

KALINA GRZESIUK

POWSTANIE I EWOLUCJA MODELU *HOMO ECONOMICUS*

WPROWADZENIE

Zagadnienia dotyczące sposobu podejmowania przez ludzi decyzji w sferze życia gospodarczego budzi niezmiennie zainteresowanie badaczy z wielu pokrewnych dziedzin naukowych. Poznanie motywów działań jednostek może bowiem stanowić podstawę budowania prognoz ich zachowań w sferze rynkowej. Klasycznym już w naukach ekonomicznych modelem oferującym takie prognozy jest model człowieka ekonomicznego. Zgodnie z pierwotnymi założeniami, *homo economicus* może być traktowany raczej jako koncepcja typu „idealnego”, niemająca wiele wspólnego z rzeczywistymi motywami zachowaniami realizowanymi w sferze życia gospodarczego. Dlatego też w badaniach kolejnych ekonomistów te pierwotne założenia ulegały pewnym zmianom i modyfikacjom, prowadzącym, zdaniem określonych autorów, do zbliżenia modelu zachowań człowieka ekonomicznego do tego, jak kształtują się one w rzeczywistości.

Za cel niniejszego artykułu, będącego niepublikowanym dotychczas fragmentem rozprawy doktorskiej, autorka postawiła sobie syntetyczną prezentację założeń modelu *homo economicus* w klasycznej, pierwotnej formie oraz kierunków jego ewolucji w badaniach sposobu funkcjonowania gospodarki w kolejnych epokach i nurtach pojawiających się w literaturze ekonomicznej.

Dr KALINA GRZESIUK – asystent Katedry Zarządzania Przedsiębiorstwem, Instytut Ekonomii Zarządzania na Wydziale Nauk Społecznych Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II; adres do korespondencji: Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin; e-mail: grzesiuk@kul.pl

I. EKONOMIA KLASYCZNA

Koncepcje dotyczące powiązania sfery gospodarczej ze sferą społeczną, a zatem dotyczące sposobu funkcjonowania ludzi w gospodarce, zaczęły się rozwijać wraz z powstaniem ekonomii jako nauki, mniej więcej w połowie XVIII wieku. Ekonomia klasyczna opierała się na konstrukcji określanej w literaturze jako człowiek ekonomiczny czy też *homo economicus*.

Jeden z najwybitniejszych twórców tamtego okresu, Adam Smith, opisywał w swoich dziełach sposób podejmowania przez jednostki decyzji na rynku. W pracy *Teoria uczuć moralnych*¹ oraz późniejszym dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*² przedstawiał on człowieka w sferze gospodarczej jako egoistę dążącego do maksymalizacji swoich osobistych korzyści. Przyznawał jednocześnie, iż ludzie są w stanie opierać swoje działanie także na pobudkach altruistycznych, ale z reguły odbywa się to w innych, pozagospodarczych sferach ich życia³. W gospodarce bowiem naczelnym motywem dla podejmowanych działań jest zysk. A. Smith przyznaje, iż nie wszystkie jednostki w gospodarce postępują w ten sposób, jednak stanowią one zbyt małą grupę, by można ją uznać za odgrywającą decydującą rolę. Zakładając racjonalność postępowania jednostek⁴, ten klasyk ekonomii proponuje koncepcję niewidzialnej ręki rynku⁵, który, przy takim założeniu dotyczącym aktorów w gospodarce, miałby samoczynnie osiągać stan równowagi⁶.

A. Smith jest przedstawicielem atomistycznego podejścia do funkcjonowania społeczeństwa. Jest ono bowiem, jego zdaniem, jedynie pojęciem ilościowym, zbiorem jednostek, a nie odrębną całością. W ten sposób postrzegane społeczeństwo nie dysponuje dobrem wspólnym, jako wyodrębnioną kategorią, a korzyść

¹ A. SMITH, *Teoria uczuć moralnych*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1989.

² A. SMITH, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.

³ Szerzej w: V.L. SMITH, *The Two Faces of Adam Smith*, „Southern Economic Journal”, 65 (1998), nr 1, s. 1-19.

⁴ Rozumiane jako jednostki dążące do maksymalizacji własnych korzyści.

⁵ Prawdopodobnie przypisywane A. Smithowi pojęcie „niewidzialnej ręki rynku” zostało po raz pierwszy użyte przez pisarza Josepha Glanvilla w jego książce *The vanity of dogmatizing, or, Confidence in opinions manifested in a discourse of the shortness and uncertainty of our knowledge, and its causes: with some reflexions on peripateticism, and an apology for philosophy*, <http://www.exclassics.com/glanvil/glanvil.pdf> [download 07.02.2012]; por. J.J. SPENGLER, *Boisguilbert's Economic Views Vis-à-vis Those of Contemporary Réformateurs*, „History of Political Economy” 16 (1984), s. 73-74.

⁶ Por. J. GÓRSKI, *Zarys historii ekonomii politycznej*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa 1984, s. 112.

dla całej społeczności to suma korzyści jednostek. Zdaniem A. Smitha, to, co dobre dla jednostek, nie może być bowiem złe dla ich zbioru, jakim jest społeczeństwo.

A. Smith pisze:

gdy [indywidualny przedsiębiorca] kieruje wytwórczością tak, by jej produkt posiadał możliwie najwyższą wartość, myśli o swoim własnym zarobku, a jednak w tym, jak i w wielu innych przypadkach, jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, aby zdążył do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć. Społeczeństwo zaś, które wcale w tym nie bierze udziału, nie zawsze na tym źle wychodzi. Mając na celu swój własny interes, człowiek często popiera interesy społeczeństwa skuteczniej niż wtedy, gdy zamierza służyć im rzeczywiście. Nigdy nie zdarzyło mi się widzieć, aby wiele dobrego działałi ludzie, którzy udawali, iż handlują dla dobra społecznego⁷.

Można zatem stwierdzić, iż, zdaniem A. Smitha, istnieje względna harmonia pomiędzy interesem ogólnym całego społeczeństwa a interesem osobistym jednostki w nim funkcjonującej⁸.

Wskazuje on również na różne motywy podejmowania działań przez jednostki w różnych obszarach życia człowieka. Altruizm jest dominujący w sferach moralnych i etycznych, natomiast instynkt korzyści osobistej przeważa w sferze ekonomicznej. Interes osobisty rozumiany jest jako naturalny dla każdego człowieka wysiłek podejmowany dla poprawy swoich warunków bytu. Dążąc do tego celu, jednostka stara się maksymalizować osiągnięte korzyści przy jednoczesnym minimalizowaniu środków wykorzystanych do ich osiągnięcia. Podsumowując, można zatem stwierdzić, iż człowiek w gospodarce kieruje się interesem osobistym, potrafi ustalić cel gospodarczy, do osiągnięcia którego dąży, oraz sposób, w jaki zamierza do niego dojść.

Człowiek ekonomiczny w teorii A. Smitha jest „jednostką obdarzoną instynktem samozachowawczym, który sprawia, iż zachowuje się on w sposób egoistyczny, ale jest także obdarzony rozumem i sumieniem, które określają właściwy

⁷ SMITH, *Badania nad naturą*, s. 46.

⁸ Samo łacińskie pojęcie *homo oeconomicus* zostało po raz pierwszy użyte przez Vilfreda Pareto, natomiast w wersji angielskiej (*economic man*) przez Johna Kelleasa Ingrama w *A History of Political Economy*, Black, Edinburgh 1888, por. T. KWARCINIŃSKI, *Racjonalność ekonomiczna i zasady moralne*, w: *Człowiek i jego decyzje*, red. A. Biela, K. Kłosiński, Wydawnictwo KUL, Lublin 2009, s. 145. Szerzej temat ten opisany został między innymi w: J. VINER, *Adam Smith and Laissez-Faire*, „The Journal of Political Economy” 35 (1927), nr 2, s. 209.

(godziwy) sposób zachowania, ma zatem świadomość tego, co mu wolno, a czego nie wolno”⁹. Omawiany klasyk ekonomii zakłada jednak, że nakierowane na realizację własnego interesu zachowania człowieka w gospodarce prowadzą do osiągania dobrobytu społecznego poprzez zapewnienie dostępu do dóbr i usług zaspokajających potrzeby jego członków¹⁰. Wymiana dóbr prowadzi zatem do bogacenia się wszystkich jednostek w społeczeństwie.

Za twórcę modelu *homo economicus*, jako pewnej konstrukcji teoretycznej, uznawany jest natomiast inny przedstawiciel ekonomii klasycznej – John Stuart Mill¹¹. Twierdził on, że nie można postrzegać człowieka tylko przez pryzmat osoby pragnącej posiadać bogactwa, co jest podejściem charakterystycznym dla modelu człowieka ekonomicznego w klasycznym rozumieniu tego pojęcia. Analizując motywację jednostek w gospodarce do podejmowania działań, należy bowiem uwzględniać także „inne namiętności i motywy”¹². Zdaniem tego ekonomisty, koncepcja *homo economicus* może być zatem uznana jedynie za pewnego rodzaju uproszczony model teoretyczny, czy też wygodną figurę abstrakcyjną, przydatną w analizach ekonomii społecznej, nieodzwoiercedlającą jednak żadnego rzeczywistego człowieka. J.S. Mill, który w swoim dziele *Utylitaryzm*¹³ rozbudował zapoczątkowaną przez Jeremego Benthama dość prymitywną wersję uylitaryzmu, w szczególny sposób podkreślał istnienie motywacji hedonistycznej i uylitarnej, co oznaczało, że człowiek ekonomiczny podejmuje działania kierując się, przede wszystkim, poszukiwaniem szczęścia, zaspokojenia potrzeb oraz unikaniem cierpienia. Wskutek zastosowania takiego podejścia ekonomia mogła zacząć traktować człowieka w gospodarce w sposób niewartościujący. J.S. Mill twierdził, iż ekonomia powinna koncentrować swoje badania przede wszystkim na tych działaniach człowieka, które wynikają z motywów ekonomicznych i prowadzą do osiągnięcia bogactwa materialnego. Przyjmował przy tym, iż w działaniach jednostek oprócz motywów gospodarczych występują także motywy natury moralnej, jednak to te pierwsze odgrywają dominującą rolę.

⁹ I. BITTNER, *Homo oeconomicus*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 2009, s. 14.

¹⁰ Por. W. MORAWSKI, *Socjologia ekonomiczna Problemy. Teoria. Empiria*, PWN, Warszawa 2001, s. 26.

¹¹ W. KWAŚNICKI, *Ekonomia klasyczna – spojrzenie z innej perspektywy*, „*Ekonomista*” 1998, nr 5-6, s. 14-15.

¹² J.S. MILL, *A System Of Logic, Ratiocinative And Inductive*, Harper & Brothers, Publishers, Nowy Jork 1882, s. 1023-1026. Por. także: BITTNER, *Homo oeconomicus*, s. 8 oraz K. SZARZEC, *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach*. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne i Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Poznań 2005, s. 17.

¹³ J.S. MILL, *Utylitaryzm: O wolności*, PWN, Warszawa 1959.

J.S. Mill uważał, jak już wcześniej wspomniano, iż koncepcja człowieka ekonomicznego przyjmowana w doktrynie ekonomii jest jedynie konstrukcją teoretyczną, umożliwiającą w sposób właściwy budowę modeli wyjaśniających funkcjonowanie gospodarki, dzięki ograniczeniu problemu racjonalności jednostek do rozważań na temat równowagi ekonomicznej i racjonalnego wyboru. Można zatem powiedzieć, iż w naukach ekonomicznych

człowiek jest istotą, która z konieczności swej natury musi przedkładać większą ilość dóbr nad mniejszą we wszelkich przypadkach [...]. Nie znaczy to, iżby jakiś ekonomista myślał kiedykolwiek tak nedorzecznie, by przyjmować, że ludzie rzeczywiście mają taką konstytucję psychiczną, lecz dlatego, że jest to sposób, w jaki nauka musi postępować z konieczności¹⁴.

J.S. Mill wskazywał w swoich pracach także na istnienie zmiennych, które mogą zmieniać przewidywane, modelowe zachowania ludzi w gospodarce. Przyjmując wyżej opisane założenia upraszczające psychologiczny model człowieka, ale jednocześnie umożliwiające analizę jego zachowań, XIX-wieczny ekonomista wskazywał między innymi na rolę instytucji gospodarczych w kształtowaniu decyzji ekonomicznych człowieka¹⁵.

II. NURT SUBIEKTYWNO-MARGINALISTYCZNY

Prace przedstawicieli ekonomii klasycznej stały się inspiracją dla budowy w końcu XIX wieku nieco zmodyfikowanych modeli koncepcji człowieka w ramach rozwoju w ekonomii nurtu zwanego subiektywno-marginalistycznym. Twórcami tego kierunku byli Carl Menger, William Stanley Jevons i Leon Walras. W odróżnieniu od wcześniejszego podejścia przedmiotem zainteresowania ekonomii staje się tu człowiek jako jednostka gospodarująca – przedsiębiorca. Dla tak pojmowanego podmiotu przedstawiciele omawianej koncepcji formułują prawa opisujące jego zachowanie na rynku, a następnie starają się odnieść je do szerszych zbiorowości społecznych¹⁶. Można zatem stwierdzić, iż podejście to opiera się na indywidualistycznej, atomistycznej koncepcji funkcjonowania aktorów na rynku, przy czym badanie jednostki w gospodarce odbywa się przez pryzmat zało-

¹⁴ T. KWARCINŚKI, *Niewidzialna doktryna Adama Smitha*, „Zeszyty Naukowe KUL” 2005, nr 1, s. 100.

¹⁵ Szerzej opis wpływu instytucji gospodarczych w pracach J.S. Milla między innymi w: J. PER-SKY, *The Ethology of Economic Man*, „Journal of Economic Perspectives” (1995), nr 2, s. 224-225.

¹⁶ Por. GÓRSKI, *Zarys historii ekonomii*, s. 241.

zenia, że, jak pisze Francis Y. Edgeworth: „najważniejszą zasadą ekonomii jest fakt, iż każdy agent motywowany jest przez interes własny”¹⁷. Przedstawiciele nurtu subiektywno-marginalistycznego wprowadzają do teorii działań metody analizy matematycznej, między innymi poprzez wykorzystywanie rachunku marginalnego (rachunku wielkości krańcowych).

W ramach omawianego nurtu rozwinęły się trzy szkoły: austriacka, inaczej zwana psychologiczną, której przedstawicielem był Carl Menger; szkoła anglo-amerykańska, nazywana także neoklasyczną, w ramach której tworzył Alfred Marshall; oraz szkoła lozańska, czyli matematyczna, której przedstawicielem był Vilfredo Pareto.

1. SZKOŁA AUSTRIACKA (PSYCHOLOGICZNA)

Przedstawicielami szkoły austriackiej są, między innymi, wspomniany wyżej C. Menger, ale także Ludwig von Mises oraz laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii Friedrich von Hayek. Charakterystyczne dla tego nurtu jest założenie o atomistycznej konstrukcji gospodarki, a co za tym idzie - indywidualizmu metodologicznego oraz subiektywizmu. Pierwsze z tych założeń oznacza, iż w badaniach ekonomicznych, jak pisze C. Menger: „ktokolwiek dąży do teoretycznego zrozumienia zjawisk gospodarki narodowej [...] musi cofnąć się do jej rzeczywistych elementów składowych, do jednostkowych gospodarek w ramach narodu, oraz badać prawa, na mocy których te ostatnie konstytuują te pierwsze”¹⁸. Założenie o subiektywizmie, dotyczy faktu, iż działania człowieka są podejmowane w wyniku podjęcia decyzji o wybraniu określonego celu. Podstawą decydowania stają się zatem kategorie wyboru i celu działania.

C. Menger w pracy *Principles of Economics*¹⁹ częściowo akceptuje założenia ekonomii klasycznej. W swojej koncepcji *homo economicus* wprowadza jednak dwa bardzo istotne elementy: wpływ czasu oraz procesu pozyskiwania informacji i uczenia się jako ograniczenia racjonalności aktorów na rynku. Podobieństwa i różnice pomiędzy sylwetką *homo economicus* w klasycznej ekonomii i zgodnie z założeniami przedstawiciela szkoły subiektywno-marginalistycznej, C. Mengera zostały przedstawione w tabeli 1.

¹⁷ F.Y. EDGEWORTH, *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, C. Kegan Paul & Co, Londyn 1881, s. 16. <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113/edgeworth/mathpsychics.pdf> [download 01.03.2013].

¹⁸ C. MENER, *Investigations into the Method of Social Sciences*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2009, s. 93.

¹⁹ C. MENER, *Principles of Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2007.

Tabela 1. Podobieństwa i różnice w modelu *homo oeconomicus* w ekonomii klasycznej i teorii C. Mengera

Ekonomia klasyczna	C. Menger
Wspólne elementy	
teoria jest uniwersalistyczna maksymalizacja użyteczności jest determinowana przez ograniczenia budżetu stałe preferencje racjonalna struktura preferencji (np. krańcowa użyteczność)	
Różnice	
towary (dobra) homogeniczne i podzielne	dobra homogeniczne i ujęte w odrębne jednostki
czas nieistotny	czas istotny
kompletna informacja	podkreślenie braków w wiedzy i procesu pozyskiwania informacji
brak niepewności i ryzyka	nieodłączna niepewność i ryzyko
pełna i darmowa informacja	informacja jako zasób charakteryzujący się rzadkością
natychmiastowe i niepowiązane z kosztami przystosowywanie się rynku	dostosowywanie się rynku wymaga czasu i kosztów transakcyjnych
ceny ustalane na zasadzie <i>price-taker</i> ²⁰	ceny rzeczywiste są przypadkowe, odpowiadają przypisywanym wartościom, funkcjonują wszystkie sytuacje rynkowe od monopolu do doskonałej konkurencji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. ALTER, *Carl Menger and 'Homo Oeconomicus': Some Thoughts on Austrian Theory and Methodology*, „Journal of Economic Issues” 16 (1982), nr 1, s. 156.

²⁰ z ang. *price taker* – określenie sytuacji, w której firmy określają wielkość produkcji na podstawie cen, ale te ceny nie zależą od nich, gdyż nie mają one na nie wpływu. Ceny są im narzucane z zewnątrz, na przykład przez aukcje, giełdę; por. L. PRÓCHNICKI, *Nowa Szkoła Keynesowska – teoretyczne i polityczne implikacje*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” 2011, nr 19, s. 68.

Przedstawiciele szkoły austriackiej przyjmują, iż instytucje społeczne pojawiające się w gospodarce nie powstają w wyniku celowego podejmowania przez jednostki działań w kierunku ich utworzenia, a raczej przypadkowo wyłaniają się w wyniku zachowań, które nie są z założenia na ten cel ukierunkowane. Różny stopień racjonalności decyzji podejmowanych przez jednostki zbiorowe w gospodarce jest, zdaniem C. Mengera, wynikiem występowania w niej zjawisk o dwojakim charakterze. Po pierwsze, pojawiają się zjawiska pragmatyczne, które są wynikiem świadomie podejmowanych porozumień między członkami społeczeństwa, a po drugie, zjawiska organiczne, które „nie są wynikiem społecznie teleologicznych przyczyn, lecz niezamierzonym rezultatem nieskończonej liczby dążeń podmiotów ekonomicznych zmierzających do realizacji indywidualnych interesów”²¹. C. Menger podkreślał zatem często przypadkowy charakter tworzenia się instytucji społecznych, jako podmiotu podejmującego decyzje kolektywne w gospodarce.

Atomistyczne traktowanie zbiorowości społecznych przyjmuje także L. von Mises, który twierdzi, że: „wszelkie działania są działaniami jednostek [...] [a] kolektywny byt społeczny nie istnieje realnie poza działaniami należących do niego jednostek”²². Podejmuje on także temat racjonalności decyzji podejmowanych przez aktorów w gospodarce. Zdaniem tego austriackiego ekonomisty, mianem racjonalnych można określić działania podejmowane do zrealizowania przyjętego celu. Przyjmuje, iż ludzie w sposób subiektywny definiują cele, które poprzez swoje działania chcą zrealizować, a przy takim założeniu nie muszą one prowadzić w każdym wypadku do maksymalizacji osiągniętych korzyści.

Dzięki opisanemu powyżej podejściu do pojęcia racjonalności, L. von Mises jest w stanie wytłumaczyć takie decyzje podejmowane przez jednostki, które z punktu widzenia klasycznej ekonomii traktowane były jako nieracjonalne. Ten przedstawiciel szkoły austriackiej przyjmuje także, iż działania, które podejmuje jednostka, a które nie prowadzą z różnych przyczyn do realizacji celu, nie muszą być uznane za irracjonalne, ponieważ mogą wynikać np. z braku odpowiedniej wiedzy. Nie mogą być jednak z założenia postrzegane jako nieracjonalne, ponieważ w chwili podejmowania decyzji o ich realizacji jednostka była przekonana, iż powinny do tego celu doprowadzić. Podstawą podejmowania działań przez aktorów w gospodarce jest układ przyczyna–skutek, rozumiany jako wiara w to, iż istnieją określone przyczyny pojawiających się zjawisk, a działania mogą prowadzić do konkretnych skutków.

²¹ MENER, *Investigations*, s. 158.

²² L. VON MISES, *Ludzkie działanie*, Fundacja Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007, s. 45.

L. von Mises, podobnie jak C. Menger, podkreśla atomistyczny charakter podejmowania decyzji kolektywnych w gospodarce. Jak pisze w pracy *Ludzkie działanie*:

Przede wszystkim musimy zauważyć, że wszelkie działania są działaniami jednostek. Wspólnota realizuje swoje zadania wyłącznie za pośrednictwem jednej lub kilku jednostek, których działania są z nią związane w sposób wtórny. Charakter działania zależy od znaczenia, jakie nadają mu działające jednostki oraz osoby, których działanie to dotyczy. od tego znaczenia zależy, czy jakieś działanie należy uznać za działanie jednostki, państwa, czy samorządu²³.

Omawiany ekonomista austriacki poddaje krytyce model funkcjonowania człowieka w gospodarce przyjmowany przez ekonomię klasyczną. Odrzuca koncepcję *homo economicus*, jako opisującą fikcyjne, hipotetyczne wyobrażenia na temat człowieka w gospodarce, a zajmowanie się taką jednostką nazywa „jałowym zajęciem”²⁴. W zamian proponuje skoncentrowanie badań na teoriach dotyczących cen towarów, płac i stóp procentowych opisujących wszystkie te zjawiska z pominięciem motywacji skłaniającej ludzi do kupowania, sprzedawania lub do powstrzymywania się od kupowania i sprzedawania

Założenie o indywidualizmie metodologicznym, jako metodzie analizy funkcjonowania człowieka w gospodarce, jest także podstawą analiz prowadzonych przez F. von Hayeka. Ten laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii wykorzystuje tak zwaną metodę kompozycyjną, co oznacza, iż koncentruje się na jednostkach, jako częściach składowych do budowy obrazu złożonych struktur całości społecznych.

Wprowadza on rozróżnienie między prawdziwym a fałszywym indywidualizmem. Pierwszy z wymienionych oznacza próbę zrozumienia zjawisk kształtujących życie człowieka, jako części społeczeństwa. Indywidualizm nie oznacza jednak, że w społeczeństwie funkcjonują wyizolowane od siebie, niepowiązane jednostki. Koncentruje jednak uwagę na zrozumieniu tych działań podejmowanych przez jednostki, które nakierowane są na innych ludzi i uzależnione od ich oczekiwanego zachowania²⁵. Natomiast indywidualizm fałszywy traktuje społeczeństwo jako zbiorowość jednostek, opierając się na kolektywnym spojrzeniu na funkcjonowanie ludzi w gospodarce²⁶.

²³ Tamże, s. 45.

²⁴ Tamże, s. 65-67.

²⁵ F. von HAYEK, *Individualism and economic order*, The Ludwig von Mises Institute, Auburn 2009, s. 6-11.

²⁶ Por. R. MAŁEK, *Liberalna interpretacja Hobbesa*, „Acta Universitatis Palackianae Olomouensis, Facultas Philosophica” 5 (2002), s. 232.

Zdaniem F. von Hayeka, prawdziwy indywidualizm oparty na spontanicznych działaniach pojedynczych aktorów może przynieść znacznie lepsze rezultaty niż planowe działania. Stąd propagowana przez niego koncepcja liberalizmu zakłada, iż im mniejsza ingerencja państwa, tym lepsze efekty. W praktyce oznacza to, że jednostki, poszukując jak najlepszej realizacji własnych interesów, podejmą działania, które w konsekwencji będą prowadziły do najlepszych wyników dla gospodarki. W swoich pracach F. von Hayek krytykuje także założenia ekonomii klasycznej, gdzie jednostki są postrzegane przez pryzmat ich gustów czy preferencji, podając przykład z pracy Vilfreda Pareto, którego poglądy zostaną szerzej przedstawione w dalszej części niniejszego podrozdziału, a który twierdził, że: „jednostka może zniknąć, pod warunkiem, że zostawi nam fotografię swych upodobań”²⁷. F. von Hayek przyjmuje jednak, iż uproszczone modele ekonomiczne, pomimo że są nierealistyczne, pozwalają ekonomistom dokonywać dosyć trafnych prognoz rynku²⁸.

Podsumowując, można stwierdzić, iż pomimo faktu, że przedstawiciele szkoły austriackiej nie opierają się na tak sztywnych funkcjach preferencji, jak przyjmowały to neoklasyczne nurty, to jednak nadal postrzegają agentów w gospodarce jako opierających się na racjonalnej kalkulacji prowadzącej do maksymalizacji. Działania ludzi według nurtu austriackiego są podejmowane w sposób celowy i z definicji są racjonalne. Jednostki w gospodarce dążą zatem do maksymalizacji, rozumianej jako realizacja założonych celów w możliwie najpełniejszym zakresie.

W nurcie szkoły austriackiej dopuszcza się istnienie zewnętrznych czynników wpływających na przyjmowane cele i działania jednostek, ale nie uznaje się, że determinują one zachowania jednostek w sposób całkowity. Mogą się zatem pojawić działania racjonalne, ale jednocześnie istnieją pewne wzorce zachowań, które wynikają z uwarunkowań kulturowych lub instytucjonalnych²⁹. Można zatem przyjąć, iż działania podejmowane przez agentów w gospodarce są jedynie w pewnym stopniu zewnętrznie zdeterminowane, a zatem częściowo możliwe do przewidzenia, a częściowo nieprzewidywalne. Nadal jednak opierają się na idei abstrakcyjnej jednostki, rozumianej podobnie, jak w klasycznych teoriach ekonomii.

²⁷ V. PARETO, *Manual of political economy*, Augustus M. Kelley Publishers, Nowy Jork 1971, s. 120.

²⁸ Szerzej w: B. CALDWELL, *Hayek's Challenge: An Intellectual Biography of F. A. Hayek*, University of Chicago Press, Chicago 2010, s. 330-336.

²⁹ Por. G. HODGSON, *Institutional economic theory: the old versus the new*, „Review of Political Economy” 1 (1989), nr 3, s. 258-259.

2. SZKOŁA ANGLO-AMERYKAŃSKA (NEOKLASYCZNA)

Jak już wspomniano, w ramach nurtu subiektywno–marginalistycznego rozwinęła się również szkoła anglo-amerykańska, zwana także neoklasyczną. Będący przedstawicielem tego kierunku A. Marshall w pracy *Zasady ekonomiki*³⁰ podejmuje próbę rekonstrukcji poglądów klasyków nauk ekonomicznych. Idąc ich śladem przyjmuje on założenie, iż ekonomia powinna analizować zbiorowości społeczne i gospodarcze przez pryzmat zachowań jednostek w nich się znajdujących. Uznaje także, iż jednostki te dokonując wyborów na rynku, analizują wiążące się z nimi koszty i korzyści. Odnosząc się do wcześniejszych rozważań dotyczących determinant podejmowania przez aktorów w gospodarce określonych działań³¹, przyjmuje, iż ich dominującym motywem jest współzawodnictwo, a co za tym idzie, jest ono wynikiem zaplanowanego procesu, a nie egoistycznych pobudek. W odróżnieniu jednak od klasyków ekonomii przyjmuje, iż jednostki w gospodarce nie dążą do maksymalizacji swojego bogactwa, ale swojej użyteczności. Użyteczność ta bywa różnie definiowana, upraszczając można jednak przyjąć, iż oznacza ona przyjemność z posiadania i użytkowania danego dobra.

W ramach ekonomii neoklasycznej istotne jest odejście od analizy motywów podejmowanych działań i koncentracja na układzie celów i ograniczonych środków umożliwiających ich osiągnięcie. A. Marshall przyjmował, iż „główną treść ekonomii stanowi stosunek człowieka do rzeczy, a nie ekonomiczne stosunki między ludźmi. Dlatego punktem wyjścia są potrzeby”³². Charakterystyczne dla tego nurtu, podobnie jak w przypadku szkoły austriackiej, jest założenie, iż proces ustalania się równowagi na rynku powinien być wynikiem działania automatycznych, samoregulujących się mechanizmów na rynku, a zatem liberalnej koncepcji gospodarki.

Można zatem przyjąć, iż szkoła neoklasyczna opiera się na modelu człowieka ekonomicznego posiadającego następujące cechy³³:

- ma racjonalne oczekiwania co do efektów podejmowanych działań,
- dąży do maksymalizacji osiągniętych korzyści,
- decyzje podejmuje w oparciu o pełną i adekwatną informację.

³⁰ A. MARSHALL, *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Acta, Warszawa 1925.

³¹ A. Marshall przywołuje tu prace A. Montchretien; por. A. MONTCHRETIEN, *Traktat o ekonomii politycznej*, w: *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, red. E. Taylor, S. Zaleski, PWN, Wrocław 1958.

³² J. GÓRSKI, W. SIERPIŃSKI, *Historia powszechnej myśli ekonomicznej 1870-1950*, PWN, Warszawa 1987, s. 59.

³³ E.R. WEINTRAUB, *Neoclassical Economics*, w: *The Concise Encyclopedia of Economics*, <http://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html> [download 24.12.2011].

Zdaniem przedstawicieli omawianego nurtu analiza gospodarki powinna opierać się na trzech aksjomatach³⁴. Pierwszy z nich to oparcie badań sfery ekonomicznej na indywidualizmie metodologicznym. Podobnie zatem, jak w przypadku klasycznej ekonomii A. Smitha, należy dokonać analizy działań jednostek w gospodarce, a następnie agregacji ich indywidualnych zachowań do badania zjawisk społecznych. Drugi dotyczy faktu, iż wszelkie działanie jest oparte na preferencjach jednostki i podejmowane w celu maksymalizacji satysfakcji z ich zaspokajania. Preferencje są dane, powszechne, w pełni determinujące zachowanie oraz ściśle oddzielone od przekonań (które służą jedynie przewidywaniu przez agenta niepewnych wyników przyszłych działań) i zależne od zastosowanych środków. Wszystkie działania jednostek są zatem instrumentalnie powiązane z zaspokajaniem preferencji. Oznacza to odejście od założenia pełnej racjonalności decyzji aktorów i koncentrację na logicznym porządku preferencji, które z założenia determinują działanie aktora.

Taki instrumentalizm metodologiczny można odnieść już do XVIII-wiecznej pracy Davida Hume'a³⁵, w której wprowadził on podział procesu podejmowania decyzji na trzy moduły (*modules*) – namiętności, przekonania i rozum. Namiętności wskazują kierunek działań, natomiast rozum ustala sposób ich spełnienia w oparciu o posiadany zbiór przekonań narzucających zewnętrzne ograniczenia i konsekwencje alternatywnych działań. Można to odnieść bezpośrednio do teorii mikroekonomii, w których wszelkie decyzje człowieka wynikają z posiadanych przez niego preferencji (odpowiednik namiętności u D. Hume'a), a jego przekonania wprowadzają element subiektywnej funkcji gęstości, która pozwala przekształcić te preferencje w spodziewaną użyteczność, rozum zaś optymalizuje podejmowane działania tak, aby ta użyteczność była maksymalizowana³⁶.

Trzeci z przyjmowanych aksjomatów dotyczy wymogu istnienia w gospodarce punktu równowagi. Wymaga to założenia, że instrumentalne zachowania agentów są koordynowane w taki sposób, iż zbiorowe działania przez nich podejmowane stają się regularne w stopniu wystarczającym do sporządzenia prognoz. Dlatego też neoklasyczna ekonomia propaguje tworzenie funkcji użyteczności opisującej ich ograniczenia. Zakłada się, iż zachowania jednostek oscylują wokół analitycznie określonego punktu równowagi. Problemem jest jedynie określenie prawdopodobieństwa związanego z tym, że system posiada zdolność do utrzymywania się lub oddalania od tego punktu, czyli analiza stabilności punktu równowagi.

³⁴ Por. Ch. ARNSPERGER, Y. VAROUFAKIS, *What is neoclassical economics? The three axioms responsible for its theoretical oeuvre, practical irrelevance and, thus, discursive power*, „Panoeconomicus” 53(2006), nr 1, s. 5-18.

³⁵ D. HUME, *Traktat o naturze ludzkiej*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2006.

³⁶ ARNSPERGER, VAROUFAKIS, *What is neoclassical economics*, s. 3.

Porównując założenie koncepcji neoklasycznej z klasyczną należy stwierdzić, iż rozszerza ona analizy zachowania człowieka w gospodarce poprzez przyjęcie kilku dodatkowych założeń. Pierwsze z nich dotyczy uwzględnienia, chociaż w dość ograniczonym zakresie, natury i wpływu czynników zewnętrznych na kształtowanie preferencji jednostek. Przy tym należy zauważyć, iż jednocześnie przedstawiciele omawianego nurtu negują wpływ istniejących w świecie rzeczywistym problemów z ograniczonym dostępem do informacji i niepełnej wiedzy posiadanej przez jednostki. Charakterystyczne dla tego kierunku jest także tworzenie mechanicznych modeli zachowań, które oparte były w głównej mierze na analizach punktu równowagi.

3. SZKOŁA LOZAŃSKA (MATEMATYCZNA)

Koncepcja użyteczności jako podstawy podejmowania przez jednostki decyzji w gospodarce jest jednym z najistotniejszych elementów teorii subiektywno-marginalistycznych. Niesie jednak za sobą jedną istotną wadę, która wiąże się z faktem, iż bardzo trudno ją zmierzyć w sposób empiryczny. Autorem teorii, która pozwalała przezwyciężyć tę trudność, był przedstawiciel ostatniej z wymienionych w ramach omawianego nurtu – szkoły lozańskiej, inaczej zwanej matematyczną, włoski ekonomista i socjolog, autor pracy *Cours d'Économie Politique*³⁷, Vilfredo Pareto. Przyjął on założenie, że każdy aktor jest w stanie porównać ze sobą dwa dobra i określić, jaka ich kombinacja zapewnia mu największą użyteczność. Nie pojawiała się zatem konieczność mierzenia poziomu, czyli uwzględniania zagadnień dotyczących psychologicznej motywacji jego zachowania, a zamiast tego uwzględniano empiryczny akt wyboru określonego dobra.

V. Pareto zbudował model oparty o wszystkie możliwe kombinacje dóbr, które zapewniają konsumentowi najwyższą użyteczność, a które tworzą tak zwaną krzywą obojętności. Nie oznacza to odejścia od koncepcji malejącej użyteczności krańcowej, bowiem sam kształt linii wskazuje na istnienie tego zjawiska. Zestaw takich krzywych charakterystycznych dla danej jednostki na rynku stanowi obraz zachowań konsumenta na rynku³⁸. Stworzona przez włoskiego badacza teoria wyboru konsumenta jest oparta na istnieniu punktu równowagi, który znajduje się w punkcie przecięcia krzywej obojętności z krzywą ograniczeń budżetowych, charakterystyczną dla danego konsumenta.

³⁷ V. PARETO, *Cours d'Économie Politique*, Librairie Droz, Genewa 1964.

³⁸ Por. L. BRUNI, F. GUALA, *Vilfredo Pareto and the Epistemological Foundations of Choice Theory*, „History of Political Economy” 33 (2001), nr 1, s. 27-35.

Można zatem zbudować matematyczny model zachowań każdego aktora funkcjonującego w gospodarce. Z kolei gospodarka traktowana jest przez V. Pareto, a także przez innego przedstawiciela omawianej szkoły lozańskiej, L. Walrasa, jako system składający się z powiązanych ze sobą segmentów, które stanowią poszczególne rynki, np. czynników produkcji, dóbr finalnych. Rynki z kolei są całościami składającymi się z powiązanych ze sobą podmiotów, takich jak gospodarstwa domowe czy firmy. Mamy tu zatem do czynienia z atomistyczną wizją gospodarki. Nowatorski w ramach tego podejścia jest jednak fakt, iż, zdaniem L. Walrasa, wszystkie te segmenty są ze sobą wzajemnie powiązane. To z kolei prowadzi do konieczności odejścia od dotychczas stosowanego podejścia zakładającego analizę rynku jedynie poprzez układ podaży i popytu na wyizolowanych rynkach cząstkowych, na rzecz analizy rynków rozpatrywanych z bardziej holistycznego punktu widzenia, jako wzajemnie powiązanych elementów większej całości³⁹.

Ekonomia jako nauka powinna, zdaniem przedstawicieli szkoły matematycznej, odejść od uwzględniania elementów społecznych, socjologicznych analiz zachowania konsumentów na rynku. Proponowali oni, stworzenie tak zwanej ekonomii czystej, wyłączającej ze swoich analiz wszystkie elementy polityki gospodarczej czy socjologii. Powinna bowiem mieć charakter nauki „ścisłej, abstrakcyjnej, obiektywnej i posiadającej walor powszechności i ponadklasowości”⁴⁰. Oznacza to, iż działania jednostek będą postrzegane jako wynik ich racjonalnych decyzji, możliwych do przewidzenia na podstawie zastosowania określonych modeli matematycznych.

III. EKONOMIA INSTYTUCJONALNA

Równoległe z rozwojem kierunków marginalistycznych powstał w ramach szkoły historycznej w ekonomii nurt instytucjonalizmu. Jego głównym przedstawicielem był Thorstein Veblen, jednak poglądy przez niego prezentowane znajdują także odzwierciedlenie w pracach Johna R. Commonsa, Wesleya Claira Mitchella i Johna Maurice’a Clarka. Jednym z podstawowych postulatów Th. Veblena jest odejście od modelu człowieka ekonomicznego przyjmowanego przez

³⁹ Szerzej w: D.A. WALKER, *Leon Walras*, w: *The New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. IV (*Q to Z*), red. J. Eatwell, MacMillan Press, Nowy Jork 1987, s. 852-863.

⁴⁰ V. PARETO, *The New Theories of Economics*, „*Journal of Political Economy*” 5 (1897), nr 4, s. 485-492.

ekonomię klasyczną, chociaż uznawał, iż model ten i podobne koncepcje są nie tyle „kompetentnym wyrażeniem faktów”, co raczej wygodnym narzędziem abstrakcyjnej argumentacji⁴¹. Zdaniem tego badacza, w klasycznych analizach przyjmuje się, że człowiek w gospodarce jest hedonistyczną jednostką kierującą się jedynie błyskawicznie dokonywanym rachunkiem przyjemności – przykrości, przynoszonych przez działania gospodarcze⁴², a co więcej, dotychczasowe analizy gospodarki traktowały funkcjonujące w niej instytucje, jako niezmiennie i uniwersalne ramy jej funkcjonowania. Tymczasem, zdaniem Th. Veblena, analizy powinny koncentrować się na badaniach ewolucji i wpływu instytucji społecznych na decyzje człowieka w gospodarce. Jak pisze, „postępowanie jednostek jest nie tylko ograniczane i kierowane przez jej zwyczajowe relacje z innymi członkami grupy, ale relacje te, mające charakter instytucjonalny, zmieniają się wraz ze zmianą sytuacji”⁴³. Ten ewolucyjny proces jest, jego zdaniem, w znacznym stopniu determinowany przez „przystosowywanie się ludzi do materialnych warunków i ograniczeń [...] [a nie] przez dokonywane przez nich racjonalne kalkulacje”⁴⁴. Instytucje rozumiane są przy tym zarówno przez niego, jak i innych przedstawicieli ekonomii instytucjonalnej, jako: „społeczne ramy kontroli, wyzwiania oraz ukierunkowania działań indywidualnych”⁴⁵. Zdaniem Th. Veblena, człowiek w większym stopniu działa na podstawie zwyczajów i nawyków niż optymalizując wszystkie podejmowane przez siebie działania. Przyjmuje, iż jednostki działają orientując się przede wszystkim na realizację założonych przez siebie celów.

1. KEYNESIZM

Na początku lat trzydziestych XX wieku gospodarke światową dotknął Wielki Kryzys, który spowodował zmianę sposobu podejścia przez ekonomistów do modelu funkcjonowania człowieka w gospodarce. Zaczęto zauważać, iż założenie, że można wnioskować na temat całej zbiorowości na podstawie zachowań tworzących ją jednostek może być fałszywe, co oznacza, iż efektywność jednostki jako podmiotu w skali mikroekonomicznej i efektywność całej gospodarki nie muszą być tożsame⁴⁶. Pierwszym ekonomistą postulującym uwzględnianie istnienia takiej

⁴¹ Por. Th. SOWELL, *The evolutionary economics of Thorstein Veblen*, „Oxford Economic Papers”, 12 (1967), nr 2, s. 177.

⁴² Por. Th. VEBLEN, *The limitations of marginal utility*, „Journal of Political Economy” 17 (1909), nr 9, s. 623.

⁴³ Tamże, s. 629.

⁴⁴ J. WILKIN, M. IWANEK, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, WNE UW, Warszawa 1998, s. 30.

⁴⁵ J.R. COMMONS, *Institutional Economics*, „American Economic Review” 21 (1931), s. 648-657.

różnicy był John Maynard Keynes. Ten angielski ekonomista w swoich pracach postulował odejście od analizowania procesów gospodarczych na poziomie mikro na rzecz poddawania badaniom wielkości zagregowanych na poziomie gospodarki narodowej. Jak pisze Janusz Górski „interesują go nie zasady rachunku optymalizacji poszczególnych jednostek gospodarujących, lecz wielkości zbiorcze, takie jak: dochód narodowy, inwestycje, konsumpcja, oszczędności”⁴⁷.

J.M. Keynes odchodzi także od przyjmowanego przez neoklasyków statycznego spojrzenia na gospodarkę, traktując istnienie w gospodarce punktu równowagi jako kwestię wtórną⁴⁸, co więcej – przyjmuje, iż niestabilność jest jej cechą immanentną. Interesuje go natomiast proces zmian i rozwoju zachodzący w gospodarce jako całości i działania mogące na niego wpływać. Jest zwolennikiem interwencjonizmu państwowego, co stanowi odejście od przyjmowanych przez dotychczas opisywanych badaczy zasad liberalizmu gospodarczego⁴⁹. Takie podejście było odpowiedzią na trudną sytuację gospodarczą i szereg negatywnych zjawisk gospodarczych i społecznych mających źródło w wyżej wspomnianym światowym kryzysie gospodarczym.

Wychodząc od analizy konsumpcji, jako zagregowanej wielkości charakteryzującej wszystkie jednostki w społeczeństwie, J.M. Keynes stworzył teorię konsumpcji uwzględniającą w procesie podejmowania decyzji w gospodarce także czynniki psychologiczne i społeczne, takie jak krańcowa skłonność do konsumpcji i do oszczędzania. Jej wielkość, zdaniem angielskiego ekonomisty, uzależniona była od stanu koniunktury gospodarczej oraz poziomu zamożności społeczeństwa. Zwrócił też uwagę na wpływ na podejmowane przez podmioty na rynku decyzje, jaki mają czynniki związane z warunkami ich funkcjonowania, posiadaną wiedzą, trafnością przewidywań i „stanem zaufania do gospodarki”⁵⁰. J.M. Keynes wskazywał, że uwzględnienie tych czynników oznacza, iż podmioty w gospodarce podejmują decyzje w warunkach ograniczonej racjonalności. Wprowadził także do teorii ekonomii pojęcie „zwierzęcej natury”⁵¹ jednostek działających na rynku, oznaczające wszelkie zachowania jedno-

⁴⁶ J.M. KEYNES, *The End of Laissez-faire*, Prometheus Books, Nowy Jork 2004, s. 31-32; por. także: J. PIERESON, *John Maynard Keynes and the Modern Revolution in Political Economy*, „Society” 49 (2012), nr 3, s. 263-273.

⁴⁷ Por. GÓRSKI, *Zarys historii ekonomii*, s. 365.

⁴⁸ J.M. KEYNES, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 2003, s. 5.

⁴⁹ Szerzej ogólna teoria Keynesa opisana między innymi w: B. SNOWDON, H. VANE, P. WYNAR-CZYK, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, PWN, Warszawa 1998, s. 70-72.

⁵⁰ J.M. KEYNES, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu pieniądza*, PWN, Warszawa 1956, s. 190.

⁵¹ Z ang. *animal spirits* – tłumaczone w języku polskim jako „zwierzęca natura”. J.M. KEYNES, *Ogólna teoria*, s. 128. Szerzej pojęcie zostało opisane w: G.A. AKERLOF, R.J. SHILLER, *Animal Spirits*, Princeton University Press, Princeton 2010.

stek oparte na wrażeniach, emocjach efekcie „owczego pędu” i innych nieracjonalnych pobudkach, które, jego zdaniem, są nieodłącznym elementem wszelkich działań człowieka.

Keynesizm był dominującym nurtem w gospodarce aż do lat sześćdziesiątych XX wieku, kiedy okazało się, że coraz głębsze interwencje państwa w gospodarkę nie przynoszą oczekiwanych efektów. Pojawiły się zatem głosy krytyczne, podważające prawdziwość tez postulowanych przez J.M. Keynesa. W tym samym okresie, to znaczy pod koniec lat pięćdziesiątych, zaczęły powstawać prace analizujące racjonalność decyzji podejmowanych przez jednostki w gospodarce, w tym głośna teoria „ograniczonej racjonalności” Herberta A. Simona, która zostanie opisana w dalszej części podrozdziału.

2. MONETARYZM (SZKOŁA CHICAGOWSKA)

Na gruncie tych zjawisk zaczął się rozwijać nowy nurt w teorii ekonomii zwany monetaryzmem. Przedstawiciele tego kierunku na czele z amerykańskim ekonomistą Miltonem Friedmanem krytykowali koncepcje keynesizmu, przede wszystkim, za brak podstaw mikroekonomicznych przyjmowanych teorii oraz odejście od modelu *homo economicus*, jako konstrukcji stanowiącej podstawę analiz działań podejmowanych przez jednostki w gospodarce⁵².

Celem prac M. Friedmana jest uzasadnienie w sposób metodologiczny wykorzystania wywodzących się z ekonomii klasycznej i szkoły lozańskiej modeli matematyczno-deterministycznych działania człowieka w gospodarce, co oznacza dopuszczalność oparcia analiz na istnieniu nierealistycznych, jego zdaniem, konstrukcji teoretycznych, takich jak omawiany model *homo economicus*. M. Friedman przyjmuje, iż można posługiwać się tą konstrukcją, podobnie jak innymi modelami opartymi na upraszczających założeniach, pomimo braku realnego istnienia takich jednostek w rzeczywistości gospodarczej. Pisze: „pytanie, które warto postawić nie dotyczy tego, czy przyjęte założenia teorii są realistyczne, bo nigdy nie są, ale raczej tego, czy są wystarczająco dobrymi przybliżeniami prowadzącymi do założonego celu. Na to pytanie można odpowiedzieć jedynie sprawdzając, czy dana teoria się sprawdza, a zatem, czy generuje wystarczająco dokładne przewidywania”⁵³. Zdaniem

⁵² Odniesienie do współczesnych M. Friedmanowi odmiennych koncepcji ekonomicznych szerzej w: R.L. HETZEL, *The Contributions of Milton Friedman to Economics*, „Economic Quarterly” 93 (2007), nr 1, s. 1-30.

⁵³ M. FRIEDMAN, *Methodology of Positive Economics*, w: M. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago 1966, s. 15.

M. Friedmana, ekonomista w swoich analizach powinien tworzyć teoretyczne modele, które następnie będą porównywane z doświadczeniami empirycznymi w konkretnej sytuacji. Przyjęte jako odpowiednie zostają te modele, które sprawdzają się przy porównaniu z jednostkowym doświadczeniem⁵⁴.

Za A. Smithem przyjmuje on, że podstawowym motywem podejmowania działań na rynku jest wymiana zapewniająca zaspokojenie własnych potrzeb, jak pisze: „jeśli wymiana między stronami jest oparta na zasadzie dobrowolności, to nie nastąpi dopóty, dopóki każda ze stron nie uzna jej za korzystną dla siebie”⁵⁵. Podkreśla również, że celem działania jednostki jest także zaspokojenie potrzeby wolności, a niezbędnym warunkiem istnienia wolności politycznej jest brak przymusu gospodarczego. Stawia go to wśród zwolenników liberalizmu gospodarczego, a co za tym idzie – propagatora tego, by działania podmiotów były koordynowane przez mechanizm rynkowy, przy minimalnej roli państwa.

Jednostki w gospodarce, zdaniem M. Friedmana, nie charakteryzuje posiadanie pełnej wiedzy niezbędnej do podejmowania decyzji. Przyjmuje hipotezę oczekiwań adaptacyjnych⁵⁶, która zakłada, że jednostki podejmując decyzję, biorą pod uwagę oczekiwane wartości zmiennych ekonomicznych określone na podstawie danych historycznych i uczenia się na poprzednich błędach. Jednostki zatem mogą się mylić, ale jedynie w krótkim okresie, ponieważ w długim mają możliwość skorygowania swoich działań.

IV. NOWA EKONOMIA KLASYCZNA

W latach siedemdziesiątych XX wieku rozwinął się w naukach ekonomicznych nurt zwany nową ekonomią klasyczną. Przedstawiciele tego kierunku powracają do atomistycznego spojrzenia na gospodarkę, jako zbioru agentów podejmujących decyzje stanowiące przedmiot analiz w skali mikro, a następnie biorą pod uwagę ich zagregowany wpływ na gospodarkę jako całość. Podstawą funkcjonowania gospodarki są zatem racjonalne jednostki podejmujące decyzje w oparciu o dążenie do maksymalizacji swojej użyteczności płynącej z optymalnego układu posiadanego czasu wolnego i przychodów z tytułu pracy. Kluczowym zagadnieniem w ich

⁵⁴ M. MACHAJ, *Selektywny przegląd dorobku Milтона Friedmana*, „Studia Erasmiana Wratislaviensia. Wrocławskie Studia Erazmiańskie” 2007, s. 226.

⁵⁵ M. FRIEDMAN, *Wolny wybór*, Wydawnictwo Aspekt, Sosnowiec 2006, s. 12.

⁵⁶ Por. SZARZEC, *Racjonalny*, s. 22. Szerzej hipoteza oczekiwań adaptacyjnych omówiona jest także w: G.W. EVANS, G. RAMEY, *Adaptive Expectations, Underparameterization and the Lukas Critique*, „Journal of Monetary Economics” 56 (2006), nr 2, s. 249-264.

analizie jest posiadany przez agentów na rynku zasób wiedzy dotyczącej zarówno przeszłych wartości zmiennych branych pod uwagę przy podejmowaniu decyzji, jak i aktualnych informacji z rynku oraz modelu gospodarki, w którym obecnie funkcjonują.

Robert E. Lucas, będący jednym z głównych przedstawicieli tej szkoły, w swoich pracach przyjmuje, podobnie jak klasycy ekonomii, szereg upraszczających założeń, które umożliwiają budowę opartych na matematycznych funkcjach modeli pozwalających prognozować zachowanie agentów na rynku i przewidywać osiągnięte punkty równowagi. Założenia dotyczą cen rynkowych, które, zdaniem tego amerykańskiego ekonomisty, mają być kształtowane wyłącznie przez rynek, a wszyscy agenci na rynku podejmują działania w optymalny sposób zaspokajające ich cele i oczekiwania⁵⁷.

R. Lucas przyjmuje, że jednostki w gospodarce podejmują decyzje na podstawie oczekiwań racjonalnych, odchodzi od hipotezy oczekiwań adaptacyjnych, która zakładała, iż jednostki podejmują decyzje jedynie opierając się na danych historycznych, a zatem jedynie na wartościach zmiennych w przeszłości. Hipoteza oczekiwań racjonalnych natomiast zakłada, iż podstawą podejmowania decyzji przez jednostki jest posiadana przez nie wiedza ekonomiczna oraz dostępne w danym momencie informacje, które pozwalają tworzyć oczekiwania co do poziomu wartości zmiennej w przyszłości⁵⁸.

Wyróżnia się również tak zwaną słabą i mocną hipotezę racjonalnych oczekiwań. Pierwsza z nich zakłada, iż racjonalne jednostki podejmując określone, decyzje efektywnie wykorzystują wszelkie dostępne im informacje o czynnikach determinujących kształtowanie się analizowanej zmiennej w przyszłości⁵⁹. Mocna natomiast dotyczy założenia, że subiektywne oczekiwania co do przewidywanej wartości badanej zmiennej są tożsame z jej rzeczywistym kształtowaniem się, ponieważ jednostki na rynku są w stanie przewidywać przy wykorzystaniu w sposób efektywny zarówno wiedzy ekonomicznej, jak i rozkładu prawdopodobieństwa kształtowania się zmiennych⁶⁰.

Przyjęcie takiej hipotezy zaproponował John F. Muth, który w artykule *Rational Expectations and the Theory of Price Movements* przyjmuje, iż założenia o ra-

⁵⁷ R.E. LUCAS, *Expectations and the Neutrality of Money*, „Journal of Economic Theory” 4 (1972), nr 2, s. 103.

⁵⁸ Szerzej w: SZARZEC, *Racjonalny*, s. 23.

⁵⁹ M. MUCHA, *Oczekiwania w ekonomii a polski rynek nieruchomości*, „Człowiek i Środowisko” 2007, nr 31, s. 133.

⁶⁰ Prof. Th.J. SARGENT, D. FAND, S. GOLDFELD, *Rational Expectations, the Real Rate of Interest, and the Natural Rate of Unemployment*, „Brooking Papers on Economic Activity” 1973, nr 2, s. 439.

cjonalności funkcjonujących w gospodarce jednostek nie prowadzą, wbrew temu, co twierdził między innymi L. von Mises, do tworzenia teorii niespójnych z rzeczywistością gospodarczą. Dynamiczne modele ekonomiczne zakładają, jego zdaniem, zbyt ograniczoną racjonalność. J.F. Muth twierdzi, iż „oczekiwania, ponieważ są opartymi na informacjach przewidywaniami przyszłych zdarzeń, są zasadniczo tożsame z przewidywaniami wynikającymi z odpowiednich teorii ekonomicznych”⁶¹. W ramach omawianego kierunku przyjmuje się jednak, iż pojawić się może element błędu prognozy, który wynika z niepełnego dostępu do informacji posiadanego przez agentów na rynku. Tego typu błędy pojawiają się najczęściej w wyniku nieprawidłowej interpretacji sygnałów rynkowych.

W latach osiemdziesiątych XX wieku w naukach ekonomicznych pojawiły się liczne prace dotyczące alternatywnych potencjalnych źródeł błędów oszacowań dokonywanych przez jednostki. George A. Akerlof wskazywał na istnienie trzech głównych zmiennych ograniczających zbieżność prognoz indywidualnych aktorów z naukowymi, obiektywnie racjonalnymi modelami⁶². Pierwsza z nich dotyczy dostępności (*availability*). Ludzie dokonując przewidywań opierają się w pierwszej kolejności na informacji, która jest im w najłatwiejszy sposób dostępna, a zatem na własnej pamięci. Po drugie – taką zmienną jest reprezentatywność (*representativeness*). Dotyczy ona skłonności aktorów do opierania swoich prognoz na funkcjonujących stereotypach, które w mniejszym od zakładanego przez nich stopniu znajdują potwierdzenie w rzeczywistości gospodarczej. Ostatnim z wymienionych czynników jest zakotwiczenie (*anchoring*). Ludzie w swoich przewidywaniach przyjmują za punkt wyjścia pewne wstępne, wyjściowe wartości, które nie muszą stanowić dobrej podstawy do budowy prognoz.

Istotnym, przywoływanym w literaturze, czynnikiem determinującym racjonalność zachowań jednostek w gospodarce jest także zjawisko asymetrii informacji zaburzające działanie mechanizmu rynkowego⁶³. Badania dotyczące tego zjawiska przyniosły G.A. Akerlofowi Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii w 2001 r. Problem ten pojawia się w przypadku dóbr, których jakość może być oceniona dopiero po użyciu, na przykład samochodów używanych czy ubezpieczeń. W takim przypadku mamy do czynienia z asymetrią informacji na korzyść sprzedającego, który posiada znacznie większą wiedzę na temat przedmiotu transakcji niż kupu-

⁶¹ J.F. MUTH, *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*, „Econometrica” 29 (1961), nr 3, s. 316.

⁶² G.A. AKERLOF, J.L. YELLEN, *Rational models of irrational behavior*, „The American Economic Review” 77 (1987), nr 2, s. 140.

⁶³ G.A. AKERLOF, *The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, „Quarterly Journal of Economics” 84 (1970), nr 3, s. 489-490.

jący. Z reguły mamy tu też do czynienia z kontaktem jednorazowym, co nie sprzyja motywacji opartej na kształtowaniu pozytywnej reputacji. W takiej sytuacji pojawia się tendencja do podnoszenia poziomu cen powyżej wartości akceptowanej przez kupującego ze względu na gwarancje przekazywane przez sprzedającego. Przy założeniu pełnej informacji o rynku taka sytuacja nie miałaby miejsca. Wyjaśnieniem tego fenomenu jest właśnie to, że istnieją sytuacje, w których informacja dostępna na rynku jest asymetryczna, a takie specyficzne rynki są przez omawianego amerykańskiego ekonomistę nazywane rynkami cytryn (*lemon markets*)⁶⁴.

V. NOWA EKONOMIA INSTYTUCJONALNA

Istotny wkład w analizie nad funkcjonowania człowieka w gospodarce miał w tym okresie również nurt nowej ekonomii instytucjonalnej, której przedstawicielami są między innymi Douglas C. North, Robert P. Thomas⁶⁵, Oliver Williamson czy Samuel Popkin⁶⁶. Pierwszy z wymienionych, laureat nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii z 1993 r., w swoich pracach odnosił się do teorii neoklasycznych zarzucając im, iż pomijają kluczową rolę, jaką w powstawaniu i rynków odgrywają instytucje. Znaczenie ich opiera się, przede wszystkim, na ograniczaniu funkcjonowania mechanizmu rynkowego poprzez uwzględnianie takich czynników, jak zwyczaj, kultura i tabu, co zapewnia podmiotom korzyści, między innymi w postaci niskich kosztów zawierania i egzekucji umów⁶⁷.

Tego typu korzyści funkcjonowania instytucji społecznych na rynku stały się podstawą do stworzenia koncepcji znanej jako „teoria kosztów transakcyjnych”. Jej prekursorem był Ronald Coase, który w pracy *The Nature of Firm* opisywał przyczyny istnienia na rynku instytucji, jakimi są organizacje. Jak pisał: „działanie rynku pociąga za sobą określone koszty, a dzięki stworzeniu organizacji i wyko-

⁶⁴ W polskiej literaturze przedmiotu funkcjonuje określenie „rynek cytryn”, chociaż w języku angielskim termin *lemon* odnosi się także do potocznego znaczenia tego słowa w odniesieniu do samochodów używanych, rozumianego jako grat, rupień, co jest spójne z przykładem, którym w oryginalnej koncepcji posługuje się G. Akerlof.

⁶⁵ D.C. NORTH, R.P. THOMAS, *An Economic Theory of the Growth of the Western World*, „The Economic History Review”, Second Series, 23 (1970), nr 1, s. 1-17.

⁶⁶ S. POPKIN, *The Rational Peasant The Political Economy of Rural Society in Vietnam*, University of California Press, Berkeley i Los Angeles 1979.

⁶⁷ E. TSAKALOTOS, *Homo economicus and the reconstruction of political economy: Six Theses on the Role of Values in Economics*, „Cambridge Journal of Economics” 29 (2005), nr 6, s. 896.

rzystaniu relacji władzy (pozycja przedsiębiorcy) do organizowania zasobów, określone koszty [...] zostają ograniczone”⁶⁸. Teoria ta została rozwinięta przez jednego z jego uczniów, wspomnianego wyżej O. Williamsona, który twierdził, iż rozwój różnych instytucji w gospodarce nie wynika z istniejących interesów klas, technologii czy sił monopolistycznych, ale z dążenia podmiotów rynkowych do optymalizacji ponoszonych kosztów transakcyjnych⁶⁹.

Ten amerykański ekonomista definiował transakcje jako dwustronne relacje, których realizacja powoduje generowanie określonych kosztów wynikających z konieczności dokonywania pewnych inwestycji zasobów (np. czasu), niepełnej informacji dostępnej podmiotom na rynku (zjawisko niepewności) oraz z ograniczonych zdolności poznawczych jednostek (ograniczona racjonalność)⁷⁰.

O. Williamson podkreślał również znaczenie dwóch zasadniczych grup czynników determinujących działanie organizacji gospodarczych jako podmiotów wymiany w gospodarce. Pierwsza grupa to czynniki ludzkie (*Human Factors*). Wśród nich amerykański ekonomista wymienia ograniczoną racjonalność, będącą funkcją „zdolności jednostek do pozyskiwania, przechowywania, przeszukiwania i przetwarzania informacji nieobarczonych błędami”⁷¹. Kolejnym jest oportunizm, czyli skłonność do podejmowania działań mających na celu osiągnięcie własnych korzyści w nieuczciwy sposób, oraz „klimat organizacyjny” (*Atmosphere*), postrzegany jako sposób, projekt funkcjonowania organizacji stanowiący pozapieżną (pozamaterialną), opartą na wartościach posiadanych przez jednostki wartość dodaną działania w określonej firmie. Druga grupa czynników dotyczy charakteru samych transakcji dokonywanych na rynku (*Transactional Factors*). O. Williamson wskazuje tu na istotne znaczenie niepewności jako czynnika w znacznym stopniu kształtującego podejmowanie określonych decyzji przez podmioty na rynku. Kolejne czynniki dotyczą liczby podmiotów dokonujących transakcji na rynku oraz zakresu posiadanej przez nich informacji, przy czym podkreślane jest w szczególności znaczenie wcześniej szerzej omawianego zjawiska asymetrii informacji.

⁶⁸ R.H. COASE, *The Nature of the Firm*, „Economica” 4 (1937), nr 16, s. 392.

⁶⁹ Por. R. RICHTER, *New Economic Sociology and New Institutional Economics*, Paper presented to the annual conference of the International Society for New Institutional Economics, Berkeley, 14 September 2001, s. 10.

⁷⁰ Por. J. BECKERT, *Economic Action. What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action*, „Theory and Society” 25 (2010), nr 6, s. 813.

⁷¹ O.E. WILLIAMSON, *Organizational Forms and Internal Efficiency, Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations*, „Organizational Forms and Internal Efficiency” 63 (1973), nr 2, s. 317.

Wcześniej wspomniany amerykański ekonomista i historyk, D.C. North, analizował także sposób podejmowania decyzji przez jednostki w gospodarce, wskazując na istotne znaczenie ideologii w ich kształtowaniu. Ideologia jest przez niego rozumiana tutaj, jako zbiór „wierzeń, dogmatów, podzielanych teorii i mitów [...] [które] stanowią zazwyczaj elementy zorganizowanej struktury, która działa jak narzędzie służące do taniego uzyskiwania i interpretowania informacji” niezbędnych do podejmowania decyzji na rynku⁷². Jego zdaniem, to na jej podstawie dokonują oni subiektywnej oceny uczciwości i sprawiedliwości gry rynkowej. Jednostki budują modele zachowań w oparciu o dwa typy wiedzy: naukowej i przekazywanej społecznie, stanowiącej dziedzictwo każdego społeczeństwa. Zdaniem D.C. Northa, można mówić o racjonalności instrumentalnej jednostek, w rozumieniu koncepcji *homo economicus*, jedynie w sytuacjach wymagających wyłącznie tego pierwszego rodzaju wiedzy.

Również inni badacze omawianego nurtu, na przykład Kenneth Arrow, wskazywali na ograniczenia zakresu funkcjonowania wolnego rynku. Zdaniem tego autora, należy uwzględnić czynniki zewnętrzne, wpływające na podejmowanie decyzji przez jednostki w gospodarce, podkreślając między innymi fakt, iż społeczeństwo odgrywa istotną rolę ekonomiczną, ponieważ działanie zbiorowe może zwiększyć obszar racjonalności indywidualnej⁷³. Innym przykładem takich czynników egzogennych może być zaufanie, czy podobne wartości, takie jak prawdomówność i lojalność.

K. Arrow, amerykański laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 1972 r., twierdził, iż z punktu widzenia zarówno efektywności, jak i sprawiedliwego podziału trzeba czegoś więcej niż rynek. W sposób szczególny podkreślał zaś istotną rolę rządu w internalizacji wskazywanych wcześniej czynników zewnętrznych. Wśród innych determinant funkcjonowania rynku wskazuje, iż istnieje też zbiór instytucji „niewidzialnych”, takich jak: zasady etyki i moralności⁷⁴. Jako jeden ze sposobów ich ujmowania w badaniach zachowań rynkowych proponuje on uznanie ich, w ramach analizy racjonalnej, za świadome lub nieświadome umowy mające na celu uzyskiwanie własnych korzyści.

⁷² D.C. NORTH, *Instytucje, ideologia i wyniki gospodarcze*, „Forum Obywatelskiego Rozwoju” 2007, nr 1, s. 12.

⁷³ K. ARROW, *Granice organizacji*, PWN, Warszawa 1985, s. 9-20.

⁷⁴ Przykład zastosowania norm etycznych i moralnych do szacowania długoterminowych projektów przedstawił K. Arrow w: *Discounting, morality and gaming*, w: *Discounting and the Intergenerational Equity*, red. P.R. Portney, J.P. Weyant, Resources for the Future, Waszyngton 1999, s. 13-23.

Funkcjonowanie norm społecznych kształtujących zachowania jednostek na rynku nie musi wykluczać uwzględniania w podejmowaniu decyzji pobudek racjonalnych. Jak pisze Jon Elster: „niektóre działania są racjonalne, inne wynikają z kierowania się normami. Bardziej ogólne i bardziej adekwatne byłoby sformułowanie, że na działania najczęściej wpływają jednocześnie i racjonalność, i normy. Niekiedy wynik stanowi kompromis między tym, co wskazują normy, a tym, czego wymaga racjonalność”⁷⁵. Można zatem stwierdzić, iż czasem to racjonalność ogranicza możliwości wyboru, wynikające z funkcjonujących norm społecznych, a niekiedy to normy społeczne determinują stopień, w jakim racjonalność jest uwzględniana przy podejmowaniu decyzji.

Na istotny czynnik ograniczający instrumentalny charakter racjonalności jednostek wskazywał także inny laureat Nagrody Nobla, Amartya Kumar Sen. Podobnie jak J.S. Mill, podkreślał on w swoich pracach, iż racjonalność ekonomiczna przyjmowana w założeniach ekonomistów jako podstawowy motyw działania jednostek, nie jest wystarczająca, jeśli chodzi o determinacje określonych zachowań jednostek, i powinien zostać rozszerzony o wymiar etyczny podejmowania działań, a zwłaszcza o motywację opartą na odpowiedzialności⁷⁶.

VI. INNE KONCEPCJE CZŁOWIEKA W GOSPODARCE

Zupełnie nowym podejściem w stosunku do założeń i modeli proponowanych przez klasyczne i neoklasyczne teorie ekonomiczne jest zaproponowany przez Andrew Schottera model opisujący funkcjonowanie jednostek w gospodarce na podstawie teorii gier. Stawia on dotychczasowym studiom dotyczącym podejmowania przez jednostki decyzji w gospodarce dwa podstawowe zarzuty⁷⁷. Po pierwsze, uważa, że przyjmowane przez badaczy założenia sprawiają, iż większość teorii ma niewielkie praktyczne znaczenie, ze względu na tło będące wyidealizowanym modelem gospodarki, który w praktyce nie istnieje. Po drugie, jego zdaniem, większość tworzonych modeli ma jednostronny charakter, to znaczy dotyczy decyzji podejmowanych przez kupujących lub przez sprzedających, brak jest nato-

⁷⁵ J. ELSTER, *Social Norms and Economic Theory*. „Journal of Economic Perspectives” 3 (1989), nr 4, s. 102.

⁷⁶ A. SEN, *Rational Fools. A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*, „Philosophy and Public Affairs” 6 (1977), nr 4, s. 317-344.

⁷⁷ A. SCHOTTER, Y. M. BRAUNSTEIN, *Economic Search: The Experimental Study*, „Economic Inquiry” 19 (1981), nr 1, s. 2.

miast koncepcji uwzględniających wzajemne relacje zachodzące pomiędzy tymi dwoma grupami podmiotów.

A. Schotter przyjmuje jednak przy tym klasyczne założenie o istnieniu pewnej abstrakcyjnej, postrzeganej przez pryzmat posiadanych preferencji, jednostki jako podmiotu funkcjonującego w życiu gospodarczym⁷⁸. W ramach budowanych przez niego modeli agenci przyjmują różne strategie zachowań, aby zmaksymalizować korzyści. Pomimo zatem przyjęcia nowej perspektywy z punktu widzenia teorii gier, koncepcja maksymalizacji pozostaje podstawowym kryterium wyboru podejmowanych przez jednostki działań.

Argumenty A. Schottera oparte są na założeniu ustawicznych gier rozgrywanych przez agentów, które tworzą pewne akceptowane społecznie reguły działań, normy zwyczaje i instytucje. W takim ujęciu są one postrzegane nie jako „niedoskonałości rynku”, ale jako niezbędne elementy zapewniające dostęp do kluczowych informacji, zwłaszcza dotyczących przyszłych zachowań innych agentów⁷⁹. Na podstawie takich bogatych informacji płynących z instytucji agenci mogą kształtować swoje oczekiwania odnośnie do zachowań innych i przyjmować określone strategie działań. Należy podkreślić, że w swojej teorii A. Schotter przyjmuje, iż agenci wykorzystują wszelkie niezbędne informacje (nie pomijając żadnych) w procesie konstruowania najbardziej optymalnej strategii działania.

Warto w tym miejscu przywołać teorię ograniczonej racjonalności H. Simona, która wskazywała wyraźnie, że takie zachowania raczej nie są możliwe ze względu na ograniczone zdolności przetwarzania informacji zarówno komputerów, jak i ludzkiego mózgu⁸⁰. Autor tej teorii twierdził, iż ze względu na te ograniczenia jednostki nie są w stanie w pełni ocenić, czy ich przekonania są prawdziwe oraz czy podjęte przez nich działania będą prowadziły do maksymalizacji ich użyteczności. W praktyce bowiem, zdaniem H. Simona, ludzie nie są w stanie poznać wszystkich alternatyw działania i realnie ocenić wszelkich konsekwencji, jakie każde z nich za sobą pociąga⁸¹.

⁷⁸ A. SCHOTTER, G. SCHWÖDIAUER, *Economics and the Theory of Games: a Survey*, „Journal of Economic Literature” 18 (1980), s. 506.

⁷⁹ Por. HODGSON, *Institutional economic*, s. 256.

⁸⁰ H.A. SIMON, *Administrative Behavior: a Study of Decision – making Processes in Administrative Organizations*, The Free Press, Nowy Jork 1997, s. 72-86. Por. także: M. SORDYL, *Założenie racjonalności w ekonomii neoklasycznej*, w: *Funkcjonowanie gospodarki polskiej po 20 latach transformacji*, red. D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009, s. 16.

⁸¹ H. SIMON, *Models of Bounded Rationality: Empirically Grounded Economic Reason*: t. III, MIT Press, Cambridge 1997, s. 244.

Elementy teorii gier pojawiały się także w pracach Harveya Leibensteina⁸². Autor ten przyjmuje założenia modyfikujące klasyczny model *homo economicus*, postuluje bowiem uwzględnienie w analizach wpływu na decyzje podejmowane przez aktorów na rynku także czynników społecznych i psychologicznych. Teorie te oparte są na atomistycznym spojrzeniu na gospodarkę, a podstawą analiz jest po stronie konsumpcji gospodarstwo domowe, a po stronie produkcji – przedsiębiorstwo. Te dwa podmioty są traktowane jako podstawowi aktorzy ekonomiczni na rynku.

H. Leibenstein proponuje rozszerzenie schematu *homo oeconomicus* poprzez⁸³:

- uwzględnienie faktu, że w gospodarce często pojawiają się zachowania niemaksymalizujące,
- odejście od myślenia o maksymalizacji na rzecz „myślenia w kategoriach zachowań alternatywnych”,
- przyjęcie, że niekiedy założenie o dążeniu jednostek do maksymalizacji czy optymalizacji może być nieprzydatne w analizie zjawisk ekonomicznych i zachowań jednostek.

Zdaniem H. Leibensteina, analizę zachowań jednostek należy uzupełnić o elementy psychologiczne, wprowadzając pojęcie racjonalności selektywnej. Koncepcja ta opiera się na założeniu, że jednostki są „w stanie znaleźć takie wymiary mieszczące się w interpretacji pojęcia racjonalności, w ramach których możemy wybierać taki czy inny stopień racjonalności. [...] Ludzie zachowują się tak, jak im się podoba albo tak, jak uważają, że muszą postępować, albo też wybierają jakieś kompromisowe rozwiązanie między tymi dwiema możliwościami”⁸⁴.

Omawiany amerykański ekonomista wskazuje na istnienie szeregu cech osobowości determinujących racjonalność decyzji podejmowanych przez jednostek. Wśród nich wymienia⁸⁵:

- liczenie się z ograniczeniami – określenie zbioru cech osobowości determinujących zakres uwzględniania w analizie układu sytuacyjnego przez jednostkę istniejących w nim ograniczeń;
- kalkulację – oznaczającą racjonalną analizę kosztów – korzyści;
- realizm w ocenie sytuacji – ocena sytuacji i dostępnych rozwiązań, zakres oceny od możliwie pełnego realizmu do myślenia życzeniowego;

⁸² Por. H. LEIBENSTEIN, *The Prisoner's Dilemma in the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity*, „American Economic Review” 72 (1982), nr 2, s. 92-97.

⁸³ Por. BITTNER, *Homo oeconomicus*, s. 89-90.

⁸⁴ H. LEIBENSTEIN, *Poza schematem homo oeconomicus*, PWN, Warszawa 1988, s. 126.

⁸⁵ Tamże, s. 131-156.

- niezależność osądu – rozumiana jako stopień uzależnienia decyzji od innych, mieści się w zakresie od kompletnego uzależnienia do kompletnej samodzielności;
- odruchowy bądź przemyślany charakter ocen opiera się na wykształconym w drodze nabywania doświadczeń odruchu – jednostka może na nim polegać, co może prowadzić do zachowań nieracjonalnych, może też starać się podejmować decyzje na podstawie chłodnej kalkulacji;
- wrażliwość na różnice wielkości – z reguły przy kalkulacji korzystniejsza jest większa wrażliwość, ale przy analizie opłacalności podejmowania decyzji należy także uwzględnić koszt pozyskania informacji i kalkulacji przed podjęciem decyzji;
- nieopóźnianie decyzji i działań – dotyczy tego, w jakim stopniu jednostki są rygorystycznie racjonalne, czy podejmują skrupulatne, wykalkulowane decyzje zaraz po wystąpieniu sytuacji decyzyjnej oraz to, jak bardzo można taki sposób podjęcia decyzji przesunąć w czasie;
- uczenie się na podstawie doświadczenia – jako nieracjonalne uznawane jest nie uczenie się na podstawie doświadczeń, zaś racjonalne jest przyswajanie nowej wiedzy oparte na przeszłych zarówno pozytywnych, jak i negatywnych doświadczeniach;
- przyjmuje także istnienie jednostek, które dokonują świadomie nieracjonalnego wyboru, nie wnikając w przyczyny występowania takich preferencji.

Poglądy H. Leibensteina nie wykluczają całkowicie modelu *homo economicus*, utrzymuje on bowiem nadal cechy człowieka w gospodarce, na przykład wytrwałość w dążeniu do celów. Mówi jednak o racjonalności selektywnej oznaczającej, iż oprócz czynników ekonomicznych pojawiają się także psychologiczne determinanty zachowań człowieka. Sytuacje zatem, w których człowiek podejmuje decyzje w zgodzie ze schematem *homo economicus*, zdarzają się, ale niezwykle rzadko i w wyjątkowych okolicznościach⁸⁶.

Nowe podejście do analizy zachowań ludzkich zaproponował w latach siedemdziesiątych XX wieku Gary Becker. Modele ekonomiczne stanowią, jego zdaniem, najlepszy dostępny schemat badawczy nie tylko dla nauk o gospodarce, ale także dla wszelkich innych sfer funkcjonowania człowieka⁸⁷. G. Becker przyjmuje zatem, iż można wykorzystywać analizę ekonomiczną do badania wielu sfer życia człowieka, które dotychczas stanowiły przedmiot zainteresowania innych nauk społecznych, analizuje bowiem takie zjawiska, jak: małżeństwo, rozrodczość, rodzina, interakcje spo-

⁸⁶ Tamże, s. 427.

⁸⁷ Przykładem może być wykorzystanie metod optymalizacji poziomu szczęścia uzyskiwanego przy podjęciu różnych, alternatywnych działań w: L. RAYO, G. BECKER, *Evolutionary Efficiency and Happiness*, „Journal of Political Economy” 115 (2007), nr 2, s. 302-337.

leczone. Chociaż przedmiot jego analiz jest odmienny, same poglądy omawianego noblisty oscylują wokół szkoły neoklasycznej i opierają się na przyjmowanym przez przedstawicieli tego nurtu, omawianym we wcześniejszej części pracy, modelu człowieka ekonomicznego⁸⁸.

W pracy *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich* ten amerykański laureat Nagrody Nobla z 1992 r. przyjmuje dwa podstawowe założenia niezbędne do prowadzenia analiz. Pierwsze z nich dotyczy maksymalizacyjnego charakteru wszelkich działań aktorów, przy czym wskazuje on na ceny i inne narzędzia rynkowe, jako odpowiedniki działania instytucji i struktur społecznych w kształtowaniu zachowań jednostek. Drugim z podstawowych założeń G. Beckera jest postulat stałości preferencji jednostek, rozumianych jako

wybór między pewnymi podstawowymi wartościami wytwarzanymi przez każde gospodarstwo domowe przy użyciu rynkowych dóbr i usług, rozporządzalnego czasu i innych nakładów [...] Umożliwia [to, jego zdaniem] przewidywanie reakcji na rozmaite zmiany i chroni badacza przed pokusą przyjmowania – w celu «wytłumaczenia» ewentualnej rozbieżności między jego prognozami a biegiem wypadków – że nastąpiło odpowiednie przesunięcie preferencji⁸⁹.

W odniesieniu do innych koncepcji człowieka ekonomicznego G. Becker akceptuje przyjmowane niekiedy założenia o braku posiadania przez jednostki pełnej informacji i uwzględnia element kosztów transakcyjnych przy podejmowaniu działań. Uważa jednak, że są to elementy wskazujące raczej na racjonalność zachowań aktorów, zakłada bowiem, iż ze względu na koszt pozyskiwania informacji będą oni skłonni angażować więcej zasobów na ich pozyskanie w sytuacji, gdy podejmowana decyzja ma dla nich większą wagę i wiąże się ze znacznym ryzykiem⁹⁰.

Istnienie ekonomicznych motywów działania w różnych sferach życia ludzi wprowadzał także Philip Pettit, który w 1995 r. zaproponował teorię funkcjonowania człowieka w gospodarce wprowadzającą pojęcie „umysłu ekonomicznego”. Teoria ta ma charakter atomistyczny, zakłada bowiem, podobnie jak w klasycznych teoriach ekonomicznych, iż działania zbiorowe są wynikiem decyzji podejmowanych przez jednostki. Jedną z jej tez mówi, że jednostki w niektórych sytuacjach kierują się czymś, co można nazywać „umysłem ekonomicznym”. Autor omawianej koncepcji zdawał się przy tym odrzucać założenie, że taki typ

⁸⁸ Por. H. HAGEMAJEROWA, *Przedmowa do wydania polskiego*, w: G.S. BECKER, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990, s. 15-17.

⁸⁹ BECKER, *Ekonomiczna teoria*, s. 23.

⁹⁰ Tamże, s. 25.

motywacji i racjonalności jest dominujący. Jednak, zdaniem Ph. Pettita, jest on „wirtualnie” obecny przy podejmowaniu przez jednostki decyzji dotyczących określonych zachowań⁹¹. W odniesieniu do omówionej powyżej teorii Justyna Mikłaszewska pisze:

Zatem to, że ludzie myślą ekonomicznie, można rozumieć jako podświadomą motywację ich działań. Istnieje jednak jeszcze [...] model wirtualnej obecności umysłu ekonomicznego, który w zachowaniach rynkowych przejawia się z pełną wyrazistością, zaś w interakcjach przyjacielskich lub rodzinnych posiada słabszy, czasami prawie niedostrzegalny stopień obecności⁹².

Założenia omawianej koncepcji wpisują się w nurt klasycznej myśli w ekonomii, opierają się bowiem na fakcie, iż jednostka podejmuje te działania, które maksymalizują jej spodziewaną użyteczność. W porównaniu do klasyków, Ph. Pettit rozszerza jednak swoją teorię o analizę motywów podejmowanych działań na podstawie występowania różnego nasilenia egocentryzmu jednostki w gospodarce. Wykorzystuje przy tym pojęcie non-tuizmu, które oznacza przyjmowane w niektórych modelach ekonomicznych założenie, że jednostki nie uwzględniają w swoich decyzjach interesów innych aktorów, z którymi wchodzi w interakcje. Podejście to zostało wykorzystane w pracy jednego z przedstawicieli szkoły austriackiej Philipa Wicksteeda⁹³. Przykładem takiej sytuacji może być gra w szachy, gdzie dwaj aktorzy podejmują interakcję, ale nie koncentrują swojej uwagi na sobie nawzajem, a na grze. Podobnie, zdaniem Ph. Wicksteeda, wygląda zachowanie jednostek w gospodarce. Trudno tu zatem mówić o egoizmie lub altruizmie jednostki⁹⁴.

Przyjmując zatem kategorię non-tuizmu, Ph. Pettit wyróżnia następujące poziomy występowania egocentryzmu jednostki w gospodarce⁹⁵.

⁹¹ Ph. PETTIT, *Rules, Reasons and Norms*, Oxford University Press, Oxford 2002, s. 223.

⁹² J. MIKŁASZEWSKA, *Filozofia a ekonomia. W kręgu teorii publicznego wyboru*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001, s. 63.

⁹³ Ph. WICKSTEED, *The Common Sense of Political Economy*, Routledge and Kegan Paul Limited, London, 1957, s. 180.

⁹⁴ Por. C. BICCHIERI, J. ZHANG, *An Embarrassment of Riches. Modeling Social Preferences in Ultimatum Games*, w: *Philosophy of Economics*, red. D.M Gabbay, P. Thagard, J. Woods, North Holland, Amsterdam 2012, s. 577.

⁹⁵ Ph. PETTIT, *The virtual reality of homo economicus*, w: *The Economic World View: Studies in the Ontology of Economics*, red. U. Mäki, Oxford University Press, Oxford 2001, s. 76-77.

– skoncentrowanie na sobie – postulat ten dotyczy sytuacji, w której jednostka podejmuje decyzje jedynie w wyniku dążenia do zaspokojenia swoich pragnień i funkcji użyteczności, odczucia innych są przez nią brane pod uwagę jedynie w sytuacji, gdy ich uwzględnienie stanowi istotną część potrzeb własnych danego aktora;

– słaby non-tuizm – jednostka bierze pod uwagę to, jak inni się zachowują i co się z nimi dzieje, ale wynika to z własnych potrzeb, a nie z potrzeb i pragnień innych osób;

– mocny non-tuizm – pragnienia aktorów obejmują innych jedynie w sposób instrumentalny, rozumienie to podobne jest do oryginalnego podejścia Ph. Wicksteeda;

– samo-względność – nieinstrumentalne pragnienia jednostki uwzględniające innych aktorów mogą uwzględniać również i ich pragnienia, przy tym, im bardziej mogą być korzystne dla danego aktora, tym będą silniej odczuwane.

Znakomita większość teorii ekonomicznych przyjmuje założenie jednostki skoncentrowanej na sobie, natomiast trzy pozostałe sytuacje pojawiają się raczej w niewielu radykalnych teoriach wolnego wyboru, przykładowo w omawianej we wcześniejszej części rozdziału teorii M. Friedmana. Jednostki skoncentrowane na sobie dopuszczają istnienie innych, istotnych względów branych pod uwagę przy podejmowaniu decyzji, jednak w przypadku konfliktu tych innych aspektów z własnym interesem, zawsze on będzie decydujący.

Model *homo economicus* w klasycznej postaci był dość krytycznie przyjmowany w samych naukach ekonomicznych, większość bowiem badaczy zdawała sobie sprawę z licznych jego ograniczeń. Z tego powodu koncepcja z czasem ewoluowała, a kolejni badacze przyczyniali się do jej wzbogacenia poprzez wskazywanie kolejnych czynników determinujących działanie jednostki w gospodarce, a nie uwzględnionych w modelu człowieka ekonomicznego.

ZAKOŃCZENIE

Podsumowując zawarte w niniejszym artykule rozważania, warto wskazać kilka pojawiających się w literaturze ekonomicznej kierunków ewolucji klasycznego modelu *homo economicus*. Pierwszym z nich jest wskazywanie na istnienie szeregu czynników ograniczających pełną racjonalność aktorów, zakładaną w oryginalnej koncepcji *homo economicus*⁹⁶. Wśród takich determinant najczęściej wy-

⁹⁶ Por. J. HEINRICH, R. BOYD, S. BOWLES, C. CAMERER, E. FEHR, H. GINTIS, E. MCELREATH, *In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small – Scale Societies*, „American Economic Review” 91 (2001), nr 2, s. 73.

mieniane są określone zmienne psychologiczne⁹⁷, etyczne⁹⁸ i społeczne⁹⁹. Niektórzy autorzy mówią wręcz o konieczności posługiwania się kategorią *quasi-racjonalnego* aktora i budowy modeli opartych na takiej właśnie wizji człowieka w gospodarce¹⁰⁰. Jednostka coraz częściej jest postrzegana jako heterogeniczna, co pociąga za sobą konieczność uwzględniania w analizach wielu funkcji użyteczności¹⁰¹.

Zmiany koncepcji dokonują się również pod wpływem rosnącej interdyscyplinarności, gdyż zachowanie człowieka w gospodarce staje się przedmiotem zainteresowania wielu dziedzin badań naukowych. Wśród nich, oprócz ekonomii, można wymienić socjologię (a w szczególności socjologię gospodarki)¹⁰², psychologię, filozofię czy politologię¹⁰³. Każda z tych dziedzin wnosi swoje metody badawcze i koncentrację na charakterystycznym dla swoich badań aspekcie analiz. Funkcjonowanie jednostki na rynku jest postrzegane jako jeden z obszarów funkcjonowania człowieka w ogóle, jest zatem przedmiotem zainteresowania szeregu dziedzin naukowych, biologicznych, humanistycznych i społecznych.

Często podkreślana jest również konieczność odejścia od charakterystycznego dla pierwotnej koncepcji statycznego sposobu analiz. Wielu badaczy wskazuje na konieczność ujmowania dynamiki funkcjonowania człowieka, w tym procesów

⁹⁷ Przykład wpływu świadomej zmiany preferencji i samoodnoszenia się (*self-reflexivity*) podaje C. Gerschlager w *Foolishness and Identity: Amartya Sen and Adam Smith*, DUL-BEA Working Paper, N 08-03.RS, s. 1-30.

⁹⁸ Przykład wpływu norm moralnych w: P.J. ZAK, *Moral Markets*, Princeton University Press 2008, oraz R.J. COLOMBO, *Exposing the Myth of Homo Economicus*, „Harvard Journal of Law and Public Policy” 32 (2009). Przykład wpływu wartości etycznych: M.D. WHITE, *Reconciling Homo Economicus and John Dewey's Ethics*, „Journal of Economic Methodology” 10 (2003), nr 2, s. 223-243 oraz F.X. RYAN, *Values as Consequences of Transaction: Commentary on «Reconciling Homo Economicus and John Dewey's Ethics»*, „Journal of Economic Methodology” 10 (2003), nr 2, s. 245-257.

⁹⁹ Przykład wpływu norm społecznych na schemat *homo economicus* w: E. ANDERSON, *Beyond Homo Economicus. New Development in Theories of Social Norms*, „Philosophy and Public Affairs” 29 (2000), nr 2, s. 170-200 oraz A. SEN, *Symposium on Amartya Sen's Philosophy: 4 Reply*, „Economics and Philosophy” 17 (2001), s. 51-66. Przykład wpływu kultury w: D. SLATER, *From Calculation to Alienation: Disentangling Economic Abstractions*, „Economy and Society” 31 (2002), nr 2, s. 234-249.

¹⁰⁰ Por. R. THALER, *From Homo Economicus to Homo Sapiens*, „Journal of Economic Perspectives” 14 (2000), nr 1, s. 136.

¹⁰¹ Por. J.B. DAVIES, *The Individual in Economics*, Amsterdam University Press, Amsterdam 2005, s. 11-13.

¹⁰² M. ZAFIROWSKY, *The 'Unbearable Lightness' of the Economic Approach to Economic Behavior in the Social Setting: Rational Action and the Sociology of the Economy*, „Journal for the Theory of Social Behaviour” 29 (1999), nr 3, s. 305-310.

¹⁰³ Por. K.S. COOK, M. LEVI, *The Limits of Rationality*, University of Chicago Press, Chicago 2010, s. 1.

uczenia się¹⁰⁴, jak i licznych czynników zmian wpływających na przesuwanie się punktów równowagi, traktowanych jako kategoria statyczna w klasycznych modelach człowieka ekonomicznego.

Wymienione powyżej zjawiska to jedynie wybrane kierunki rozwoju koncepcji *homo economicus* we współczesnych teoriach ekonomicznych. Model ten jest wciąż bardzo inspirujący dla teoretyków ekonomii i udoskonalany wraz z rozwojem wiedzy w różnych dziedzinach nauki.

BIBLIOGRAFIA

- AKERLOF G.A., J.L. YELLEN, Rational Models of Irrational Behavior, „The American Economic Review” 77 (1987), nr 2, s. 137-142.
- AKERLOF G.A., The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, „Quarterly Journal of Economics” 84 (1970), nr 3, s. 488-500.
- AKERLOF G.A.; R.J. SHILLER, *Animal Spirits*, Princeton University Press, Princeton 2010.
- ANDERSON E., Beyond Homo Economicus. New Development in Theories of Social Norms, „Philosophy and Public Affairs” 29 (2000), nr 2, s. 170-200.
- ARNSPERGER Ch., Y. VAROUFAKIS, What is Neoclassical Economics? The Three Axioms Responsible for Its Theoretical Oeuvre, Practical Irrelevance and, thus, Discursive Power, „Panoeconomicus” 53 (2006), nr 1, s. 5-18.
- ARROW K., Discounting, morality and gaming, w: *Discounting and the Intergenerational Equity*, red. P.R. Portney, J.P. Weyant, Resources for the Future, Waszyngton 1999, s. 13-23.
- ARROW K., *Granice organizacji*, PWN, Warszawa 1985.
- BECKER S., *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
- BECKERT J., Economic Action. What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action, „Theory and Society” 25 (2010), nr 6, s. 803-840.
- BICCHIERI C., J. ZHANG, An embarrassment of riches. Modeling social preferences in ultimatum games, w: *Philosophy of Economics*, North Holland, red. D.M Gabbay, P. Thagard, J. Woods, Amsterdam 2012, s. 577-597.
- BITTNER I., *Homo oeconomicus*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 2009.
- BRUNI L., F. GUALA, Vilfredo Pareto and the Epistemological Foundations of Choice Theory, „History of Political Economy” 33 (2001), nr 1, s. 21-49.
- CALDWELL B., *Hayek’s Challenge: An Intellectual Biography of F. A. Hayek*, University of Chicago Press, Chicago 2010.
- COASE R.H., The Nature of the Firm, „Economica” 4 (1937), nr 16, s. 386-405.
- COLOMBO R.J., Exposing the Myth of Homo Economicus, „Harvard Journal of Law and Public Policy” 32 (2009), s. 737-766.
- COMMONS J.R., Institutional Economics, „American Economic Review” 21 (1931), s. 648-657.
- COOK K.S., M. LEVI, *The Limits of Rationality*, University of Chicago Press, Chicago 2010.
- DAVIES J.B., *The Individual in Economics*, Amsterdam University Press, Amsterdam 2005.

¹⁰⁴ DAVIES, *The Individual*, s. 9-10.

- EDGEWORTH F.Y., *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, C. Kegan Paul & Co, Londyn 1881, <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113/edgeworth/mathpsychics.pdf> [download 01.03.2013].
- ELSTER J., Social norms and economic theory, „*Journal of Economic Perspectives*” 3 (1989), nr 4, s. 99-117.
- EVANS G.W., G. RAMEY, Adaptive Expectations, Underparameterization and the Lukas Critique, „*Journal of Monetary Economics*” 53 (2006), nr 2, s. 249-264.
- FRIEDMAN M., *Methodology of Positive Economics*, w: M. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago 1966.
- FRIEDMAN M., *Wolny wybór*, Wydawnictwo Aspekt, Sosnowiec 2006.
- GERSCHLAGER C., Foolishness and Identity: Amartya Sen and Adam Smith, DUL-BEA Working Paper, N 08-03.RS, s. 1-30.
- GLANVILL J., The vanity of dogmatizing, or, Confidence in opinions manifested in a discourse of the shortness and uncertainty of our knowledge, and its causes: with some reflexions on peripateticism, and an apology for philosophy, <http://www.exclassics.com/glanvil/glanvil.pdf> [download 07.02.2012].
- GÓRSKI J., W. SIERPIŃSKI, *Historia powszechnej myśli ekonomicznej 1870-1950*, PWN, Warszawa 1987.
- GÓRSKI J., *Zarys historii ekonomii politycznej*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa 1984.
- HEINRICH J., R. BOYD, S. BOWLES, C. CAMERER, E. FEHR, H. GINTIS, E. MCELREATH, In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small – Scale Societies, „*American Economic Review*” 91 (2001), nr 2, s. 73-78.
- HETZEL R.L., The Contributions of Milton Friedman to Economics, „*Economic Quarterly*” 93 (2007), nr 1, s. 1-30.
- HODGSON G., Institutional Economic Theory: the Old versus the New, „*Review of Political Economy*” 1 (1989), nr 3, s. 249-269.
- HUME D., *Traktat o naturze ludzkiej*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2006.
- KEYNES J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 2003.
- KEYNES J.M., *The End of Laissez-faire*, Prometheus Books, Nowy Jork 2004.
- KWARCIŃSKI T., Niewidzialna doktryna Adama Smitha, „*Zeszyty Naukowe KUL*” 2005, nr 1(189), s. 96-101.
- KWARCIŃSKI T., Racjonalność ekonomiczna i zasady moralne, w: *Człowiek i jego decyzje*, red. A. Biela, K. Kłosiński, Wydawnictwo KUL, Lublin 2009, s. 145-155.
- KWAŚNICKI, W., *Ekonomia klasyczna – spojrzenie z innej perspektywy*, „*Ekonomista*” 1998, nr 5-6, s. 1-22.
- LEIBENSTEIN H., *Poza schematem homo oeconomicus*, PWN, Warszawa 1988.
- LEIBENSTEIN H., The Prisoner’s Dilemma in the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity, „*American Economic Review*” 72 (1982), nr 2, s. 92-97.
- LUCAS R.E., Expectations and the Neutrality of Money, „*Journal of Economic Theory*” 4 (1972), nr 2, s. 103-124.
- MACHAJ M., *Selektywny przegląd dorobku Milтона Friedmana*, „*Studia Erasmiana Wratislaviensia. Wrocławskie Studia Erazmiańskie*” 2007, s. 223-248.
- MAŁEK R., Liberalna interpretacja Hobbesa, „*Acta Universitatis Palackianae Olomouensis, Facultas Philosophica*” 5 (2002), s. 231-244.
- MARSHALL A., *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Acta, Warszawa 1925.
- MENGER C., *Investigations into the Method of Social Sciences*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2009.
- MENGER C., *Principles of Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2007.
- MIKLASZEWSKA J., *Filozofia a ekonomia. w kręgu teorii publicznego wyboru*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001.
- MILL J.S., *A System Of Logic, Ratiocinative And Inductive*, Harper & Brothers, Publishers, Nowy Jork 1882.
- MILL J.S., *Utylitaryzm: O wolności*, PWN, Warszawa 1959.

- MONTCHRETIEN A., Traktat o ekonomii politycznej, w: Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku, red. E. Taylor, S. Zaleski, PWN, Wrocław 1958, s. 319-370.
- MORAWSKI, W., Socjologia ekonomiczna. Problemy. Teoria. Empiria, PWN, Warszawa 2001.
- MUCHA M., Oczekiwania w ekonomii a polski rynek nieruchomości, „Człowiek i Środowisko” 2007, nr 31, s. 129-138.
- MUTH J.F., Rational Expectations and the Theory of Price Movements, „Econometrica” 29 (1961), nr 3, s. 315-335.
- NORTH D.C., Instytucje, ideologia i wyniki gospodarcze, „Forum Obywatelskiego Rozwoju” 2007, nr 1, s.1-16.
- NORTH D.C., R.P. THOMAS, An Economic Theory of the Growth of the Western World, „The Economic History Review”, Second Series, 23 (1970), nr 1, s. 1-17.
- PARETO V., Cours d'Économie Politique, Librairie Droz, Genewa 1964.
- PARETO V., Manual of political economy, Augustus M. Kelley Publishers, Nowy Jork 1971.
- PARETO V., The New Theories of Economics, „Journal of Political Economy” 5 (1897), nr 4, s. 485-502.
- PERSKY J., The Ethology of Economic Man, „Journal of Economic Perspectives” 9 (1995), nr 2, s. 221-231.
- PETTIT Ph., Rules, Reasons and Norms, Oxford University Press, Oxford 2002.
- PETTIT Ph., The virtual reality of homo economicus, w: The Economic World View: Studies in the Ontology of Economics, red. U. Mäki, Oxford University Press, Oxford 2001, s. 75-97.
- PIERESON J., John Maynard Keynes and the Modern Revolution in Political Economy, „Society” 49 (2012), nr 3, s. 263-273.
- POPKIN S., The Rational Peasant The Political Economy of Rural Society in Vietnam, University of California Press, Berkeley I Los Angeles 1979.
- PRÓCHNICKI L., Nowa Szkoła Keynesowska – teoretyczne i polityczne implikacje, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego”, (2011), nr 19, s. 67-89.
- RAYO L., G. Becker, Evolutionary Efficiency and Happiness, „Journal of Political Economy” 115 (2007), nr 2, s. 302-338.
- RICHTER R., New Economic Sociology and New Institutional Economics, Paper presented to the annual conference of the International Society for New Institutional Economics, Berkeley, 14 September 2001, s. 1-39.
- RYAN F.X., Values as consequences of transaction: Commentary on «Reconciling homo economicus and John Dewey's ethics», „Journal of Economic Methodology” 10 (2003), nr 2, s. 245-257.
- SARGENT Th.J., D. FAND, S. GOLDFELD, Rational Expectations, the Real Rate of Interest, and the Natural Rate of Unemployment, „Brooking Papers on Economic Activity” 1973, nr 2, s. 429-480.
- SCHOTTER A., G. SCHWÖDIAUER, Economics and the Theory of Games: a Survey, „Journal of Economic Literature” 18 (1980), s. 479-527.
- SCHOTTER A., Y.M. BRAUNSTEIN, Economic Search: The Experimental Study, „Economic Inquiry” 19 (1981), nr 1, s. 1-25.
- SEN A., Rational fools. A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, „Philosophy and Public Affairs” 6 (1977), nr 4, s. 317-344.
- SEN A., Symposium on Amartya Sen's Philosophy: 4 Reply, „Economics and Philosophy” 17 (2001), s. 51-66.
- SIMON H., Models of Bounded Rationality: Emprically Grounded Economic Reason, t. III, MIT Press, Cambridge 1997.
- SIMON H.A., Administrative Behavior: a study of decision – making processes in administrative organizations, The Free Press, New York 1997.
- SLATER D., From Calculation to Alienation: Disentangling Economic Abstractions, „Economy and Society” 31 (2002), nr 2, s. 234-249.
- SMITH A., Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów, t. II, PWN, Warszawa 1954.

- SMITH A., Teoria uczuć moralnych, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1989.
- SMITH V.L., The Two Faces of Adam Smith, „Southern Economic Journal”, 65 (1998), no. 1, s. 1-19.
- SNOWDON B., H. VANE, P. WYNARCZYK, Współczesne nurty teorii makroekonomii, PWN, Warszawa 1998.
- SORDYL M., Założenie racjonalności w ekonomii neoklasycznej, w: Funkcjonowanie gospodarki polskiej po 20 latach transformacji, red. D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009, s. 7-18.
- SOWELL Th., The Evolutionary Economics of Thostein Veblen, „Oxford Economic Papers”, 12 (1967), nr 2, s. 177-198.
- SPENGLER J.J., Boisguilbert's Economic Views Vis-à-vis Those of Contemporary Réformateurs, „History of Political Economy” 16 (1984), s. 69-88.
- SZARZEC K., Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne i Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Poznań 2005.
- THALER R., From Homo Economicus to Homo Sapiens, „Journal of Economic Perspectives” 14 (2000), nr 1, s. 133-141.
- TSAKALOTOS E., Homo Economicus and the Reconstruction of Political Economy: Six Theses on the Role of Values in Economics, „Cambridge Journal of Economics” 29 (2005), nr 6, s. 893-908.
- VEBLEN Th., The Limitations of Marginal Utility, „Journal of Political Economy” 17 (1909), nr 9, s. 620-636.
- VINER J., Adam Smith and Laissez-Faire, „The Journal of Political Economy” 35 (1927), nr 2, s. 198-232.
- HAYEK F. von, Individualism and economic order, The Ludwig von Mises Institute, Auburn 2009.
- MISES L. von, Ludzkie działanie, Fundacja Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007.
- WALKER D.A., Leon Walras, w: The New Palgrave: a Dictionary of Economics, vol. IV (*Q to Z*), red. J. Eatwell, MacMillan Press, Nowy Jork 1987, s. 852-863.
- WEINTRAUB E.R., Neoclassical Economics, w: The Concise Encyclopedia of Economics, <http://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html> [download 24.12.2011].
- WHITE M.D., Reconciling Homo Economicus and John Dewey's Ethics, „Journal of Economic Methodology” 10 (2003), nr 2, s. 223-243.
- WICKSTEED Ph., The Common Sense of Political Economy, Routledge and Kegan Paul Limited, London, 1957.
- WILKIN J., IWANEK M., Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii, WNE UW, Warszawa 1998.
- WILLIAMSON O.E., Organizational Forms and Internal Efficiency, Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations, „Organizational Forms and Internal Efficiency” 63 (1973), nr 2, s. 316-325.
- ZAFIROWSKY M., The 'Unbearable Lightness' of the Economic Approach to Economic Behavior in the Social Setting: Rational Action and the Sociology of the Economy, „Journal for the Theory of Social Behaviour” 29 (1999), nr 3, s. 301-334.
- ZAK P.J., Moral Markets, Princeton University Press, Princeton 2008.

POWSTANIE I EWOLUCJA
MODELU *HOMO ECONOMICUS*

Streszczenie

Artykuł stanowi syntetyczną prezentację sposobu postrzegania funkcjonowania człowieka w gospodarce z perspektywy nauk ekonomicznych. Zaprezentowany został tu model *homo economicus* w klasycznej postaci, ale również jego ewolucja w poglądach przedstawicieli różnych nurtów teorii ekonomii. Wskazane zostały czynniki, które ograniczają zakładaną w pierwotnym kształcie modelu pełną racjo-

nalność decyzji podejmowanych przez jednostki w życiu gospodarczym. Wśród nich najczęściej wymienia się wpływ rosnącej heterogeniczności życia gospodarczego oraz zjawiska o charakterze społecznym, psychologicznym, politycznym czy etycznym. Pomimo tych ograniczeń, dla umożliwienia budowy modeli matematycznych i ekonometrycznych zjawisk pojawiających się w sferze rynkowej uwzględniających złożoność aktorów w gospodarce, niezbędne jest jednak przyjęcie pewnych założeń upraszczających. Model człowieka ekonomicznego w znacznym stopniu zmodyfikowany w stosunku do pierwotnej koncepcji, mającej swoje źródło w ekonomii klasycznej, nadal jest zatem, zdaniem wielu ekonomistów, przydatnym konstruktem umożliwiającym opis i przewidywanie zachowań jednostek w sferze gospodarczej.

Słowa kluczowe: człowiek ekonomiczny, *homo economicus*, teoria ekonomii, racjonalność decyzji ekonomicznych aktorów społecznych

THE ORIGIN AND EVOLUTION OF THE *HOMO ECONOMICUS* MODEL

S u m m a r y

The article is a synthetic presentation of the way the functioning of man is perceived in economy from the perspective of economic sciences. The *homo economicus* model in its classical form has been presented here, but also its evolution in the views of representatives of various currents of the theory of economy. Factors have been pointed to that limit the full rationality of decisions made by individuals in economic life, which rationality was assumed in the original form of the model. Among them the effect of the growing heterogeneity of economic life and of the phenomena of social, psychological, political or ethical character are mentioned most often. Despite these limitations, to make possible the building of these mathematical and econometric models of phenomena appearing in the market sphere, it is necessary to accept certain simplifying assumptions. The economic human model, to a large degree modified with respect to its original conception that had its sources in classical economics, in many economists' opinion is still a useful construct making it possible to describe and predict the behavior of individuals in the economic sphere.

Key words: economic human, *homo economicus*, theory of economy, rationality of the decisions of social actors

Translated by Tadeusz Karłowicz