Bożena Klimczak

1. MODEL CZŁOWIEKA GOSPODARUJĄCEGO I WYJAŚNIANIE W EKONOMII

WSTĘP

Sukcesy naukowe ekonomii neoklasycznej, polegające na wyjaśnianiu, jak funkcjonują rynki oraz gospodarka rynkowa, dostarczają dowodu na skuteczność przyjętego w tym nurcie sposobu wyjaśniania zjawisk gospodarczych. Elegancka teoria ogólnej równowagi rynków doskonale konkurencyjnych, zbudowana w ramach metodologicznego indywidualizmu, wykorzystująca schemat wyjaśniania sytuacyjnego, zaproponowany przez K. Poppera dostarczyła nie tylko wartościowych wyników naukowych, lecz również stworzyła punkt odniesienia dla normatywnej analizy rynków działających w sytuacjach odbiegających od założeń modelu doskonałej konkurencji.

Sukcesy naukowe ekonomii neoklasycznej są dowodem, że przyjęte założenia metodologiczne, pomimo licznych zarzutów są przydatnymi narzędziami w różnych innych obszarach badań takich jak socjologia, politologia, prawoznawstwo, a nawet biologia. W drugiej połowie XX wieku ekonomiści zaczęli stosować swoją metodologię do badania zjawisk społecznych, politycznych i przyrodniczych, a przedstawiciele wymienionych dziedzin nauki inkorporowali tę metodologię, co powodowało tworzenie pomostowych subdyscyplin, takich jak socjologia ekonomiczna, nowa geografia gospodarcza, nowa historia gospodarcza. Szczególne miejsce na tej mapie nauk zajęła nowa ekonomia instytucjonalna, której przedmiotem badań są różne instytucje społeczne, od prawa do zwyczajów i tradycji. Pozornie niejednorodny zbiór produktów ludzkich działań okazał się możliwy do badania z odrębnej i konsekwentnie stosowanej perspektywy metodologii ekonomii neoklasycznej. Powstała dzięki temu nowa ekonomia instytucjonalna wykazuje, za pośrednictwem swoich sukcesów badawczych, możliwości eksplanacyjne standardowego wyjaśniania ekonomii neoklasycznej. Wykazuje również, poprzez swoje porażki, ograniczenia tych możliwości.

Celem artykułu jest porównanie standardowych założeń ekonomii neoklasycznej w odniesieniu do modelu człowieka gospodarującego i do spójnego z nim sposobu wyjaśniania z założeniami modelu człowieka gospodarującego REMM[1], zaproponowanego przez M. C. Jensena i W. H. Mecklinga[2] do wyjaśniania szerokiego obszaru zjawisk, nie tylko ekonomicznych, lecz różnych zjawisk społecznych, także zjawisk związanych z funkcjonowaniem instytucji społecznych. W drugiej części artykułu zostanie zatem omówiony model człowieka gospodarującego w odniesieniu do sposobu wyjaśniania stosowanego w ekonomii neoklasycznej. Trzecia część artykułu jest poświęcona modelowi REMM i możliwościom jego zastosowania do wyjaśniania zjawisk społecznych. W ostatniej, podsumowującej części artykułu znajdują się wnioski dotyczące siły eksplanacyjnej i ograniczeń metody ekonomii neoklasycznej w odniesieniu do dwóch omówionych wcześniej modeli: neoklasycznego człowieka gospodarującego i człowieka REMM.

MODEL CZŁOWIEKA GOSPODARUJĄCEGO I WYJAŚNIANIE W EKONOMII NEOKLASYCZNEJ

Wyjaśnianie zjawisk ekonomicznych w ekonomii neoklasycznej jest dokonywane w ramach metodologicznego indywidualizmu, który ma długą historię, sięgającą dzieła J. Benthama i innych liberalnych filozofów, zwłaszcza J. St. Milla. Filozofowie ci podkreślali znaczenie wolności osobistej dla swobodnych wyborów i działań człowieka, mającego własne cele i dążenia. W znanej metaforze niewidzialnej ręki kierującej rynkiem A. Smith zasugerował model takiego, to jest wolnego człowieka, który niezależnie określa swoje cele, jako swoje interesy i podejmuje odpowiednie do ich osiągnięcia działania. Ten model mógł zostać wykorzystany do wyjaśniania teleologicznego lub funkcjonalnego. Wyjaśnianie to polega na tłumaczeniu, dlaczego zachodzi jakieś zjawisko, za pomocą celu, do którego dane działanie ma służyć. Takie wyjaśnianie jest uważane za mniej wartościowe niż wyjaśnianie przyczynowe[3], ponieważ dostarcza ono jedynie warunku wystarczającego, ale nie koniecznego. Było i bywa ono stosowane do wyjaśniania zjawiska za pomocą jego końco-

---

[1] Skrót REMM pochodzi od pierwszych liter przymiotników określających w języku angielskim modelowe atrybuty człowieka gospodarującego. Są to: *resourceful* (pomysłowy, zaradny), *evaluating* (wyceniający korzyści i koszty), *maximizing* (maksymalizujący), *man* (człowiek).

[2] M. C. Jensen, W. H. Meckling, *The Nature of Man*, Journal Applied Corporate Finance 1994, Vol. 7, No. 2.

[3] C. G. Hempel, *Podstawy nauk przyrodniczych*, WNT, Warszawa 1966; E. Nagel, *Struktura nauki*, PWN, Warszawa 1970.

wych stanów. Dotyczy to zjawisk naturalnych, np. istnienia narządów lub cech organizmu albo zjawisk sztucznych, które są wynikiem ludzkiego zamiaru, takich jak budowle lub maszyny. Natomiast działania ludzkie należą do odrębnej dziedziny. W ekonomii od A. Smitha przyjęto, że osoba, której działanie jest wyjaśniane, ma zdolność do celowego postępowania, tj. do ukierunkowania czynów na osiągnięcie zamierzeń. Oznacza to, że działanie jest intencjonalne, co umożliwia analizowanie działań za pomocą przyczynowości celowej. Rudymenty takiego wyjaśniania znajdują się w koncepcji niewidzialnej ręki. Interes własny (*self-interest*) może być odczytany nie tylko jako właściwość natury ludzkiej, jako psychiczna skłonność do dbania o te wartości, które są cenne dla danej osoby, ale także jako dyrektywa metodologiczna, jako aprioryczne założenie. Te dwa aspekty intencjonalności w działaniach człowieka gospodarującego: aspekt substancjalny i aspekt instrumentalny będą się przewijać w procesie kształtowania modelu człowieka gospodarującego przez ekonomię w wieku XIX i w części XX wieku.

Proces ten można prześledzić w odniesieniu do budowania funkcji celu człowieka gospodarującego, interpretacji znaczenia rozsądku do podejmowania celowych działań oraz ewolucji stosunku do znaczenia wiedzy i informacji.

Funkcja celu człowieka gospodarującego w ekonomii neoklasycznej ma tradycyjną postać określającą zmienne, od których zależy osiągnięcie celu. Przykładowo

$$O = u\,(W, X_1, X_2 \ldots)\text{„}$$

gdzie:
O – cel działania,
W – majątek osobisty,
X_1 – inne cenione przez człowieka efekty działania.

Relacja między zmiennymi jest określana przez użyteczność dla danej osoby uzyskiwanych wyników. Użyteczność (*utility*) oznacza potocznie „użyteczny". Jednak ekonomiści nadali jej inne znaczenie, korzystając z sensu użyteczności zaprojektowanego przez J. Benthama, twórcę etyki utylitarystycznej[4]. Użyteczność oznacza według Benthama:

> właściwość każdego podmiotu, który zmierza do wytwarzania korzyści, przyjemności, dobra lub szczęścia lub do zapobiegania szkodzie, złu lub nieszczęściu wobec strony, której interes jest rozważany.

[4] J. Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Pickering, London 1823.

Oznacza to, że użyteczność nie jest miarą osobistych dążeń do własnych korzyści, lecz skutkiem działań danej osoby wobec innych. W takim znaczeniu użyteczność rozumiał również J. St. Mill, stwierdzając, że „koncepcja użyteczności lub szczęścia jest regułą kierującą ludzkim postępowaniem"[5]. Natomiast W. Jevons, wprowadzając pojęcie „użyteczność" do ekonomii, zmienił jego znaczenie. Twierdził, że „maksymalizowanie przyjemności stanowi problem ekonomii", a „teoria rynku jest mechaniką użyteczności i interesu własnego"[6]. Cytaty oraz późniejsze zastosowania użyteczności w ekonomii wykazują, że znaczenie użyteczności nadane przez Benthama zostało zmienione. *Utility* nie oznaczało dla ekonomisty skutku dążenia człowieka do wytwarzania dobra dla otoczenia, ale dążenie do wytwarzania własnego dobra. Można to uznać, że zgodnie z koncepcją człowieka gospodarującego zaproponowaną przez A. Smitha, każdy człowiek ma własne dążenia i nie dąży świadomie do dostarczania korzyści innym ludziom. Społeczny skutek indywidualnych zamierzeń powstaje w sposób niezamierzony przez poszczególnych ludzi. Ludzie ci dążą do osiągnięcia różnorodnych dóbr, których pragną i wybierają te, którym dają pierwszeństwo przed innymi. To prywatne pragnienia i dążenia nadają wartości dobrom: są one wartościowe, bo są pożądane przez konkretne osoby. Dobra, które ekonomiści umieszczają w funkcji użyteczności, są wartościowe indywidualnie i nie jest ważne, ani czym to jest, ani czy ma uniwersalną wartość. Jest to rdzeń indywidualizmu metodologicznego, wyznaczony przez tzw. model gustu[7], który uzasadnia, że nie ma potrzeby rozpoznawać, czy dobra indywidualne są wartościowe, ponieważ tworzą one dobrobyt ogólny.

Nie jest jednak jasne, czy W. Jevons, a następnie A. Marshall i F. Edgeworth świadomie zmienili znaczenie użyteczności, odpowiednio do metodologicznej koncepcji A. Smitha[8]. Używali bowiem użyteczności zarówno w odniesieniu do dążeń pojedynczych osób, jak i w odniesieniu do efektów działań całego społeczeństwa. Dla przeprowadzanej charakterystyki modelu człowieka gospodarującego istotne jest natomiast, czy budowanie funkcji celu jako funkcji użyteczności jest tylko zabiegiem metodologicznym, czy ma również wymiar substancjalny. Z punktu widzenia A. Smitha można twierdzić, że chodziło tylko o metodologicznie poprawne wyjaśnienie, jak powstaje ogólny dobrobyt z intencjonalnych działań prywatnych. Świadczy o tym zdanie mówiące o nieowocności działań skierowanych świadomie ku pożytkowi

---

[5] J. St. Mill, *Utylitaryzm. O wolności*, PWN, Wraszawa 1959.
[6] W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, McMillan London, 1971.
[7] J. Griffin, *Sąd wartościujący*, Fun. Aletheia, Warszawa 2000.
[8] J. Broome, *Utility*, Economics and Philosophy 1991, No. 7.

społecznemu. Jednakże w drugiej połowie XIX w. wystąpiła tendencja do psychologicznego ujęcia użyteczności jako miary ludzkich dążeń i ich skutków. Można byłoby uznać to za nieistotny epizod, zwłaszcza że ekonomiści głównego nurtu: V. Pareto, Hicks i Allen oraz L. Robbins poddali krytyce podejście psychologiczne. Hicks i Allen zaproponowali aksjologiczną teorię wyborów ekonomicznych, w której zamiast celu związanego z użytecznością pewnych dóbr cenionych przez osobę pojawiły się osobiste preferencje. Wartość funkcji, ilustrującej dokonywanie wyborów między alternatywnymi możliwościami określili wprawdzie jako użyteczność, jednakże jest ona reprezentowana przez osobiste preferencje. Osoba preferuje raczej to, co jest dla niej lepsze, bardziej wartościowe, a więc to, co ma większą użyteczność. Niekiedy twierdzi się, że ta koncepcja jest niekonsekwentna, ponieważ choć w założeniach odrzuca użyteczność jako cel człowieka gospodarującego, ale w analizie do niej wraca[9]. Jest to jednak pozorna sprzeczność, gdyż po pierwsze w aksjomatycznej teorii użyteczności nie ma założenia o interesie własnym. Oznaczałoby to bowiem, że ludzie nie przywiązują wagi do interesów innych osób. Takie preferencje byłyby nierozsądne. Nieuwzględnianie interesów innych w swojej koncepcji celu mogłoby być szkodliwe lub destrukcyjne, a teoria preferencji zakłada, że są one spójne i przechodnie. L. Robbins[10] pisał w tej sprawie:

> podmioty ekonomiczne mogą być czystymi egoistami, czystymi altruistami, czystymi ascetami, czystymi sensualistami, lub – co jest najbardziej prawdopodobne – wiązką wszystkich tych impulsów.

Wówczas funkcja celu *i*-tej osoby będzie następująca:

$$O_i = U_i(X_i) + O_i \sum_{j \neq i} U_j(X_j),$$

co oznacza, że cel O_i *i*-tej osoby jest ważoną sumą jej własnej użyteczności U_i i użyteczności innych osób U_j [11], przy czym O_i może być równa zeru w niektórych sytuacjach.

Po drugie, w aksjomatycznej teorii użyteczności nie ma również założenia o maksymalizacji. Za pomocą preferencji człowiek substytuuje dobra tak,

---

[9] S. A. Drakopoulus, *Values and Economic Theory*, Avebury 1990.

[10] L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, McMillan, London 1932.

[11] D. C. Mueller, *Models of man: neoclassical, behavioural and evolutionary*, Politics, Philosophy and Economics 2004, No. 3 (1).

aby polepszyć swój stan. Użyteczność nie ma zatem znaczenia celu, kierunku, do którego człowiek dąży. Jest tylko abstrakcją, metodologicznym założeniem, służącym do wyjaśniania wyborów. P. A. Samuelson i W. D. Nordhaus piszą w swoim podręczniku ekonomii:

> Użyteczność jest abstrakcyjną koncepcją używaną w ekonomii do opisu subiektywnej przyjemności, pożytku lub satysfakcji pochodzącej z konsumpcji dóbr. Użyteczność jest prostą i analityczną konstrukcją używaną do wyjaśniania, jak racjonalni konsumenci dzielą swój ograniczony dochód pomiędzy dobra, które dają im satysfakcję lub użyteczność[12].

Tak rozumiana metodologiczna użyteczność może być stosowana jako denominator różnych impulsów czy motywów ludzkiej działalności. Oznacza to odejście od koncepcji substancjalnej lub psychologicznej celowości działań ludzkich w kierunku logiki racjonalnego wyboru. Budowanie kompletnego, spójnego i przechodniego zbioru preferencji domaga się bowiem założenia o racjonalności.

Założenie o racjonalności działań ekonomicznych jest propozycją K. Poppera, stanowiącą część wielkiej europejskiej tradycji badawczej zapoczątkowanej w oświeceniu. Jest ona ściślej związana z nazwiskiem M. Webera[13] i A. Schütza[14]. W ramach tej tradycji można doszukać się około 40 znaczeń racjonalności[15]. Ze stanowiska logiczno-semantycznego racjonalność jest określeniem pewnej własności. Jeżeli mówimy o racjonalnych działaniach, wtedy słowo racjonalny funkcjonuje jako prosty predykat. Jeżeli natomiast słowo „racjonalny" odnosi się do osób, wtedy jest to orzecznik dyspozycyjny, który wyraża, jakie właściwości przypisujemy danej osobie, tj. jakich działań oczekujemy w określonych warunkach. W odniesieniu do osoby racjonalność może być, po pierwsze, postulatem normatywnym, zalecającym racjonalnie postępować w celu efektywnego osiągania własnego interesu[16]. Po drugie, może być predykatem deskryptywnym, określającym status psychologiczno-poznawczy danej osoby. Po trzecie, racjonalność jest zasadą zerową, inaczej pierwotnym założeniem służącym do wyjaśniania i predykcji konkretnego działania. W ekonomii neoklasycznej przewijają się wszystkie te znaczenia racjonalności, ważne jest zatem odróżnienie racjonalności osoby od racjo-

---

[12] P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Economics*, McGraw–Hill BookXCo, New York 1994.

[13] M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo*, PWN, Warszawa 2002.

[14] A. Schütz, *The Phenomenology of the Social World*, Heinemann, London 1932.

[15] H. Schnädelbach, *Rozum*, [w:] E. Martens i H. Schnädelbach (red.), *Filozofia*, WP, Warszawa 1995.

[16] J. Harsanyi, *Morality and the Theory of Rational Behavior*, Social Research, Winter 1977.

nalności metodologicznej. Ta ostatnia niewątpliwie wzięła górę nad ujęciami psychologicznymi, gdy w latach trzydziestych XX wieku L. Robbins sformułował postulat dedukcji z pierwotnych założeń, które nie wymagają uzasadnienia za pomocą faktów[17]. Zatem jego znane twierdzenie, czym zajmuje się ekonomia:

> Ekonomia jest nauką, która bada ludzkie zachowanie jako relację pomiędzy wynikami a rzadkimi środkami, które mają alternatywne zastosowania,

należy odczytać jako metodologiczną deklarację o wyjaśnianiu ludzkich działań, tj. dowolnych zachowań za pomocą pierwotnych założeń o właściwościach tych działań. Jest to deklaracja antypsychologiczna, podtrzymana w koncepcji analizy sytuacyjnej K. Poppera[18]. Poper wyróżnił dwa rodzaje problemów wyjaśnianych w naukach społecznych:

1) wyjaśnianie jednego lub małej liczby pojedynczych wydarzeń,
2) wyjaśnianie pewnego typu lub rodzaju zdarzeń.

Różnica między tymi problemami polega na tym, że pierwszy problem może być rozwiązany bez konstruowania modelu, natomiast drugi łatwiej rozwiązać za pomocą modelu. Popper zaproponował konstruowanie takiego modelu w znaczeniu analizy sytuacyjnej, która dostarcza uproszczonego opisu typowych sytuacji społecznych. Zdaniem Poppera, nie wymaga to odwoływania się do psychologii i do właściwości psychiki ludzkiej z dwóch powodów. Po pierwsze, w analizie sytuacyjnej konkretne doświadczenia psychiczne są zastępowane przez abstrakcyjne lub typowe sytuacje. Po drugie, centralnym punktem analizy sytuacyjnej jest założenie, że różne osoby postępują adekwatnie lub właściwie w danej sytuacji. Dlatego potrzebna jest zasada racjonalności jako zasada działania właściwego w danej sytuacji. Jest to postulat metodologiczny służący jako zerowe założenie do dedukcyjnego wyjaśniania działań ludzkich.

Logika analizy sytuacyjnej polega zatem na przyjęciu intencjonalności działania w znaczeniu poszukiwania właściwego, tj. rozsądnego wyjścia w danej sytuacji, którą w ekonomii określa się za pomocą przyjęcia warunków ograniczających. Racjonalny wybór oznacza więc wyeliminowanie arbitralności bez

---

[17] L. Robbins, op. cit.

[18] K. Popper, *Nędza historyzmu*, wyd. Krąg, Warszawa 1989; idem, *The Rationality Principle*, [w:] D. Müller (ed.), *Popper Selections*, Princeton Un. Press, Princeton 1985.

eliminowania zdeterminowania wyboru[19]. Zwrócił na to uwagę S. Latsis[20], określając analizę sytuacyjną jako model jednego wyjścia w danej sytuacji.

Za pomocą analizy sytuacyjnej można wyjaśnić nie tylko nieintencjonalne skutki intencjonalnych działań ludzkich, lecz również można uzyskać wiedzę o sytuacji osoby, która może w dużej mierze zrekompensować szczegółową wiedzę psychologiczną. Wiedza ta nie jest jednak niezbędna, gdyż sedno problemu wyjaśniania tworzy aprioryczne założenie o racjonalności.

W neoklasycznej ekonomii nurt psychologiczny jest wypierany od czasu L. Robbinsa na rzecz koncepcji badania wyborów w sytuacji ograniczonych środków, co doprowadziło do matematycznego rozwiązywania problemu optymalizacyjnego. Punkt ciężkości logiki sytuacyjnej wskazuje wówczas na wewnętrzną zgodność wyborów polegającą na binarności, tj. na zdolności do znalezienia podwójnej zależności spośród różnych alternatywnych możliwości, takiej że można wybrać możliwość lepszą. Racjonalność w zakresie wewnętrznej zgodności wyborów różni się od racjonalności w określaniu interesu własnego. Pokazują to J. Elster i A. P. Hamlin[21]. Ich analizy racjonalności są dokonane w ramach wyznaczających zachowanie ludzkie jako działanie. Hamlin rozważa działanie w kontekście: pragnień wyrażających intencjonalności działania oraz przekonań, określających wiedzę, informację i możliwości poznawcze człowieka. Działania są racjonalne, jeśli są spójne i jeśli są optymalnymi środkami do osiągnięcia celu wynikającego z pragnień przy danych przekonaniach. Można zatem wyróżnić racjonalność środków, racjonalność pragnień i racjonalność przekonań. Elster, w swej precyzyjnej analizie racjonalnych wyborów, zwraca uwagę, że:

1. Wyjaśnianie działań wymaga, aby pragnienia były powodami działania w tym sensie, że osoba jest przekonana, że przez osiągnięcie pewnego konkretnego celu może osiągnąć dalszy cel, który ocenia jako szczególnie wartościowy dla siebie. Jeśli pragnienie jest bardzo silne, to działa jako przyczyna na zachowanie człowieka.
2. Wykonalność celu wymaga, aby pragnienia i przekonania były racjonalne, tj. wewnętrznie spójne. Racjonalność polega bowiem na tym, że człowiek jest świadomy swoich celów i możliwości ich osiągnięcia. Działanie jest racjonalne, jeśli racjonalne są pragnienia i przekonania.

---

[19] R. N. Langlois, *Rationality, Institutions and Explanation*, [w:] R. N. Langlois, (ed.) *Economics as Process: Essays in the New Institutions and Explanation*, Cambridge Un. Press, Cambridge 1986.

[20] S. Latsis, *Situational Determinism in Economics*, The British Journal for the Philosophy of Science 1972, No. 23.

[21] J. Elster, *Ulyses and the Sirens*, Cambridge Un. Press, Cambridge 1984; A. P. Hamlin, *Individual Rationality*, [w:] *Ethics, Economics and the State*, Wheatsheaf Books Ltd., Brighton 1986.

3. Przekonania muszą być nie tylko wewnętrznie spójne, ale również dobrze ugruntowane za pomocą dostępnego doświadczenia. Nie wystarczy więc racjonalność w sensie logicznym. Potrzebna jest również racjonalność w sensie indukcyjnym.
4. Stosowanie logiki wyboru za pomocą tworzenia zbioru spójnych i przechodnich preferencji w odniesieniu do wyniku działania nie jest wystarczające. Potrzebne są również preferencje co do działań, które są wprawdzie pochodne względem preferencji co do wyniku, ale nie muszą być kompletne, ze względu na probabilistyczny charakter przekonań.

Przejście ekonomii neoklasycznej od koncepcji psychologicznych do koncepcji instrumentalnych w wyjaśnianiu działań przyniosło sukcesy badawcze, o których była mowa na wstępie, ale spowodowało ograniczenie wyjaśnień, do sytuacyjnej logiki wyboru. Oznaczało to przyjęcie jako danych egzogenicznych pragnień i przekonań i skoncentrowanie się na racjonalności środków, tj. racjonalności działań w ramach ograniczonych środków. Langlois, komentując to podejście, stwierdza, że nie jest ono antypsychologiczne w silnym znaczeniu, ponieważ psychologia jest dostrzegana, ale wyłączona z modeli wyboru[22]. Rzeczywiście, uważna lektura znanego artykułu G. Stiglera i G. Beckera o gustach potwierdza to spostrzeżenie[23].

Sytuacyjna logika wyborów racjonalnych pozostawia otwarty problem niekompletności przekonań. Określenie przez Poppera jako racjonalnego wyboru właściwego, rozsądnego w danej sytuacji oznacza w istocie słabe znaczenie racjonalności. Dopuszcza to możliwość dokonywania wyborów w sytuacji niekompletnej wiedzy i informacji,

W ekonomii zmierzającej do wyjaśnień pierwotnie stosowano koncepcję racjonalności w odniesieniu do sytuacji pewnych. Nurt ten, zapoczątkowany przez A. Smitha przez długi czas odgrywał główną rolę w rozważaniu indywidualnych zachowań. Podstawowe zastosowanie znalazł w teorii równowagi ogólnej, w której racjonalność jest odniesiona zarówno do wyniku, jak i do środków oraz do zasobu wiedzy i informacji, czyli do przekonań. Ester określił taką racjonalność jako racjonalność parametryczną[24].

> Parametrycznie racjonalny aktor traktuje otoczenie jako stałe, podczas gdy strategicznie racjonalny aktor bierze pod uwagę fakt, że otoczenie jest tworzone przez innych aktorów i że jest częścią ich otoczenia i że oni wiedzą o tym.

---

[22] R. N. Langlois, op. cit.

[23] G. Stigler, G. Becker, *De gustibus non est disputandum*, American Economic Review 1977, No. 63.

[24] J. Elster, op. cit.

Parametryczna racjonalność oznacza brak interakcji: człowiek gospodarujący w modelu równowagi ogólnej poruszał się w idealnym eterze, dzięki czemu możliwe byłoby osiągnięcie paretooptymalności systemu. Tworzy to przerysowany obraz *homo oeconomicusa* jako omniscjentnego, nieustannie kalkulującego i maksymalizującego swoje interesy, „oddzielnego" człowieka. Również neoklasyczna koncepcja racjonalnych wyborów w odniesieniu do wewnętrznej spójności preferencji odnosi się do sytuacji kompletnych i obiektywnych, a więc pewnych przekonań.

Wprowadzenie do opisu sytuacji niepewności w gospodarowaniu zasadniczo zmieniło model człowieka gospodarującego. Racjonalność uzyskała wymiar racjonalności oczekującej i przewidującej, ponieważ ludzie są świadomi niepewności swoich przekonań. Możliwe są tu różne interpretacje. W sytuacji niepewności można przyjąć, po pierwsze, że każda osoba reprezentuje ten sam probabilistyczny model przekonań określających oczekiwania wobec przyszłości. Po drugie, można założyć, że ludzie mają subiektywnie probabilistyczne modele przyszłości. Wreszcie można założyć, że w różnych sytuacjach ci sami ludzie mają inne subiektywnie probabilistyczne modele oczekiwań[25]. W drugim i trzecim przypadku pojawia się wątpliwość, czy w budowanie subiektywnych oczekiwań jest włączony rozum. Natomiast w pierwszym przypadku możemy mówić o racjonalności przekonań obiektywnie ograniczonej z powodu ograniczeń poznawczych człowieka oraz ograniczonej dostępności do wiedzy i informacji. Zasada racjonalności Poppera jako zasada właściwego wyboru w danej sytuacji dopuszcza taką interpretację racjonalności, jako racjonalności ograniczonej. Ponadto możliwe jest budowanie mostu między taką koncepcją racjonalności a podejściami subiektywnymi, a więc psychologicznymi za pomocą włączenia do modelu człowieka gospodarującego założenia o uczeniu się[26].

MODEL REMM I WYJAŚNIANIE W NAUKACH SPOŁECZNYCH

Przedstawione w poprzedniej części artykułu modyfikacje neoklasycznego modelu człowieka gospodarującego były na ogół produktem ubocznym refleksji metodologicznej i związanych z nią prób wyjaśniania działań gospodarczych. Charakterystyczne dla tego nurtu było korzystanie z inspiracji po-

---

[25] D. Kahneman, A. Tverski, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, Econometrica 1979, No. 47.

[26] B. Klimczak, *Wizerunek współczesnego człowieka gospodarującego*, Wydawnictwo AE, Kraków 2000.

chodzących z innych nauk: fizyki, biologii, psychologii i filozofii. W latach siedemdziesiątych XX wieku G. Stigler i G. Becker[27] otworzyli nurt imperializmu ekonomicznego[28], w którym podejmowano próby wyjaśniania zdarzeń, zjawisk i procesów należących tradycyjnie do socjologii, politologii, antropologii i nawet biologii. Eksport[29] wyjaśniania typowych zjawisk i procesów gospodarczych wynika z hipotezy, że „ludzkie zachowanie można wyjaśnić za pomocą uogólnionego rachunku zachowania zmierzającego do maksymalizacji użyteczności bez zastrzeżenia, że gusty pozostają takie same"[30]. Hipoteza ta oznacza, że ludzkie zachowania są podejmowane w ramach stabilnych preferencji i że nie jest założenie metodologiczne, lecz że świat wartości, gustów, zwyczajów i tradycji jest stabilny. Zmiany w tym świecie, następujące pod wpływem mody, reklamy itp., nie wpływają na preferencje, ale na ceny i dochody. Można zatem zastosować ekonomiczne wyjaśnianie również do innych dziedzin życia społecznego, które objęte są tym samym stabilnym otoczeniem. Racjonalni, zainteresowani sobą ludzie dokonują więc wyborów i podejmują działanie na podstawie logiki sytuacyjnej również w innych, niż gospodarka, obszarach życia społecznego. Na tym polegała imperialistyczna ekspansja wyjaśniania ekonomicznego dziedzin, w których tradycyjnie przyjmowano, że czynniki kulturalne, etyczne i inne podobne są podstawą wyjaśniania.

Hirschleifer[31] uzasadniał możliwość zastosowania wyjaśniania za pomocą logiki sytuacyjnej wyborów politycznych, wojskowych i różnych wyborów społecznych ze względu na uniwersalność modelu racjonalnego, zainteresowanego sobą człowieka oraz ze względu na podobieństwo interakcji społecznych do wymiany rynkowej. Założenie o stabilnych gustach pozwala przyjąć, że tworzą one sytuacyjnie obszar rozwiązań dopuszczalnych, w którym wybory mogą być wyjaśniane za pomocą typowych narzędzi ekonomicznych, takich jak: rzadkość, koszty, korzyści, preferencje i alternatywne możliwości.

W omawianym nurcie pojawiła się koncepcja „natury" człowieka, służąca do wyjaśniania szerokiego obszaru zjawisk społecznych, które tworzą

---

[27] G. Stigler, G. Becker, op. cit.

[28] Pojęcie „imperializm ekonomiczny" wprowadzili Radnitzky i Bernholz, G. Radnitzky, P. Bernholz (ed.), *Economic Imperialism*: *The Economic Approach Applied Outside the Traditional Areas of Economics*, Paragon House, New York 1985.

[29] Szerzej na temat eksportu metod ekonomii i importu do ekonomii metod innych nauk społecznych pisze J. B. Davis, *The turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism*, Journal of Institutional Economics 2006, Vol. 2.

[30] G. Stigler, G. Becker, op. cit.

[31] J. Hirschleifer, *The Expanding Domain of Economics,* American Economics Review Special Issue, 1985, No. 75(6).

menedżerowie, uczeni, politycy, obywatele, filantropowie itp.[32] Jest to model człowieka, w którym wymienia się trzy uniwersalne właściwości jego „natury": pomysłowość (*resourceful*), kalkulowanie (*evaluating*) i maksymalizowanie (*maximizing*)[33]. Zdaniem autorów są to uniwersalne właściwości człowieka, które wpływają na sposób dokonywania wyborów w różnych sytuacjach społecznych. Właściwości te zostały opisane następująco.

Człowiek jest pomysłowy (R), co znaczy, że potrafi szybko i efektywnie znaleźć sposoby rozwiązywania trudności i problemów. Jest umiejętny w przekraczaniu ograniczeń, twórczy, zdolny do wyobrażania sobie zmian w otoczeniu, przewidywania ich konsekwencji i do tworzenia nowych możliwości. Jest to hipoteza o człowieku przedsiębiorczym w znaczeniu podobnym do stosowanego przez J. Schumpetera[34] i I. Kirznera[35]. Jednak Schumpeter i Kirzner przedsiębiorczość prezentowali jako psychologiczną zdolność poszukiwania i stosowania nowych rozwiązań, właściwą niektórym ludziom. Schumpeterowski zmysł przedsiębiorczości miał być cechą elity „nawiedzonych" innowatorów, działających w otoczeniu rzesz imitatorów. Natomiast pomysłowość, rozumiana jako zdolność do szybkiego rozwiązywania problemów jest cechą uniwersalną w sensie metodologicznym. Można zatem przypuszczać, że w modelu Jensena i Mecklinga odgrywa ona rolę, którą w neoklasycznym modelu człowieka gospodarującego spełnia zasada racjonalności. Tak jak zasada racjonalności służy ono jedynie do wyjaśniania działań, a nie do charakteryzowania konkretnego człowieka. Pomysłowość oznacza uniwersalną umiejętność radzenia sobie w różnych zaskakujących człowieka sytuacjach. W takim ujęciu wyjaśnianie w modelu REMM jest zbliżone do Popperowskiej logiki sytuacyjnej. Wskazuje na to druga właściwość człowieka: umiejętność oceniania korzyści i kosztów równych rozwiązań w różnych sytuacjach (E).

Człowiek w modelu REMM każdą sytuację ocenia ze względu na prywatne koszty i korzyści. W podstawie tego założenia znajduje się neoklasyczne dążenie człowieka do osiągania własnego interesu. Jest to więc zgodne z koncepcją intencjonalności działań, jednakże bez psychologicznej, substancjalnie uformowanej dążności do powiększania użyteczności. Jensen i Meckling odwołują się do metodologicznego ujęcia intencjonalności, jaka jest

---

[32] M. C. Jensen, W. H. Meckling, op. cit. W 1994 r. została opublikowana dojrzała koncepcja powstała w latach siedemdziesiątych XX w.; W. H. Meckling, *Values and the Choices of the Model of the Individual in the Social Sciences*, Schweizerrsche Zeitschrift für Volhswirtschaft und Statistic Revue (Suisse d'Economie Politique et de Statistique), December 1976.

[33] Model ten jest znany jako REMM. Patrz przypis 1.

[34] J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

[35] I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago 1973.

zawarta w teorii preferencji. Przyjmują zatem, że człowiek potrafi zbudować spójny i przechodni zbiór swoich preferencji. W porównaniu do neoklasycznej teorii preferencji zbiór preferencji dotyczy nie tylko obszaru wyborów ekonomicznych, lecz obejmuje ponadto obszar wyborów politycznych, społecznych itp. Zatem człowiek REMM troszczy się o różne rzeczy: wiedzę, niezależność, położenie innych ludzi, środowisko naturalne, bogactwo, honor, kulturę, normy społeczne. W sytuacjach wyboru, tj. wówczas gdy występuje rzadkość środków, zbiór preferencji jest kompletny w odniesieniu do szerokiego zakresu interesów człowieka. Ponieważ preferencje są linearne i przechodnie, więc człowiek REMM w danej sytuacji wycenia alternatywne możliwości, oceniając, jakim kosztem można osiągnąć to, czego bardziej pragnie. W porównaniu do neoklasycznej teorii preferencji, która służyła do wyjaśniania wyborów dóbr ekonomicznych, koncepcja Jensena i Mecklinga ma służyć do wyjaśniania wyborów dóbr nie tylko ekonomicznych, ale również moralnych, estetycznych, kulturalnych itp. Człowiek REMM jest więc nastawiony na szeroką substytucję tych dóbr, co w danej sytuacji może oznaczać wybór bogactwa kosztem honoru. Porównując ponownie ten model z modelem neoklasycznym stwierdzimy poważną różnicę. W modelu neoklasycznym preferencje są stabilne, ponieważ gusty, zwyczaje i tradycje tworzą zbiór warunków ograniczających, o których nie dyskutuje się, jak założyli Stigler i Becker[36]. Jensen i Meckling dopuszczają natomiast możliwość „dyskutowania" za pomocą oceniania, czy opłaca się w danej sytuacji przestrzegać norm społecznych i postępować według utrwalonych wartości. Człowiek REMM nie uznaje trwałych wartości. Jest jednak możliwe, że w danej sytuacji prywatne oceny będą wskazywać na wybór działań *quasi*-altruistycznych, służących ochronie interesów innych ludzi, środowiska naturalnego itp. Zależy to bowiem od „wycen" poszczególnych zachowań przyjętych przez społeczeństwo. Jensen i Meckling zwracają tu uwagę, że społeczeństwo nakłada kary na ludzi, którzy naruszają społeczne normy. Człowiek nie przestrzega takich norm, jeżeli ocenił, że korzyści, które dzięki temu osiągnie, są wystarczająco duże w zestawieniu z kosztami ważonymi subiektywnie ocenionym ryzykiem.

Celowość działań człowieka została określona przez Jensena i Mecklinga jako dążenie do osiągnięcia zawsze więcej tego, czego pragnie (M). Pragnienia i chęci człowieka są zatem nieograniczone. Człowiek chce osiągnąć najwyższy możliwy poziom wartości, których pragnie i które umieszcza w swoim zbiorze preferencji. Możliwości człowieka mają obiektywne zewnętrzne ograniczenia: zasobowe, finansowe i czasowe, podobnie jak w neoklasycz-

[36] G. Stigler, G. Becker, op. cit.

nym modelu racjonalnego wyboru, a ponadto mają ograniczenie ze strony praw natury i zasobów wiedzy. Jednakże ze względu na pomysłowość perspektywicznie człowiek zmniejsza te ograniczenia, a zatem w długim okresie człowiek dąży do maksymalizacji swoich pragnień. Zdaniem Jensena i Mecklinga pozwala to wyjaśnić zmiany społeczne.

Zastosowanie modelu REMM do analizy sytuacyjnej można uznać za interesującą propozycję, jednakże nie do wszystkich sytuacji w różnych obszarach życia społecznego, co sugerują Jensen i Meckling. Po pierwsze, w niektórych sytuacjach społecznych można uzyskać jedynie rozwiązanie, polegające na zmniejszeniu różnych dolegliwości, bólu, cierpienia itp.[37] Po drugie, w modelu REMM występuje niekonsekwencja. Jeżeli nie istnieją trwałe wartości, to nie jest jasne dlaczego człowiek wie, że wartości takie jak honor i uczciwość istnieją. To zastrzeżenie prowadzi do głębszej trudności wyjaśniania, jak postępują ludzie w różnych sytuacjach społecznych. Nie wyjaśni się bowiem za pomocą tego modelu, dlaczego powstają pewne instytucjonalne zabezpieczenia porządku społecznego i dlaczego tylko niektóre są trwałe. Zastrzeżenie to dotyczy jednak również neoklasycznego modelu człowieka szukającego rozwiązania swoich trudności za pomocą logiki sytuacyjnej. Determinizm sytuacyjny może być pomocny do wyjaśnienia niektórych zmian społecznych, jednakże nie ma siły eksplikacyjnej w odniesieniu do badania trwałości lub nietrwałości poszczególnych zmian społecznych oraz towarzyszącym im instytucji.

ZAKOŃCZENIE

Zaprezentowane modele człowieka gospodarującego stosowane są do wyjaśniania w ekonomii oraz w pokrewnych dyscyplinach w ramach determinizmu sytuacyjnego. Dążyłam do wykazania, że w głównym nurcie ekonomii uformował się model człowieka podporządkowany koncepcji metodologicznej zaproponowanej przez K. Poppera. Dokonywane w tym modelu modyfikacje, a także model REMM Jensena i Mecklinga konsekwentnie zostały dostosowane najpierw do zamiaru przekształcenia ekonomii w naukę ścisłą, stosującą hipotetyczno-dedukcyjny model wyjaśnienia. Odrzucono zatem próby nadania modelowi *homo oeconomicus* rysów psychologicznych, przyjmu-

---

[37] M. C. Jensen, W. H. Meckling, op. cit.; D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge Un. Press, New York 1990; A. T. Denzau, D. C. North , *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, Kyklos 1994, No. 47 (1).

jąc założenia spójne ze schematem wyjaśniania. Model przedstawia reprezentatywnego człowieka, który ma właściwość świadomego dążenia do osiągnięcia własnych pragnień, które są wartościowe dla człowieka, za pomocą nagromadzonych przekonań, spełniających warunek kompletnej informacji. Celowość i racjonalność spójnie odnoszą się do pragnień – które są świadome – do przekonań – które są zbiorem świadomie i celowo zbieranych informacji i testowanej wiedzy – oraz do działań – które polegają na świadomym wyborze właściwych świadków osiągnięcia możliwego w danej sytuacji celu. Preferencje *homo oeconomicusa* są nie tylko spójne, kompletne i przechodnie oraz również są świadome. W modelu REMM zakres preferencji został rozszerzony na obszary nieekonomicznej aktywności społecznej człowieka. Racjonalność i świadomy wybór przybrały słabszą formę, bez założenia o kompletności przekonań, ale nie są to zmiany istotne ze względu możliwości wyjaśniania sytuacyjnego. Jednakże nie jest jasne, czy model REMM, w którym akcentuje się przedsiębiorczość i pomysłowość, ukształtował wizerunek reprezentatywnego człowieka gospodarującego. Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że wyjaśnienie sytuacyjne dotyczy wyborów w pewnej sytuacji i działań podjętych w celu osiągnięcia własnych celów w tej sytuacji, to można konkludować, że model REMM otworzył ekonomistom oczy na podmioty ich badań. Są to osoby, dokonujące wyborów, a nie osoby naśladujące, imitujące, postępujące rutynowo i przestrzegające reguł. Takie osoby również uczestniczą w życiu gospodarczym, choć nie zawsze są świadomymi podmiotami wyborów. Przedstawione w artykule ograniczenia wyjaśniania sytuacyjnego w kontekście modelu człowieka gospodarującego stanowią ilustrację szerszego problemu metodologicznego w ekonomii: jakie sposoby wyjaśniania są właściwe w odniesieniu do różnych problemów naukowych?; jakie modele człowieka gospodarującego są spójne z wybranymi sposobami wyjaśniania? Odpowiedzi na te pytania powstają w ramach nowych nurtów ekonomii: nowej ekonomii instytucjonalnej, ekonomii kognitywnej, eksperymentalnej oraz ewolucyjnej.

THE MODEL OF AN ECONOMIC MAN AND ITS EXPLANATION IN ECONOMICS

SUMMARY

The aim of the paper is to compare two models of economic man: *homo oeconomicus* and „resourceful evaluating, maximising man" proposed by Jensen and Meckling. The results of this comparison are used to show the explanation possibilities of economics, especially in the framework of the logic of the situation. According to social phenomena this kind of explanation is constrained, as demonstrated in this paper.