zdaniem „[...] w ten sposób egoistyczny interes własny motywuje ludzi do działania, natomiast reguły konkurencji mitygują nadmierną zachłanność i chciwość”<sup>6</sup>.

Drugą cechą odróżniającą model człowieka ekonomicznego A. Smitha od modelu *homo oeconomicus*, którzy stworzyli jego następcy w ramach szkół tzw. głównego nurtu ekonomii, są zdolności analityczne. A. Smith nie przypisywał żadnych zdolności analitycznych ludziom działającym w sferze gospodarki poza uznaniem, iż w wyborach gospodarczych kierują się oni zdrowym rozsądkiem<sup>7</sup>. W opisowej pracy, jaką jest *Bogactwo narodów*, proste, intuicyjne założenie dotyczące rozumowania ludzkiego było zupełnie wystarczające, by pokazać, jak dzięki indywidualnym dążeniom do maksymalizacji bogactwa cała gospodarka rozwija się będąc w stanie równowagi. Dopiero rozwój aparatu matematycznego w ekonomii doprowadził do sytuacji, w której należało albo ograniczyć zakres i stopień ogólności rozważań, albo uznać, iż gospodarka może nie dążyć do stanu równowagi w wyniku cech działania podmiotów (ograniczenia racjonalności), albo modyfikować przyjęty model człowieka, przypisując mu ciągle nowe umiejętności, stosownie do rozwoju nauki.

Pierwszym autorem, który postawiony przed tym problemem dokonał wyboru jest J.S. Mill. Autor ten uważany jest za twórcę modelu *homo oeconomicus*, mimo iż sam tej nazwy nie używał. Jednak to J.S. Mill jako pierwszy określił podstawową charakterystykę psychologiczną modelu człowieka ekonomicznego. Jak bowiem podkreśla K. Szarzec, „[...] model *homo oeconomicus* jest już widoczny u A. Smitha, który opiera się na nim, wyjaśniając mechanizm «niewidzialnej ręki». Nie został on jednak przez niego nazwany i rekonstruuje się go na podstawie tego mechanizmu. Do ekonomii został on wprowadzony przez J.S. Milla, który w *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* stwierdził, że definicja człowieka gospodarującego i cech mu przypisanych nie jest formalnie umieszczona w żadnej pracy z zakresu ekonomii politycznej”<sup>8</sup>.

W przytoczonym eseju J.S. Mill stwierdził, iż „[...] ekonomia polityczna z góry przyjmuje arbitralną definicję człowieka jako istoty, która niezmiennie działa tak, by otrzymywać najwyższą ilość rzeczy niezbędnie potrzebnych, udogodnień oraz luksusów, przy możliwie najmniejszej ilości pracy i samozaparcia, przy których owe dobra mogą być uzyskane w świetle istniejącego poziomu wiedzy”<sup>9</sup>. Jak zauważył E. Taylor, przyjęcie tego założenia przez J.S. Milla po-

<sup>6</sup> P. Chmielewski: *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*. Poltext, Warszawa 2011, s. 49.

<sup>7</sup> E. Taylor: *Wstęp do ekonomiki*. Spółdzielnia Wydawnicza „Żeglarski”, Gdynia 1947, s. 50.

<sup>8</sup> K. Szarzec: Op. cit., s. 10.

<sup>9</sup> J.S. Mill: *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Batoche Books, Kitchener 2000, s. 101. <http://www.efm.bris.ac.uk/het/mill/question.pdf> (20.02.2013).

zwoliło mu na uzasadnienie zarówno izolacji działań gospodarczych od innych zjawisk społecznych, jak i generalizujących twierdzeń w ekonomii<sup>10</sup>. Należy podkreślić fakt, iż J.S. Mill określił model człowieka ekonomicznego tylko w celu dokonania izolacji oraz generalizacji zjawisk gospodarczych, natomiast sprzeciwiał się wykorzystaniu wyłącznie tego modelu w celu wyjaśniania i prognozowania zjawisk, ponieważ „[...] o ile wiadomo lub można przypuszczać, że postępowanie człowieka przy uzyskiwaniu bogactwa pozostaje pod ubocznym wpływem jakiejś innej właściwości ludzkiej natury, a nie tylko pragnienia uzyskania największej ilości bogactwa najmniejszym nakładem pracy i poświęcenia, o tyle twierdzenia ekonomii politycznej nie są przydatne do wyjaśniania lub przewidywania rzeczywistych wypadków, póki nie są zmienione przez należyte uznanie stopnia wpływu, wywieranego przez inną przyczynę”<sup>11</sup>.

J.S. Mill uważał, że ekonomia nie powinna być nauką wiernie odzwierciedlającą rzeczywistość, lecz jej zadaniem jest przedstawienie takiej rzeczywistości i jej mechanizmów, jak gdyby nic poza gospodarowaniem nie miało miejsca. Uznał, że „[...] ekonomia ujmuje ludzkość jako zajęta wyłącznie nabywaniem i używaniem bogactwa i ma na celu pokazanie przebiegu działalności, którą prowadziłaby ludzkość żyjąca w stanie społecznym, gdyby wymieniony motyw [...] był absolutnym władcą jej działalności”<sup>12</sup>. Podejście J.S. Milla do kwestii modelu *homo oeconomicus* trafnie analizuje P. Chmielewski podkreślając, iż J.S. Mill „[...] jako ekonomista i zwolennik liberalizmu miał zarazem decydujący udział w budowie modelu człowieka ekonomicznego, będąc zresztą świadomy faktu, iż nie ma on nic wspólnego z człowiekiem rzeczywistym, istotą ludzką z krwi i kości”<sup>13</sup>.

Ważnym momentem w rozwoju modelu *homo oeconomicus* było sformułowanie hipotezy racjonalnych oczekiwań przez J.F. Mutha. Autor ten już w pierwszym zdaniu swojego artykułu podsumował treść swojej koncepcji. Zgodnie z nim, „[...] w celu całkiem prostego wyjaśnienia jak oczekiwania są formułowane, przyjmujemy hipotezę, iż są one w gruncie rzeczy takie same jak predykcje wynikające z uznanej teorii ekonomicznej”<sup>14</sup>. Ten odważny wniosek wynikał z dwóch przyjętych założeń. Autor założył, iż informacje są rzadkim dobrem, dlatego nie są „marnowane” (wszystkie informacje są poszukiwane,

<sup>10</sup> E. Taylor: Op. cit., s. 51.

<sup>11</sup> Ibid., s. 52.

<sup>12</sup> O. Lange: *Ekonomia polityczna*. Tom I i II. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1978, s. 204.

<sup>13</sup> P. Chmielewski: Op. cit., s. 51.

<sup>14</sup> J.F. Muth: *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*. „Econometrica” 1961, Vol. 29, No. 3, s. 315.

zbierane i natychmiast wykorzystywane) oraz że oczekiwania są formułowane za pomocą obowiązującego modelu gospodarki. Opierając się na tych założeniach J.F. Muth stwierdził, iż możliwe odchylenia formułowanych oczekiwań od „oczekiwań racjonalnych” muszą mieć charakter błędów stochastycznych, więc w zagregowanej skali ich oczekiwana wartość jest równa zeru. Wynikało z tego, jak zaznaczył J. Wallusch, że „[...] błędy przypadkowe z definicji nie mogą być skorelowane, bowiem trudno mówić o skorelowaniu przypadków. W związku z tym podmioty nie mogą popełniać tych samych błędów seryjnie. Implikuje to także wykorzystanie wszystkich dostępnych informacji w sposób optymalny, tzn. za pomocą modelu najlepiej «dopasowanego» do rzeczywistości”<sup>15</sup>.

## 2. Ocena modyfikacji modelu człowieka ekonomicznego dokonanych przez J.F. Mutha i jego następców

Dzięki pracy J.F. Mutha model *homo oeconomicus* „uzyskał” zdolność doskonałego przewidywania przyszłości na podstawie pełnej znajomości zarówno teorii, jak i wszelkich dostępnych informacji. W ten sposób w rozważaniach ekonomicznych zaczęto powszechnie przyjmować założenia o braku m. in. niepewności, niewiedzy oraz zachowań nieracjonalnych, czyli wszystkiego, co można nazwać „czynnikiem ludzkim”.

Doskonałym tego przykładem jest przyjmowanie w rozważaniach ekonomicznych w ekonomii głównego nurtu hipotezy racjonalnych oczekiwań. O ile bowiem jeszcze w 1961 roku, i to w odniesieniu jedynie do przedsiębiorstw (tylko do badania tej grupy podmiotów gospodarczych ograniczył się J.F. Muth, dopiero jego kontynuatorzy rozszerzyli analizę na gospodarstwa domowe), hipoteza racjonalnych oczekiwań mogła być zgodna z rzeczywistością, o tyle współcześnie z pewnością tak nie jest. Rozwój i upowszechnienie systemów oraz technologii informatycznych, a także postępująca globalizacja spowodowały wzrost dostępności informacji oraz możliwości ich wykorzystania.

Należy uwzględnić fakt, iż człowiek (nawet korzystając z komputerów) ma ograniczoną zdolność przetwarzania informacji, natomiast ilość dostępnych informacji przyrasta w postępie geometrycznym. Biorąc to pod uwagę można dostrzec, że stopień wykorzystania dostępnych informacji przez jednostkę (wyrażony jako stosunek informacji wykorzystanych do wszystkich dostępnych) spada wraz z rozwojem systemów informatycznych. Co więcej, do wykorzystania tych informacji niezbędna jest coraz szersza wiedza. Jednak człowiek ze

<sup>15</sup> J. Wallusch: *Nowa ekonomia klasyczna*. W: *Współczesne teorie ekonomiczne*. Op. cit., s. 74.

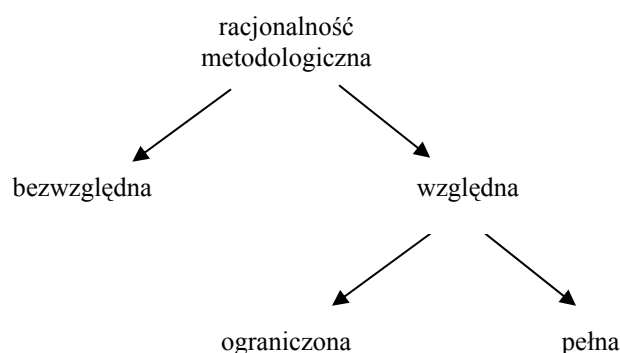
swoimi ograniczeniami poznawczymi nie jest w stanie zgłębić więcej, niż tylko wąskiego zakresu specjalistycznej wiedzy wybranego obszaru nauki. Wobec tego założenie, że modelem opisującym rzeczywistość jest *homo oeconomicus* cechujący się pełną racjonalnością metodologiczną, zgodnie z którą wykorzystuje on doskonale wszelkie dostępne informacje nieustannie maksymalizując swoją użyteczność, jest nie do utrzymania.

Powyższe wnioski nie podważają oczywiście faktu, iż dzięki rozwojowi technologii informacje są lepiej i pełniej wykorzystywane niż kiedykolwiek wcześniej. Ilość i jakość wykorzystywanych informacji wzrosła bowiem bezdyskusyjnie, zarówno w ujęciu jednostkowym, jak i zagregowanym. Nie przekłada się to jednak na stopień racjonalności podmiotów, ponieważ racjonalność dotyczy procentu wykorzystanych informacji w stosunku do ogólnie dostępnych, a nie ich ilości bezwzględnej. To samo odnosi się do drugiej cechy przesądzającej o stopniu racjonalności metodologicznej. Choć informacje wykorzystywane są obecnie bardziej umiejętnie, przy zaangażowaniu większej wiedzy, to jednak stopień racjonalności jest kwestią stosunku wiedzy użytej do całej (w danym czasie) dostępnej wiedzy.

W tej sytuacji celowe jest wprowadzenie nowego typu racjonalności. Przyjmując, że kryterium podziału racjonalności jest punkt odniesienia oceny działań, można wyodrębnić racjonalność względną i bezwzględną.

Jeśli punktem odniesienia będzie dostępna w danym czasie wiedza oraz informacje, to taka cecha działania przyjmuje nazwę racjonalności względnej. Ocena działania dotyczy bowiem w tym przypadku stosunku wykorzystanych informacji i wiedzy do najlepszych, w danym czasie dostępnych. Tak więc, jeśli w pewnych okresach dostępne informacje i wiedza są niezwykle skromne (tak było np. w czasach starożytnych), to pełne wykorzystanie tych zasobów w procesie podejmowania decyzji pozwala na stwierdzenie, iż dane działanie było w pełni racjonalne (w sensie względnej racjonalności metodologicznej). Jeśli zaś punktem odniesienia jest stopień racjonalności innych działań (uwarunkowanych określoną ilością wykorzystanych informacji i wiedzy), to ocena działalności danego podmiotu odbywa się w ramach racjonalności bezwzględnej. W tym przypadku bowiem ocena działania odnosi się do bezwzględnej ilości wykorzystanych informacji i wiedzy.

Można więc przyjąć, iż ludzkie działanie staje się coraz bardziej racjonalne w sensie bezwzględnej racjonalności metodologicznej, coraz bardziej jednak odbiegając od pełnej racjonalności metodologicznej względnej. Można się zatem spodziewać, iż wraz z rozwojem technologii i postępującą globalizacją stopień racjonalności bezwzględnej będzie rosł, względnej zaś maleć.



Rys. 1. Klasyfikacja rodzajów racjonalności

Na rys. 1 uwzględniono wnioski wynikające z przeprowadzonej analizy. Jak się wydaje, wiele dyskusji i nieporozumień w zakresie tematyki racjonalności podmiotów gospodarczych można rozstrzygnąć, wprowadzając podział racjonalności metodologicznej na względną i bezwzględną. Jako że kategorie racjonalności ograniczonej i pełnej dotyczą stopnia i jakości (warunkowanej wiedzą) wykorzystania dostępnych informacji, mieszczą się one w ramach racjonalności względnej.

Zasadność wprowadzonego podziału racjonalności metodologicznej można również przedstawić w ujęciu matematycznym: dany podmiot w momencie  $t$ , gdzie  $t \in R$ , wykorzystuje zbiór informacji  $I_t$ , przy czym

$$I_{t-k} < I_t \quad (1)$$

gdzie  $k \in R_+$ , ponieważ w każdej chwili ilość dostępnych informacji rośnie. Wiedza zaś podmiotu  $x$  użyta w momencie  $t$  wyrażona jako  $w_{x_t}$  to funkcja przekształcająca informacje posiadane w informacje bezpośrednio użyteczne decyzyjnie, czyli

$$w_{x_t} = f(I) \quad (2)$$

przy czym funkcja  $f(I)$  jest ciągła i rosnąca, a wiedza wykorzystująca określony zbiór informacji  $I_t$  może się różnić w czasie. Zakłada się bowiem, iż wraz ze wzrostem czasu wiedza wzrasta, tak więc wykorzystując ten sam zbiór informacji  $I_t$

$$\forall t f'(I_t) > 0 \Rightarrow w_{x_t} > w_{x_{t-k}} \quad (3)$$

Wprowadzając zaś (również ciągłą i rosnącą) funkcję wiedzy innego podmiotu  $y$  jako

$$w_{y_t} = g(I) \quad (4)$$

zauważyć należy, iż

$$w_{x_t} > w_{y_t} \Leftrightarrow f(I_t) > g(I_t) \quad (5)$$

tzn., że wiedzę podmiotów można porównywać tylko wtedy, jeśli korzystają one z tych samych zasobów informacji. W innym przypadku niemożliwe jest ustalenie, czy na podjętą decyzję większy wpływ miała posiadana wiedza czy też ilość wykorzystanych informacji, póki nie ustali się dokładnej postaci funkcji wiedzy każdego z porównywanych podmiotów (tzn. typu funkcji i jej współczynników).

Na tej podstawie określić można racjonalność bezwzględną podmiotu  $x$  w czasie  $t$  jako

$$r_{x_t} = h(I_{x_t}, w_{x_t}) \quad (6)$$

gdzie  $I_{x_t}$  to wykorzystany przez podmiot  $x$  zbiór informacji w momencie  $t$ . Zakłada się, że aby działanie nie zostało uznane za nieracjonalne, konieczne jest wykorzystanie przynajmniej minimalnej ilości wiedzy procesie decyzyjnym, czyli

$$r_{x_t} > 0 \Leftrightarrow w_{x_t} > 0 \quad (7)$$

Zakłada się również, iż funkcja  $h$  jest ciągła i stała w czasie, ponieważ w każdym momencie wykorzystanie wiedzy oraz informacji przyczynia się do osiągnięcia pewnej racjonalności metodologicznej oraz nie ma podstaw, by twierdzić, że w różnych momentach wykorzystanie tej samej wiedzy i tego samego zbioru informacji może prowadzić do różnego poziomu racjonalności metodologicznej (wpływ na zróżnicowanie tego poziomu mogą mieć takie czynniki psychologiczne jak np. stres czy też inne emocje podmiotu podejmującego decyzję, co jednak znajduje się poza dokonywaną analizą zgodnie z zasadą *ceteris paribus*).

W przypadku, gdy podmiot jest nieracjonalny

$$r_{x_t} = 0 \quad (8)$$

natomiast w każdym innym, zgodnie ze wzorami (2) i (7)

$$r_{x_t} > 0 \Rightarrow w_{x_t} > 0 \Rightarrow I_{x_t} > 0 \quad (9)$$

Na podstawie wzorów (1) oraz (3) stwierdzić można, iż

$$\forall t h'(I_{x_t}, w_{x_t}) > 0 \quad (10)$$



Racjonalność względną podmiotu  $x$  zaś przedstawia wzór

$$s_x = \frac{h(I_{x_t}, w_{x_t})}{h(I_{max_t}, w_{max_t})} \quad (11)$$

tak więc miarą racjonalności względnej jest stosunek wykorzystanych informacji i wiedzy do maksymalnej ilości dostępnych w momencie  $t$  informacji oraz najlepszej w momencie  $t$  wiedzy, przy danej funkcji zamiany zmiennych  $I$  i  $w$  na decyzję, ocenianą w kategoriach racjonalności. Jeśli dany podmiot  $x$  charakteryzuje się pełną racjonalnością, to

$$s_x = 1 \Rightarrow I_{x_t} = I_{max_t} \wedge w_{x_t} = w_{max_t} \quad (12)$$

jeśli podmiot ten jest nieracjonalny, to

$$s_x = 0 \Rightarrow I_{x_t} = 0 \vee w_{x_t} = 0 \quad (13)$$

w dowolnie innym natomiast przypadku działanie podmiotu ma charakter ograniczenia racjonalny, czyli, zgodnie ze wzorem (9)

$$0 < s_x < 1 \Rightarrow I_{x_t} > 0 \wedge w_{x_t} > 0 \quad (14)$$

Należy szczególnie podkreślić, iż uwzględniając ciągły rozwój nauki i wzrost ilości dostępnych informacji, zakłada się, że

$$\forall t h'(I_{max_t}, w_{max_t}) > 0 \quad (15)$$

oraz co najistotniejsze z punktu prowadzonej analizy

$$\forall t h'(I_{max_t}, w_{max_t}) > h'(I_{x_t}, w_{x_t}) \quad (16)$$

co oznacza, iż podmioty nie są w stanie zwiększać ilości wykorzystywanych informacji i posiadanej wiedzy w takim tempie, w jakim nowe informacje i wiedza są tworzone. Prowadzi to do wniosku, iż

$$\forall t \frac{h'(I_{x_t}, w_{x_t})}{h'(I_{max_t}, w_{max_t})} < 1 \quad (17)$$

z czego wynika, że

$$\forall (t+k) \frac{h(I_{x_{t+k}}, w_{x_{t+k}})}{h(I_{max_{t+k}}, w_{max_{t+k}})} < \frac{h(I_{x_t}, w_{x_t})}{h(I_{max_t}, w_{max_t})} \quad (18)$$

czyli nie dość, że podmioty nie charakteryzują się pełną racjonalnością metodologiczną, to są one coraz bardziej „ograniczenie racjonalne” (ich decyzje coraz bardziej odbiegają od decyzji podejmowanych w warunkach pełnej racjonalności).

## Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych rozważań ustalono, iż mimo podejmowania decyzji dzięki coraz lepszej wiedzy i coraz większej ilości informacji, podmioty gospodarcze stają się coraz mniej racjonalne biorąc pod uwagę odsetek wykorzystywanych zasobów informacyjnych. Biorąc to pod uwagę stwierdzono, iż racjonalność może być rozumiana różnorodnie, co powoduje pewne problemy terminologiczne. Rozstrzygnięto je wprowadzając nowe kryterium klasyfikacji racjonalności.

Główny wniosek płynący z przeprowadzonych rozważań jest następujący: uwzględniając współczesne uwarunkowania informacyjne, ludzie charakteryzują się racjonalnością ograniczoną, ponieważ ich zdolności poznawcze są zbyt małe w stosunku do ilości zasobów informacyjnych. Jednocześnie podejmowane decyzje są coraz bardziej racjonalne bezwzględnie, tzn. uwzględniają coraz większą ilość informacji i są podejmowane przy wykorzystaniu coraz pełniejszej wiedzy.

## Bibliografia

- Bludnik I.: *Neokeynesizm*. W: *Współczesne teorie ekonomiczne*. Red. M. Ratajczak. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2012.
- Chmielewski P.: *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*. Poltext, Warszawa 2011.
- Lange O.: *Ekonomia polityczna*. Tom I i II. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1978.
- Mill J.S.: *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Batoche Books, Kitchener 2000. <http://www.efm.bris.ac.uk/het/mill/question.pdf> (20.02.2013).
- Muth J.F.: *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*. „Econometrica” 1961, Vol. 29, No. 3.
- Smith A.: *Teoria uczuć moralnych*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989.
- Smith A.: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Szarzec K.: *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach*. Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
- Taylor E.: *Wstęp do ekonomiki*. Spółdzielnia Wydawnicza „Żeglarz”, Gdynia 1947.
- Wallusch J.: *Nowa ekonomia klasyczna*. W: *Współczesne teorie ekonomiczne*. Red. M. Ratajczak. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2012.

## **HOMO OECONOMICUS MODEL AND IT'S CONTEMPORARY ADAPTATION**

### **Summary**

This article aims at analyzing whether – taking into account the rapid evolution of information technology – the use of the *homo oeconomicus* model in its original form as a basis for contemporary economic research is still appropriate. Conducted research allowed to conclude that people are not able to use effectively all the available information and knowledge due to cognitive constraints. This makes it necessary to introduce a new category of rationality to the *homo oeconomicus* model in the form of limited rationality.