

Marcin Kalinowski

Uniwersytet Łódzki

EKONOMICZNE MEANDRY RACJONALNOŚCI

Wprowadzenie

Czy w trakcie wyborów rynkowych człowiek kieruje się racjonalną oceną dostępnych w danym czasie i miejscu wariantów wyboru w porównaniu do zasobów, którymi dysponuje? Odpowiedź na to pytanie jest głęboko zakorzeniona w dyskursie metodologicznym ekonomii. Kolorytu debaty toczącej się w gronie ekonomistów dodają głosy dochodzące z kręgu psychologów społecznych, socjologów i przedstawicieli nauk politycznych.

Publikowane od połowy lat 50. XX wieku prace Herberta A. Simona naruszyły fundament, na którym przez szereg lat opierał się *homo oeconomicus*¹. Dały też one początek zmasowanej krytyce realizmu założenia o racjonalności zachowań jednostki decyzyjnej, stanowiącego jego integralną część. Trzeba przy tym powiedzieć, że część tej krytyki przeniosła się z czasem na grunt ekonomiczny. Wymownym tego przykładem jest nowa ekonomia instytucjonalna i ekonomia behawioralna².

Na progu XXI wieku znaczna część ekonomistów przyjmuje, że wybory ludzkie są nacechowane ograniczoną racjonalnością (*bounded rationality*), a wywodzące się z kręgu teoretyków gier założenie o doskonałej racjonalności pozostaje konstrukcją czysto teoretyczną, niemającą z praktyką gospodarczą wiele wspólnego³.

Celem niniejszego opracowania jest próba krytycznego spojrzenia na argumentację płynącą ze strony krytyków *homo oeconomicus*. W toku rozważań próbuję dowieść tezy, że naukowa przydatność założenia „człowieka ekonomicznego” nie wynika z realizmu tej konstrukcji myślowej, ale z użyteczności porównawczej, jaką niesie jej wykorzystanie w modelach mikroekonomicznych.

¹ H.A. Simon: *A Behavioral Model of Rational Choice*. The RAND Corporation, Santa Monica California 1953; Idem: *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Process in Administrative Organizations*. Macmillan, New York 1964; Idem: *Rationality in Psychology and Economics*. „Journal of Business” 1986, No. 4; Idem: *Models of Bounded Rationality*. MIT Press, Cambridge 1982.

² D. Ariely: *Potęga irracjonalności. Ukryte siły, które wpływają na nasze decyzje*. Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2009.

³ Wymownym przykładem takiej krytyki jest tytułowy zapis dyskusji ekonomisty Tomasa Sedlacka i matematyka Davida Orrella. Zob. T. Sedlacek, D. Orrell: *Zmierzch Homo Oeconomicus*. Studio EMKA, Warszawa 2012.

W pierwszej części opracowania przybliżono poglądy badaczy negujących przydatność prognostyczną „człowieka ekonomicznego” do analizy sfery wyborów prywatnych. W drugiej przeprowadzono polemikę z argumentacją wysuwaną przez krytyków *homo oeconomicus*.

1. Podstawy krytyki racjonalności

Pojedyncza osoba dokonująca dowolnego wyboru rynkowego musi przejść skończony w czasie proces porównania swoich celów z dostępnymi wariantami wyboru. Mianem racjonalności określamy skłonność i zdolność do kalkulacji, będącej synonimem tego procesu⁴.

W opinii H.A. Simona, pojęcie racjonalności, na którym opierali swoje modele ekonomiści neoklasycyści, nie uwzględniało realnych warunków, w których jednostka stojąca przed perspektywą dowolnego wyboru tegoż wyboru dokonuje. Autor ten zwrócił uwagę, że w ujęciu ekonomicznym racjonalność jest ściśle przypisana do wyborów do jakich prowadzi i działań będących ich konsekwencją. W pozostałych zaś dziedzinach nauk społecznych jest ona traktowana jako integralny składnik procesu, w jakim jest wykorzystywana⁵. Zdaniem Simona, przekłada się to w istotny sposób na sposób modelowania zjawisk rynkowych, w których wykorzystujemy konstrukcję „człowieka ekonomicznego”. W pierwszym przypadku, badacz bierze pod uwagę jedynie cele jednostki oraz ogólną, przedmiotową charakterystykę sytuacji⁶. W opinii Simona jest to zdecydowanie za wąskie podejście. Nie uwzględnia ono bowiem szerszej podstawy psychologicznej, w ramach której człowiek podejmuje decyzje rynkowe. Simon dowodzi dalej, że na sposób działania jednostki wpływają ograniczenia o charakterze obiektywnym i subiektywnym. Ograniczenia subiektywne to niedostateczna wiedza odnośnie do stanów rzeczywistości, niedostateczna zdolność przewidywania konsekwencji podejmowanych decyzji oraz niesprecyzowane cele decydującego. Ograniczenia obiektywne to niepewność co do skutków podejmowanych działań i warunków, towarzyszących potencjalnemu wyborowi. W konsekwencji, jednostka dokonująca wyborów usiłuje wdrożyć i zastosować racjonalną kalkulację określonych posunięć, jednocześnie nie mogąc dojść do stanu „doskonałej” racjonalności⁷. Krótko mówiąc, większość decyzji rynko-

⁴ H. Leibenstein: *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*. PWN, Warszawa 1988, s. 124.

⁵ H.A. Simon: *Models of...*, op. cit.

⁶ Idem: *Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science*. „The American Economic Science Review” 1985, Vol. 79. No. 2, s. 294.

⁷ Zob. np. H.A. Simon: *Rationality in Psychology...*, op. cit., s. 209-224.

wych jest podejmowana przez konsumenta w warunkach „ograniczonej (selektywnej) racjonalności”. U podstaw ograniczonej racjonalności, leży przekonanie – jak słusznie zauważa Harvey Leibenstein – że „[...] jesteśmy w stanie znaleźć takie wymiary mieszczące się w interpretacji racjonalności, w ramach których możemy wybierać taki lub inny stopień racjonalności”⁸.

Simon wyeksponował czynniki związane ze sposobem podejmowania decyzji przez jednostkę decyzyjną. Wytyczył on tym samym kierunek krytyki, który można określić dalej mianem „psychologicznego”.

W innym kierunku poszły prace teoretyków nowej ekonomii instytucjonalnej. Zwrócili oni uwagę na szeroko rozumiany kontekst kulturowy, społeczny i historyczny oraz siłę jego oddziaływania na jednostkę. W opinii zwolenników podejścia instytucjonalnego jawi się on jako czynnik modyfikujący stabilność i spójność preferencji konsumenta. Instytucje – zauważa Jurgen Hauschildt – powodują swego rodzaju przededefiniowanie celów w trakcie podejmowania decyzji. W konsekwencji może to prowadzić do sytuacji, w której początkowa intencja może być trudna do interpretacji⁹. Wpływ czynników instytucjonalnych determinuje rozwój społeczeństw i ich obywateli, zarówno na poziomie prywatnym, jak i na poziomie sfery publicznej. Zmiany instytucjonalne pociągają za sobą zmiany w mentalności człowieka i sposobie jego patrzenia na świat. W rezultacie, „ujednoliczona” – teoretyczna – koncepcja natury ludzkiej nie znajduje w praktyce badawczej racji bytu¹⁰.

2. Zachowanie racjonalne z perspektywy zewnętrznego obserwatora

W analizie możliwości aplikacyjnych koncepcji człowieka zbudowanej na motywie zachowań *stricte* racjonalnych do sfery wyborów prywatnych często pomija się czynnik „zewnętrznego obserwatora”. Nawet jej zagorzali krytycy

⁸ H. Leibenstein: Op. cit., s. 126.

⁹ J. Hauschildt: *Goals and Problem-Solving in Innovative Decisions*. W: *Empirical Research on Organizational Decision Making*. Red. E. Witte, H.J. Zimmermann. Elsevier Science Publishers, Amsterdam 1986, za: J.G. March, J.P. Olsen: *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*. SCHOLAR, Warszawa 2005.

¹⁰ Paradoksalnie, podobny zarzut można skierować w stosunku do schematu zachowania opartego na koncepcji ograniczonej racjonalności, którą propagują współcześni (nowi) instytucjonalniści. Pomimo uwypuklenia czynników warunkujących zachowanie konsumenta w trakcie wyborów rynkowych, w dalszym ciągu mamy do czynienia z rozciągnięciem danej konstrukcji myślowej na ogół konsumentów. Inaczej rzecz ujmując, zindywidualizowanie czynników modyfikujących kalkulację nie prowadzi do wyodrębnienia z listy tych czynników, które pozwalają na pogrupowanie podzbiorów w ramach badanego zjawiska.

muszą na wstępie przyjąć określone „wytyczne”, które spełnia „modelowa” postawa racjonalna¹¹. Wykorzystując je w badaniach jako punkt wyjścia oceny łątwo jest przeprowadzić selekcję wszystkich zachowań, które nie spełniają założonych przez nas kryteriów. Mamy tu do czynienia ze swego rodzaju „założeniami” w założeniu. Wszystkie zachowania człowieka, które odbiegają od nakreślonej na wstępie matrycy zachowań modelowych (w tym wypadku modelowych dla zachowania w pełni racjonalnego), pozwalają na zaklasyfikowanie takiego zachowania jako odbiegającego od matrycy.

Trzeba tutaj podnieść dwie kwestie. Po pierwsze, w naukach społecznych nie możemy poszukiwać prostego przeniesienia badanych zjawisk na grunt empirii, tak jak ma to miejsce w przypadku nauk przyrodniczych. Pomimo że jest to kwestia często podnoszona w opracowaniach metodologicznych ekonomii, mamy tu często do czynienia ze swoistą dychotomią. Uwidacznia się ona z całą siłą w przypadku założeń czysto elementarnych, jakim jest racjonalny wymiar *homo oeconomicus*. Z jednej strony dążymy do maksymalnego realizmu przyjmowanych założeń, z drugiej, w przypadku obiektu badań, którym jest czujący, reagujący emocjonalnie, zmieniający się i jakże często nieprzewidywalny w swoich poczynaniach człowiek, jest to po prostu niemożliwe. Po drugie, ocena poczynañ innych ludzi, dokonywana w trakcie modelowania interakcji rynkowych, nie może być z gruntu wyabstrahowana z własnej interpretacji określonego katalogu działań. Zwraca na to uwagę Friedrich Hayek pisząc: „[...] w dyskusji nad tym, co uważamy za świadome działania innych ludzi, niezmiennie interpretujemy je przez analogię z własnym umysłem, to znaczy grupujemy te działania i ich przedmioty w klasy czy kategorie znane nam wyłącznie z wiedzy o naszym własnym umyśle”¹². Można zatem powiedzieć, że nieustannie jesteśmy skazani na porównywanie poczynañ innych ludzi – jako przedmiotu badań w ramach nauk społecznych – z naszymi wyobrażeniami o ich poczynaniach, a te pozostają zawsze wytworem naszego umysłu i sumą przynależnych nam doświadczeń.

¹¹ Za podstawowe kryterium oceny „racjonalności” wyboru i działania jednostki decyzyjnej należy uznać informację. W stanowisku krańcowym (doskonała racjonalność) przyjmuje się, że jednostka decyzyjna dysponuje „pełną” informacją odnośnie do alternatywnych możliwości wyboru oraz posiada zdolność do przetworzenia tychże informacji w ścisłym uszeregowaniu do swoich preferencji. Przyjęcie założenia o doskonałej informacji oznacza, że konsument dokonuje wyboru w warunkach całkowitej pewności o obecnych i przyszłych zdarzeniach gospodarczych. Bez zbytej przesady można powiedzieć, że przy takim założeniu odnośnie do czynnika informacji, obrona praktycznej przydatności *homo oeconomicus* jest zadaniem karkołomnym. Podstawowym filarem takiej obrony jest, rzecz jasna, stan równowagi, w którym ceny rynkowe dostarczają konsumentowi wszystkich informacji, jakich potrzebuje on do dokonania w pełni racjonalnego wyboru.

¹² F. Hayek: *Fakty w naukach społecznych*. W: *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*. Znak, Kraków 1998, s. 74.

3. Czy *homo oeconomicus* oddaje pełną paletę zachowań człowieka?

Przedstawiciele nauk społecznych, którzy negują możliwości prognostyczne wynikające z wykorzystania modeli mikroekonomicznych zbudowanych na założeniu *homo oeconomicus*, zwracają uwagę na wiele przykładów zachowań człowieka, które odbiegają od racjonalności i egoizmu, które są mu przypisywane.

Praktyka, rzecz jasna, potwierdza, że ludzie postępują często w sposób, który nie spełnia nawet minimalnego progu zachowania, określanego mianem „racjonalnego”¹³. Zachowania altruistyczne w sferze prywatnej i publicznej też nie należą do rzadkości.

Korzystając z założenia „człowieka ekonomicznego” musimy mieć stale na uwadze świadomość ograniczeń, jakie niesie taka konstrukcja modelowania zachowań człowieka. Czy jednak zachowania dalece odbiegające od racjonalności i egoizmu, dowodzą, że *homo oeconomicus* nie ma z rzeczywistością gospodarczą wiele wspólnego? Czy w najlepszym przypadku jest zachowaniem szczególnym, pojawiającym się tylko w wyjątkowych warunkach?

Konstrukcja myślowa „człowieka ekonomicznego” jest jednym z wielu możliwych zachowań człowieka. Traktowana w ten sposób może być wykorzystywana w badaniach ekonomicznych jako jedno z dostępnych założeń odnośnie do natury ludzkiej. Krótko mówiąc, założenie *homo oeconomicus* jest dokładnie tak samo wiarygodne badawczo, jak każdy inny dostępny dziś w badaniach ekonomicznych sposób odwzorowywania zachowań człowieka.

Wydaje się bowiem, że wszelkie poszukiwania badawcze, które służą odnalezieniu jednorodnego, doskonale prognostycznego schematu zachowań człowieka są każdorazowo skazane na niepowodzenie. Idąc dalej, trudno też wyrokować, czy przejście ze sfery wyborów prywatnych w sferę wyborów publicznych, czy określony rodzaj działalności człowieka czy też jego rola w strukturze społecznej warunkuje określony rodzaj zachowań człowieka.

¹³ Jak powiedziano wcześniej, taki próg jest określany poprzez zasoby informacyjne, pozostające w gestii jednostki decyzyjnej. Rodzi się jednak pytanie, jak wyznaczyć z pozycji zewnętrznego obserwatora taki „próg dostatecznego poinformowania”. W literaturze przedmiotu odnajdujemy skrajnie różne stanowiska badaczy. Część z nich dowodzi, że zasoby informacji dostępne dla statystycznego konsumenta są dziś tak rozproszone, że każda podejmowana przez niego decyzja będzie wyrazem siły wpływu czynników zewnętrznych. Inni eksponują w swoich pracach koszty informacji, które najogólniej rzecz ujmując możemy podzielić na koszty jej pozyskiwania i przetworzenia. O ile w dobie cyfryzacji te pierwsze są zwykle pomijalnie niskie, koszty przetworzenia informacji stanowią zasadniczą barierę podejmowania racjonalnych decyzji, są bowiem proporcjonalne do „wiedzy kontekstowej” podmiotu decyzyjnego.

W każdej ze swych ról społecznych człowiek może dokonywać wyborów w sposób racjonalny i skrajnie egoistyczny, może on też postępować dokładnie odwrotnie. Wszelkie próby dowodzenia jednorodności zachowań ludzkich na podstawie tego czy innego schematu zachowań człowieka są niczym innym, jak poszukiwaniem bezpośrednich, mierzalnych związków w zakresie nauk przyrodniczych i nauk społecznych.

Sądzi się tu, że przydatności prognostycznej *homo oeconomicus* nie należy upatrywać w wiarygodności i empirycznym weryfikacjonizmie tego schematu postawy ludzkiej, ale w jego użyteczności do opisu alternatywnych struktur instytucjonalnych gospodarki. W ramach teorii ekonomii odnajdujemy wiele podejść, które traktują określone struktury instytucjonalne egzogenicznie w stosunku do człowieka, który jest zawsze głównym podmiotem wszelkich organizacji rynkowych. Innymi słowy, ich autorzy traktują instytucje jako możliwe – w różnym stopniu – źródło przemiany człowieka¹⁴. Rzecz jasna, w sensie praktycznym trudno nie dostrzec tego związku, niemniej powstaje pytanie, czy w człowieku nie istnieje pewien wspólny mianownik, który stanowi narzędzie dostosowawcze do wszelkich transformacji instytucjonalnych – niezależnie, czy mamy do czynienia z procesem przebiegającym spontanicznie czy zaprogramowanym politycznie? XVIII-wieczni filozofowie polityczni odpowiedzieli na to pytanie twierdząco, wyodrębniając z szerokiej gamy różnorodnych zachowań człowieka – schemat *homo oeconomicus*. Rację mają Geoffrey Brennan i James M. Buchanan powiadając, że dla Smitha, Hume'a i innych ówczesnych myślicieli, nie tyle istotny był realizm „człowieka ekonomicznego”, ile jego przydatność do zademonstrowania, że interes społeczny może być realizowany jedynie poprzez mechanizm rynkowy¹⁵. Wyeksponowanie w naturze człowieka egoizmu, połączonego z naturalną dla niego zdolnością do kalkulowania, było próbą poszukiwania stabilnego miernika „reakcji” rynkowych przedsiębiorców na potencjalne i realne zmiany związane z funkcjonowaniem mechanizmu rynkowego. W obecnej dyskusji nad stale rosnącą rolą rządu w podziale i redystrybucji zasobów społecznych *homo oeconomicus* możemy wykorzystywać jako ten sam „stabilny miernik” reakcji politycznych przedsiębiorców i konsumentów politycznych.

¹⁴ Chyba najlepszym tego przykładem jest myśl marksowska.

¹⁵ J.M. Buchanan, G. Brennan: *The Normative Purpose of Economic „Science“*. *Rediscovery of an Eighteenth Century Method*. „International Review of Law and Economics” 1981, Vol. 1.

Podsumowanie

W niniejszym opracowaniu skoncentrowano się na problematyce racjonalności w zachowaniu człowieka. Biorąc pod uwagę rozwój współczesnej myśli ekonomicznej, naturalnie nasuwa się pytanie o sens dyskursu na temat natury ludzkiej. Czy może na ten temat ekonomiści nie powiedzieli już wszystkiego? Czy dalsze rozważania nie są jedynie czysto jałowym sporem metodologicznym, a jako takie nie wnoszą nowych treści do dalszego rozwoju nauki ekonomii?

Aby odpowiedzieć na tak sformułowane pytanie, należy odwołać się do szerszego problemu „naukowości” ekonomii. W jakim zakresie przedmiot zainteresowania ekonomii jest rzeczywiście „naukowy”? W jakim zakresie można go porównać z przedmiotem zainteresowania nauk przyrodniczych i fizycznych? Interesującej odpowiedzi na to pytanie udziela J.M. Buchanan. Autor ten zauważa, że porównywanie ekonomii z szeroko rozumianymi naukami przyrodniczymi może być prowadzone jedynie wtedy, gdy ekonomiści są w stanie zdefiniować, co może być zrobione w sferze gospodarczej, a co nie może, na bazie łączności z potencjałem, który tkwi w człowieku¹⁶. Innymi słowy, bez znajomości natury ludzkiej wszelkie modele ekonomiczne odwzorowujące wybrane aspekty rzeczywistości są obciążone znacznym ładunkiem błędu.

Paradoksalnie jednak, to właśnie znajomość natury ludzkiej pozostaje z jednej strony kwestią kluczową, a z drugiej ciągle na nowo odkrywaną. Pogląd XVIII-wiecznych filozofów politycznych, że pogoń za interesem własnym determinuje rozwój gospodarczy legł u podstaw rozwoju nauki ekonomii. Ugruntował on również obraz ekonomii, jako nauki poszukującej odpowiedzi na kluczowe dla człowieka pytanie, tj. jak zapewnić szeroko rozumiany dobrobyt gospodarczy poprzez wzajemną współpracę, a nie ustawiczne konflikty społeczne.

W pogoni za empirycznym potwierdzeniem adekwatności modeli teoretycznych, współcześni badacze coraz częściej kwestionują przydatność „człowieka ekonomicznego” do analizy złożonej rzeczywistości gospodarczej XXI wieku. Szeroka gama argumentów wysuwanych przez Simona i kontynuatorów jego myśli nie mogła pozostać bez wpływu na ewolucję rzeczywistego obrazu natury ludzkiej. Niemniej na zakończenie należy zwrócić uwagę na dwie kwestie, których szczegółowa analiza była niemożliwa ze względu na rozmiar niniejszego opracowania. Po pierwsze, należy zwrócić uwagę, że *homo oeconomicus* pozostaje w dalszym ciągu synonimem wyborów *stricte* ekonomicznych,

¹⁶ J.M. Buchanan: *There Is a Science of Economics. W: Post-Socialist Political Economy: Selected Essays*. Edward Elgar, 1997, s. 10.

nie wyczerpuje on zatem – jako model działania człowieka – znamion zachowań przynależnych innym formom ludzkiej aktywności. Najprościej rzecz ujmując, jest to jedna z wielu postaw przynależnych ludzkim poczynaniom. Po drugie, nasuwa się pytanie, czy pogłębiony obraz natury ludzkiej w świecie wyborów rynkowych, wytycza nowe ścieżki rozwoju współczesnej ekonomii? Inaczej rzecz ujmując, czy podążanie w kierunku falsyfikacjonizmu założeń – poprzez ich maksymalne zbliżenie do rzeczywistości – może być w interesującym nas przypadku empirycznie weryfikowalne. Przecząca odpowiedź na to pytanie prowadzi do wniosku, że poszukiwanie ekwiwalentu „człowieka ekonomicznego” jest w sensie eksploracji nowych ścieżek badawczych zajęciem czysto jałowym. Użyteczność prognostyczna wszelkich nowych form obrazów człowieka w gospodarce jest dokładnie taka sama, jak krytykowany dziś przez znaczną część ekonomistów model *homo oeconomicus*.

Bibliografia

- Ariely D.: *Potęga irracjonalności. Ukryte siły, które wpływają na nasze decyzje*. Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2009.
- Buchanan M.J.: *There Is a Science of Economics. W: Post-Socialist Political Economy: Selected Essays*. Edward Elgar, 1997.
- Buchanan M.J., Brennan G.: *The Normative Purpose of Economic "Science". Rediscovery of an Eighteenth Century Method*. „International Review of Law and Economics” 1981, Vol. 1.
- Hauschildt J.: *Goals and Problem-Solving in Innovative Decisions. W: Empirical Research on Organizational Decision Making*. Red. E. Witte, H.J. Zimmermann. Elsevier Science Publishers, Amsterdam 1986.
- Hayek F.: *Fakty w naukach społecznych. W: Indywidualizm i porządek ekonomiczny*. Znak, Kraków 1998.
- Leibenstein H.: *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*. PWN, Warszawa 1988.
- March G.J., Olsen P.J.: *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*. SCHOLAR, Warszawa 2005.
- Sedlacek T., Orrell D.: *Zmierzch Homo Oeconomicus*. Studio EMKA, Warszawa 2012.
- Simon A.H.: *A Behavioral Model of Rational Choice*. The RAND Corporation, Santa Monica, California 1953.
- Simon A.H.: *Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science*. „The American Economic Science Review” 1985, Vol. 79. No. 2.

Simon A.H.: *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Process in Administrative Organizations*. Macmillan, New York 1964.

Simon A.H.: *Rationality in Psychology and Economics*. „Journal of Business” 1986, No. 4.

Simon A.H.: *Models of Bounded Rationality*. MIT Press, Cambridge 1982.

THE ECONOMIC MEANDER OF RATIONALITY

Summary

The aim of the article is critical look at the argumentation flowing from the side of the rationality behaviors critics in the market events. The theoretical deliberations are leading in wider reference to the homo oeconomicus conception. The author argues that the applicability of the homo oeconomicus presumption is not the result of its realism but the result of the comparative usefulness which bring its applicability to the microeconomics models.