

Model *homo oeconomicus*

Geneza, ewolucja
wpływ na rzeczywistość gospodarczą



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Joanna Dzionek-Kozłowska

Model *homo oeconomicus*

Geneza, ewolucja
wpływ na rzeczywistość gospodarczą

Joanna Dzionek-Kozłowska – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej
90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41

RECENZENT

Łukasz Hardt

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

REDAKCJA JĘZYKOWA

Tamara Franiak-Krupińska

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Anna Sońta

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/SergeyNievens

© Copyright by Joanna Dzionek-Kozłowska, Łódź 2018

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2018

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.08622.18.0.M

Ark. wyd. 19; ark. druk. 16,625

ISBN 978-83-8142-217-8

e-ISBN 978-83-8142-218-5

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1	
Geneza modelu <i>homo oeconomicus</i>	21
1.1. John Stuart Mill o definiowaniu ekonomii politycznej a koncepcja człowieka gospodarującego	22
1.1.1. Esej <i>On the Definition of Political Economy</i>	22
1.1.2. Mill o metodach badawczych w naukach społecznych	24
1.1.3. Definiowanie ekonomii politycznej przez ekonomistów klasycznych. Idea reformy nauk Augusta Comte'a	26
1.1.4. Model <i>homo oeconomicus</i> jako klucz do wyodrębnienia obszaru badawczego ekonomii politycznej	30
1.2. <i>Das Adam Smith Problem</i> a geneza modelu <i>homo oeconomicus</i>	35
1.3. Obecność modelu <i>homo oeconomicus</i> w pracach pozostałych ekonomistów klasycznych	44
Rozdział 2	
Ewolucja modelu człowieka gospodarującego	53
2.1. Model <i>homo oeconomicus</i> w ujęciu marginalistów	54
2.1.1. Modyfikacja i uogólnienie Millowskiego modelu człowieka gospodarującego w okresie rewolucji marginalistycznej	55
2.1.2. Zróżnicowanie w ujmowaniu modelu <i>homo oeconomicus</i> przez marginalistów	59
2.1.3. Podejście do modelu <i>homo oeconomicus</i> w ekonomii neoklasycznej: stanowiska Francisa Y. Edgewortha, Maffeo Pantaleoniego i Vilfredo Pareto	63
2.1.4. Racjonalność jako element koncepcji człowieka gospodarującego: przyczynki Maxa Webera i Franka Knighta	70
2.1.5. Dualizm w podejściu do modelu człowieka gospodarującego u Alfreda Marshalla	75
2.2. <i>Homo oeconomicus</i> w teorii racjonalnego wyboru. Imperializm ekonomii	79
2.2.1. Esej Lionela Robbinsa	79
2.2.2. Ku aksjomatyzacji preferencji człowieka gospodarującego: teoria racjonalnego wyboru	84
2.2.3. <i>Homo oeconomicus</i> poza tradycyjnie definiowanym obszarem badań ekonomicznych. Imperializm ekonomii	90
2.3. Problem modelowania aktywności jednostek gospodarujących w makroekonomii	101
2.3.1. John M. Keynes i „zwierzęce instynkty”: źródła dychotomii w ujmowaniu człowieka na gruncie makroekonomii	102
2.3.2. Poszukiwanie mikropodstaw teorii makroekonomicznej	108

Rozdział 3

Krytyka modelu *homo oeconomicus*. W poszukiwaniu nowej koncepcji 117

3.1. Analiza argumentów krytycznych wysuwanych wobec modelu <i>człowieka gospodarującego</i>	118
3.1.1. Nierealistyczność	118
3.1.2. Tautologiczny charakter założenia o maksymalizacji użyteczności	133
3.1.3. Brak korzyści z posługiwania się abstrakcyjnym modelem człowieka w naukach ekonomicznych	136
3.1.4. Androcentryzm	138
3.1.5. Heterogeniczność istot ludzkich (argumenty odwołujące się do rasizmu)	141
3.2. <i>Homo oeconomicus</i> i inne chłopaki. Przegląd wybranych modeli jednostki gospodarującej w ekonomii współczesnej	144
3.2.1. <i>Ekoni</i> i <i>Ludzie</i> . Modelowanie aktywności gospodarczej w nowej ekonomii behawioralnej	144
3.2.2. Modelowanie decyzji dotyczących aktywności gospodarczej w klasycznej („starej”) ekonomii behawioralnej	150
3.2.3. Modele: REMM i <i>homo socio-economicus</i> (RREEMM)	156
3.2.4. Człowiek gospodarujący w społeczeństwie: model człowieka w ekonomii tożsamości i podejściu od strony preferencji społecznych	160

Rozdział 4

Model *homo oeconomicus* a życie gospodarcze 167

4.1. Problemy relacji teorii ekonomicznej do praktyki gospodarczej	169
4.2. Zależność pomiędzy teorią ekonomii a życiem gospodarczym w świetle koncepcji wysuwanych na gruncie współczesnej socjologii nauki i filozofii ekonomii	177
4.2.1. Performatywność ekonomii	177
4.2.2. Refleksyjność teorii ekonomii i rzeczywistości gospodarczej	181
4.2.3. Model <i>homo oeconomicus</i> z perspektywy idei performatywności i refleksyjności ekonomii	183
4.3. Analiza kanałów oddziaływania teorii ekonomicznej na rzeczywistość gospodarczą a model <i>człowieka gospodarującego</i>	189
4.3.1. Model <i>homo oeconomicus</i> a wpływ teorii ekonomii na politykę gospodarczą	190
4.3.2. Rola ekonomistów w propagowaniu idei ekonomicznych. Normatywny wymiar modelu <i>homo oeconomicus</i>	199
4.3.3. Wpływ edukacji ekonomicznej na umacnianie postaw postrzeganych jako charakterystyczne dla modelu <i>człowieka gospodarującego</i>	209

Zakończenie i wnioski	225
-----------------------	-----

Aneks 1. Stan poszukiwań źródeł terminów <i>homo oeconomicus</i> i <i>economic man</i>	233
--	-----

Aneks 2. Wnioski z badań empirycznych nt. różnic w zachowaniach i postawach studentów kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych	235
---	-----

Bibliografia	241
--------------	-----

Wstęp

Model *homo oeconomicus* stanowi jedną z najbardziej znanych koncepcji stworzonych w okresie blisko trzech stuleci rozwoju nauk ekonomicznych. Samo sformułowanie weszło nawet do języka potocznego, co w przypadku pojęć wykorzystywanych w ekonomicznym dyskursie naukowym zdarza się dość rzadko i sam ten fakt można byłoby, wobec tego, poczytać za swego rodzaju sukces¹. Z drugiej strony trudno nie dostrzec jednak, że wizerunek *człowieka gospodarującego*² w kulturze popularnej jest daleki od ideału. Na ogół termin ten jest bowiem używany wobec osób nadmiernie zaangażowanych w „robienie interesów”, takich, które wprawdzie działają niezwykle racjonalnie, lecz jednocześnie są wyzbyte współczucia, egoistyczne, a nawet niewahające się w sposób wyrachowany manipulować innymi dla własnych korzyści. Można zatem uznać, że w potocznym rozumieniu *homo oeconomicus* jest postrzegany jako – by użyć tu zaskakująco adekwatnego sformułowania Johanna Wolfganga von Goethego (1885, 165) – „dwunożny kalkulator” gotów bez skrupułów poświęcić dobro innych dla realizacji swoich własnych celów³. Wziąwszy pod uwagę, jak niekorzystny jest ten obraz, trudno nie zadać py-

- 1 Liczba publikacji prasowych i popularnonaukowych, w których pojawia się to sformułowanie jest ogromna. Dla przykładu można wskazać następujące teksty (ze świadomością, że jest to niewielka część całości): *Pożegnanie z homo oeconomicus* Zbigniewa Hockuby (2008), Chrystii Freeland *The Triumph of the Social Animal* (2012), Tomasza Sedláčka i Davida Orrella *Zmierzch Homo Economicus* (2012), Marka Buchanana *Why Homo Economicus Might Actually Be an Idiot* (2013), Anity Błaszczak *Kryzys tuczy biednych* (2014), Pankaja Mishry *Welcome to the Age of Anger* (2016), Petera Fleminga *The Death of Homo Economicus. Work, Debt and the Myth of Endless Accumulation* (2017).
- 2 Określenia: *homo oeconomicus* i *człowiek gospodarujący* traktuję jako równoważne, uznając drugie z nich jako polski odpowiednik pierwszego. W polskiej literaturze ekonomicznej jako tego rodzaju odpowiednik bywa również stosowane określenie *człowiek ekonomiczny* (cf. Wilkin 2012).
- 3 Podobnego określenia, bez odwoływania się do Goethego, użył również Thorstein Veblen (1897, 389), który pisząc o modelu człowieka przyjmowanym przez marginalistów uznał, że istota ludzka została na gruncie tego nurtu potraktowana jak „błyskawiczny kalkulator przyjemności i przykrości”. Metaforą człowieka jako maszyny poszukującej przyjemności posłużył się również Francis Y. Edgeworth (1881, 16), zaś William Stanley Jevons stosował ją, mówiąc o funkcjonowaniu ludzkiego umysłu (1965, 13).

tania, dlaczego ekonomiści uczynili z tego rodzaju negatywnego bohatera element „twardego rdzenia” ekonomii ortodoksyjnej. Lektura traktatów, esejów i artykułów naukowych, które wyszły spod ręki teoretyków ekonomii, prowadzi jednak do nieco zaskakującej konkluzji. Otóż sposób postrzegania modelu *homo oeconomicus* przez ekonomistów w istotnej mierze odbiega od tego, jak potocznie rozumiane jest sformułowanie wykorzystywane na jego oznaczenie. Najważniejsza różnica pomiędzy tymi obrazami polega na tym, że wbrew temu, co sugeruje sama nazwa, wprowadzenie do teorii ekonomii modelu *człowieka gospodarującego* nie miało na celu wskazania pewnego typu osób, czy tym bardziej dostarczenia kompleksowego obrazu człowieka prowadzącego aktywność gospodarczą, lecz oznaczenie pewnego typu podejmowanych przez ludzi działań, które określane są jako gospodarowanie. Na gruncie teorii ekonomii gospodarowanie jest rozumiane jako proces, którego punktem wyjścia jest decyzja o wykorzystaniu dostępnych dla jednostki środków (zasobów), których używa ona do realizowania przyjętych przez siebie celów. Zatem model *homo oeconomicus* został zdefiniowany przez wskazanie **celu** oraz **sposobu**, w jaki cel ten miałyby być osiągnięte. I tak na poszczególnych etapach rozwoju myśli ekonomicznej przyjmowano, że celem *człowieka gospodarującego* jest **maksymalizacja bogactwa, zysku, użyteczności lub preferencji**⁴, przy czym jest on w stanie dążyć do realizacji tak wyznaczonego celu w sposób **racjonalny**⁵. Pomimo szeregu wątpliwości i argumentów krytycznych wysuwanych niemal od chwili wyartykułowania tak nakreślonej koncepcji, ten sposób ujmowania aktywności człowieka na płaszczyźnie gospodarczej okazał się na tyle atrakcyjny badawczo, że począwszy od lat 70. XIX wieku zaczęto przyjmować go w większości koncepcji teoretycznych tworzonych i rozwijanych w głównym nurcie ekonomii. Z czasem jego status umocnił się na tyle, że dla części teoretyków bazowanie na modelu *homo oeconomicus* stało się jednym z zasadniczych komponentów ekonomicznego stylu rozumowania (cf. Becker 1990g, 22–23; Lazear 2000).

Z uwagi na trudną do zakwestionowania rolę modeli jako podstawowych narzędzi analitycznych stosowanych we współczesnej ekonomii, pytania o sposób, w jaki ekonomiści się nimi posługują, a także o to, czym w istocie są modele ekonomiczne i jaka jest ich relacja do teorii naukowych, wzbudzają zrozumiałe zainteresowanie ze strony metodologów i filozofów ekonomii. Jeśli idzie o tę ostatnią kwestię, tzn. relację model–teoria, to początkowo dominującym podejściem było pozostające w tradycji pozytywizmu logicznego podejście syntaktyczne. Teorie naukowe postrzegano tu jako „zbiory zdań formułowanych w zaksjomatyzowanych

4 Niezbyt fortunne sformułowanie „maksymalizacja preferencji” jest tu rozumiane jako wybór tej spośród dostępnych dla jednostki opcji, która leży najwyżej na skali jej preferencji, czyli jest przez nią oceniana jako najlepsza z dostępnych.

5 Kwestia sprecyzowania na czym ta racjonalność miałyby polegać pozostaje jednym z najżywiej dyskutowanych zagadnień w ekonomii, a także filozofii i pozostałych naukach społecznych. Szerzej na ten temat piszę w (rozdziałach 2 i 3).

systemach logiki pierwszego rzędu” (Frigg i Hartmann [2006] 2018, punkt 4.1), zaś rola modeli była uznawana za całkowicie podrzędną w stosunku do teorii. Korzyść z ich stosowania sprowadzano co najwyżej do wymiaru estetycznego lub pedagogicznego. Krańcowo odmiennie relację model–teoria ujęli zwolennicy rozwiniętego później podejścia semantycznego. Zgodnie z tym stanowiskiem, teoria naukowa jest w istocie zbiorem modeli, i to właśnie modele uznawane są za główne „narzędzia” epistemologiczne we współczesnej nauce (cf. Morgan i Knuuttila 2012, 49–50; Hardt 2016, 225–227).

Z kolei w studiach poświęconych relacji modeli do rzeczywistości również wskazuje się dwa zasadnicze podejścia, a mianowicie: „modele jako idealizacje”, które powstają na drodze upraszczania rzeczywistości tak, by wyizolować z niej interesujące badacza (modelowane) zjawiska czy procesy oraz „modele jako konstrukcje”, których związek z rzeczywistością jest dużo luźniejszy – nie stanowią one reprezentacji rzeczywistych obiektów, mogą być tworzone niezależnie od nich. Model *homo oeconomicus* jest koncepcją o tyle ciekawą, że mimo iż został stworzony w konsekwencji przyjęcia tego pierwszego podejścia (jako idealizacja pewnego wycinka rzeczywistości), w toku swej ewolucji bywał również traktowany jako czysta konstrukcja⁶.

Wziąwszy pod uwagę sposób zdefiniowania i rolę modelu *homo oeconomicus* w naukach ekonomicznych, zrozumiałe staje się, że teoretycy ekonomii nie dokonywali ocen motywów kierujących działaniem tak rozumianego *człowieka gospodarującego* w kategoriach moralnych – *człowiek gospodarujący* to jedynie model, a pobudki nim kierujące są niczym więcej, jak odgórnie przyjmowanymi założeniami leżącymi u podstaw tejże konstrukcji. Ekonomisci, budując rozwijane przez siebie teorie, nie rozważali, czy te założenia są etycznie dobre czy złe, szlachetne czy nikczemne, tak jak nie prowadzili tego rodzaju rozważań na temat założeń przyjmowanych w modelu rynku doskonale konkurencyjnego, modelach funkcjonowania gospodarki w skali makro, modelu czystego monopolu, rynku pracy i innych. Rzecz jasna, nie podważa to zasadności prowadzenia dyskusji na temat ewentualnych konsekwencji mogących wynikać tak dla jednostki, jak i dla społeczeństwa, z kierowania się przez ludzi zasadami wywiedzionymi z założeń, na których ten abstrakcyjny model jest oparty. Zarówno prowadzone z perspektywy etycznej refleksje na temat egoizmu i koncentrowania się na dążeniu do pomnażania majątku, jak i analizy dotyczące społecznych konsekwencji przyjmowania przez ludzi postaw egoistycznych prowadzono zresztą na długo przed nie tylko powstaniem samego modelu *homo oeconomicus*, ale i przed wyodrębnieniem się ekonomii jako nauki.

6 Najważniejsze etapy ewolucji modelu *homo oeconomicus* z perspektywy tego rozgraniczenia przedstawiła Mary Morgan (2006). Na temat roli i charakteru modeli w ekonomii, szerzej: Morgan i Knuuttila 2012, 49–87; Hardt 2013, 32–38; 2016, 223–250.

Przedstawione wyżej rozbieżności pomiędzy potocznym i przyjmowanym w teorii ekonomii rozumieniem sformułowania *homo oeconomicus* nie wyczerpują wszystkich możliwych do zidentyfikowania sposobów posługiwania się tym terminem.

Określenie „model człowieka gospodarującego” bywa również używane na oznaczenie sposobu, w jaki aktywność gospodarczą ujmowali ekonomiści czy myśliciele wypowiadający się na temat zagadnień ekonomicznych. Tego rodzaju podejście przyjmują na przykład David Wilson i William Dixon w pracy *A History of Homo Economicus* (2012), Bożena Klimczak w eseju *Model człowieka gospodarującego we współczesnej ekonomii* (2007, 99), czy Aneta Kargol-Wasiluk, Anna Wildowicz-Giegiel i Marian Zalesko w artykule *The Evolution of the Economic Man. From Homo Oeconomicus to Homo Moralís* (2018, 35–39). W tym sensie mówi się na przykład o „modelu człowieka gospodarującego u Adama Smitha”, „modelu człowieka gospodarującego Alfreda Marshalla/Bernarda Mandeville’a/Thomasa Hobbesa” czy nawet o „modelu człowieka gospodarującego Ksenofonta”. Jak nie trudno zgadnąć, obrazy wyinterpretowane na podstawie prac tak różnorodnych autorów są od siebie dalece odmienne. Co szczególnie istotne, taki sposób posługiwania się tym sformułowaniem jest źródłem poważnych niejasności, ponieważ część myślicieli, na postawie dorobku których można zrekonstruować jakiś obecny w ich systemach teoretycznych obraz człowieka zaangażowanego w działalność gospodarczą, żyła i tworzyła wiele lat przed usamodzielnieniem się ekonomii czy tym bardziej przed stworzeniem modelu *homo oeconomicus* (co nastąpiło dopiero w latach 30. XIX wieku). Jeszcze poważniejszy problem związany z omawianym sposobem używania określenia „model człowieka gospodarującego” pojawia się przy wypowiedzaniu się na temat dorobku tych autorów, którzy – jak na przykład Marshall czy John M. Keynes – żyli wprawdzie później, ale byli przeciwnikami konstruowania teorii ekonomicznych bazujących na modelu *homo oeconomicus*. Mówienie o „modelu człowieka gospodarującego Marshalla” czy „modelu człowieka gospodarującego Keynesa” może niesłusznie sugerować, że byli oni zwolennikami tej konstrukcji. Wydaje się, że szereg nieporozumień pojawiających się w dyskusjach dotyczących modelu *homo oeconomicus* bierze początek z takiego właśnie sposobu posługiwania się tym sformułowaniem.

Ponadto termin „człowiek gospodarujący” bywa także wykorzystywany w publikacjach analizujących trendy czy choćby bardziej ogólne zmiany zachodzące w podejściu do prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorców czy inwestorów. Wówczas jest on wykorzystywany na oznaczenie swego rodzaju przedsiębiorcy reprezentatywnego dla danego czasu i miejsca. W takim znaczeniu mówi się np. o wartościach przyjmowanych przez współczesnego *homo oeconomicusa* czy zmianach zachodzących w postawach człowieka gospodarującego w dwu ostatnich stuleciach. Szereg przykładów takiego sposobu posługiwania się tym terminem odnaleźć można w zredagowanej przez Adama Węgrzeckiego pra-

cy *Wizerunek współczesnego człowieka gospodarującego* (2000). W tej publikacji zawarte są m.in. artykuły zatytułowane: *Mohikanin: ostatni czy pierwszy? Rozmowa ze współczesnym człowiekiem gospodarującym* Wojciecha Gasparskiego, *Żywot człowieka gospodarującego*. „Biznesmen”, *przedsiębiorca czy menedżer* Jacka Sójki czy *Wartości młodego „homo oeconomicus”* autorstwa Danuty Kopycińskiej. Przy tego rodzaju ujęciu *homo oeconomicus/człowiek gospodarujący* również staje się bytem abstrakcyjnym (typem idealnym), ale jest to typ wykoncypowany na podstawie postrzegania przez danego autora kluczowych dla danego etapu rozwoju gospodarczego charakterystyk opisujących sposób gospodarowania, a nie oparty na apriorycznych założeniach model przyjmowany w teorii ekonomii. Tu również może dochodzić do pewnych nieporozumień, ale wydaje się, że niebezpieczeństwo ich wystąpienia jest znacznie mniejsze niż w poprzednim przypadku, ponieważ przy odczytywaniu wypowiedzi o „współczesnym” czy „młodym” człowieku gospodarującym na ogół dość łatwo można się zorientować, że mowa jest o ludziach aktywnych w realnym życiu gospodarczym, a nie o modelu wykorzystywanym w naukach ekonomicznych.

Poza samym zwróceniem uwagi na różnice istniejące przy posługiwaniu się określeniami *człowiek gospodarujący/homo oeconomicus*, przedstawienie czterech omówionych wyżej sposobów rozumienia tej kategorii ma posłużyć uporządkowaniu dalszych rozważań poprzez jednoznaczne stwierdzenie, że głównym celem niniejszej monografii jest wyjaśnienie genezy i ewolucji modelu *homo oeconomicus* przyjmowanego jako fundament teorii ekonomicznych tworzonych w głównym nurcie ekonomii od połowy XIX wieku do czasów nam współczesnych.

Przyjęte w monografii podejście badawcze jest właściwe dla historii myśli ekonomicznej, co rzutuje zarówno na postawiony wyżej, główny cel, formułowane tezy, jak i przyjęte do ich uzasadnienia metody badawcze. W prowadzonych rozważaniach w ograniczonym zakresie czerpię również z perspektyw przyjmowanych w filozofii i metodologii ekonomii oraz socjologii wiedzy (zwłaszcza w rozdziale czwartym). W pracy nie posiłkuję się metodami stosowanymi przy prowadzeniu badań empirycznych, chociaż dokonuję metaanalizy 47. tego rodzaju badań traktujących o wpływie edukacji ekonomicznej na postawy przyjmowane przez studentów i absolwentów kierunków ekonomicznych (zestawienie uwzględnionych w metaanalizie badań zawarte jest w Aneksie 1).

Elementem niezbędnym do ukazania ewolucji modelu *homo oeconomicus* – wskazania kluczowych etapów jego rozwoju oraz oceny obecnego statusu tej koncepcji w teorii ekonomii – jest również analiza formułowanych pod jej adresem argumentów krytycznych, tym bardziej że, co warto podkreślić, krytyka ta płynęła również ze strony części ekonomistów ortodoksyjnych. Analizę zarzutów wysuwanych na przestrzeni rozwoju ekonomii wobec modelu *człowiek gospodarującego* można uznać za drugi, uzupełniający wobec podstawowego, cel realizowany w niniejszej monografii.

Z kolei zwracanie w ostatnich latach baczniejszej uwagi na wpływ wywierany przez teorie ekonomiczne na rzeczywistość gospodarczą, popularyzacja idei performatywności ekonomii, a także liczne, płynące zarówno ze strony samych ekonomistów (np. Frank, Gilovich i Regan 1993; Yezer, Goldfarb i Poppen 1996; Frank i Schulze 2000; Frey i Meier 2003; Klimczak 2005), jak i spoza profesji (np. Mitroff 2004; Etzioni 2015; Hummel, Pfaff i Rost 2016) głosy niepokoju o potencjalne negatywne oddziaływanie edukacji ekonomicznej na postawy absolwentów, każe podjąć próbę rozważenia tej kwestii i zidentyfikowania wpływu tej koncepcji na przebieg realnych procesów i zjawisk gospodarczych (cel trzeci).

Główna teza pracy sprowadza się do twierdzenia, że mimo wysuwania wobec niego różnorodnych argumentów krytycznych, model *homo oeconomicus* wykazuje niezwykłą odporność na krytykę, co jest wynikiem (1) jego wyjątkowej prostoty i elastyczności oraz (2) tego, że jego odrzucenie wiązałoby się z podważeniem podejścia dominującego w głównym nurcie badań ekonomicznych⁷. Ewolucja tego modelu doprowadziła do takiego uogólnienia tej koncepcji, że przy tym właśnie, najogólniejszym ujęciu, zakładającym powszechność racjonalnego dążenia do maksymalizacji użyteczności lub preferencji (w objaśnionym wcześniej sensie), teorie na nim oparte stały się niefalsyfikowalne (nie ma takiego stanu rzeczy, który można byłoby uznać za sprzeczny z założeniem o maksymalizacji użyteczności/preferencji). A to z kolei oznacza, że trudno byłoby oczekiwać, że odrzucenie samego modelu czy opartych na nim teorii nastąpi w efekcie nagromadzenia podważających to założenie świadectw empirycznych. Zważywszy na ogólność tego założenia, przed tego rodzaju sprawdzianami można je zawsze wybronić. Jako warunek niezbędny do dokonania się tak głębokiej zmiany należałoby raczej uznać zmianę sposobu postrzegania rzeczywistości gospodarczej przez teoretyków ekonomii. Nagromadzenie negatywnych świadectw empirycznych może w tym oczywiście pomóc, ale jedynie w sposób pośredni. Mający miejsce w ostatnim okresie dynamiczny rozwój nauk kognitywnych, w tym neuroekonomii i ekonomii behawioralnej, owocuje obfitością badań, których wyniki stanowią takie właśnie wyzwanie dla modelu *homo oeconomicus*. Wyzwanie to, jak się wydaje, ekonomistom będącym zwolennikami tego modelu ignorować jest coraz trudniej.

Podstawową stosowaną w pracy metodą badawczą jest krytyczna analiza (egzegeza) tekstu. Kreśląc przed laty zasady jej przeprowadzania w naukach ekonomicznych George Stigler postulował, by w punkcie wyjścia zrekonstruować główne stanowisko danego autora, stanowiące swego rodzaju teoretyczny rdzeń (*central theoretical position*) jego systemu (1965, 448). Jeśli nie jesteśmy w stanie tego osiągnąć, bo poglądy wyartykułowane w analizowanym tekście (lub tekstach) są niespójne, należy, zdaniem Stiglera, przeprowadzić egzegezę osobową (*personal exegesis*) i wy-

⁷ Odwołując się do nomenklatury Kuhnowskiej (2009, 51–70, 141 i dalsze), można byłoby tu mówić o podważeniu dominującego paradygmatu nauk ekonomicznych i rewolucji naukowej.

interpretować to stanowisko na podstawie analizy „stylu” danego autora. To „główne teoretyczne stanowisko” należy następnie skonfrontować ze stanem współczesnej teorii ekonomicznej, przeprowadzając egzegezę naukową (*scientific exegesis*), by ocenić wkład autora w rozwój teorii ekonomii. Przyjęcie za punkt odniesienia stanu ekonomii współczesnej oznacza, że podejście Stiglera było w istocie bardzo bliskie dokonywaniu racjonalnych rekonstrukcji, w sensie, jaki, wypowiadając się na temat stylów uprawiania historii filozofii, nadał temu pojęciu Richard Rorty (1984, 49, 56–57). Według Rorty’ego racjonalna rekonstrukcja polegałaby na odczytaniu stanowiska danego autora przez pryzmat koncepcji i pojęć właściwych dla współczesnych teorii filozoficznych. Rzecz jasna, zastosowanie tego podejścia przy analizach z historii myśli ekonomicznej wymagałoby odniesienia się do teorii ekonomii (cf. Blaug 1990; 2000, 29–30). Warta uwypuklenia różnica pomiędzy egzegezą tekstu prowadzoną według wskazówek Stiglera a racjonalną rekonstrukcją w sensie Rorty’ego polega na tym, że w przypadku pierwszej metody najpierw odczytujemy stanowisko danego autora, a dopiero w kolejnym kroku konfrontujemy je z podejściem współczesnym, podczas gdy przy racjonalnej rekonstrukcji analizowana przez nas argumentacja jest niejako od razu wyrażana za pomocą pojęć i kategorii właściwych ekonomii współczesnej (Emmett 2007, 529). Klasyfikacja Rorty’ego jest warta uwagi również z tego względu, że jako jedną z trzech kolejnych, poza racjonalną rekonstrukcją, procedur badawczych wymienił on stosowane również przez historyków myśli ekonomicznej rekonstrukcje historyczne⁸. W tym przypadku punktem odniesienia do zrekonstruowania koncepcji danego autora byłyby teorie i pojęcia rozwijane w okresie, w którym koncepcja ta powstawała (Rorty 1984, 53–54). Byłby to zatem rodzaj analizy kontekstowej (cf. Marcuzzo 2008, 111–112).

Wskazanie na te metody i krótkie nakreślenie sposobu, w jaki proponowano się nimi posługiwać, pozwala doprecyzować podejście, jakie przyjmuję, studiując rozwój modelu *homo oeconomicus* w niniejszej monografii. Otóż o ile dokonując egzegezy tekstów istotnych z punktu widzenia genezy i ewolucji tego modelu rekonstruuje linie rozumowania poszczególnych autorów, koncentrując się na wewnętrznej logice wyводу, o tyle unikam (postulowanego przez Stiglera) wyinterpretowywania „głównego stanowiska teoretycznego” w przypadkach, gdy poglądy danego autora są wewnętrznie sprzeczne. Innymi słowy, nawiązując do sformułowania Quentina Skinnera ([1969] 1988, 40), staram się unikać rozważań rozwijanych w oparciu o „mitologię spójności” (*mythology of coherence*). Jeśli zaś idzie o rekonstrukcje racjonalne i historyczne, sięgam do obu metod, podejmując próby odczytania stanowisk poszczególnych autorów tak z punktu widzenia dyskursu mającego miejsce w czasach im współczesnych, jak i w chwili obecnej.

8 Dwiema kolejnymi omówionymi przez niego „technikami” były: szeroko zakrojone dociekania istoty „ducha” danej epoki (*Geistesgeschichte*) zmierzające do zidentyfikowania swoistego „kanonu” dla rozwoju filozofii w danym okresie oraz doksografia (Rorty 1984, 53–67).

Jednak interpretując analizowane teksty nie dokonuję rekonstrukcji, nazwijmy je, „heroicznych”, tzn. nie poddaje analizie domniemanych, wywiedzionych na podstawie wypowiedzi dotyczących innych zagadnień, opinii, jakie na temat tytułowej koncepcji „powinien” mieć ekonomista, który o jej komponentach, czy tym bardziej o modelu jako takim się nie wypowiadał (przykładowo, z tego właśnie względu nie dokonuję zrekonstruowania stanowiska Léona Walrasa, poprzestając jedynie na wskazaniu tych jego wypowiedzi, które dotyczyły pewnych aspektów założeń przyjmowanych w tej koncepcji).

Zamykając kwestię stosowanych w pracy metod i perspektyw badawczych, dodam, że poszukując źródeł ewolucji modelu *homo oeconomicus*, czerpię zarówno z podejścia relatywistycznego, odwołując się do czynników „zewnętrznych”, czyli kontekstu społecznego i instytucjonalnego, jak i przyjmuję podejście absolutystyczne, poszukując „wewnętrznej dynamiki” rozwoju idei ekonomicznych (Blaug 2000, 23–29; cf. Lakatos [1971] 1978, 118–121)⁹.

Materiał badawczy stanowią prace teoretyków ekonomii. Fundamentalne znaczenie mają publikacje istotne z punktu widzenia rozwoju samego modelu *homo oeconomicus* (teksty Johna Stuarta Milla, marginalistów, prace konstytuujące teorię racjonalnego wyboru oraz tworzone przez zwolenników tzw. imperializmu ekonomii), prace z zakresu historii i metodologii ekonomii (m.in. eseje Nassaua Williama Seniora, Carla Mengera i Lionela Robbinsa) oraz teksty, których autorzy wysuwali argumenty krytyczne wobec tego modelu (publikacje Amartyi K. Sena, Thorsteina Veblena i pozostałych przedstawicieli szeroko pojętego instytucjonalizmu, prace tworzone przez reprezentantów ekonomii behawioralnej oraz neuroekonomii). W możliwie szerokim zakresie sięgam również do opracowań wtórnych. Poza publikacjami zwartymi, szczególnie pomocne okazały się tu łamy czasopism: „History of Political Economy”, „Journal of History of Economic Thought” i „Journal of Economic Methodology”.

W tym miejscu trzeba również zaznaczyć (tym bardziej że można potraktować ten fakt jako dodatkowy argument przemawiający za zasadnością podjęcia wysiłku badawczego, którego owocem jest niniejsza monografia), że mimo olbrzymiej liczby publikacji dotyczących tego modelu, nie powstała jak dotąd synteza prezentująca ewolucję tej tak istotnej dla rozwoju ekonomii koncepcji. Wspomniana już praca Wilsona i Dixona pod wielce obiecującym tytułem: *A History of Homo Oeconomicus. The Nature of the Moral in Economic Theory* (2012) jest w istocie esejem na temat związków etyki i ekonomii, a w szczególności – próbą uchwycenia roli

9 Warto być może zaznaczyć, że podejścia: absolutystyczne i relatywistyczne pozostają w pewnej korespondencji do rozgraniczenia na rekonstrukcje racjonalne i historyczne, lecz nie są ich dokładnym odpowiednikiem. Rekonstrukcje stanowią metody przyjmowane przy interpretacji tekstu (wskazują punkt odniesienia, z perspektywy którego analizujemy stanowisko danego autora), natomiast podejścia absolutystyczne i relatywistyczne wskazują na płaszczyznę poszukiwania źródeł zmian zachodzących w określonych koncepcjach teoretycznych.

moralności jako czynnika istotnego dla kształtowania ludzkiej aktywności gospodarczej w myśli ekonomicznej. Autorzy koncentrują się na analizie stanowisk Ksenofonta, Hobbesa i Adama Smitha, czyniąc jedynie pewne uwagi na temat wybranych koncepcji rozwijanych w tworzonych później teoriach ekonomicznych. Pracę można potraktować jako swego rodzaju apel, skądinąd słuszny, o uwzględnienie moralnego wymiaru aktywności gospodarczej przez ekonomistów współczesnych. Trudno byłoby ją jednak uznać za anonsowane w tytule przedstawienie historii koncepcji *homo oeconomicus*. Dość zauważyć, że kluczowe dla genezy tej koncepcji prace J.S. Milla nie są w tej książce przedmiotem najmniejszej choćby wzmianki.

Z kolei monografia Gebharda Kirchgässnera *Homo Oeconomicus. The Economic Model of Behaviour and Its Applications in Economics and Other Social Sciences* (2008) jest wartościowym, lecz dość ogólnym zdaniem relacji ze sposobu wykorzystania modelu *homo oeconomicus* w naukach społecznych. Co więcej, książka ta przedstawia zaledwie wycinek z historii modelu *homo oeconomicus* nieobejmujący dorobku tak istotnych dla jego ewolucji nurtów, jak nowa ekonomia behawioralna i neuroekonomia, a także podejście określane mianem imperializmu ekonomii (jest to o tyle zrozumiałe, że niemiecki oryginał tej pracy ukazał się w roku 1991).

Natomiast godnym polecenia źródłem zawierającym szereg informacji i refleksji na temat wykorzystania modelu *homo oeconomicus* w ekonomii współczesnej są prace Johna B. Davisa *The Theory of Individual in Economics* (2003) oraz *Individuals and Identity in Economics* (2011). Publikacje te, a zwłaszcza nowsza z nich, stanowią analizę sposobu posługiwania się zarówno modelem *homo oeconomicus*, jak i alternatywnymi koncepcjami wysuwanymi przez współczesnych teoretyków, przy czym punktem odniesienia do ich prezentacji jest dość szczegółna, prowadzona z perspektywy ontologicznej, krytyka tego modelu. Jednak przyjęta przez Davisa perspektywa badawcza również nie jest perspektywą historii myśli ekonomicznej (nawiązując do uwagi poczynionej w stosunku do pracy Wilsona i Dixona: J.S. Mill i tu nie jest obecny). Można uznać, że Davis dokonuje przeglądu współczesnej myśli ekonomicznej, poszukując podejścia, które byłoby najbliższe jego własnej wizji traktowania jednostki gospodarującej w ekonomii.

Zaś w polskiej literaturze na uwagę zasługują publikacje Katarzyny Szarzec: *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach* (2005), J.S. Milla *model homo oeconomicus* (2006) i napisany wspólnie z Beatą Stępień artykuł: *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego* (2007), artykuł Kaliny Grzesiuk *Powstanie i ewolucja modelu Homo Economicus* (2014) oraz rozdział autorstwa Bożeny Klimczak pt. *Model człowieka gospodarującego we współczesnej ekonomii* (2000) zawarty we wspomnianej już monografii pod red. Węgrzeckiego. Mimo że tekst ten został opublikowany w języku angielskim, co w zasadzie wyklucza zaklasyfikowanie go to literatury polskiej, warto również wspomnieć o przywołanym już artykule

Anety Kargol-Wasiluk, Anny Wildowicz-Giegiel i Mariana Zalesko *The Evolution of the Economic Man. From Homo Oeconomicus to Homo Moralis* (2018), tym bardziej że ukazał się on w polskim czasopiśmie naukowym („Gospodarce Narodowej”). Przyczynek do przedstawienia wybranego etapu ewolucji tej koncepcji stanowi również rozdział *Homo oeconomicus w XXI wieku. Imperializm ekonomii a ekonomia behawioralna* mojego autorstwa, zawarty w monografii *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii* (2016) zredagowanej przez Marcina Gorazdę, Łukasza Hardta i Tomasza Kwarcinińskiego¹⁰. Wszystkie te prace, mimo iż zostały napisane z perspektywy historii ekonomii (lub zawierają wyraźne nawiązania do historii myśli ekonomicznej), przedstawiają zaledwie pewne wycinki z historii rozwoju tego modelu, co jest zrozumiałe, wzięwszy pod uwagę ich ograniczoną objętość. W żadnej z nich nie podejmuje się prób oceny wpływu tej koncepcji na realia gospodarcze¹¹.

Niniejsza monografia, która ma tę lukę wypełnić, składa się z czterech rozdziałów. W dwu pierwszych, traktujących o genezie i ewolucji modelu *człowieka gospodarującego*, przyjęty został układ chronologiczny. W poświęconym genezie tej koncepcji rozdziale pierwszym wyjątek od takiego ujęcia stanowi zamieszczenie części poświęconej wyjaśnieniu nieporozumienia, jakim jest przypisywanie autorstwa modelu *homo oeconomicus* Adamowi Smithowi, po przedstawieniu genezy tego modelu. Chronologia nie jest zachowana, ponieważ model powstał w latach 30. XIX wieku, czyli ponad pół wieku po wydaniu Smithowskich *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1776). Z kolei w rozdziale drugim pewnym, niemożliwym do uniknięcia, odstępstwem od zachowania układu w pełni chronologicznego jest omówienie jedna po drugiej dwu równoległych ścieżek ewolucji tej koncepcji wyznaczanych przez rozwój teorii racjonalnego wyboru oraz zmiany w podejściu do sposobu ujmowania modelu *człowieka gospodarującego* w makroekonomii. Gwoli dopełnienia obrazu treści zawartych w rozdziale drugim dodam, że jego pierwsza część odnosi się do ujmowania tej koncepcji przez marginalistów i pierwsze pokolenie neoklasyków (Francisa Y. Edgewortha, Maffeo Pantaleoniego i Vilfredo Pareto) oraz Franka Knighta i Maxa Webera.

10 Z kronikarskiego obowiązku należałoby odnotować również pracę Ireneusza Bittnera: *Homo Oeconomicus. W kręgu koncepcji człowieka ekonomicznego* (2009), lecz wskazaną publikację trudno byłoby uznać za owoc systematycznie prowadzonych dociekań naukowych dotyczących wskazanej w tytule koncepcji.

11 Tu z kolei pewnym wartym odnotowania wyjątkiem jest tekst Klimczak: *Model człowieka gospodarującego – szansa czy zagrożenie dla uczciwego biznesu?* (2007). Autorka nie przedstawia tu wprawdzie ewolucji modelu *homo oeconomicus*, ale przedmiotem rozważań czyni jeden z obszarów potencjalnego oddziaływania tej koncepcji na realia. Zwraca uwagę na pewne korzyści, jakie wyniknęły z przyjęcia modelu *homo oeconomicus*, jako takie traktując rozwój instytucji służących ochronie konkurencji i konsumenta.

W dwu pierwszych rozdziałach koncentruję się niemal wyłącznie na analizie rozwoju tytułowej koncepcji, studia nad argumentami krytycznymi pozostawiając do rozdziału trzeciego. Jednak z uwagi na rolę J.M. Keynesa w stworzeniu podstaw makroekonomii oraz znaczenie tradycji Marshallowskiej dla ukształtowania się podejścia Keynesa, stanowiska tych dwu ekonomistów omawiam w rozdziale drugim (pomimo że obu teoretyków należałoby raczej zaliczyć do grona krytyków modelu *homo oeconomicus*).

W dwu kolejnych rozdziałach przyjmuję układ problemowy. W rozdziale trzecim, poza analizą argumentów krytycznych artykułowanych pod adresem modelu *homo oeconomicus*, przedstawiam również wybrane alternatywne koncepcje wysuwane w ekonomii współczesnej: podejścia proponowane przez reprezentantów klasycznej („starej”) i nowej ekonomii behawioralnej, model REMM, model *homo socio-oeconomicus* (RREEMM), ukuty na gruncie ekonomii tożsamości model George’a Akerlofa i Rachel Kranton oraz podejście od strony teorii preferencji społecznych. Wracając zaś do samej krytyki, analizuję przede wszystkim argumenty formułowane przez ekonomistów, czyli wychodzące niejako „z wewnątrz” dyscypliny. Tu z kolei jedynym poważniejszym, a co za tym idzie – wartym wskazania – wyjątkiem od tej zasady jest przedstawienie słabiej znanych zarzutów wyartykułowanych wobec tego modelu w XIX wieku przez zwolenników ruchów eugenicznych. Trzeba również zauważyć, że wskazane wcześniej rozbieżności w rozumieniu pojęcia *homo oeconomicus* rodziły szereg nieporozumień mających istotny wpływ na charakter i rozwój literatury krytycznej narosłej wokół tego modelu. Jak nietrudno zgadnąć, część argumentów wysuniętych przez lata przeciw koncepcji *homo oeconomicus* (które to argumenty w sposób pośredni miały również częstokroć godzić w teorie ekonomiczne na niej oparte), była skierowana nie przeciwko zestawowi założeń faktycznie przyjmowanemu jako fundament tego modelu, lecz przeciw wizerunkom „człowieka gospodarującego”, które zaczęły pojawiać się i funkcjonować niejako równoległe do niej. Jak słusznie zauważył Martin Hudík (2015), w konsekwencji przedmiotem krytyki nierzadko bywał nie model *homo oeconomicus*, lecz raczej model *homo stramineus* (*straw man*, słomiany chochoł) – wizerunek nawiązujący do rzeczywiście wykorzystywanego na gruncie teorii ekonomicznej modelu, lecz zmodyfikowany w taki sposób, by argumenty krytyczne było wobec niego wysuwać zdecydowanie łatwiej¹². Ten problem był również rozpoznany przez Lionela Robbinsa (1932, 90) oraz przedstawicieli szkoły austriackiej – Friedricha A. von Hayeka ([1948] 1958, 11; 1978) i Fritza Machlupa ([1972] 1978). Tego rodzaju konstrukty tworzone w nawiązaniu do modelu *homo oeco-*

12 Zaproponowane przez Hudíka określenie *homo stramineus* jest bezpośrednim nawiązaniem do angielskiego sformułowania *a straw man fallacy* wykorzystywanego na oznaczenie jednego z błędów logicznych, którego istotą jest takie zreinterpretowanie stanowiska rozmówcy, by łatwiej było to stanowisko zaatakować i ostatecznie stwierdzić, że udało się je skutecznie podważyć (Hurley 1994, 622; cf. Talisse i Aikin 2006; Bizer, Kozak i Holterman 2009; Aikin i Casey 2011).

nomicus określali oni mianem „fantomów” czy „złych widm” (*bogey*). Z kolei zarówno Joseph Schumpeter w swojej monumentalnej *History of Economic Analysis* ([1954] 2006), jak i Joseph Persky, którego artykuł *The Ethology of Homo Economicus* (1995) stanowi dziś klasyczną pozycję dla badaczy modelu człowieka gospodarującego, uznali je za „absurdalne karykatury”. Przykładem tego rodzaju „chochoła” jest sposób przedstawienia modelu człowieka gospodarującego przez Michaela Jensena i Williama H. Mecklinga. Zdaniem tych autorów, model ten opiera się na założeniu, że jednostka „ma tylko jedną potrzebę: dochód pieniężny” (1994, 10–11). Tymczasem model człowieka gospodarującego nie był sprowadzony do takiego założenia na żadnym z etapów swej ewolucji. Na tym tle autorzy prezentują następnie swoją koncepcję, czyli model REMM, która jest przez nich przedstawiana jako lepsze, bardziej ogólne podejście. Zwrócenie uwagi na tę kwestię ma na celu zaznaczenie, że analizowane w rozdziale trzecim argumenty krytyczne odnoszą się przede wszystkim do modelu *homo oeconomicus*, nie konstruktów typu *homo stramineus*.

Zamykający pracę rozdział czwarty jest w całości poświęcony próbie sformułowania odpowiedzi na pytanie o wpływ, jaki koncepcja *homo oeconomicus* wywarła na rzeczywistość gospodarczą. Punkt wyjścia stanowi krótkie omówienie problemów pojawiających się w relacjach pomiędzy teorią ekonomiczną i praktyką. Na tym tle przedstawione są dwa współczesne podejścia: stworzona na gruncie socjologii nauki koncepcja performatywności ekonomii oraz wyrastająca z filozofii nauki idea refleksyjności teorii i rzeczywistości gospodarczej. Dodam, że zetknięcie się z pierwszą z nich było jednym ze źródeł inspiracji do podjęcia refleksji na temat wpływu modelu *homo oeconomicus* na realia. Popularność koncepcji performatywności (*sensu largo*) jest na tyle duża, że – odnosząc się do humanistyki i nauk społecznych – mówi się nawet o „zwrocie performatywnym” czy ukonstytuowaniu się nowego „paradygmatu performance’owego” (Domańska 2007). Jednak wbrew opiniom formułowanym przez zwolenników koncepcji performatywności ekonomii, takich jak Michael Callon czy Donald MacKenzie, kwestia wpływu modelu *homo oeconomicus* na rzeczywistość gospodarczą jest znacznie bardziej złożona, niż wynikałoby z proponowanego przez nich podejścia. Złożoność tej kwestii nie przekreśla oczywiście zasadności prowadzenia rozważań na temat potencjalnych ścieżek wpływu koncepcji człowieka gospodarującego na realia gospodarcze. Jako główne kanały, poprzez które wpływ ten następuje, identyfikuję: (1) wywieranie wpływu na decyzje podmiotów gospodarczych i ogólne warunki gospodarowania poprzez kształtowanie polityki gospodarczej, (2) artykułowanie przez ekonomistów wypowiedzi skierowanych bezpośrednio do uczestników życia gospodarczego oraz (3) edukację ekonomiczną. Analiza tego rodzaju oddziaływań składa się na treść ostatniej części rozdziału czwartego.

* * *

Monografia powstała w Katedrze Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej Uniwersytetu Łódzkiego kierowanej przez profesora Rafała Materę, któremu dziękuję za nieustającą pozytywną motywację i stworzenie warunków pozwalających mi skoncentrować się na pracy naukowej. Dziękuję również wszystkim pracownikom i doktorantom tej jednostki za komentarze przekazywane w trakcie seminariów, podczas których analizowana była zarówno wstępna koncepcja, jak i obszernie fragmenty pracy. Szczególne podziękowania kieruję do profesor Janiny Godłów-Legiędź, która zechciała przeczytać całość tekstu, dzieląc się ze mną szeregiem uwag i sugestii pozwalających wyeliminować pewne niejasności i uczynić wywód czytelniejszym. Dziękuję również doktorowi Piotrowi Gabrielczakowi, który przekazał mi komentarze do wstępnej wersji manuskryptu oraz profesorowi J. Jackowi Sztaudyngerowi za cenne sugestie odnośnie do treści wstępu i zakończenia pracy. Na kształcie pracy zaważyła również współpraca z profesorem Sharafem Rehmanem, który zainspirował mnie do podjęcia wspólnych badań nad wpływem studiów ekonomicznych na postawy studentów, co przełożyło się na pogłębienie studiów literaturowych dotyczących tego wątku.

W przydaniu precyzji prowadzonym przeze mnie rozważaniom niezwykle pomocne okazały się z kolei wskazówki i pytania przekazane przez profesora Łukasza Hardta, który podjął się zrecenzowania pracy.

Na kształt przedstawianej analizy wywarły również wpływ opinie i komentarze artykułowane przez uczestników konferencji i seminariów, podczas których prezentowałam referaty mające bezpośredni związek z analizami, które znalazły miejsce w monografii. Szczególnie pomocne były tu sugestie przekazane przez uczestników seminarium Polskiej Sieci Filozofii Ekonomii w Krakowie w grudniu 2015 r., konferencji the Philosophy-Economics Network w Aix-en-Provence w czerwcu 2016 r., dwu edycji łódzkiej konferencji „Etyka w Życiu Gospodarczym” (w latach 2014 i 2017) oraz seminarium Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN w styczniu 2018 r.

Dziękuję również Tamarze Franiak-Krupińskiej za nieocenioną pomoc przy dopracowaniu tekstu pod względem językowym.

Nie mam najmniejszych wątpliwości, że podjęcie pracy nad monografią i jej ukończenie nie byłoby możliwe bez ogromnego wsparcia, jakie każdego dnia otrzymywałam ze strony mojej rodziny. Za to trwałe wsparcie i zrozumienie specyfiki mojej pracy jestem niezmiernie wdzięczna.

Udzielona pomoc nie zdejmuje ze mnie odpowiedzialności za ostateczny kształt i treść niniejszej monografii.

Rozdział 1

Geneza modelu *homo oeconomicus*

Rozbieżności dotyczące rozumienia sformułowania *homo oeconomicus* w istotny sposób rzutują na rozważania dotyczące genezy modelu *człowieka gospodarującego*. W konsekwencji istnienia nakreślonych we wstępie różnic, jako twórców tego modelu wskazuje się zwykle dwu autorów. Z jednej strony, idąc śladem przedstawicieli szkoły historycznej, koncepcję tę przypisuje się bowiem traktowanym *en bloc* ekonomistom klasycznym, obarczając szczególną odpowiedzialnością za jej powstanie „ojca” zarówno ekonomii, jak i tego nurtu, Adama Smitha. Zaś z drugiej strony jako twórcę modelu *homo oeconomicus* słusznie wskazuje się Johna Stuarta Milla, także klasyka, lecz tego, którego główne dzieło dotyczące zagadnień ekonomicznych – *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej* (1848) – rozwój szkoły klasycznej zamyka¹.

Wskazówką, która pozwoliłaby rozstrzygnąć kwestię „ojcostwa” tej koncepcji, nie może być samo posługiwanie się terminem *homo oeconomicus* czy *economic man*, ponieważ ani Smith, ani Mill, ani żaden z pozostałych klasyków nie używał tych sformułowań². Zostało to już wprawdzie powiedziane we wstępie, ale z uwagi na skalę nieporozumień związanych z rozumieniem tych terminów warto być może raz jeszcze powtórzyć, że niniejsza monografia poświęcona jest analizie modelu *homo oeconomicus* przyjmowanego jako jeden z fundamentów teorii tworzonych w głównym nurcie ekonomii, a zatem przedmiotem prowadzonych tu rozważań jest koncepcja Millowska (i jej ewolucja). W końcowej części niniejszego rozdziału nieco szerzej odnoszę się również do kwestii obecności tego modelu w myśli Smitha i pozostałych klasyków.

1 Na temat miejsca J.S. Milla w rozwoju ekonomii klasycznej, szerzej zob.: Hollander 2015; Blaug 2000, 193–233.

2 Stwierdzenie Katarzyny Szarzec, iż „[m]odel *homo oeconomicus* został nazwany *expressis verbis* po raz pierwszy przez Johna Stuarta Milla” (2006, 241) trzeba uznać za niedopatrzenie. O źródłach obu terminów piszę szerzej w Aneksie 1. na stronach 233–234.

1.1. John Stuart Mill o definiowaniu ekonomii politycznej a koncepcja człowieka gospodarującego

1.1.1. Esej *On the Definition of Political Economy*

Model *homo oeconomicus* został nakreślony przez J.S. Milla w jednym z jego najwcześniejszych tekstów traktujących o zagadnieniach ekonomicznych³ – eseju *O definiowaniu ekonomii politycznej oraz o metodzie dociekań filozoficznych w tej nauce* (*On the Definition of Political Economy; and on the Method of Philosophical Investigation in that Science*). Tekst powstał jesienią 1831 roku i początkowo nie był przeznaczony do publikacji. Podobnie jak miało to miejsce w innych przypadkach, Mill udostępnił jednak manuskrypt wąskiemu gronu cenionych przez siebie odbiorców, za których namową ostatecznie, w 1836 r., zdecydował się na jego opublikowanie na łamach redagowanego przez siebie „The London and Westminster Review”⁴. Szerzemu gronu czytelników treść tego eseju została przedstawiona dopiero w roku 1844, po ukazaniu się zbioru *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, do którego tekst ten został włączony. Wersja z *Essays on Some Unsettled Questions...*, uznawana dziś za „kanoniczną”, różniła się od tej opublikowanej wcześniej w „The Westminster and London Review” w stopniu nieznacznym. Zarówno struktura samego tekstu, jak i tok wywodu pozostały niezmienione. Mill dokonał jedynie drobnych poprawek stylistycznych, które precyzowały tenże wywód i – jak można się domyślać – miały ułatwić czytelnikowi śledzenie jego toku. Jedyną wartą odnotowania zmianą było zmodyfikowanie drugiej części tytułu, tzn. zastąpienie słów: *and on the Method of Philosophical Investigation in that Science* przez: *and on the Method of Investigation Proper to It*. Ta niewielka zmiana jest warta uwagi przede wszystkim przez wzgląd na to, że w literaturze odwołania są dokonywane właśnie

3 Na temat zagadnień ekonomicznych J.S. Mill zaczął publikować w 1824 roku (w chwili publikacji pierwszego z tych tekstów miał zaledwie 18 lat). Gros jego artykułów z tego okresu ukazywało się w założonym rok wcześniej przez Jeremy’ego Bentham’a periodyku „The Westminster Review”. Czasopismo to pełniło rolę organu prasowego stronnictwa politycznego, dla którego fundament ideowym był radykalizm filozoficzny. W rozwoju tego stronnictwa poza Benthamem kluczową rolę odgrywał również ojciec Johna Stuarta, James Mill (cf. J.S. Mill 1946, 81–83; Tatarkiewicz 2002, 197–203).

Wczesne publikacje J.S. Milla zostały zamieszczone w IV tomie jest prac zebranych pod red. Johna M. Robsona (1967).

4 Z uwagi na pracę J.S. Milla w Brytyjskiej Kompanii Wschodnioindyjskiej (Brithish East India Company) formalnie redaktorem czasopisma był wówczas P. Thompson. Periodyk powstał w 1836 roku po wykupieniu „The Westminster Review” i połączeniu go z „The London Review” ([Robertson] Towers 1892, 58; cf. J.S. Mill [1844] 1967a, 231; Robbins 1967, xi).

do tej późniejszej wersji tekstu Milla, a zatem jest on znany jako esej *O definiowaniu ekonomii politycznej oraz o właściwej jej metodzie badawczej*⁵. Gwoli uzupełnienia trzeba również dodać, że obszerny fragment tego tekstu zawarł Mill w drugim tomie wydanego rok przed publikacją *Essays on Some Unsettled Questions...* monumentalnego *Systemu logiki dedukcyjnej i indukcyjnej* (1962, vol. II, 633–636)⁶. Warto zaznaczyć, że wydanie *Systemu logiki* było niezwykle istotne dla ukazania się zbioru esejów Milla, ponieważ to właśnie zaskakujący (zważywszy na charakter tego traktatu) sukces wydawniczy opublikowanego wcześniej *Systemu...* umożliwił Millowi wydanie tej drugiej, napisanej wcześniej pracy⁷. Początkowo pomysł opublikowania esejów nie budził zainteresowania, ale po ukazaniu się *Systemu logiki* jego wydawca, J. Parker, sam wyszedł z taką propozycją, a Mill z niej skorzystał. Publikacja *Esejów* wpłynęła zaś na decyzję Milla (podjętą już w 1844 roku), by opracować usystematyzowany traktat na temat zagadnień ekonomicznych, czego ostatecznym owocem były wydane cztery lata później *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej* (Robson 1963–1991, vol. IV, 230; 1965, lxxv).

Wracając do zbioru esejów, którego tytuł w polskim przekładzie brzmiałby *Eseje na temat pewnych nierozstrzygniętych kwestii ekonomii politycznej*, w pierwszej połowie XIX wieku zdefiniowanie ekonomii i określenie jej obszaru badawczego, a nawet samo potwierdzenie zasadności uprawiania jej jako niezależnej nauki, nadal miało charakter otwarty. Dziś wskazując na moment usamodzielnienia się ekonomii, na ogół odwołujemy się do symbolicznej cezury, jaką stanowi opublikowanie w 1776 r. *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Adama Smitha, co mogłoby sugerować, że tak podstawowe zagadnienia, jak określenie zakresu i metody badawczej w naukach ekonomicznych były już w czasach J.S. Milla na dobre rozstrzygnięte. Tymczasem pół wieku po ukazaniu się dzieła Smitha debata na temat tego, jaką nauką jest i powinna być ekonomia polityczna (niemal do koń-

5 Różnice pomiędzy obiema wersjami tekstu zostały wskazane w edycji dzieł zebranych Milla. Dodatkowo jej redaktor, J.M. Robson, zaznaczył również w tekście odręczne poprawki naniesione przez Milla na kopii tekstu z „The Westminster and London Review”, a nawet błędy typograficzne, które pojawiły się w drugim wydaniu z 1874 r.

6 Wszystkie przywoływane dalej cytaty z eseju *On the Definition...*, które pochodzą z fragmentu wkomponowanego w treść *Systemu logiki*, są cytowane za polskim przekładem tej pracy; w pozostałych przypadkach są one oparte na tekście angielskim ze zbioru prac zebranych J.S. Milla w tłumaczeniu własnym.

7 Pisząc o skali sukcesu wydawniczego *Systemu...* i popularności tego dzieła, która dalece wykraczała poza relatywnie wąskie kręgi intelektualistów, Joseph Schumpeter posunął się nawet do stwierdzenia, że „była to jedna z największych książek tego stulecia, ucieleśniająca jeden z głównych komponentów jego *Zeitgeist* [ducha czasu – J.D.K.], mająca taki wpływ na ogół czytelników, jakiego nie osiągnął żaden inny traktat dotyczący logiki”. Dla potwierdzenia tej opinii i – jak można przypuszczać – dla nadania jej dodatkowego kolorytu Schumpeter relacjonował, że treść *Systemu...* przyciągała uwagę zarówno filozofów, jak i dam z wyższych sfer czy zwykłych robotników, a egzemplarze tej książki podobno odnajdywano nawet w domostwach chłopskich w Irlandii ([1954] 2006, 424–425; cf. Robson 1967, ilix–l).

ca XIX wieku na oznaczenie nauk ekonomicznych używano takiej właśnie nazwy) dopiero na dobre się rozpoczynała⁸.

Niezwykle istotne i zaanonsowane już w tytule omawianego eseju jest to, że J.S. Mill zaproponował koncepcję *człowieka gospodarującego* właśnie po to, by poprzez jej wprowadzenie ugruntować status ekonomii politycznej jako niezależnej nauki, a zarazem przedstawić najwłaściwsze, według swej oceny, podejście do prowadzenia badań ekonomicznych. Co warto podkreślić, mimo że esej *O definiowaniu ekonomii politycznej...* był przez niego ukończony już na początku lat 30. XIX wieku, to sposób, w jaki przedstawił w nim miejsce ekonomii pośród innych nauk, był zgodny z całościową koncepcją struktury i metodologii nauk, którą szczegółowo wyłożył ponad dziesięć lat później w *Systemie logiki*.

1.1.2. Mill o metodach badawczych w naukach społecznych

Millowski *System logiki...* jest postrzegany jako klasyczna pozycja prezentująca kanony wnioskowania indukcyjnego, a zarazem wykład na temat metod poszerzania wiedzy w naukach empirycznych (Szacki 2002, 268–271; Tatarkiewicz 2002, vol. III, 30–31). Mill zdecydowanie opowiedział się tam za potraktowaniem wnioskowania indukcyjnego (które definiował jako „uogólnienie na podstawie doświadczenia”) jako jedynej metody pozwalającej na „odkrywanie praw nieoczywistych samych przez się”, dającej szansę na wyjście poza poznanie intuicyjne (1962, vol. I, 441). Argumentował, że wnioskowanie indukcyjne stanowi jedyną metodę pozwalającą na poszerzanie naszej wiedzy, ponieważ jako jedyne pozwala odkrywać niedostrzegane wcześniej zależności przyczynowo-skutkowe (476; cf. 253–254)⁹. W przypadku nauk o człowieku, w tym nauk społecznych (do których zaliczał Mill także ekonomię poli-

8 Poza esejami Milla ważnymi głosami w tej dyskusji były dwa teksty Seniora (opublikowany w 1827 r. *An Introductory Lecture on Political Economy*, który zdaniem Marka Blauga stanowił pierwszą systematyczną próbę dokonania analizy zagadnień metodologicznych ekonomii politycznej, oraz *An Outline of the Science of Political Economy* z 1936 r.), obszerne *Uwagi wstępne* do *Traktatu o ekonomii politycznej* Saya (wyd. 5. z 1826 r.) oraz prace Adama Müllera, czołowego przedstawiciela niemieckiego romantyzmu ekonomicznego, który z kolei miał zasadniczy wpływ na ukształtowanie się dominującej później w Niemczech tradycji szkoły historycznej (*Die Elemente der Staatskunst* z 1809 r. oraz *Die Theorie der Staatshaushaltung und ihre Fortschritte in Deutschland und England seit Adam Smith* z 1812). Kwestie te w były również poruszane przez pozostałych twórców w tym okresie autorów, choć na ogół podejmowali je oni w sposób mniej usystematyzowany. Uwagi na temat definiowania obszaru badawczego ekonomii politycznej oraz stosowanych na gruncie tej nauki metod badawczych były zwykle przedstawiane tytułem wstępu do prezentacji właściwych wywodów (cf. Blaug 1995, 97–98; Senior [1827] 1966, 11–12). Zmiany w rozumieniu terminu „ekonomia polityczna” krótko przedstawia Marek Ratajczak (2011, 19).

9 Prawa naukowe definiował Mill właśnie jako związki przyczynowo-skutkowe, choć trzeba też zaznaczyć, że jednocześnie zwracał również uwagę, że w naukach społecznych nie mają one charakteru deterministycznego, a wskazują jedynie na występowanie pewnych tendencji.

tyczną), stosowanie wnioskowania indukcyjnego, które tak dobrze sprawdza się przy poszerzaniu naszej wiedzy o przyrodzie, napotyka jednak poważną barierę. Otóż specyfika przedmiotu badawczego tych nauk – jego złożoność powstająca „wskutek wielkiej liczby i różnorodności danych czy też [...] czynników sprawczych, które współdziałają w tworzeniu skutku”, „wybitnie zmienna natura zjawisk społecznych” oraz fakt, iż „cokolwiek wpływa w znacznym stopniu na jakiś jeden element społecznego stanu rzeczy, to wpływa poprzez ten element na wszelkie inne elementy” – wszystko to powoduje, że stosowanie metod sprawdzających się w naukach przyrodniczych na tym obszarze nie przynosi równie korzystnych rezultatów (471–476).

Po przeprowadzeniu drobiazgowej analizy możliwości i zasadności stosowania w naukach społecznych metod wnioskowania indukcyjnego doszedł Mill do wniosku, że wyjąwszy psychologię, pozostałe nauki o człowieku są, niejako z konieczności, naukami dedukcyjnymi (1962, vol. II, 623, 628)¹⁰. Jego głównym argumentem przemawiającym za tego rodzaju konkluzją była niemożność kontrolowania warunków i analizowania skutków oddziaływania pojedynczych czynników występujących w życiu społecznym, co z kolei wykluczało pozyskiwanie wiedzy o relacjach przyczynowo-skutkowych zachodzących pomiędzy zmiennymi charakteryzującymi życie społeczne na podstawie eksperymentów¹¹. Zważywszy na wskazaną wcześniej różnorodność i współzależność zmiennych, Mill doszedł do wniosku, że nauki społeczne powinny dążyć do „rozplątywania” tych zawiłości i ustalania skutków, jakie wynikałyby ze zbiorów przyczyn, od których poszczególne, możliwe do zaobserwowania zjawiska zdają się zależeć. Jako jedyną prowadzącą ku temu metodę wskazywał metodę dedukcyjną. To jednak oznaczało, że wszelkie prawa i twierdzenia formułowane na gruncie nauk społecznych mają charakter hipotetyczny, tzn. „[o]pierają się one na pewnym zespole domniemyanych okoliczności i stwierdzają, jak pewna określona przyczyna działałaby w tych okolicznościach przy założeniu, że żadne inne okoliczności się z nimi nie łączą” (1962, vol. II, 630). Trafność teorii formułowanych na gruncie tych nauk jest więc zależna od:

- (1) trafności odczytania tych „zespołów domniemyanych okoliczności”, tzn. tego, na ile poprawnie udało się badaczowi zidentyfikować najistotniejsze (ontologicznie istotne) czynniki mające faktycznie znaczenie w analizowanym przez niego przypadku,
- (2) oraz trafności rozpoznania tych podstawowych zależności, o których zakładamy, że są prawdziwe *à priori*.

Mill uważał, że tego rodzaju podstawowe zależności dotyczące reguł postępowania, żywionych przez ludzi uczuć czy nawet właściwych im sposobów myślenia,

10 Obszerny wywód dotyczący niemożności posługiwania się w naukach o człowieku metodami indukcyjnymi przedstawia Mill na stronach 598–622 (1962, vol. II).

11 Mill nie brał pod uwagę możliwości wykorzystania w ekonomii metod statystycznych.

których prawdziwość przyjmuje się w naukach społecznych na mocy założenia, będą odkrywane dzięki analizom psychologicznym i etologicznym¹², choć zaznaczał również, że w części przypadków badacze będą zapewne zawsze bazowali na intuicyjnym odczytaniu rzeczywistości. Tak czy inaczej, fundamenty do dalszego rozumowania w naukach społecznych jawiły się tu jako dość wątpliwe, ponieważ – co Mill podkreślał – nie jesteśmy w stanie formułować ścisłych praw odnoszących się do sposobów myślenia, uczuć, a w znacznej mierze także i działań ludzi. „Nie można ustalić żadnego twierdzenia – pisał w *Systemie logiki...* – które by było jednocześnie ściśle i powszechnie prawdziwe, co się tyczy sposobu, w jaki istoty ludzkie będą myślały, czuły czy też działały”. Myśli, działania lub odczucia zależą bowiem od charakteru poszczególnych osób, a czynników, które mogą wywrzeć wpływ na jego kształtowanie, nigdy nie jesteśmy w stanie poznać w pełni. Wobec tego w naukach społecznych musimy zadowolić się wskazywaniem pewnych ogólnych tendencji, pewnych przybliżeń, które nie są prawami ogólnymi. Stąd konkluzja, że „nauka o naturze ludzkiej istnieje proporcjonalnie do tego, jak prawdy przybliżone, jakie składają się na praktyczną wiedzę ludzką, można przedstawić jako wnioski z uniwersalnych prawd dotyczących natury ludzkiej, na jakich się opierają” (1962, vol. II, 553–555).

Wracając do roli wnioskowania indukcyjnego w naukach społecznych, Mill przyznawał, że byłoby ono użyteczne, lecz nie po to, by pozyskać nową wiedzę, a jedynie po to, by uzyskane na drodze wnioskowania dedukcyjnego hipotetyczne objaśnienia skonfrontować z realiami. Indukcja w naukach społecznych służyłaby „nie jako środek do odkrywania prawdy, lecz [jako metoda – J.D.K.] weryfikowania jej” ([1836] 1967, 331).

1.1.3. Definiowanie ekonomii politycznej przez ekonomistów klasycznych. Idea reformy nauk Augusta Comte’a

Nakreślone stanowisko J.S. Milla na temat metod wnioskowania w naukach społecznych stanowi dogodny, a zarazem, jak się wydaje, niezbędny punkt wyjścia do przedstawienia sposobu, w jaki proponował on wyodrębnić obszar badań ekonomicznych. Z drugiej strony oczywistym odniesieniem dla wyartykułowania własnej koncepcji były dla Milla definicje formułowane przez innych, współczesnych mu autorów.

W pierwszej połowie XIX wieku zakres ekonomii politycznej był zwykle definiowany na dwa sposoby: poprzez wyliczanie zagadnień, które były lub powinny być przedmiotem dociekań ekonomicznych (jako takie najczęściej wskazywano

12 Mianem etologii określał naukę o kształtowaniu się charakteru, a nie jak ma to miejsce współcześnie – dział zoologii badający zachowania zwierząt.

rozważania nad naturą bogactwa, jego pomnażaniem, podziałem i konsumpcją) lub ewentualnie – poprzez stawianie pytań, na które ekonomiści powinni udzielić odpowiedzi, przy czym pytania te również dotyczyły problemów związanych z bogactwem. Trzeba też zaznaczyć, że wielu czołowych myślicieli, którzy położyli fundamenty pod rozwój tej nauki, postrzegało ekonomię polityczną jako taką dziedzinę dociekań naukowych, której celem jest dostarczenie konkretnych wskazań i zaleceń praktycznych. Aspekt aplikacyjny był bardzo silnie uwypuklany m.in. przez A. Smitha, który mimo zdecydowanej krytyki merkantyizmu, podstawowy cel pogłębiania wiedzy o zjawiskach i procesach zachodzących w życiu gospodarczym postrzegał w sposób zaskakująco bliski temu, jak był on rozumiany przez twórców polityki merkantylistycznej. Zasadniczym celem merkantylistów było sformułowanie zasad prowadzenia polityki gospodarczej, których wcielenie w życie zapewniłoby „sławę państwa, jego wzrost i wzbogacenie” (Montchrétien 1958, 319; cf. Mun 1958, 137–138)¹³. Wskazując cel uprawiania ekonomii, Smith także stwierdzał, że „wielkim zadaniem ekonomii politycznej każdego kraju jest zwiększyć jego bogactwo i potęgę” (2007, vol. I, 423; cf. 329). Wprowadzie we wstępie do IV książki *Bogactwa narodów* pisał, że ekonomia polityczna ma „[p]o pierwsze – dostarczyć ludziom obfitych dochodów lub środków utrzymania albo, ściślej mówiąc, umożliwić im, aby sami uzyskali dla siebie takie dochody czy środki utrzymania”, co dla merkantylistów nie było szczególnie istotne. Ale następnie dodawał, że „po drugie – [ma ona – J.D.K.] dostarczyć państwu albo społeczności dochodów, które by wystarczały na potrzeby publiczne. Stawia więc sobie za zadanie wzbogacić zarówno ludność, jak i panującego” (2007, vol. I, 7). Tak postrzeganą ekonomię polityczną można byłoby uznać za naukę stosowaną.

W tym duchu, wyrażając się może nawet bardziej jednoznacznie, proponował również uprawiać ekonomię Jean Ch.L. Simonde de Sismondi, dla którego była ona w istocie nauką o metodach „zarządzania majątkiem narodowym” (1955, 28; cf. 21–62). Na ten sam aspekt zwracał również uwagę Thomas R. Malthus, który podkreślał, że ekonomia polityczna „jest w istocie nauką praktyczną” (1820, 12, 16–17). On sam otwarcie deklarował zresztą, że jednym z głównych celów jego *Principles of Political Economy considered with a View to Their Practical Application* było „przygotowanie ogólnych zasad ekonomii politycznej do ich zastosowania w praktyce” (21).

Wyraźnego rozgraniczenia teorii ekonomicznej od polityki gospodarczej, czyli ekonomii jako *nauki* (dostarczającej wiedzy o tym, co jest) i ekonomii jako *sztuki* (wiedzy o tym, w jaki sposób najskuteczniej osiągać zakładane cele) dokonał Nassau William Senior, który zdefiniował ekonomię polityczną poprzez wskazanie jej przedmiotu badawczego (*explanandum*). Postrzegał ją bowiem jako „naukę, która uczy, na czym polega bogactwo, przez jakie podmioty jest ono wytwarzane, wedle

13 Na temat doktryny merkantylistycznej, szerzej zob.: Magnusson 1994; 2007, 46–60; Piątkowski 2006.

jakich praw jest dystrybuowane, oraz jakie są instytucje i zwyczaje, które mogą ułatwić produkcję i uregulować dystrybucję, tak aby zapewnić największy możliwy poziom bogactwa każdej jednostce” ([1827] 1966, 7; [1836] 1965, 1). Podobne podejście przyjmowali również James Mill (1824, 1–4), Jean B. Say (1960, 21–23)¹⁴ i James R. McCulloch, przy czym ostatni precyzował już, że ekonomia polityczna jest nauką o bogactwie, „o ile samo bogactwo rozumiane jest jako te artykuły lub produkty, które posiadają wartość wymienną i są niezbędne, użyteczne lub przyjemne dla człowieka” (1825, 5). McCulloch podkreślał także, że z jednej strony bogactwo, które jest przedmiotem zainteresowania ekonomii, nie ogranicza się wyłącznie do dóbr materialnych, ale z drugiej strony z obszaru badawczego ekonomii należałoby wyłączyć te dobra, które nie są dostatecznie rzadkie, by posiadać wartość wymienną. Podobne stanowisko prezentował również Say (1960, 22 w przypisie, 470, 856–857), który te ogólnie dostępne dobra oznaczał po prostu jako *bogactwa naturalne*, przedmiotem dociekań ekonomicznych czyniąc jedynie *bogactwa społeczne*¹⁵.

Wśród ekonomistów klasycznych wyjątek (szczególnego rodzaju) stanowiło podejście Davida Ricardo. Wyjątkowość Ricardo nie wynikała jednak z zaproponowania przez niego jakiegoś oryginalnego sposobu zdefiniowania ekonomii politycznej, lecz z faktu, że wpływowy teoretyk po prostu nie poświęcił tej kwestii większej uwagi. Swoje rozważania na ten temat ograniczył do stwierdzenia, że podstawowym celem ekonomii politycznej jest ustalenie praw rządzących podziałem dochodu narodowego (1957, 1).

Poza sposobem definiowania ekonomii przez klasyków, istotny kontekst dla rozważań Milla stanowiła również idea reformy nauk Augusta Comte’a. Filozof ten postulował (a zarazem wieszczył) powstanie ogólnej nauki o społeczeństwie – socjologii¹⁶. J.S. Mill, na którym koncepcje Comte’a wywarły duże wrażenie, przekonania o słuszności tego akurat aspektu jego programu nie podzielał¹⁷.

14 W przypadku Saya świadectwem był tu nawet sam tytuł jego głównego dzieła: *Traktat o ekonomii politycznej czyli prosty wykład sposobu, w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa*. Ekonomia polityczna, którą wyraźnie odróżniał od nauk politycznych, była przez niego definiowana jako nauka wyjaśniająca „jak się tworzą, rozdzielają i zostają spożyte bogactwa zaspokajające potrzeby społeczeństw”. Miała być ona „nauką o bogactwach”, nie nauką o zarządzaniu społeczeństwem czy gospodarką (Say 1960, 21–23).

15 W polskim przekładzie listów Saya do Malthusa (2004, 9–10, 49) te pierwsze, czyli *bogactwa naturalne*, są określone jako *bogactwa przyrodzone*, a drugie jako *społeczne* lub *towarzystwiskie*.

16 W konsekwencji Comte jest częstokroć uznawany za twórcę tej nauki (cf. Szacki 2002, 244, 263).

17 Podziw dla Comte’a ze strony J.S. Milla nie obejmował również Comte’owskich pomysłów przekształcenia struktury społecznej. Na ten temat wypowiadał się Mill w sposób zdecydowany i jednoznacznie negatywny uznając, że Comte stworzył ostatecznie „najcałkowitszy system duchowego i świeckiego despotyzmu, jaki kiedykolwiek wyszedł z mózgu ludzkiego, z wyjątkiem może głowy Ignacego Loyoli” (1946, 145). Warto jednak podkreślić, że nie podważało to ogromnego szacunku ze strony Milla dla Comte’a jako filozofa i nie przeszkodziło mu organizować dla niego

Miał on świadomość, i wielokrotnie to sygnalizował, że poszczególne płaszczyzny życia społecznego przenikają się, zjawiska zachodzące na jednej z nich oddziałują na pozostałe, a „żadna rzecz, jaka ma miejsce w jednej dziedzinie życia społecznego, nie jest pozbawiona udziału we wpływie na wszelką inną rzecz w tej dziedzinie” (1962, vol. II, 631). Lecz jednocześnie zdecydowanie opowiadał się za koniecznością wyodrębnienia poszczególnych nauk społecznych, podkreślając, że „różne gatunki faktów społecznych zależą głównie, bezpośrednio i w pierwszym rzędzie od różnych rodzajów przyczyn i że wobec tego [...] trzeba badać je w odosobnieniu” (631). Zasadniczym argumentem przemawiającym za tego rodzaju podejściem było, w oczach Milla, przywołane już stanowisko odnośnie do braku metod badawczych pozwalających uchwycić kompleks współzależnych i nieustannie ewoluujących zmiennych, z jakimi mamy do czynienia w życiu społecznym oraz płynący stąd wniosek, że analizowanie rzeczywistości społecznej w całej jej złożoności jest z góry skazane na niepowodzenie. Mill wyrażał przekonanie, że szanse na pogłębienie wiedzy na temat zróżnicowanych obszarów ludzkiej aktywności społecznej dać może natomiast dokonanie swoistej (myślowej) dezagregacji, tzn. podejmowanie prób uchwycenia zależności kluczowych dla poszczególnych płaszczyzn życia społecznego oddzielnie, zwłaszcza jeśli jesteśmy w stanie wyodrębnić takie zbiory faktów społecznych, które zdają się zależeć od określonej kategorii przyczyn (631). Mill uważał, że taką możliwość mamy m.in. przy badaniu życia gospodarczego, co stanowiło argument na rzecz obrony zasadności uprawiania ekonomii jako niezależnej dyscypliny naukowej¹⁸. Kwestią otwartą pozostawało zaś nadal to, w jaki sposób wyodrębnić obszar badań ekonomicznych.

wsparcia finansowego – Mill prowadził w Wielkiej Brytanii akcję zbierania datków, które przekazywał pogrążonemu w kłopotach finansowych francuskiemu filozofowi (Kołakowski 2003, 55; cf. Szacki 2002, 263–268).

Gwoli ścisłości trzeba zaznaczyć, że Mill poznał prace Comte’a (a dokładniej – dwa tomy *Kursu filozofii pozytywnej*, które ukazały się do tego czasu) w roku 1837, czyli już po ukazaniu się eseju *On the Definition...* (J.S. Mill 1946, 143).

- 18 Z kolei krytykami analizowania wyodrębnionych aspektów ludzkiej aktywności społecznej, w szczególności aktywności gospodarczej, byli prekursorzy i przedstawiciele szkoły historycznej (stanowisko to było wyartykułowane szczególnie dobitnie w okresie słynnego *Methodenstreit*, „sporu o metodę” mającego miejsce w latach 80. XIX wieku). Z tym, że główne prace metodologiczne przedstawicieli tzw. starszej szkoły historycznej, B. Hildebranda, K. Knies’a i W. Roschera pojawiły w latach 1848–1854, a zatem na ukształtowanie się stanowiska J.S. Milla nie mogły one wywrzeć żadnego wpływu.

1.1.4. Model *homo oeconomicus* jako klucz do wyodrębnienia obszaru badawczego ekonomii politycznej

Wziąwszy pod uwagę nakreślone wyżej stanowisko, nie jest zaskakujące, że Mill zdecydowanie odrzucał definiowanie ekonomii poprzez wskazanie na aspekty aplikacyjne teorii ekonomicznej, tzn. sformułowanie jakiegoś praktycznego celu – np. doprowadzenia do wzrostu bogactwa narodowego czy poprawy dobrobytu ogółu – do którego miałyby prowadzić odkrywanie relacji przyczynowo-skutkowych pomiędzy kategoriami warunkującymi kształt życia gospodarczego. Wyrażnie stwierdzał, że „jeśli [...] ekonomia polityczna ma być nauką, nie może być ona zbiorem reguł praktycznych” (J.S. Mill [1836] 1967, 312; cf. 331 w przypisie). Oddając sprawiedliwość klasykom, trzeba jednak przyznać, że mimo iż wielu z nich zwracało uwagę na wykorzystanie teorii do rozwiązywania określonych kwestii z zakresu polityki gospodarczej, to nie definiowali oni ekonomii przez pryzmat dostarczenia przez tę naukę rozwiązania określonych problemów praktycznych. Jednakże w przeciwieństwie do nich, Mill wysuwał również szereg wątpliwości odnośnie do zasadności definiowania ekonomii jako nauki o bogactwie. Głównym, formułowanym przez niego zarzutem była niemożność doprecyzowania granic obszaru badawczego takiej nauki, której przedmiotem miałyby być dociekanie praw rządzących produkcją bogactwa¹⁹. Mill zwracał uwagę, że przy takim kryterium ekonomia właściwie musiałaby obejmować swym zakresem niemal wszystkie istniejące dyscypliny naukowe. Metody wytwarzania żywności, dóbr przemysłowych czy wyrobów rzemieślniczych – wszystkie one bazują bowiem na zgromadzonej przez ludzi wiedzy o otaczającej nas rzeczywistości. Zdefiniowanie ekonomii jako nauki o bogactwie prowadziłoby do konieczności uwzględnienia w jej ramach niemal całego dorobku naukowego ludzkości. Stąd wniosek, że „[r]zeczywistego rozróżnienia pomiędzy ekonomią polityczną a naukami przyrodniczymi (*physical sciences*) należy poszukiwać w czymś głębszym niż natura przedmiotu badawczego, który w istocie w większej części jest dla nich wspólny” ([1836] 1967, 316).

Punktem wyjścia do rozwiązania tego problemu uczynił Mill konstatację, że poza odmiennymi metodami wnioskowania, zasadnicza różnica pomiędzy naukami przyrodniczymi a naukami o człowieku²⁰ polega na odmiennym podejściu do analizowania przedmiotu badań i poszukiwaniu odmiennego rodzaju zależności jego dotyczących. Patrząc na ten sam obiekt, np. określony wytwór człowieka,

19 W eseju *On the Definition...* Mill jedynie wspominał o niejasnościach związanych z definiowaniem czym jest bogactwo, ale ten akurat problem nie został przez niego podniesiony w charakterze zarzutu przeciw oparciu definicji ekonomii na tym pojęciu. Rozważania dotyczące sprecyzowania znaczenia tej kategorii przedstawił natomiast w eseju *On the Words Productive and Unproductive*, który stał się podstawą rozdziału *On Unproductive Labour* (*O pracy nieprodukcyjnej*) z *Zasad ekonomii politycznej* (J.S. Mill [1844] 1967b, 280–289; 1965, 81–96).

20 Mill określał te nauki mianem „moralnych i społecznych” (1962, vol. 2, 531–711).

z perspektywy nauk przyrodniczych, celem badacza jest odkrywanie praw dotyczących materii (*laws of matter*). Natomiast w przypadku nauk o człowieku interesowałoby nas, zdaniem Milla, odkrywanie zasad działania ludzkiego umysłu (*laws of mind*), które umożliwiają jego wytworzenie lub warunkują reakcję na zetknięcie się z tymże obiektem. Bazując na tym, ekonomię można byłoby zdefiniować jako naukę, która bada procesy produkcji i dystrybucji bogactwa²¹ w takiej mierze, w jakiej procesy te są zależne od praw dotyczących natury ludzkiej (J.S. Mill [1836] 1967, 319). Jednakże po wskazaniu tej ewentualności Mill niemal natychmiast się od takiego ujęcia zdystansował, stwierdzając, że w zasadzie samo rozgraniczenie na prawa dotyczące ludzkiego umysłu i prawa dotyczące materii nie jest doskonałe, ponieważ te pierwsze zależą w pewnej mierze od drugich, dlatego że działanie ludzkiego umysłu zależne jest od uwarunkowań fizjologicznych. Na gruncie nauk o człowieku to, co nauki przyrodnicze mają do powiedzenia na temat funkcjonowania materii, jest po prostu przyjmowane jako założenie i nie stanowi przedmiotu dociekań²². Poza tym nawet gdyby poprzestać na uznaniu, że ekonomia bada tylko te aspekty bogactwa, które wiążą się z prawami dotyczącymi natury ludzkiej, to i tak trzeba byłoby przyznać, że ekonomistów interesuje tylko pewien wycinek tego rodzaju praw. Przykładowo, ekonomiści nie zajmują się analizowaniem reakcji emocjonalnych wywołanych przez dążenie do/korzystanie z tego wszystkiego, co składa się na bogactwo, nie badają odczuć czy doznań, wzruszeń czy wrażeń zmysłowych związanych z jego produkcją i podziałem. Ekonomia „nie traktuje ani o całości natury ludzkiej jako modyfikowanej przez funkcjonowanie jednostki w społeczeństwie, ani o całości ludzkich zachowań w społeczeństwie” ([1836] 1967, 321). Ekonomiści są zainteresowani zaledwie częścią tego rodzaju zależności czy praw. W jaki zatem sposób wyodrębnić tę część? Z punktu widzenia tematyki niniejszej pracy jest to w rozumowaniu J.S. Milla etap kluczowy, ponieważ w tym właśnie miejscu w jego rozważaniach pojawia się model *homo oeconomicus*.

Uznając, że ekonomia jest nauką, która musi posługiwać się wnioskowaniem dedukcyjnym, J.S. Mill stwierdził, że najlepszą metodą wyodrębnienia jej przedmiotu badawczego będzie wskazanie pewnych fundamentalnych, najważniejszych na płaszczyźnie aktywności gospodarczej, prawidłowości odnoszących się do ludzkich zachowań („praw dotyczących natury ludzkiej”), które miałyby pełnić rolę

21 Co ciekawe, J.S. Mill zdecydowanie dystansował się od zasadności włączania do zakresu badań ekonomicznych konsumpcji bogactwa, mimo że większość ekonomistów klasycznych, w tym jego ojciec, wskazywała i na tę sferę. Tymczasem on stwierdzał, że ekonomia w istocie nie zajmuje się zagadnieniami związanymi z konsumowaniem bogactw, o ile ich konsumpcja nie wiąże się z umożliwieniem lub ograniczeniem możliwości ich dalszej produkcji ([1836] 1967, 318 w przypisie).

22 Jak było to już wspomniane, Mill przyjmował, że podobna relacja zachodzi pomiędzy poszczególnymi naukami o człowieku – nauki społeczne przyjmują aprioryczne założenia formułowane jako prawa psychologiczne i etologiczne.

apriorycznych założeń teorii ekonomicznych. Jako tego rodzaju przesłankę proponował przyjęcie **założenie o dążeniu jednostek gospodarujących do pomnażania swego bogactwa** i ten właśnie element uznał za klucz do zdefiniowania ekonomii. Zdaniem Milla, ekonomia miałaby zatem być nauką, która traktuje „rodzaj ludzki jako zajęty wyłącznie zdobywaniem i konsumowaniem bogactwa”, przy czym „całkowicie abstrahuje od istnienia jakichkolwiek innych ludzkich namiętności czy motywów, z wyjątkiem tych, które mogą być postrzegane jako stale przeciwdziałające dążeniu do pomnażania bogactwa”. Za tego rodzaju motywów uznał zaś (J.S. Mill [1836] 1967, 322; podkreślenie moje):

- (1) „**wstręt do pracy**” oraz
- (2) „**dążenie do chwilowego folgowania sobie w kosztowych uciechach**”²³.

Innymi słowy, ekonomia byłaby nauką, która

rozważa człowieka jako zajętego wyłącznie zdobywaniem i spożywaniem bogactwa; i stawia sobie jako cel, żeby pokazać, jaki jest tok działania, w który ludzie, żyjąc w stanie społecznym, byliby wprowadzeni, gdyby ten motyw był absolutnym władcą wszelkich innych działań, wyjąwszy to, że hamują go te dwa stale działające motywy przeciwne, o jakich wspomnieliśmy powyżej (J.S. Mill 1962, vol. II, 633; podkreślenie moje; [1836] 1967, 321).

Zauważmy, że sposób, w jaki J.S. Mill skonstruował ten model, jest doskonałym przykładem zastosowania metody izolacji teoretycznej. Nie możemy obserwować aktywności gospodarczej człowieka bez kontekstu społecznego, w którym ma ona miejsce, więc wyodrębniamy ją z tego kontekstu, przyjmując założenia izolujące (w przypadku eksperymentów naturalnych lub laboratoryjnych, kiedy wpływ innych czynników jest faktycznie wyeliminowany, mamy do czynienia z izolacją materialną) (Mäki 2004, 321).

Wracając do rozważań samego Milla, wyraźnie stwierdził on, że wszystkie zjawiska i procesy zachodzące w życiu gospodarczym – czy to wskazywane w definicjach pozostałych klasyków wytwarzanie, konsumowanie i dystrybuowanie bogactwa, czy też tworzenie praw regulujących działalność gospodarczą, konkutowanie, wprowadzanie innowacji etc. – „wszystkie te operacje, jakkolwiek wiele spośród nich w rzeczywistości jest wynikiem wielości motywów, ekonomia

23 Wydaje się, że na kształt tego modelu – oparcie go na motywie dążenia do maksymalizacji bogactwa i dwu wskazanych wyżej kontr-motywach – mogła mieć wpływ lektura *An Introductory Lecture on Political Economy* Seniora. Zachodzi bowiem zaskakująca zbieżność pomiędzy Millowskim sposobem zdefiniowania koncepcji *człowieka gospodarującego* a czynnikami wskazywanymi przez Seniora jako główne siły kształtujące życie gospodarcze. Jako takie ten ostatni uznawał bowiem „niechęć do pracy, pożądanie natychmiastowych przyjemności oraz zamiłowanie do akumulowania” (Senior 1966a, 8).

Trzeba jednak zaznaczyć, że pomimo tej zbieżności przy wskazywaniu najistotniejszych motywów kształtujących zachowanie podmiotów gospodarczych, Senior nie był zwolennikiem oparcia ekonomii na modelu zaproponowanym przez J.S. Milla (szerzej na temat stanowiska Seniora piszę w punkcie 3.1.3. na stronach 136–138).

polityczna uważa, że wypływają jedynie z dążenia do bogactwa” (1962, vol. II, 634; [1836] 1967, 322). W porównaniu z podejściem do definiowania ekonomii właściwym dla pozostałych klasyków, propozycja Milla była, jak widać, wielce nietypowa.

Co nieco zaskakujące, choć spójne z przedstawianą przez J.S. Milla ogólną wizją uprawiania nauk społecznych, dążenie do maksymalizacji bogactwa, do „przedkładania większej ilości dóbr nad mniejszą”, traktował on jako prawo psychologiczne opisujące pewną właściwość natury ludzkiej (1962, vol. II, 632). Trzeba jednak od razu zaznaczyć, że nigdy nie twierdził, że jest to prawo jedyne. Przeciwnie, podkreślał, że „być może, nie ma działania w ludzkim życiu, gdzie człowiek nie byłby pod wpływem bezpośrednim lub pośrednim jakiegoś innego impulsu poza prostym dążeniem do bogactwa” (636). Zaś wskazując po raz kolejny na hipotetyczny charakter ekonomii i odnosząc się do realistyczności założenia, iż jedynym motywem aktywności gospodarczej jest dążenie do maksymalizacji bogactwa, dodawał, że „nie znaczy to, iżby jakiś ekonomista myślał kiedykolwiek tak niedorzecznie, by przyjmować, że ludzie rzeczywiście mają taką konstytucję psychiczną” (634). Jednocześnie był jednak przekonany, że przyjęcie za podstawę w rozważaniach ekonomicznych tej właśnie „cechy natury ludzkiej” pozwoli uzyskać przybliżenie „najbliższe prawdy spośród wszystkich hipotez w równej mierze prostych” (636).

Rzecz jasna, ekonomia oparta na wskazanym zestawie założeń nie byłaby w stanie dostarczyć adekwatnych objaśnień procesów zachodzących na tych płaszczyznach ludzkiej aktywności społecznej, na których motyw dążenia do maksymalizacji bogactwa (wraz z dwoma kontr-motywami) nie odgrywałby dominującej roli. Mill i tu dobitnie stwierdzał, że „ekonomia polityczna nie ma uroszczeń, żeby jej konkluzje tam się stosowały” (J.S. Mill 1962, vol. II, 636). Co więcej, wskazywał on również, że nawet w tych przypadkach, gdy dążenie do pomnażania bogactwa zdaje się stanowić najważniejszy motyw wpływający na działania jednostek, obraz uzyskany na podstawie traktowania tego motywu jako jedyne musi być uzupełniony czy skorygowany o „skutki impulsów innego rodzaju, co do których można wykazać, że interferują z wynikiem w danym poszczególnym przypadku” (636).

Warto również nadmienić, że Mill wcale nie wykluczał przy tym możliwości zmodyfikowania tego fundamentalnego zestawu założeń, o ile tylko instytucje normujące życie społeczne zmieniłyby się w taki sposób, by wzmocnić w życiu gospodarczym działanie innych podstawowych „właściwości natury ludzkiej”, osłabiając znaczenie „przedkładania większej ilości dóbr nad mniejszą”. Pozostając w tym względzie zaskakująco blisko stanowiska socjalistów utopijnych – Roberta Owena, Henri de Saint-Simona, a nawet Karola Marksa – twierdził Mill, że „głęboko zakorzenione samolubstwo, które stanowi ogólną cechę obecnego stanu społeczeństwa, jest dlatego tylko tak głęboko zakorzenione, że cały bieg istniejących

urządzeń zmierza do umacniania go” (1946, 154–155, 156)²⁴. Z drugiej strony, oceniając szanse na dokonanie zmian instytucjonalnych, które mogłyby doprowadzić do tak głębokich zmian w zachowaniu ludzi, by model *homo oeconomicus* przestał stanowić dobry punkt wyjścia do tworzenia teorii ekonomicznych, zachowywał Mill duży sceptycyzm²⁵, choć – co trzeba raz jeszcze podkreślić – zmian takich nie wykluczał i, co więcej, niejednokrotnie deklarował, iż uznawał je za wielce pożądane (1946; 1965, vol. II, ks. IV, zwłaszcza rozdz. VII).

Zważywszy na kolejne etapy ewolucji modelu *człowieka gospodarującego*, a zwłaszcza jego ujęcie właściwe dla teorii racjonalnego wyboru, należy również podkreślić, że Mill nie uczynił elementem tego modelu wypowiedzianego *explicite* założenia o racjonalności działań czy wyborów dokonywanych przez jednostki gospodarujące. Zważywszy na to, stwierdzenie Daniela Hausmana (2013, 1.1), że „Mill raczej przyjmował za pewnik to, iż jednostki działają racjonalnie w swym dążeniu do bogactwa i luksusu oraz unikania pracy, niż to, że dokonują tego w sposób niespójny i nieodpowiedzialny (*erratic*)”, trzeba uznać za wypowiedziane w sposób zbyt kategoriyczny²⁶. Niemniej zasadne wydaje się uznanie, że samo oparcie przez Milla modelu *homo oeconomicus* na założeniu o dążeniu do maksymalizacji bogactwa jako głównym motywie zawiadującym aktywnością jednostek gospodarujących zawiera milczące założenie, że w sytuacji dokonywania wyboru kierunków postępowania jednostki te są w stanie ocenić, który z tychże możliwych kierunków pozwoli im osiągnąć największy poziom bogactwa, czyli najpełniej zrealizować obrany cel. Ich działanie byłoby wówczas racjonalne w sensie instrumentalnym.

24 Choć trzeba dodać, że wbrew temu, co mógłby sugerować przywołany cytat, Mill nie utożsamiał motywu ekonomicznego z samolubstwem.

25 Szczególnym świadectwem żywionego przez J.S. Milla przeświadczenia, że dążenie do maksymalizacji bogactwa (czy ogólniej rzecz ujmując – korzyści indywidualnej) w istocie jest najważniejszym motywem aktywności gospodarczej w czasach jemu współczesnych są te fragmenty z jego *Autobiografii*, w których przedstawiał swoje poglądy na temat szans dokonania reform społecznych. Z jednej strony relacjonując zapatrywania, które dzielił z Harriet Taylor, pisał, że „[o]drzucaliśmy wprawdzie z największą energią tę tyranię społeczeństwa nad jednostką, która, jak przypuszcza się, zawiera w sobie większość systemów socjalistycznych; spodziewaliśmy się jednak nadejścia czasu, kiedy społeczeństwo nie będzie już podzielone [...] i kiedy nie będzie już niemożliwe lub nie będzie się uważało za niemożliwe, by ludzie pracowali w wysiłkiem nie dla własnej korzyści tylko, ale dla wspólnego dobra społeczeństwa”. Lecz jednocześnie stwierdzał, że „nie zamykaliśmy oczu na szaleństwo, jakim byłyby przedwczesne próby usunięcia działania interesu osobistego w sprawach społecznych, dopóki nie ma niczego, co by go zastąpiło” (1946, 154–155, 156).

26 Jeszcze bardziej kategoricznie postawiła tę kwestię Szarzec (2006, 242), uznając, że Millowski model *człowieka gospodarującego* „*explicite* przyznaje racjonalność podmiotom gospodarującym”. O ile można dyskutować na temat tego, czy założenie o racjonalności stanowi komponent modelu *homo oeconomicus*, to nie ma podstaw do uznania, że charakterystyka ta została przez niego włączona do konstrukcji tegoż modelu *explicite*.

1.2. *Das Adam Smith Problem* a geneza modelu *homo oeconomicus*

Zamykając omawianie genezy Millowskiego modelu i pozostawiając do kolejnych części pracy rozważania na temat jego ewolucji, krytyki, roli w rozwoju teorii ekonomii i wpływu na rzeczywistość gospodarczą, należy jeszcze odnieść się do wskazanej już kontrowersji związanej z przypisywaniem autorstwa koncepcji *homo oeconomicus* innym ekonomistom klasycznym, a w szczególności Adamowi Smithowi. Poświęcenie uwagi tej kwestii wydaje się tym bardziej zasadne, że opinia ta jest dość często powtarzana również przez polskich autorów (cf. Bartuła 1999, 37; Gdowska i Markwart 2011, 160–161; Haremska 2002; Kapias 2014, 144–145; Kargol-Wasiluk i Zalesko 2015, 78; Kargol-Wasiluk, Wildowicz-Giegiel i Zalesko 2018, 34, 36–37; Kraciuk 2015, 212; Lipiński 1981, 280–281; Sobczyk 2008, 140)²⁷.

Bezpośrednim źródłem tego nieporozumienia był sposób, w jaki kwestia „ojcostwa” tej koncepcji została ujęta przez Johna K. Ingrama w jego *A History of Political Economy* ([1888] 1915) – pracy, która była jednym z pierwszych, a zarazem jednym z najbardziej popularnych wykładów na temat ewolucji myśli ekonomicznej (Backhouse 2000, ix–xii). Zaś poszukując nieco głębiej przyczyn uznania Smitha za autora modelu *człowieka gospodarującego*, trzeba wskazać na sposób odczytania dorobku szkoły klasycznej przez niemiecką szkołę historyczną, pod której wpływem Ingram pozostawał. Jego książka jest warta uwagi również z tego względu, że to właśnie w tej pracy po raz pierwszy na oznaczenie Millowskiego modelu użyte zostało określenie *człowiek gospodarujący – economic man*²⁸. Problem w tym, że Ingram użył tego określenia dwukrotnie:

- (1) zestawiając podejście do uprawiania ekonomii właściwe pierwszym pokoleniom klasyków, którzy „nigdy nie wątpili, że mają do czynienia z istotami ludzkimi, takimi, jakimi one faktycznie są”, z Millowskim postulatem uznania ekonomii za naukę dedukcyjną oznaczył w ten sposób omówiony już model człowieka, który J.S. Mill zaproponował jako fundament teorii ekonomicznych (Ingram [1888] 1915, 151–152)²⁹;

27 Jako szczególne i tym bardziej warte wyjaśnienia nieporozumienie trzeba potraktować ujęcie przedstawione w pracy Bittnera (2009, 30–31), który konfrontując modele *homo oeconomicus* i *homo sociologicus* jako autorów będących zwolennikami tej pierwszej koncepcji wskazał A. Smitha, Marshalla, J.M. Keynesa i Paula Samuelsona. Dobór tych nazwisk jest o tyle nieszczerliwy, że z wymienionej czwórki teoretyków zaledwie jeden, Paul Samuelson, może być potraktowany jako faktyczny zwolennik tego modelu.

28 Na temat obecnego stanu poszukiwań źródeł obu terminów piszę w Aneksie 1.

29 Trzeba zaznaczyć, że Ingram nieco ten Millowski model uprościł, ponieważ prezentując tę koncepcję pominął drugi ze wskazanych przez Milla kontr-motywów, czyli „dążenie do chwilowego folgowania sobie w kosztowych uciechach”, jednocześnie nieco uogólniając pierwszy z nich –

- (2) oraz referując zarzuty wysuwane przez niemiecką szkołę historyczną pod adresem Smitha i jego następców, posłużył się określeniem *economic man* w odniesieniu do sposobu ujmowania człowieka na kartach *Bogactwa narodów* (105–106)³⁰.

Rzecz jasna, oznaczenie tych dwu obrazów tą samą etykietą prowadziło do uznania, że najwyraźniej proponowany przez obu klasyków sposób postrzegania człowieka był taki sam (lub że był on co najmniej na tyle zbliżony, iż oba te obrazy można oznaczyć jednym mianem). O ile jednak w pierwszym przypadku Ingram nie miał wątpliwości, że abstrakcyjny model człowieka jako istoty, która dąży jedynie do pomnażania bogactwa faktycznie był przez Milla zaproponowany jako podstawa rozwijania teorii ekonomicznych, o tyle omawiając stanowisko szkoły historycznej, a zwłaszcza domniemanie obecności podobnej konstrukcji u Smitha, zachowywał pewną rezerwę, przyznając, że są w pracy Smitha fragmenty, które nie są w pełni zgodne z taką interpretacją³¹.

Niemniej prawdą jest, że taka właśnie interpretacja dzieła „ojca” ekonomii była bardzo silnie zakorzeniona w niemieckiej literaturze ekonomicznej, czego szczególnie świadectwem stało się podniesienie słynnego „problemu Adama Smitha” – *Das Adam Smith Problem*. Jego istotą było przekonanie o zasadniczej niespójności pomiędzy obrazami człowieka zawartymi w dwu najważniejszych dziełach Smitha – *Teorii uczuć moralnych* ([1759] 1989) i *Bogactwie narodów* (1776). Pierwsze z nich odczytywano jako traktat z zakresu filozofii społecznej, koncentrujący się wokół zdolności ludzi do współodczuwania, którą zresztą często błędnie utożsamiano z życzliwością (cf. Zabieglik 2006, 117; Wilson i Dixon 2012, 68), zaś drugi – jako pracę z teorii ekonomii, w której główną rolę odgrywa cecha, zdawałoby się, krańcowo odmienna, czyli egoizm. Wskazywano, że w *Teorii uczuć moralnych* Smith tłumaczył zdolność ludzi do tworzenia wspólnot i funkcjonowania w społeczeństwie poprzez odwołanie się do właściwej istotom ludzkim umiejętności stawiania się w sytuacji innych osób, czyli zdolności współdoznawania (sym-

zamiast „wstrętu do pracy” pojawiło się u niego „dążenie do unikania wysiłku”. Modyfikacje te pozostawały w korespondencji do dokonujących się wówczas zmian modelu *homo oeconomicus* będących konsekwencją rewolucji marginalistycznej (na temat tych zmian piszę szerzej w rozdziale 2).

- 30 Prezentując odczytanie stanowiska Smitha przez reprezentantów szkoły historycznej, Ingram pisał, że „utrzymuje się, że w *Bogactwie narodów* świadomie, choć milcząco, abstrahował on od uwzględniania życzliwej strony natury ludzkiej (*benevolent principles in human nature*) i jako chwyt logiczny przyjął »człowieka gospodarującego« powodowanego motywami czysto egoistycznymi. Jak by nie było, z pewnością zwykle przyjmował punkt widzenia jednostki, którą traktował jako siłę czysto egoistyczną, stale działającą w kierunku prywatnej korzyści, bez względu na dobro innych czy społeczeństwa jako całości” ([1888] 1915, 105–106).
- 31 Jest zastanawiające, że w wydanym zaledwie dwa lata później *The Scope and Method of Political Economy* Johna N. Keynesa pojęcie *Economic Man* pojawia się już wyłącznie w odniesieniu do modelu J.S. Milla (J.N. Keynes [1917] 1999).

pathy, fellow-feeling), co konfrontowano z wywiedzionym z treści *Bogactwa narodów* obrazem społeczeństwa jako zbioru jednostek, z których każda dba wyłącznie o własny interes bez oglądania się na uczucia czy ogólnie pojęte dobro innych. Uważano, że tych dwu obrazów nie da się pogodzić i zastanawiano się nawet, jak to możliwe, że autorem obu dzieł jest ta sama osoba. Przedmiotem szczególnej krytyki przedstawicieli szkoły historycznej była przy tym wizja funkcjonowania gospodarki przedstawiona w *Bogactwie narodów*, a zwłaszcza przekonanie o zgodności interesu jednostki z interesem ogółu. *Das Adam Smith Problem* został wprawdzie wyartykułowany dopiero w połowie XIX wieku przez reprezentanta starszej szkoły historycznej, Karla Kniesa (1853, 180–181), ale w niemieckiej myśli ekonomicznej na długo wcześniej podważano przekonanie o zasadności oparcia systemu gospodarczego na swobodzie gospodarowania i rzekomych, wskazywanych przez klasyków korzyściach, jakie całe społeczeństwo miałoby uzyskać w wyniku przyjęcia takiego systemu.

Już w opublikowanej niespełna rok po ukazaniu się *Bogactwa narodów* i w swej ogólnej wymowie dość pozytywnej recenzji tego dzieła sporządzonej przez Johanna G.H. Federa znalazło się stwierdzenie, że „Dr Smith zdaje się pokładać nadmierną ufność w harmonii interesów indywidualnych, która miałaby być naturalnym wytworem ich swobodnego oddziaływania zmierzającego ku ogólnemu dobru” (1777, za: Cohn [1873] 2000, 64)³². Argumentacja przemawiająca na rzecz odrzucenia przekonania o korzyściach społecznych płynących z umożliwienia jednostkom możliwie nieskrępowanego wykorzystywania posiadanych zasobów w celu osiągnięcia indywidualnych korzyści była rozwijana przez przedstawicieli tzw. ekonomicznego romantyzmu, Adama Müllera i Friedricha Lista, a następnie – reprezentantów zarówno starszej, jak i młodszej szkoły historycznej³³. Najdalej w krytyce koncepcji Smitha posunął się Bruno Hildebrand (1848), który uznał, że klasycy chcieli „sprowadzić ekonomię polityczną do historii naturalnej egoizmu”, a Smith dokonał wręcz deifikacji tej cechy (245, 275; cf. 29, 33–34). Lektura prac czołowych przedstawicieli tego nurtu, a zwłaszcza publikacji, które ukazały się

32 Na temat recepcji *Bogactwa narodów* w Niemczech szerzej zob.: Chodorowski 2002, 154–175.

33 Analiza słuszności odczytania stanowiska Smitha jako obrony tezy o wyższości interesów jednostek nad interesem ogółu wykracza poza zakres niniejszej monografii, jednak trudno pozostawić tego rodzaju osąd bez żadnego komentarza. Prawdą jest bowiem, że Smith wypuklał korzyści społeczne z pozostawienia jednostkom swobody w dysponowaniu posiadanymi przez nie zasobami, lecz nie był zwolennikiem podporządkowania interesów wspólnoty interesom jednostek. Opinia Stefana Zabieglika, że „zasada priorytetu dobra ogólnospołecznego, w sytuacji, gdy jest on sprzeczny z dobrem prywatnym, urasta do rangi jednej z podstawowych przesłanek filozofii społecznej Smitha, nie tylko jego ekonomii” (2003, 153) wydaje się nieco przesadna, ale w treści *Bogactwa narodów* (zwłaszcza w księgach IV i V) bez trudu można odnaleźć fragmenty, w których Smith stawiał na pierwszym miejscu dobro ogółu, korzyści wybranych jednostek uznając za mniej istotne. Szereg tego rodzaju przykładów przywołał w swej poświęconej Smithowi monografii Zabieglik (2003, 151–153; cf. Godłów-Legiędź 2001, 17–26).

w pierwszych dekadach XIX wieku, skłania do konkluzji, że głównym problemem było tu nie tyle samo wskazanie przez Smitha na znaczenie kierowania się w życiu gospodarczym własnym interesem, lecz wnioski sformułowane przez niego pod adresem polityki gospodarczej (zwłaszcza postulat wolnego handlu). Śledząc tok wywodów Lista czy Hildebranda, można wręcz odnieść wrażenie, że całą koncepcję przedstawioną przez Smitha w *Bogactwie narodów* postrzegali oni jako zakamuflowaną pod postacią traktatu naukowego obronę brytyjskich interesów gospodarczych³⁴.

Z punktu widzenia kwestii oceny słuszności przypisywania Smithowi autorstwa modelu *homo oeconomicus* istotne jest natomiast, że angażujące ekonomistów w drugiej połowie XIX wieku burzliwe debaty wokół *Das Adam Smith Problem* zakończyły się niemal powszechnym uznaniem, że samo postawienie tego problemu wynikało z niezrozumienia koncepcji „ojca” ekonomii lub jej wybiórczego potraktowania. Najostrzejszą ocenę wysunęli, jak się wydaje, David D. Raphael i Alec L. Macfie (1984), którzy w eseju wprowadzającym do *Teorii uczuć moralnych* stwierdzili, że *Das Adam Smith Problem* był „pseudo-problemem opartym na ignorancji i niezrozumieniu” (20; cf. Wilson i Dixon 2012, 67–74). O sposobie interpretowania prac Smitha przez dziewiętnastowiecznych ekonomistów niemieckich w podobnym tonie wypowiadał się również Machlup ([1967] 1978, 272–273). Zasadniczym argumentem pozwalającym sformułować tego rodzaju opinię, a zarazem przyczyniającym się do rozwiązania *Das Adam Smith Problem*, było zwrócenie uwagi, że idee zawarte w dwu głównych dziełach Smitha są w istocie komponentami tworzonego przez niego całościowego systemu filozofii moralnej, który miał pozwolić na objaśnienie toku rozwoju ludzkiej cywilizacji z perspektywy ewolucji norm zarówno moralnych, jak i reguł formalnych. O tego rodzaju zamierzeniu wspominał sam Smith w przedmowie do ostatniego, opublikowanego tuż przed śmiercią, szóstego wydania *Teorii uczuć moralnych*, gdzie zamieścił wzmiankę o planach przygotowania kolejnego trak-

34 List (2009) uznał m.in., że „Adam Smith [...] uczynił swoim zadaniem wykazanie słuszności kosmopolitycznej idei absolutnej swobody handlu na całym świecie, pomimo poważnych błędów popełnionych przez fizjokratów przeciw zarówno naturze tej rzeczy, jak i logice”. Następnie ujawniając również swoje własne stanowisko odnośnie do pożądanых zasad polityki gospodarczej, dodawał, że „Adam Smith w równie małym co Quesney stopniu troszczył się o prawdziwą ekonomię polityczną, to jest politykę, jaką każdy naród samodzielnie musi wypracować, by dokonać postępu w swej gospodarce” (97; podkreślenia moje; cf. Hildebrand 1848).

Świadectwem negatywnej oceny koncepcji Smitha i jego kontynuatorów przez wpływowych ekonomistów niemieckich było ukucie nieco lekceważącego w stosunku do ich dorobku terminu *Smithianismus*. Określeniem tym posługiwano się na oznaczenie zarówno samej ekonomii klasycznej, jak i (a może nawet przede wszystkim) na oznaczenie postulatów wywodzonych z tych idei pod adresem polityki gospodarczej. W miejsce wspieranej przez klasyków „kosmopolitycznej idei absolutnej swobody handlu” ekonomiści niemieccy proponowali oparcie polityki handlowej na tzw. protekcyjnym wychowawczym (cf. Sidgwick 1885, 25–26).

tatu, który tym razem miał dotyczyć prawodawstwa³⁵. Traktat ten nigdy nie ujrzał wprawdzie światła dziennego, ale drogę do urzeczywistnienia tego zamysłu zaczęto postrzegać jako znacznie krótszą, kiedy w latach 90. XIX wieku ukazały się niepublikowane wcześniej wykłady Smitha z lat 1762–1763 na temat prawoznawstwa i polityki. Treść Smithowskich *Wykładów na temat sprawiedliwości, polityki, dochodu i sił zbrojnych* (*Lectures on Justice, Police, Revenue, and Arms*) w pewnym stopniu wypełniała luki w nakreślonym wcześniej systemie i czytelniej ukazywała jego konstrukcję³⁶. Wydane w 1896 r. *Wykłady...* były istotne dla przebiegu dyskusji nt. *Das Adam Smith Problem* także i z tego względu, że jednym z najpopularniejszych sposobów wyjaśniania przez przedstawicieli szkoły historycznej przyczyn dostrzeganej przez nich rozbieżności pomiędzy *Teorią uczuć moralnych* a *Bogactwem narodów* było wskazywanie na rzekomą przemianę Smitha-idealisty w Smitha-materialistę, która miała nastąpić w efekcie zetknięcia się szkockiego filozofa z myślą francuskiego oświecenia (w szczególności wskazywano tu na „zgubny” wpływ Helwecjusza) podczas jego podróży do Francji w latach 1764–1766³⁷. Tymczasem treść opublikowanych wykładów zdradzała, że zamysł *Bogactwa narodów* miał Smith opracowany co najmniej na początku lat 60. XVIII wieku, czyli przed wyjazdem do Francji i na długo przed ukazaniem się jego traktatu ekonomicznego.

Pokłosiem rozważań inspirowanych *Das Adam Smith Problem* były również refleksje na temat relacji pomiędzy elementami uwypuklanymi w obu dziełach

35 Smith z rezygnacją przyznał wówczas, że „zaawansowany wiek nie pozostawia mu już wielkich nadziei na jego ukończenie” (1790, vol. 1, vi–vii; cf. Delatour 1886; Oncken 1897; Schumpeter 1954, 137).

36 Redaktorem wydania wykładów wygłoszonych przez Smitha na Uniwersytecie w Glasgow w latach 1762–1763 był Edwin Cannan, który zadał sobie trud opracowania zestawienia wszystkich fragmentów z treści tych wykładów, które odpowiadały określonym akapitom z *Bogactwa narodów* (1896, xxxv–xxxix).

Zbiór ten funkcjonuje w literaturze pod trzema tytułami: (1) podanym na karcie tytułowej – *Lectures on Justice, Police, Revenue, and Arms*, (2) zamieszczonym w samej pracy – *Juris Prudence or Notes from the Lectures on Justice, Police, Revenue, and Arms* – jako tytuł tej części, w której przedstawione zostały same wykłady (wydanie zredagowane przez Cannana obejmowało również wstęp, dwa indeksy, oraz wspomniane przed chwilą zestawienie), oraz (3) najczęściej – jako *Lectures on Jurisprudence*. W języku polskim publikacja ta określana jest zwykle właśnie jako *Wykłady z prawoznawstwa* (cf. Zabieglik 2003, 154 i dalsze).

37 Hipotezę „związków z Francją” (*French connection theory*) sformułował Karl Knies (1853, 180), a jej zwolennikami byli m.in. Lujo Brentano (1877, 60, za: Nieli 1986, 613) i Witold von Skarżyński (1878, 183–189, za: Montes 2003, 71–72).

Zdecydowanym przeciwnikiem wiązania koncepcji Smitha z ideami francuskiego oświecenia był zaś Friedrich A. von Hayek, który dokonał wyraźnego rozgraniczenia, a nawet przeciwstawienia właściwej Smithowi tradycji indywidualizmu szkockiego (oznaczonego przez niego jako „prawdziwy”, antyracjonalistyczny) indywidualizmowi francuskiemu („fałszywemu”, racjonalistycznemu) ([1948] 1958, 1–32).

Smitha, czyli zdolnością do współdoznawania a dążeniem do własnych korzyści. Komentatorzy krytyczni wobec interpretacji dzieł Smitha przedstawionej przez szkołę historyczną zwracali uwagę, że w istocie wcale nie stoją one w sprzeczności, ponieważ dążenie do realizowania własnych interesów nie wyklucza umiejętności stawiania się w sytuacji innych osób. Częstokroć wskazywano również na odmienną rolę obu charakterystyk natury ludzkiej w Smithowskim systemie. Podkreślano, że zdolność do współodczuwania była przez Smitha potraktowana jedynie jako siła regulująca stosunki społeczne, natomiast dążenie do realizacji własnych interesów uznawał on za bodziec do działania³⁸.

Poza tym wskazywano także na istotne różnice w rozumieniu przez Smitha kategorii „interes własny” (*self-interest*) i „egoizm”, które w języku potocznym bywają traktowane jako niemalże synonimy. Tymczasem Smith pierwszy z tych terminów wiązał z pojęciem miłości własnej/dbałości o samego siebie (*self-love*)³⁹, którą traktował jako swego rodzaju naturalną skłonność, a zarazem nakaz moralny. W *Teorii uczuć moralnych* pisał, że tak „[j]ak miłować bliźniego jak siebie samego jest wielkim prawem religii chrześcijańskiej, tak samo wielkim wskazaniem natury jest kochać siebie, jak kochamy naszego bliźniego lub, co na jedno wychodzi, jak nasz bliźni może nas kochać” (1989, 31). Tak postrzegana miłość własna była, zdaniem Smitha, potencjalnym źródłem cnót, takich jak roztropność, pracowitość czy samodzielność. Natomiast egoizm postrzegał on raczej jako nadużycie miłości własnej mogące prowadzić do działań niezgodnych z zasadami etycznego postępowania (np. świadomego wyrządzania szkód innym osobom po to, by osiągnąć własne korzyści)⁴⁰. Co więcej, w *Bogactwie narodów* Smith przedstawił argumentację pozwalającą dostrzec, w jaki sposób obie te „skłonności natury ludzkiej” składają się w pewną całość, nadającą kształt systemowi społeczno-gospodarczemu. Analizując konsekwencje skłonności ludzi do wymiany i handlu, pokazał on bowiem, w jaki sposób nasza zdolność do wyobrażenia sobie, w jakim położeniu znajdują

38 Korzenie tego stanowiska sięgają pracy Lesliego Stephena *History of English Thought in the Eighteenth Century* (1876, vol. II, 70–80). Argumentację podważającą uznanie współodczuwania za siłę wyłącznie regulującą (a nie bodziec do działania) przedstawił z kolei Leonidas Montes (2003, 82–85; cf. Witztum 1998; Wilson i Dixon 2012, 66–93).

Wydaje się, że dla rozstrzygnięcia kwestii roli współodczuwania w Smithowskim systemie niezbędne byłoby dokonanie pogłębionej analizy znaczeń, w jakich pojęcie to zostało użyte w *Teorii uczuć moralnych*. Jak słusznie wskazał Grzegorz Szulczewski (2015, 84–87), który także należy do badaczy akcentujących spójność dzieł składających się na dorobek Smitha, lektura *Teorii...* pozwala na wyodrębnienie co najmniej kilku (sam wskazuje na pięć) odmiennych sposobów posługiwania się przez Smitha tym terminem (cf. Szulczewski 2012, 103–105).

39 Amos Witztum uznał nawet, że pojęcie „miłość własna” (*self-love*) traktował Smith jako zamiennik pojęcia „interes własny” (*self-interest*) lub odpowiednik terminu „rozwaga” (*prudence*) (Witztum 1998, 502–506; cf. Recktenwald 1978, 56–83).

40 Stąd różnica w stosunku do Mandeville’a (1957), który dążenie do pomnażania własnych korzyści traktował jako „przywarę”.

się inni, może stać się pomocna w generowaniu społecznych korzyści z dążenia jednostek do zaspokajania własnych potrzeb⁴¹. Swego rodzaju paradoksem jest zaś to, że obraz ten jest również wyraźnie obecny we fragmencie *Bogactwa narodów* (cytowanym niżej), którego część (podkreślona) jest zwykle przywoływana dla potwierdzenia obecności modelu *homo oeconomicus* w Smithowskim traktacie ekonomicznym.

Gdy zwierzę chce coś uzyskać od człowieka lub od drugiego zwierzęcia – pisał Smith – to nie może inaczej skłonić ich do tego, jak zaskarbiając sobie życzliwość tych, których usługi potrzebuje. [...] Człowiek stosuje niekiedy te same sposoby wobec swoich bliźnich i gdy nie ma innego środka, by skłonić ich do działania w myśl swych pragnień, usiłuje osiągnąć przychylność służalstwem i pochlebstwami. Nie ma on jednak czasu, by robić to w każdej okoliczności. W cywilizowanym społeczeństwie potrzebuje nieustannie współdziałania i pomocy wielkiej liczby ludzi, podczas gdy całe jego życie wystarczy zaledwie, by pozyskać przyjaźń kilku osób. U wszystkich niemal innych gatunków zwierząt każda jednostka, gdy dojrzeje, jest całkowicie niezależna i w warunkach naturalnych nie potrzebuje pomocy żadnej innej żyjącej istoty. Człowiek natomiast prawie ciągle potrzebuje pomocy swoich bliźnich i na próżno szukałby jej jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest dla nich samych korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda. Każdy, kto proponuje drugiemu jakiś interes, postępuje w ten sposób. Daj mi to, czego ja chcę, a otrzymasz to, czego ty chcesz: oto znaczenie każdej takiej propozycji, i to jest właśnie sposób, w jaki otrzymujemy nawzajem od siebie największą część usług, których potrzebujemy. Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu⁴² i nie mówimy im o naszych potrzebach, lecz o ich korzyściach. Jedynie żebrak godzi się z tym, aby zależeć głównie od łaski współobywateli. Ale nawet żebrak nie jest od nich całkowicie zależny. [...] Większą część swych doraźnych potrzeb zaspokaja żebrak w taki sam sposób jak inni ludzie: przez umowę, wymianę i kupno (2007, vol. I, 20–21; podkreślenie moje).

Dbałość o interes własny bezsprzecznie pełni niezwykle istotną rolę w przedstawionym wyżej obrazie relacji zachodzących w życiu gospodarczym, a jako najskuteczniejsza metoda zaspokajania własnych potrzeb jawi się tu zaangażowanie

41 Zależność ta jest wyraźnie widoczna w interpretacji myśli Smitha akcentującej odpowiedniość pomiędzy koncepcją bezstronnego obserwatora z *Teorii uczuć moralnych* a rolą rynku jako mechanizmu alokacyjnego z *Bogactwa narodów*. Obie kategorie – bezstronny obserwator i rynkowy mechanizm alokacyjny – są postrzegane jako swego rodzaju „zwierciadła”, dzięki którym człowiek kształtuje swoje zachowania moralne i aktywność gospodarczą (przedstawiając swoją ofertę na rynku, dowiaduje się, czy sposób, w jaki użył swej pracy i pozostałych posiadanych przez siebie czynników produkcji jest właściwy z punktu widzenia potrzeb potencjalnych nabywców). Cf. Godłów-Legiędź 2001, 21; Szacki 2002, 109–111.

42 Warto zaznaczyć, że Smith użył w tym miejscu słowa *self-love*, nie *egoism*. Na kwestię błędnego tłumaczenia tego terminu, która – wzięwszy pod uwagę wskazane wcześniej rozbieżności pomiędzy ich rozumieniem – staje się niezwykle istotna dla interpretacji tego fragmentu *Bogactwa narodów*, zwracali również uwagę polscy badacze dorobku Smitha: Jerzy Chodorkowski (2002, 240–241) i Wiesław Piątkowski (2013, 19, w przypisie).

w wymianę. Ale zaspokajanie potrzeb na drodze wymiany oznacza, że warunkiem niezbędnym do pozyskania potrzebnych nam dóbr czy usług jest zaoferowanie czegoś w zamian. Przy korzystaniu z tego rodzaju metody jednostki, realizując własne dążenia do jak najpełniejszego zaspokojenia potrzeb, muszą więc zwracać baczność uwagę na potrzeby i potencjalne korzyści, jakie mogą zaoferować innym.

Jaką rolę pełni w tym procesie współodczuwanie? Zdolność do współodczuwania, która pomaga nam zrozumieć, a do pewnego stopnia również współdzielić emocje i uczucia innych ludzi, niewątpliwie może być pomocna we właściwym odczytywaniu ich potrzeb, tak, aby oferowane przez nas usługi lub/i dobra trafiły w gusta potencjalnych nabywców. Można dodać, że definiując pojęcie współodczuwania w *Teorii uczuć moralnych* Smith wyraźnie podkreślił, że nie chodzi tu bynajmniej o bezpośrednie współdzielenie doznań czy stanów emocjonalnych, lecz jedynie o zdolność do wyobrażenia sobie stanu, w jakim znajduje się inna osoba.

Jeśli nam nie dolega żadna troska, rozum nie powiadomi nas w żadnym przypadku, jak cierpi nasz bliźni, choćby nawet przechodził męki. Nigdy też nie pozwoli wyjść poza nasze własne przeżycia i nie jest w stanie tego uczynić, zaś pojęcie doznań innego człowieka jest możliwe jedynie za sprawą wyobraźni. [...] Wyobraźnia odtwarza zaś jedynie impresje naszych zmysłów, nie zaś impresje innego człowieka (1989, 5–12).

Zauważmy ponadto, że współodczuwanie stanowiące u Smitha podstawę wszelkich „uczuć moralnych” jest również fundamentem dla kształtowania się wzajemnej życzliwości. Z przytoczonego fragmentu wyraźnie wynika, że życzliwość może również stanowić skuteczną pobudkę motywującą nas do troski o potrzeby innych osób. Problem w tym, że tego rodzaju pobudka może być skutecznym bodźcem skłaniającym nas do zaspokajania potrzeb innych osób tylko wówczas, gdy są nam one w jakiejś mierze bliskie (cf. Nieli 1986, 619–623). Minimalnym wymogiem wydaje się tu świadomość ich istnienia i choćby częściowa wiedza o charakterze odczuwanych przez nie potrzeb (trudno wyobrazić sobie udzielanie wsparcia osobom, które pozostają dla nas całkowicie anonimowe i nie mamy żadnej wiedzy o tym, czego im potrzeba). Pozyskanie tej minimalnej wiedzy, nie wspominając już o rozwinięciu głębszych relacji, które, jak się wydaje, zwiększałyby szanse na uzyskanie tego rodzaju pomocy, wymaga czasu. Tymczasem, jak stwierdza Smith, ludzkie życie „wystarczy zaledwie, by pozyskać przyjaźń kilku osób”. To z kolei oznacza, że oparcie zaspokajania potrzeb wyłącznie na wzajemnej życzliwości znacząco ograniczyłoby poziom ich zaspokojenia w stosunku do tego, na jaki możemy liczyć przy systemie wymiany bazującym na swobodzie gospodarowania i dbałości poszczególnych jednostek o własne interesy. Pogłębienie podziału pracy czyni tę różnicę coraz bardziej istotną, ponieważ wówczas w procesie produkcji dóbr ostatecznie oferowanych na rynku uczestniczyć mogą rzesze osób, które nie są w żaden inny sposób powiązane ani wzajemnie ze sobą, ani z konsumentami. Jak doskonale ujął to Ronald Coase w jednym z esejów poświęconych dorobkowi Smitha: „wielka

przewaga rynku polega na tym, że jest on w stanie wykorzystać siłę motywu interesu własnego, by pokonać słabości i ograniczoność oddziaływania [*partiality*] życzliwości, tak, by ci, którzy są nieznani, nieatrakcyjni czy niemający znaczenia także mieli szanse zaspokoić swoje potrzeby” (1994a, 115; 1994b).

Przywołany wcześniej fragment *Bogactwa narodów* jest również istotny z punktu widzenia przypisywania Smithowi autorstwa modelu *homo oeconomicus*, ponieważ stanowi on świadectwo tego, że podkreślanie przez Smitha znaczenia dążenia przez jednostki do osiągania korzyści własnych jako motywu mającego szczególnie znaczenie w życiu gospodarczym nie oznaczało pomijania przez niego bodźców czy wartości innego rodzaju. Rzecz jasna, zarówno Smith, jak i pozostali klasycy zwracali uwagę, że w systemie opartym na rynkowej alokacji zasobów, przy względnie dużym rozproszeniu podmiotów po stronie popytu i podaży, dążenie przedsiębiorców do osiągania zysku jest kluczowym elementem umożliwiającym działanie tego mechanizmu. W takich warunkach przedsiębiorcy, dążąc do osiągnięcia zysku, będą bowiem przenosić czynniki produkcji do tych branż, w których mają szanse ten zysk maksymalizować (czyli do tych dziedzin wytwórczości, w których wytwarzane będą dobra najbardziej pożądane przez konsumentów). Wówczas struktura produkcji będzie pozostawała w korespondencji do struktury popytu, co oznacza dostosowanie wykorzystania zasobów do potrzeb konsumentów⁴³. Lecz jeśli nawet poprzestalibyśmy na tym krótkim fragmencie, widać, że poza interesem własnym i egoizmem Smith *expressis verbis* wskazał także na znaczenie przychylności, życzliwości, a nawet służalstwa. W treści *Bogactwa narodów* można zresztą wskazać szereg przypadków, w których Smith bierze pod uwagę ekonomiczne konsekwencje innych motywów i skłonności natury ludzkiej. Przykładowo, analizując w księdze III metody prowadzące do pomnażania bogactwa narodowego, zwraca uwagę, że ludzie na ogół starają się unikać ryzyka, co skłania ich do inwestowania raczej w uprawę roli niż

43 Z tego właśnie względu oparcie procesu alokacji zasobów na decyzjach podejmowanych przez dążące do własnych korzyści jednostki przedstawiali klasycy jako rozwiązanie najlepsze z możliwych – korzystne zarówno z punktu widzenia pobudzania wzrostu gospodarczego, jak i z uwagi na umożliwienie maksymalizacji dobrobytu ogólnospołecznego. Co więcej, w takich warunkach konsekwencje aktywności motywowanej dbałością o własne dobro oceniali jako korzystniejsze dla dobra ogółu niż skutki działań przedsięwziętych przez wzgląd na (deklarowane) dążenie do pomnożenia dobra publicznego. Myśl tę doskonale oddaje następujący fragment z *Bogactwa narodów*: „Ponieważ zaś każdy człowiek stara się, jak tylko może, aby użyć swego kapitału w wytwórczości krajowej oraz tak pokierować tą wytwórczością, ażeby jej produkt posiadał możliwie największą wartość, przeto każdy człowiek pracuje z konieczności nad tym, by dochód społeczny był jak największy. Co prawda, nie zamierza on na ogół popierać interesów społecznych ani też nie wie, w jakiej mierze je popiera. [...] 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 zdziałali ludzie, którzy udawali, iż handlują dla dobra społecznego” (2007, vol. II, 40).

w przemysł i handel. Co ciekawe, tendencję tę tłumaczył, wskazując, że „kupiec [...] musi częstokroć wystawiać majątek nie tylko na pastwę wichrów i fal, ale i żywiołów jeszcze bardziej zdradzieckich – ludzkiej głupoty i złości”, podczas gdy niższe zyski z uprawy roli mogą być rekompensowane przez „piękno wsi, rozkosze życia wiejskiego, spokój ducha, jaki to życie zapowiada, i wreszcie niezależność, jaką to życie daje naprawdę wszędzie tam, gdzie nie mąci go niesprawiedliwość praw ludzkich” (2007, vol. I, 433; cf. 426–427, 434–435).

Zatem wbrew opinii Hildebranda i innych reprezentantów szkoły historycznej, lektura *Bogactwa narodów* pozwala dostrzec, że Smith nie sprowadzał w tym dziele całej złożoności natury ludzkiej do egoizmu czy pogoni za zyskiem. Nie przeczył oczywiście wadze tego motywu w życiu gospodarczym, przeciwnie – uwypuklał jego znaczenie, ale był daleki od uznania, że jest to motyw jedyny. Porównując jego stanowisko z koncepcją *homo oeconomicus* J.S. Milla, trzeba również dobitnie podkreślić, że Smith nigdy nie postulował, aby ekonomiści rozwijali swoje teorie w oparciu o (taki czy inny) abstrakcyjny model człowieka, zakładając *a priori*, że wszelkie ludzkie działania są wynikiem oddziaływania określonego motywu. To z kolei oznacza, że przypisywanie mu autorstwa modelu *homo oeconomicus* w istocie trzeba uznać za nieporozumienie⁴⁴.

1.3. Obecność modelu *homo oeconomicus* w pracach pozostałych ekonomistów klasycznych

Dla dopełnienia tego obrazu warto jeszcze na chwilę zatrzymać się nad kwestią obecności modelu *człowieka gospodarującego* w pracach pozostałych klasyków, a także – mimo że na pierwszy rzut oka może się to wydać zbyteczne – obecności tego modelu w *Zasadach ekonomii politycznej* Johna Stuarta Milla ([1848] 1965). W punkcie wyjścia warto raz jeszcze powtórzyć, że esej, w którym Mill przedstawił tę koncepcję, ukazał się w 1836 roku. Natomiast główne prace pozostałych czołowych reprezentantów tego nurtu – A. Smitha, Ricardo, Malthusa czy Saya – były opublikowane odpowiednio w 1776, 1817, 1798 [1820] oraz w 1803 roku.

⁴⁴ Podobną opinię odnaleźć można u Marka Blauga (1995), który jednoznacznie stwierdził, że „[w] dziele Adama Smitha nie znajdziemy nic podobnego do konstrukcji człowieka ekonomicznego Milla. U Smitha ludzie z pewnością działają w zależności od tego, jak postrzegają swe interesy, lecz ów osobisty interes nie jest przez nich nigdy utożsamiany z celami wyłącznie finansowymi i – dość często – chodzi tu raczej o honor, ambicję, prestiż społeczny lub żądzę władzy, a nie tylko o pieniądze” (103, w przypisie). Z kolei Mary Morgan (2006, 2–4) uznała, że Smith opisywał wprawdzie działania człowieka gospodarującego, ale przedstawionego przez niego opisu nie można uznać za model *człowieka gospodarującego* (cf. Hollander 1977, 133–152).

W chwili publikacji eseju Milla żaden z wymienionych ekonomistów już nie żył. Jednak wzięwszy pod uwagę ich publikacje, można zauważyć, że we wszystkich tych pracach na pewnym etapie wyводу pojawia się założenie, że przedsiębiorcy dążą do maksymalizacji zysku. Założenie to spełnia zasadniczą rolę przy przywołanym wcześniej klasycznym objaśnieniu działania rynkowego mechanizmu alokacyjnego, jest obecne w rozważaniach wiodących do sformułowania słynnego prawa rynków Saya (1960, 205–212)⁴⁵, a także teoriach renty gruntowej, korzyści komparatywnych i stagnacji sekularnej Ricardo (1957, 74–75, 141–167, 332–346; cf. J. Mill 1924, 3–23). Co więcej, przed ukształtowaniem się system ekonomii klasycznej znaczenie dążenia przedsiębiorców do maksymalizacji zysku jako kluczowego elementu, na którym opiera się działanie rynkowego mechanizmu alokacyjnego, bardzo wyraźnie uwypuklał także Richard Cantillon (1938). Stwierdzał on m.in., że „[o]bieg i wymiana dóbr i towarów, równie, jak ich produkcja, prowadzone są w Europie przez przedsiębiorców i na ich ryzyko” (75), i „[m]ożna by może wyrazić przypuszczenie, że wszyscy przedsiębiorcy starają się zagarnąć wszystkie zyski, które ich stan dopuszcza [...]” (81). Czy jednak sama obecność założenia o maksymalizowaniu zysków przez przedsiębiorców powinna zostać odczytana jako świadectwo opierania się przez klasyków na modelu *homo oeconomicus*?

Wyprowadzenie tego rodzaju konkluzji byłoby dość ryzykowne⁴⁶. Zauważmy bowiem, że Millowski model *człowieka gospodarującego* ma charakter znacznie ogólniejszy – nie odnosi się wyłącznie do przedsiębiorców, lecz do sposobu podejmowania aktywności gospodarczej przez wszystkie podmioty w nią zaangażowane. Zaś wzięwszy pod uwagę, że Mill wprowadził ten model po to, by za jego pomocą zdefiniować obszar badawczy ekonomii, przyjęcie takiej interpretacji oznaczałoby, że ekonomia stałaby się nauką ograniczoną do analizowania i objaśniania działań li tylko przedsiębiorców⁴⁷. Nie kwestionując ich ogromnej roli w życiu gospodarczym, nie wydaje się, żeby jakkolwiek ekonomista dążył do takiego zawężenia obszaru badawczego uprawianej przez siebie dyscypliny naukowej.

Zauważmy ponadto, że zmodyfikowanie zamysłu J.S. Milla i ograniczenie modelu *człowieka gospodarującego* wyłącznie do działań przedsiębiorców rodziłoby

45 Poza przyjmowaniem, że przedsiębiorcy dążą do maksymalizacji zysków, formułując prawo rynków, Say przyjął ponadto założenie odnośnie do funkcji pieniądza (że jest on jedynie środkiem wymiany, a nie jest środkiem tezauryzacji) oraz charakteru odczuwanych przez ludzi potrzeb (że rozwijają się one wraz z rozwojem cywilizacji, i w tym sensie są one nieograniczone).

46 Przeciwnie stanowisko prezentuje Marcin Gorazda (2014), który uznaje, że koncepcja *homo oeconomicus* „legła u podstaw ekonomii klasycznej” (101). Wskazany autor należy do grona zwolenników przypisywania autorstwa tej koncepcji Adamowi Smithowi (cf. 15, 101–102, 174–175).

47 Przyjmując założenie o maksymalizacji zysku przez przedsiębiorców klasycy nie rozważali, rzecz jasna, konsekwencji, jakie ewentualnie mogłyby wynikać z oddziaływania na tę szczególną grupę „wstępu do pracy”, czy ich „dążenia do chwilowego folgowania sobie w kosztowych uciechach”, co właściwie powinni byli robić, gdyby podstawą ich wywodów była koncepcja Millowska.

potrzebę zaproponowania jakiegoś innego modelu (lub modeli), które pozwalałyby uchwycić specyfikę działań pozostałych uczestników aktywnych na płaszczyźnie gospodarczej. Tego rodzaju podejście nie było zaś w głównym nurcie ekonomii praktykowane⁴⁸. Przeciwnie, ewolucja modelu *homo oeconomicus* mająca miejsce w II połowie XIX wieku poszła w kierunku jego uogólnienia, a nie zawężenia.

Poważniejsze wątpliwości pojawiają się natomiast, jeśli wziąć pod uwagę fakt, że na kartach klasycznych traktatów ekonomicznych obecna była także zasada racjonalnego gospodarowania. Znaczenie tej reguły w życiu gospodarczym w sposób najbardziej bezpośredni uwypuklił Senior ([1836] 1965, 26 i dalsze), który uznał ją za jedno z czterech najbardziej fundamentalnych twierdzeń ekonomii⁴⁹. Sposób przedstawienia tej zasady w *An Outline of the Science of Political Economy* ([1836] 1965) w istocie jest bardzo bliski Millowskiemu modelowi. Senior uznał bowiem, że „[k]ażdy człowiek pragnie uzyskać dodatkowe bogactwo poświęcając tak niewiele, jak to tylko możliwe” (26). Jednakże pomimo uznania tego dążenia za powszechne, był Senior jednocześnie przeciwny opieraniu ekonomii na modelu *homo oeconomicus*. Jego krytyka miała przy tym charakter ogólniejszy, tzn. była wymierzona nie tyle w sam ten model, co w ogóle w ideę opierania teorii ekonomicznych na jakichkolwiek abstrakcyjnych, hipotetycznych założeniach przyjmowanych w punkcie wyjścia teorii mających objaśniać zjawiska i procesy zachodzące w realnym życiu gospodarczym⁵⁰.

48 Najbliższe temu stanowisko zajął, jak się wydaje, Karol Marks (1951), który nawiązując do arystotelesowskiego rozgraniczenia ekonomiki i chrematystyki (Arystoteles 2006, 30–40), uznał kapitalistów za jednostki aktywne jedynie na tym drugim polu; postrzegał ich wręcz jako „kapitał uosobiony, obdarzony wolą i świadomością”, który „działa [...] o tyle tylko, o ile wyłączną pobudką jego operacji jest przywłaszczanie w coraz to większych rozmiarach bogactwa abstrakcyjnego”. Co więcej, posunął się do stwierdzenia, że „[n]ie należy nigdy uważać wartości użytkowej za bezpośredni cel kapitalisty” (161–165). Ten abstrakcyjny byt byłby wobec tego rozumiany jako skupiony wyłącznie na dążeniu do maksymalizacji zysku, będąc na dobrą sprawę całkowicie wyłączonym ze sfery konsumpcji (lektura pewnych fragmentów *Kapitału* prowadzi do konkluzji, że spożycie nie mające służyć dalszemu maksymalizowaniu zysku nie mieściło się w Marksowskim rozumieniu kategorii „kapitalista” (cf. Kołakowski 2001, vol. I, 349–352).

49 Początkowo, w *An Introductory Lecture...* ([1827] 1966, 34–39) Senior wskazywał na pięć takich fundamentalnych twierdzeń, dodając do zasady racjonalnego gospodarowania, prawa ludnościowego, prawa rosnącej produktywności kapitału i pracy oraz prawa malejących przychodów w rolnictwie także twierdzenie odnoszące się do natury bogactwa. Samą zasadę racjonalnego gospodarowania sformułował wówczas w sposób nieprecyzyjny, jako cel wskazując jednocześnie maksymalizację bogactwa i minimalizowanie wysiłku (kosztów). Podobne ujęcie odnaleźć można także u McCullocha (1925, 8). Zwięzłe wyjaśnienie konieczności rozgraniczenia tych dwu ujęć – zasady racjonalnego gospodarowania jako zasady maksymalizacji produkcji („największej wydajności”) oraz jako zasady minimalizacji kosztów („oszczędności środków”) – przedstawił Oskar Lange (1978, 147–149).

50 Wysuwane przez Seniora argumenty krytyczne wobec zasadności posługiwania się w ekonomii modelem *homo oeconomicus* omawiam w punkcie 3.1.3. na stronach 136–138.

Przykładem ilustrującym różnice pomiędzy przywołanymi wyżej stanowiskami było potraktowanie przez Milla i Seniora jednej z najistotniejszych składowych systemu klasycznego, a mianowicie Malthuzjańskiego prawa ludnościowego. O ile przez Seniora prawo to mogło być bez żadnych przeszkód uznane za kolejne zasadnicze twierdzenie ekonomii politycznej (wymieniane przez niego jako drugie z czterech), o tyle Mill był zmuszony uznać jego oddziaływanie za czynnik zakłócający. Teoria ludnościowa Malthusa objaśniająca czynniki determinujące rozmiary populacji opierała się bowiem na dwu założeniach, z których jedno wypuklało zupełnie inną skłonność natury ludzkiej niż kluczowe dla modelu *homo oeconomicus* dążenie do maksymalizacji bogactwa. Poza uznaniem, że „żywność jest konieczna dla ludzkiej egzystencji” punktem wyjścia tej teorii było bowiem stwierdzenie, że „popęd płciowy (*the passion between sexes*) jest niezbędny, a jego poziom pozostanie zapewne niezmienny” (1789, par. I.14)⁵¹. Jeśli za normę ogólną przyjęlibyśmy dążenie do maksymalizacji bogactwa, to należałoby oczekiwać, że ludzie będą się decydowali na posiadanie potomstwa tylko wówczas, gdy wynikająca z tego korzyść w postaci przyszłego powiększenia bogactwa danej rodziny (bo w tym przypadku trudno byłoby rozpatrywać tę decyzję z perspektywy jednostki) byłaby większa niż koszt związany z wychowaniem potomstwa. Tymczasem jednym z podstawowych wniosków płynących z teorii Malthusa było stwierdzenie, że ludzkie zdolności prokreacyjne mogą być ograniczone jedynie przez dwa czynniki: (1) brak żywności czy – ujmując rzecz nieco szerzej – brak środków niezbędnych do utrzymania, oraz (2) tzw. „wstrzemięźliwość moralną” rozumianą przez Malthusa jako świadome odkładanie przez mężczyzn decyzji o zawarciu małżeństwa do chwili, gdy zdobędą środki pozwalające na utrzymanie rodziny przy jednoczesnym powstrzymaniu się od utrzymywania kontaktów płciowych w okresie poprzedzającym małżeństwo. Pomimo że począwszy od drugiego wydania *Rozprawy o prawie ludności* Malthus poświęcił tej drugiej ewentualności znacznie więcej uwagi niż początkowo, w gruncie rzeczy nie pokładał wielkich nadziei w skuteczności oddziaływania tego rodzaju hamulca⁵².

51 Cytowane fragmenty podaję w tłumaczeniu własnym; wyd. polskie (Malthus 2003) obejmuje jedynie wybrane fragmenty wydań: pierwszego, drugiego (znacznie poszerzonego przez Malthusa), oraz dodatki do wydań: trzeciego i piątego.

52 Wszystkie czynniki powodujące zmniejszenie liczby ludności do poziomu odpowiadającego możliwościom produkcyjnym oznaczał Malthus jako hamulce *pozytywne*. Poza nimi wskazywał również na istnienie tzn. hamulców *prewencyjnych* wpływających na obniżenie stopy urodzin. Jako najważniejszy tego rodzaju czynnik wymieniał właśnie ową „wstrzemięźliwość moralną”. Bazując na tym rozumowaniu przekonywano, że stopa życiowa mniej zamożnych warstw społeczeństwa będzie oscylowała wokół pewnego, względnie stałego, poziomu bliskiego minimum egzystencjalnemu, bo jakakolwiek poprawa ich sytuacji materialnej w dłuższej perspektywie doprowadziłaby jedynie do zwiększenia liczby ludności. Owocem tej argumentacji była reforma brytyjskich Ustaw o ubogich (*Poor Law*) z 1832 roku, w efekcie której drastycznie ograniczono możliwość uzyskania pomocy materialnej udzielanej osobom najuboższym.

Warto przy tym podkreślić, że w przeciwieństwie do innych kluczowych komponentów systemu klasycznego, takich jak np. teoria wartości, prawo rynków Saya, Ricardiańska teoria renty gruntowej czy postulat wolnego handlu zagranicznego, wokół których sami klasycy potrafili toczyć burzliwe dyskusje⁵³, prawo ludnościowe na dobrą sprawę nie było w ekonomii klasycznej przedmiotem większych kontrowersji⁵⁴. Jego zaakceptowanie oznaczało zaś, że obraz człowieka przyjmowany przez klasyków nie był jednowymiarowy, a w szczególności – że był on bardziej złożony niż w proponowanym przez J.S. Milla modelu *człowieka gospodarującego*.

Należy również zauważyć, że sam J.S. Mill w swym głównym traktacie ekonomicznym nie tylko aprobatywnie odnosił się do prawa ludnościowego Malthusa, ale w szeregu innych przypadków wychodził poza ograniczenia nakładane przez swój własny model. Analizując treść, a nawet samą strukturę Millowskich *Zasad...*, można wręcz odnieść wrażenie, że model *homo oeconomicus* jest w tym traktacie po prostu nieobecny. Skrajnie odmienną interpretację zawarł w przywoływanym już artykule Joseph Persky (1995, 224–225, 227), który dowodził, że, przeciwnie, *Zasady...* były oparte na modelu *człowieka gospodarującego*, a głównym celem Milla była analiza działań tego abstrakcyjnego bytu w różnych kontekstach instytucjonalnych. Takie odczytanie zamysłu Milla pozwala zwrócić uwagę na prowadzone przez niego rozważania z II księgi *Zasad...* na temat aktywności jednostek (farmerów) w zależności od obowiązujących w różnym czasie i miejscu systemów dzierżawy i własności gruntu⁵⁵. Lecz jednocześnie istnieją co najmniej trzy powody przemawiające przeciw zaaprobowaniu interpretacji Persky'ego.

Po pierwsze, trzeba zauważyć dokonaną przez Persky'ego modyfikację koncepcji *homo oeconomicus*. Otóż rekonstruując ten model, Persky uznał, że „Millowski człowiek gospodarujący ma cztery dające się wyodrębnić cele: akumulację, czas wolny, luksus i prokreację” (1995, 223). Jak nietrudno dostrzec, o ile trzy pierwsze elementy można w prosty sposób wywieść z prezentacji tej koncepcji przez Milla, o tyle czwar-

53 Najpoważniejszy, a zarazem najbardziej znany spór pomiędzy klasykami dotyczył prawa rynków Saya. Poza samym Sayem, największym zwolennikiem jego argumentacji był Ricardo (1957, 316–331), natomiast krytykiem – Th.R. Malthus, którego stanowisko niejako „zrehabilitował” później J.M. Keynes (2003, 30–32). Cf. Say [1829] 2004.

54 W zasadzie jedynym autorem, który formułował pewne wątpliwości wobec Malthuzjańskiej teorii ludnościowej był Senior, czego pokłosiem była ożywiona korespondencja między nimi: w ciągu niespełna miesiąca wymienili pomiędzy sobą pięć dość obszernych listów poświęconych wyjaśnieniu pewnych kwestii terminologicznych oraz doprecyzowaniu stanowiska Malthusa na temat skuteczności przeciwdziałania nadmiernemu wzrostowi liczby ludności dzięki edukacji i postępowi cywilizacyjnemu (co można potraktować jako uzupełnienie jego rozważań dotyczących tzw. hamulców pozytywnych). Treść tych listów została opublikowana jako dodatek do wydania *Dwu wykładów o populacji* Seniora ([1829] 1966, 153–246).

Dodajmy, że wątpliwości te nie przeszkodziły Seniorowi odegrać kluczowej roli w procesie zreformowania wspomnianych wyżej Ustaw o ubogich w duchu Maltuzjańskim (cf. Senior 1905).

55 Do argumentacji tej wracam w punkcie 3.1.5. na stronach 141–144.

ty nie był jej częścią. Prawdą jest, że Mill wskazał, iż w nielicznych przypadkach należałoby w ramach teorii ekonomii uwzględnić również inne czynniki i reguły mogące wpłynąć na aktywności podmiotów gospodarczych, a jako przykład tego rodzaju zasady wskazywał właśnie prawo ludności. Jednakże popęd płciowy został przez niego uwzględniony jedynie jako czynnik zakłócający, a nie składowa samego modelu.

Po drugie, Mill sam w pewnym sensie deklarował zamiar wykraczania w *Zasadach...* poza ramy koncepcji *homo oeconomicus*. W ten sposób można byłoby potraktować wyrażoną przez niego w samym tytule tego dzieła – *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej* – i wzmocnioną w przedmowie do pierwszego wydania deklarację, że nie jest to traktat prezentujący wyłącznie czystą teorię ekonomii (1965, vol. I, 8). Uwzględnienie w *Zasadach...* rozważań dotyczących wartości aplikacyjnych teorii podniósł Mill nawet do rangi elementu mającego stanowić najważniejszą różnicę pomiędzy jego traktatem a wcześniejszymi dziełami z zakresu ekonomii politycznej. Wziąwszy pod uwagę wywód z *Systemu logiki* i eseju *O definiowaniu ekonomii politycznej* wprowadzający model *homo oeconomicus*, trzeba bowiem uznać, że Mill dobitnie wskazywał, iż przy wysuwaniu jakichkolwiek wniosków odnoszących się do realnych problemów uwzględnienie wpływu innych motywów (traktowanych jako czynniki zakłócające) stanowiło nie tyle nawet możliwość, co konieczność.

Problem nieobecności modelu *człowieka gospodarującego* w Millowskich *Zasadach...* ma jednak znacznie głębszy wymiar. Rzecz bowiem w tym, że w wydanym pięć lat po publikacji *Systemu logiki* traktacie ekonomicznym Mill zrezygnował z wprowadzenia tej koncepcji⁵⁶. Można byłoby oczekiwać, że definiując ekonomię w *Zasadach...*, robi to w sposób nakreślony wcześniej w eseju *O definiowaniu ekonomii politycznej* i powtórzony w *Systemie...* Tymczasem w pracy, która stanowiła świadectwo sposobu, w jaki sam ekonomię polityczną uprawiał, J.S. Mill najzwyczajniej w świecie powrócił do ujęcia właściwego dla wcześniej tworzących klasyków, stwierdzając, że

[e]konomiści nauczają o naturze bogactwa i badają ją oraz prawa wytwarzania i rozdziału, włączając w to bezpośrednie lub bardziej oddalone działanie wszystkich przyczyn, na skutek których położenie ludzkości, czy jakiegokolwiek społeczności ludzkich jednostek, staje się pomyślne lub nieszczęśliwe w odniesieniu do tego powszechnego przedmiotu ludzkich pragnień (1965, vol. I, 13).

Przyjęcie takiej definicji na dobrą sprawę oznaczało – co jest trzecim argumentem przemawiającym na niekorzyść interpretacji Persky'ego – że J.S. Mill przeszedł

56 W tym kontekście zabieg Katarzyny Szarzec (2006), powtórzony następnie w artykule napisanym wspólnie z Beatą Stępień (2007) polegający na próbie rekonstruowania modelu *homo oeconomicus* na podstawie Millowskich *Zasad...*, a nie eseju *O definiowaniu ekonomii politycznej...*, czy ewentualnie *Systemu logiki*, jest trudny do zrozumienia, podobnie zresztą jak opinia Kargol-Wasiluk, Wildowicz-Giegiel i Zalesko (2018), że Mill szczegółowo opracował tę koncepcję w *Zasadach...* (34, 38).

do porządku dziennego nad własną krytyką definiowania ekonomii politycznej poprzez wskazanie bogactwa jako przedmiotu jej badań. Co istotne, powrót do *Zasadach...* do właściwego dla pozostałych klasyków ujęcia podważało potrzebę prezentowania w tym dziele modelu *homo oeconomicus*, który w eseju *O definiowaniu ekonomii politycznej* został wprowadzony właśnie po to, by zdefiniować zakres badań ekonomicznych. Trudno jednoznacznie ocenić, jakie przyczyny przesądziły o wycofaniu się przez Milla ze stanowiska, które z niemałym zaangażowaniem rozwijał w pracach dotyczących metodologii ekonomii i zasad uprawiania nauki *sensu largo*.

Ta niekonsekwencja stała się pobudką do sformułowania przez Vincenta W. Bladena (1965), autora eseju wprowadzającego do *Zasad...* opublikowanych jako część dzieł zebranych J.S. Milla, dość gorzkiej uwagi, że „[n]ie powinno się traktować zbyt poważnie tego, co ludzie mówią na temat metod, bo to, co sami robią, często wygląda zupełnie inaczej” (xxx). Na istnienie tej rozbieżności zwracali również uwagę John N. Keynes oraz Alfred Marshall. O ile pierwszy poprzestał na skonstatowaniu, że rozbieżność ta istnieje (J.N. Keynes [1917] 1999, 14–16), o tyle Marshall, który wracał do tej kwestii niejednokrotnie, próbował wyjaśnić jej przyczyny, uznając, że w czasie, jaki upłynął pomiędzy publikacją eseju a publikacją *Zasad...*, światopogląd Milla gruntownie się zmienił (1920, app. B, przypis 47; app. D, par. 8). Przypuszczenia Marshalla wydają się jednak chybione, ponieważ fragment eseju *O definiowaniu ekonomii politycznej* został przecież włączony przez Milla do wydanego zaledwie pięć lat przed publikacją *Zasad... Systemu logiki*. Co więcej, zarówno *System logiki*, jak i *Zasady...* doczekały się kolejnych wydań, lecz Mill w żaden sposób tej rozbieżności nie skorygował (mimo że w treści obu dzieł, a zwłaszcza drugiego z nich, wprowadzał liczne zmiany)⁵⁷.

Nieco światła na kwestię powrotu do krytykowanego przez siebie wcześniej klasycznego rozwiązania rzuca natomiast sposób, w jaki Mill tłumaczył posługiwanie się w *Zasadach...* innymi stosowanymi przez klasyków pojęciami, wobec których wcześniej również wyrażał poważne wątpliwości. Dobrym przykładem są tu Smithowskie kategorie pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej. J.S. Mill, podobnie jak Say (1960, 128–136) czy McCulloch (1925, 389–418), zwracał uwagę, że rozróżnienie tych dwu rodzajów pracy jest o tyle bezzasadne, że wszystko, co „wytwarzamy”, w istocie polega jedynie na przetwarzaniu dostępnych nam zasobów tak, by stawały się one dla nas użyteczne. Produkcja polega na tworzeniu użyteczności, nie obiektów materialnych. Wobec tego w eseju *On the Words Productive and Unproductive* proponował odstąpienie

57 *System logiki* był publikowany ośmio-, a *Zasady...* – siedmiokrotnie. Kolejne wydania pierwszej z tych prac ukazywały się w latach: 1843, 1846, 1851, 1856, 1862, 1865, 1868, 1872, zaś edycje drugiej z nich publikowane były w latach: 1848, 1849, 1852, 1857, 1862, 1865, 1871. Dodatkowo w roku 1865 ukazało się tzw. wydanie popularne (*People's edition*) *Zasad...* przygotowane specjalnie dla szerokiego grona mniej „wytrobionych” czytelników (zmiany wprowadzone w tym wydaniu polegały jedynie na przetłumaczeniu na angielski wszystkich obcojęzycznych cytatów wprowadzonych przez Milla do treści tego traktatu).

nie od określania pracy niezwiązanej z przetwarzaniem takich właśnie materialnych obiektów mianem pracy nieprodukcyjnej ([1844] 1967b). Natomiast w *Zasadach...*, czyniąc niejako krok wstecz, uznał jednak, że „w niniejszym traktacie, mówiąc o bogactwie, będę rozumiał tylko to, co się nazywa materialnym bogactwem, a pracą produkcyjną tylko te rodzaje wysiłku, które wytwarzają użyteczności ucieleśnione w materialnych przedmiotach” (1965, vol. I, 88; podkreślenie moje). Wyjaśnił przy tym, że powoduje nim chęć odwołania się do takich pojęć, które są już na tyle spopularyzowane, że stosuje się je również w języku potocznym. Dzięki temu prezentowany wywód miałby szanse być zrozumiałym dla szerokiego grona odbiorców.

Zważywszy na tę argumentację, można domniemywać, że podobne względy mogły skłonić go do pozostawienia ugruntowanego w tradycji klasycznej sposobu definiowania przedmiotu i zakresu badań ekonomicznych, tym bardziej że *Zasady...* były osadzone w tej właśnie tradycji uprawiania ekonomii. Prawdą jest, że J.S. Mill wniósł w rozwój tego systemu niemały wkład, wprowadzając w nim szereg mniejszych i większych modyfikacji. Z drugiej strony prawdą pozostaje również, że starał się wprowadzać te zmiany bez naruszania zasadniczej konstrukcji systemu klasycznego. Gdyby natomiast zdecydował się na utrzymanie w *Zasadach...* definicji ekonomii jako nauki bazującej na obrazie człowieka wyrażonym w modelu *homo oeconomicus*, byłaby to zmiana o charakterze fundamentalnym. Tymczasem cel *Zasad...* był zgoła inny. W przedmowie do pierwszego wydania tej pracy, tłumacząc powody przygotowania do publikacji traktatu „o przedmiocie, w którym istnieje już tak wiele dzieł wartościowych”, z właściwą sobie skromnością J.S. Mill stwierdził, że chodziło mu jedynie o „dokonanie ponownego przeglądu całej dziedziny ekonomii politycznej”, uwzględnienie „nowych idei i ich zastosowań” oraz „zharmonizowanie ich z zasadami poprzednio przedstawionymi przez najlepszych myślicieli w zakresie tego przedmiotu” (1965, vol. I, 7). Wydaje się ponadto, że dodatkowym argumentem przemawiającym na rzecz pozostania w zgodzie z tradycją klasyczną mogło być to, iż takie podejście zdecydowanie ułatwiałoby mu przedstawienie w *Zasadach...* rozważań na temat wpływu rozwoju gospodarczego na postęp społeczny i moralny ludzkości (co stanowiło główny temat podjęty w księdze IV), kreślenie wizji zmian mających prowadzić do udoskonalenia systemu społeczno-gospodarczego tak, by „walka o wybicie się w życiu”, „deptanie, miażdżenie, rozpychanie się łokciami, tłoczenie się cechujące dzisiejsze życie społeczne” przestały być „normalnym stanem ludzkości”, dodanie (począwszy od wydania III) rozdziału o przyszłości klas pracujących, analizowanie roli zwyczaju jako siły regulującej relacje pomiędzy podmiotami gospodarczymi, czy w końcu poświęcenie całej części (księgi V) rozważaniom dotyczącym roli państwa w gospodarce (1965, vol. I, 382–391; vol II, 485, 491–547). Najwyraźniej J.S. Mill nie był gotowy na przeprowadzenie rewolucji w teorii ekonomii. Tego rodzaju gotowością, niezbędną do oparcia teorii ekonomii na modelu *homo oeconomicus*, wykazali się natomiast reprezentanci szkół marginalistycznych.

Rozdział 2

Ewolucja modelu człowieka gospodarującego

Nakreślona przez Johna Stuarta Milla wizja uprawiania ekonomii opierająca się na uproszczonym modelu ujmowania działań jednostek gospodarujących pod istotnymi względami odbiegała od podejścia właściwego dla pozostałych ekonomistów klasycznych. Analiza treści Millowskich *Zasad ekonomii politycznej* pozwala dostrzec, że realizowanie tej wizji stanowiło również poważne wyzwanie dla samego Milla.

Znacznie podatniejszy „grunt” dla jej wprowadzenia w życie powstał natomiast w okresie wzmożonych poszukiwań nowych sposobów analizowania problemów życia gospodarczego, mających miejsce w pierwszych dwu dekadach drugiej połowy XIX wieku, czego owocem była zainicjowana w latach 70. tego stulecia rewolucja marginalistyczna. Trzeba podkreślić, że w przeciwieństwie do czasu formowania się podstaw ekonomii klasycznej, „wykuwaniu” fundamentów nowego, marginalistycznego paradygmatu towarzyszyła niezwykle ożywiona dyskusja metodologiczna, której kulminacyjnym punktem był słynny *Methodenstreit* – „spór o metodę”¹. Jednak na długo przed eskalacją tego sporu starano się możliwie kla-

1 Spór ten miał miejsce w pierwszej połowie lat 80. XIX wieku, przy czym w największej mierze angażował on ekonomistów niemieckojęzycznych (stąd zresztą powszechne posługiwanie się niemieckim sformułowaniem na jego oznaczenie). Z jednej strony brali w nim udział przedstawiciele tzw. młodszej szkoły historycznej z Gustavem Schmollerem na czele, którzy poza krytyką modelu *homo oeconomicus* czy w ogóle jakichkolwiek innych abstrakcyjnych modeli człowieka, opowiadali się także za koniecznością zaakceptowania relatywizmu teorii ekonomicznych, co z kolei prowadziło do postulatu uprawiania ekonomii jako nauki idiograficznej. Ich głównym adwersarzem był Carl Menger, lider szkoły austriackiej, reprezentujący podejście właściwe marginalistom, a w znacznym stopniu także ekonomistom klasycznym. Iskraw, która wzniesła tę żarliwą debatę było opublikowanie przez Mengera w 1883 r. rozprawy *Badania nad metodą nauk społecznych ze szczególnym odniesieniem do ekonomii politycznej* (*Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und die Politischen Ökonomie insbesondere*), co spotkało się ze zdecydowaną krytyką ze strony Schmollera ([1883] 1888). Menger odpowiedział na tę krytykę pamfletem zatytułowanym *Błędy historyzmu w niemieckiej ekonomii narodowej* ([1884] 1970).

rownie odpowiedzieć na pytania dotyczące przedmiotu i zakresu badań ekonomicznych oraz wskazać najwłaściwsze metody uprawiania ekonomii. Do najważniejszych podejmowanych wówczas zagadnień należał także sposób ujmowania człowieka na gruncie teorii ekonomicznych.

2.1. Model *homo oeconomicus* w ujęciu marginalistów

Jednym z częstokroć uwypuklanych elementów charakterystycznych dla genezy marginalizmu jako nurtu myśli ekonomicznej było to, że zaczął się on rozwijać niezależnie w trzech różnych ośrodkach. Opublikowanie *Zasad ekonomii* (1871) Carla Mengera dało początek szkole austriackiej, *Teoria ekonomii politycznej* (1871) Williama Stanleya Jevonsa zainicjowała rewolucję marginalistyczną w Wielkiej Brytanii, zaś ukazanie się *Elementów czystej ekonomii politycznej* (1874–1877) Léona Walrasa stało się punktem wyjścia dla rozwoju szkoły lozańskiej (matematycznej). Pomimo geograficznego rozproszenia ośrodków, z których pochodzili wskazani teoretycy, pomiędzy stanowiskami zainicjowanych przez nich szkół zachodziła na tyle duża zbieżność, że powszechną praktyką stało się analizowanie ich dorobku w ramach jednego nurtu. Trzeba jednak podkreślić – tym bardziej że na fakt ten wskazuje się zdecydowanie rzadziej – że zarówno w samym podejściu do uprawiania ekonomii, jak i w treści rozwijanych w ramach szkół marginalistycznych koncepcji teoretycznych zachodziły istotne różnice². Co ważne, różnice te istniały także w odniesieniu do postulowanego i przyjmowanego sposobu ujmowania aktywności gospodarczej człowieka w teoriach ekonomicznych.

Omówienie stanowiska marginalistów rozpoczynam od wskazania elementów wspólnych dla wszystkich szkół marginalistycznych (punkt 2.1.1), by następnie w kolejnym punkcie przejść do analizy różnic zachodzących pomiędzy właściwymi im sposobami ujmowania aktywności gospodarczej człowieka.

Na temat samego *Methodenstreit*, szerzej zob.: Gide i Rist 1919, vol. 2, 91–115; Hutchison 1973, 15–31; Barkai 1996, 1–19; Nardinelli i Meiners 1988, 543–551; Louzek 2011, 439–463.

2 Analizując te rozbieżności, William Jaffé (1976) posunął się nawet do stwierdzenia, że „z upływem czasu różnice te okazały się ważniejsze od tego wszystkiego, co ich łączyło”. Tego rodzaju opinia wydaje się jednak przesadna, zwłaszcza jeśli dorobek marginalistów zestawimy z dorobkiem ekonomistów klasycznych, czy tym bardziej publikacjami reprezentantów szkoły historycznej bądź pracami przedstawicieli myśli ekonomicznej socjalizmu.

2.1.1. Modyfikacja i uogólnienie Millowskiego modelu człowieka gospodarującego w okresie rewolucji marginalistycznej

Wskazując na elementy łączące stanowiska szkół marginalistycznych, należy wymienić trzy zasadnicze kwestie:

- (1) zaaprobowanie postulatu J.S. Milla o konieczności wyodrębnienia gospodarczego aspektu ludzkiej aktywności społecznej jako wymiaru, na którego analizowaniu miałyby się koncentrować wysiłki ekonomistów (Jevons 1965, 5–7, 16–22; 1866 [1965], 304; Menger 1985, 36–40, 85–89; 2013, 43–44, 125; Walras 2014, 27);
- (2) przyjmowanie (w sposób milczący lub wypowiedziany), że istnieją pewne reguły postępowania jednostek gospodarujących, które pozwalają na formułowanie praw ekonomicznych tej aktywności dotyczących (Jevons 1965, xvii–xviii; Menger 2013, 42);
- (3) zastąpienie wskazywanego przez J.S. Milla jako główny cel gospodarowania pomnażania bogactwa maksymalizowaniem dużo ogólniejszych kategorii, takich jak: przyjemność, zadowolenie, korzyść, poziom zaspokojenia potrzeb lub – uznana ostatecznie za dogodną reprezentację ich wszystkich – użyteczność, która ostatecznie stała się kluczowym pojęciem mikroekonomicznych analiz zachowań podmiotów gospodarczych (Jevons 1965, 12–16, 26–27, 32–33; Menger 2013, 44, 111, 125–126, 128; Walras 2014, viii, x, 77–95).

Ostatni z wymienionych elementów, czyli zastąpienie bogactwa użytecznością, był wyrazem jednej z najistotniejszych różnic pomiędzy podejściem klasyków i marginalistów. O ile bowiem ci pierwsi dążyli do wyjaśniania rzeczywistości gospodarczej przy użyciu kategorii możliwie obiektywnych (tu: bogactwo), drudzy nie wahali się stosować w swoim rozumowaniu kategorii subiektywnych (tu: użyteczność)³.

Podejście przyjęte przez marginalistów, a zwłaszcza właśnie zastąpienie bogactwa użytecznością, pozwoliło znacznie uogólnić model *homo oeconomicus*, a zarazem umożliwiło jego uproszczenie. Przyjęcie za podstawowy cel gospodarowania maksymalizowania użyteczności dawało możliwość uwzględnienia znacznie szerszego katalogu działań niż te, o których można było powiedzieć, że ich celem jest dążenie do pomnażania bogactwa⁴. Ta zmiana ukazywała również

3 Płasczyzną, na którą zwykle wskazuje się omawiając tę różnicę jest teoria wartości. Klasycy kształtowanie się tej kategorii wyjaśniali poprzez odwołanie do kosztów produkcji, natomiast marginaliści przyjęli, że kluczem do jej objaśnienia jest subiektywnie oceniana użyteczność (krańcowa). Z kolei doskonałym przykładem wysiłków wkładanych przez klasyków we wskazanie obiektywnych podstaw kategorii ekonomicznych jest ponad sześćdziesięciostronicowy pierwszy rozdział *Zasad...* Ricardo (1957, 7–68) będący wywodem na temat (zakończonych niepowodzeniem) poszukiwań miernika wartości absolutnej.

4 Użyteczność pojmowano jako pewną abstrakcyjną właściwość dóbr i usług, dzięki której byłyby one w stanie zaspokoić określone ludzkie potrzeby. Użyteczność dobra lub usługi wynikała,

inną istotną różnicę pomiędzy J.S. Millem (choć nie pomiędzy podejściem pozostałych ekonomistów klasycznych) a marginalistami. Otóż autor modelu *homo oeconomicus* świadomie wyłączał z obszaru badawczego ekonomii analizowanie konsumpcji, uznając, że ekonomiści biorą tę sferę pod uwagę o tyle tylko, o ile „rozważania te są nierozzerwalnie powiązane z produkcją lub dystrybucją bogactwa” (J.S. Mill [1836] 1967, 318 w przypisie). Natomiast dla marginalistów ten właśnie obszar był jednym z najważniejszych, jakie należało uwzględnić w badaniach poświęconych życiu gospodarczemu. Szczególnie silnie uwypuklał to Jevons, który uznał wręcz, że „teoria ekonomii musi rozpoczynać się poprawną teorią konsumpcji” (1965, 39–40).

Rzecz jasna, dokonanie zmiany przy określaniu podstawowego celu gospodarowania w zasadniczy sposób wpłynęło na kształt modelu *człowieka gospodarującego*. Zauważmy, że to właśnie wskazywanie przez J.S. Milla na dążenie do maksymalizacji bogactwa jako na nadrzędny cel działalności gospodarczej rodziło konieczność uwzględnienia drugiego z wymienianych przez niego kontr-motywów, czyli „dążenia do chwilowego folgowania sobie w kosztowych uciechach”. Nieuniknioną konsekwencją ponoszenia wydatków związanych z finansowaniem „kosztownych uciech” było bowiem uszczuplanie zgromadzonego przez daną jednostkę bogactwa (i to – jak można wnioskować z rozważań Milla – bez przekładania się tego rodzaju konsumpcji na tworzenie potencjału do dalszego zwiększania bogactwa). Przy ujęciu marginalistycznym nie było już potrzeby wprowadzania takiego kontr-motywu. Przyjęcie, że celem gospodarowania jest maksymalizowanie zadowolenia, jakie płynęłoby z konsumowania dóbr czy usług pozostających do dyspozycji jednostki, nie wymagało określania, czy zadowolenie to będzie powstawało w konsekwencji nabywania dóbr kosztownych, tanich, pozwalających zwiększyć szanse na pomnożenie bogactwa, nie dających tego rodzaju szans czy jakichkolwiek innych⁵. Wracając na chwilę do klasyków, trzeba dodać, że Senior wyraźnie podkreślał, iż w założeniu o dążeniu jednostek gospodarujących do maksymalizacji bogactwa nie chodziło w istocie o samo jego gromadzenie, lecz o możliwość zaspokajania potrzeb, którą dzięki posiadaniu tego bogactwa zyskujemy (Senior [1836] 1956, 27–29). Niemniej zdecydowane przesunięcie w modelu *homo oeconomicus* akcentu ze sfery pro-

zdaniem marginalistów, z faktu, iż te dobra bądź usługi stanowiły źródło przyjemności, korzyści czy szczęścia lub pozwalały uchronić ich konsumentów przed bólem, złem czy nieszczęściem (Jevons 1965, 37–39; Menger 2013, 117; Walras 2014, 14, 29, 77–79).

5 Morgan, pisząc o koncepcji Jevonsa, odczytała tę zmianę jako „zastąpienie stałego pozytywnego motywu, który odnajdujemy w Millowskim modelu *homo oeconomicus* jednym ze wskazywanych przez niego motywów negatywnych [kontr-motywów – J.D.K.]” (2006, 11). Taka interpretacja jest o tyle dyskusyjna, że marginaliści przyjęli jednak znacznie ogólniejsze rozwiązanie. Za podstawowy cel aktywności gospodarczej uznali maksymalizowanie użyteczności i zaspokajanie potrzeb *sensu largo*, a nie wyłącznie dążenie do folgowania sobie w uciechach kosztowych.

dukcji i gromadzenia bogactwa na sferę konsumpcji nastąpiło dopiero w okresie rewolucji marginalistycznej.

Dokonana przez marginalistów zmiana maksymalizowanej kategorii z bogactwa na użyteczność pozwoliła również znacznie złagodzić zarzuty formułowane m.in. przez przedstawicieli szkoły historycznej przeciw opieraniu teorii ekonomicznych na apriorycznych, nierealistycznych hipotezach. Zastrzeżenia te często-kroć formułowano, mając na uwadze właśnie założenia leżące u podstaw koncepcji *homo oeconomicus*.

Warto w tym miejscu przypomnieć, że uznanie, iż ludzie nie kierują się w swojej aktywności gospodarczej czymkolwiek innym poza dążeniem do pomnażania bogactwa nawet sam J.S. Mill oceniał jako nierealistyczne, tzn. na tyle radykalne, że w praktyce spełnione niezwykle rzadko lub wcale⁶. Z kolei realizm założeń, że ludzie dążą nie tyle do maksymalizacji bogactwa, co do (jak najpełniejszego) zaspokojenia swoich potrzeb, było znacznie trudniej zakwestionować. Dla samych marginalistów właściwe było nawet przedstawianie go jako „niekwestionowanej skłonności natury ludzkiej” (Jevons 1965, 59) czy prawdy tak oczywistej, że niewymagającej żadnego szczególnego dowodu, bo nieustannie potwierdzanej codziennym doświadczeniem. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że motywem stojącym za zastąpieniem bogactwa użytecznością nie było wcale negowanie przez marginalistów zasadności posługiwania się abstrakcyjnymi założeniami w teorii ekonomii, ponieważ zarówno Menger, Jevons, jak i Walras podzielali pogląd, że w rozwijaniu teorii naukowych *sensu largo*, a ekonomicznych w szczególności badacze nie tylko mogą, lecz wręcz muszą posługiwać się hipotezami, które nie znajdują pełnego odzwierciedlenia w rzeczywistości (Jevons 1965, 5–6, 16–17, 18; Walras 2014, 27–28, 43)⁷.

Natomiast drugi z Millowskich kontr-motywów będących składowymi modelem *homo oeconomicus*, czyli „awersję do pracy”, zastąpili marginaliści założeniem o dążeniu do unikania wysiłku, bólu lub przykrości. W.S. Jevons ostatecznie zaproponował, by posłużyć się tu kategorią *użyteczności ujemnej* (*disutility*), której wykorzystanie pozwoliłoby na uzyskanie współmierności w stosunku do użyteczności (dodatniej), o której zakładano, że jest maksymalizowana przez podmioty gospodarcze (1965, 58. cf. xiv, 32–33; [1866] 1965, 305). Dzięki temu zabiegowi pojawił się swego rodzaju „wspólny mianownik” pozwalający uchwycić zarówno zadowolenie wynikające z konsumpcji nabywanych przez jednostkę dóbr czy usług (użyteczność dodatnia), jak i wysiłek wkładany w pozyskanie środków pozwala-

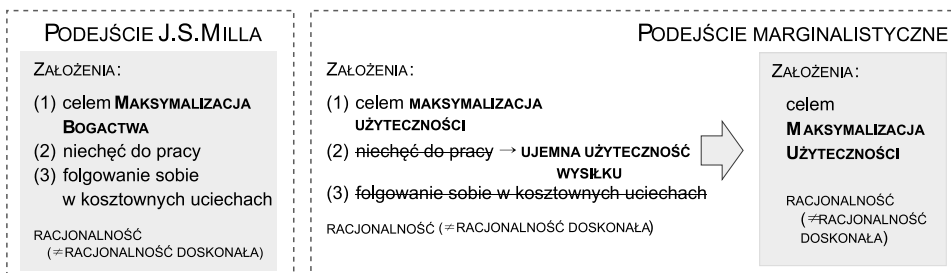
6 Na kwestię tę wskazałam w punkcie 1.1.4. na stronach 33–34.

7 Zagadnienie to było jednym z głównych wątków wspomnianego już „sporu o metodę”. Menger poświęcił mu szczególnie dużo miejsca w pierwszych rozdziałach *Investigations into the Method...* (1985, 35–53), czyli pracy, która stanowiła jego zasadniczą wypowiedź w ramach tego sporu. Stanowisko Jevonsa także zostało przedstawione szerzej w jego pracy dotyczącej logiki i metodologii ([1877] 1913, 456–482).

jących na nabywanie tychże dóbr i usług (użyteczność ujemna). W efekcie model *homo oeconomicus* uległ znacznemu uproszczeniu. W miejsce trzech założeń, na których opierała się konstrukcja J.S. Milla, możliwe stało się oparcie jej na zaledwie jednym: założeniu, że podejmując aktywność gospodarczą, ludzie zawsze dążą do maksymalizacji użyteczności.

Dodatkowym elementem obecnym zarówno w modelu J.S. Milla, jak i w marginalistycznym ujęciu modelu *człowieka gospodarującego* było przekonanie, że ludzie są w stanie maksymalizować bogactwo lub użyteczność. Charakterystyczne jest jednak, że ten element nie był szczególnie uwypuklany, a zdarzało się, iż tego rodzaju założenie w ogóle nie było artykułowane *explicite*. Wykorzystując pojęcie racjonalności, można byłoby wyrazić tę myśl, uznając po prostu, że komponentem modelu *homo oeconomicus* było przyjęcie (w tym przypadku w sposób milczący), że działania podmiotów gospodarczych są racjonalne. Warto jednak dobitnie podkreślić, że na tym etapie ewolucji modelu *homo oeconomicus*, nie twierdzono, że ludzi cechuje racjonalność doskonała. Przeciwnie, zarówno Mill, jak i marginaliści (zwłaszcza Menger i Jevons) wskazywali na szereg ograniczeń w zdolności ludzi do maksymalizacji użyteczności. Formułując zatem opinię, że model *homo oeconomicus* w ujęciach Millowskim i marginalistycznym był oparty na założeniu o racjonalności działań podmiotów gospodarczych, trzeba pamiętać, iż (1) kategoria racjonalności, tak istotna dla późniejszego rozwoju modelu *homo oeconomicus*, nie była wykorzystywana ani przez Milla, ani przez marginalistów do zdefiniowania modelu jednostki gospodarującej, a (2) założenie o celowości i intencjonalności działań jednostek gospodarujących pełniło w tych ujęciach rolę co najwyżej uzupełniającą.

Omówiony etap ewolucji koncepcji *homo oeconomicus* można zilustrować za pomocą przedstawionego niżej schematu (rys. 1):



Rysunek 1. Ewolucja modelu *homo oeconomicus*: porównanie ujęć J.S. Milla i marginalistycznego
Źródło: opracowanie własne.

Dokonaną przez marginalistów zmianę można byłoby określić jako re-idealizację – zastąpienie jednych elementów *explanansu* innymi (cf. Mäki 2004, 323).

2.1.2. Zróżnicowanie w ujmowaniu modelu *homo oeconomicus* przez marginalistów

Niezbędnym uzupełnieniem nakreślonego w poprzednim punkcie sposobu ujmowania modelu *homo oeconomicus* przez marginalistów jest wskazanie pewnych rozbieżności pomiędzy ujęciami Mengera, Jevonsa i Walrasa. Ta – jak ją określił William Jaffé (1974) – „dehomogenizacja” stanowisk liderów szkół marginalistycznych jest potrzebna, tym bardziej że rozbieżności w podejściu do ujmowania człowieka w analizach ekonomicznych liderów w istotnej mierze przekładały się na specyfikę dalszego rozwoju szkół wyrosłych z marginalizmu.

Najmniej typowe, a jednocześnie najtrudniejsze do odczytania jest podejście Léona Walrasa⁸. Główny problem polega na tym, że w swym najważniejszym, mającym największy wpływ na rozwój teorii ekonomii dziele, Walras nie przedstawił żadnego modelu człowieka *expressis verbis*. Można byłoby nawet odnieść wrażenie, że człowiek jest w tym traktacie wręcz nieobecny. Co więcej, takie ujęcie nie wynikało z niedopatrzenia. Rzecz w tym, że Walrasowskie *Elementy czystej teorii ekonomii* stanowiły przedstawienie zaledwie jednej z części znacznie ogólniejszego projektu, który obejmował (1) czystą teorię ekonomii, (2) ekonomię stosowaną oraz (3) ekonomię społeczną (2014, iii–iv). Pierwsza z nich miała koncentrować się na analizowaniu relacji gospodarczych zachodzących pomiędzy rzeczami. Tak rozumianą czystą teorię ekonomii sprowadzał Walras do teorii wymiany i równowagi ogólnej. Z kolei ekonomia stosowana miała dociekać zależności zachodzących pomiędzy rzeczami a ludźmi, i tu najważniejszym wymiarem badań ekonomicznych byłaby teoria produkcji. Natomiast badanie stosunków gospodarczych zachodzących pomiędzy ludźmi miało być domeną ekonomii społecznej. W przypadku tej ostatniej najważniejszą rolę odgrywałoby rozwijanie teorii dystrybucji. Wziąwszy pod uwagę, że *opus magnum* Walrasa było traktatem dotyczącym jedynie pierwszej z tych płaszczyzn – analizy relacji zachodzących pomiędzy dobrami wymienianymi na rynku – brak jasnego przedstawienia w tej pracy założeń odnoszących się do aktywności gospodarczej człowieka staje się nieco bardziej zrozumiałe. Jak słusznie podkreślał Jaffé (1974; cf. Peart 1988), zasadnicza różnica

8 Na marginesie tego stwierdzenia warto nadmienić, że rozważania mające prowadzić do wskazania, który z trzech „ojców” marginalizmu najbardziej różnił się od pozostałych stanowią przedmiot badań historyków ekonomii od lat. Najczęściej jako najbardziej „odstającego” od pozostałych dwójki wskazywano Carla Mengera. W przeciwieństwie do Jevonsa i Walrasa, Menger nie posługiwał się w swoich analizach notacją algebraiczną i nie był entuzjastą matematyzacji ekonomii, której dwaj pierwsi wymienieni przed chwilą teoretycy byli gorącymi orędownikami (cf. Alter 1982; Jaffé 1974; Peart, 1998; Fontaine 1998; Hébert 1998).

Wydaje się, że konkluzje z analizowania różnic i podobieństw pomiędzy treścią i formą uprawiania ekonomii przez Jevonsa, Walrasa i Mengera są w zasadniczej mierze pochodną tego, jakie aspekty ich dorobku stawiane są na pierwszym planie.

między Walrasem a Jevonsem i Mengerem polegała na tym, że ten pierwszy był zainteresowany przede wszystkim procesem wyznaczania cen jako metody prowadzącej do osiągnięcia stanu równowagi ogólnej, podczas gdy Jevons i Menger skupiali się na analizowaniu samego procesu czy wręcz samych aktów wymiany (cf. Peart 1988, 309, 320–321 w przypisie)⁹. Można oczywiście zadać pytanie o zasadność podejścia przyjętego przez Walrasa, zwłaszcza jeśli wziąć pod uwagę fakt, że kształtowanie się tych relacji wymiennych jest przecież pochodną ludzkiej aktywności gospodarczej i właściwych ludziom preferencji. Jednakże z punktu widzenia ewolucji modelu *homo oeconomicus* i specyfiki podejścia Walrasowskiego ważne jest przede wszystkim to, że jego stanowisko odnośnie do modelu człowieka możemy co najwyżej zrekonstruować w sposób pośredni, co z kolei otwiera pole do różnych interpretacji. Mimo to trudno byłoby zaprzeczyć, że rozumowanie Walrasa z *Elementów...*, prowadzące ostatecznie do przedstawienia modelu równowagi ogólnej, jest oparte na milczącym założeniu, że jednostka, która jest zaangażowana w wymianę na rynku, musi dokonywać jej w taki sposób, by maksymalizować poziom zaspokojenia potrzeb możliwy do osiągnięcia przy danym poziomie posiadanych przez nią zasobów¹⁰. Innymi słowy, dążenie jednostek do jak najlepszego zaspokojenia potrzeb w oparciu o dostępne zasoby jest niezbędne, aby rynek znalazł się w pozycji równowagi.

Z kolei w przypadku dwu pozostałych liderów szkół marginalistycznych rzecz jest już zdecydowanie prostsza, ponieważ swoje stanowiska dotyczące sposobu ujmowania człowieka w teorii ekonomii przedstawiali oni w sposób dopowiedziany. Analizując aktywność gospodarczą, posługiwali się modelem *człowieka gospodarującego*, przy czym w przeciwieństwie do *Elementów...* Walrasa, lektura głównych prac z zakresu teorii ekonomii autorstwa Mengera i Jevonsa nie pozostawia wątpliwości, że to właśnie człowiek i prowadzona przez niego aktywność gospodarcza stanowiły zasadniczy przedmiot ich rozważań. Co warto podkreślić: mimo że obaj autorzy przyjmowali, iż głównym celem działalności gospodarczej człowieka jest maksymalizacja użyteczności rozumiana jako możliwie najpełniejsze zaspokojenie potrzeb (Jevons 1965, 23, 37; Menger 2013, 125, 128), a na gruncie teorii

9 Ilustracją tej różnicy w podejściu jest sposób traktowania cen: dla Walrasa ceny stanowiły zmienne zależne, których poziom miał być wyznaczony w modelu, natomiast Jevons i Menger analizując proces nabywania dóbr przez konsumentów, przyjmowali, że ich poziom jest dany (konsument nabywa określoną ilość jednostek dobra po danej cenie). Wskazaną różnicę można też wyrazić poprzez skonfrontowanie podejścia opartego na równowadze ogólnej (właściwego Walrasowi) z podejściem opierającym się na równowadze częściowej (charakterystycznym dla Mengera i Jevonsa, a następnie rozwijanym przez Alfreda Marshalla). Cf. Hébert 1998, 330; Peart 1998, 310.

10 W sposób dużo bardziej jednoznaczny wypowiedział się w tej kwestii Emil Kauder (1965), który uznał, że „[m]imo wielu różnic, zarówno Menger, Jevons, jak i Walras, twierdzili, że wyłącznie człowiek gospodarujący ocenia dobra i usługi wedle ich użyteczności krańcowych (1965, 65, za Machlup [1967] 1978, 272; podkreślenie moje).

ekonomii nie uwzględnia się innych celów czy motywów (Menger 1985, 86–88), to obaj wskazywali jednocześnie na pewne istotne ograniczenia związane ze stosowaniem takiego podejścia. W literaturze poświęconej analizie rozwoju myśli ekonomicznej najczęściej akcentuje się tego rodzaju uwagi formułowane przez Mengera, co bywa zresztą przyczynkiem do kontrastowania jego podejścia ze stanowiskiem dwu pozostałych „ojców” rewolucji marginalistycznej (Alter 1982; Godłów-Legiędź 2005, 551; Szarzec 2005, 19 w przypisie)¹¹. Lecz analiza *Teorii...* Jevonsa pozwala dostrzec, że i on miał świadomość ograniczeń modelu *homo oeconomicus*. Przede wszystkim wskazywał na konsekwencje niepewności. Proponował przy tym, by przyrosty użyteczności wynikające z nabywania dóbr, co do których konsument nie jest pewien, że będzie w stanie nimi dysponować, szacować uwzględniając prawdopodobieństwo ich uzyskania (Jevons 1965, 33–36). Wziąwszy pod uwagę rozróżnienie niepewności i ryzyka poczynione przez Franka Knighta ([1921] 1964, 197 i dalsze), tak rozumiana niepewność oznaczałaby w istocie dające się oszacować ryzyko.

Ponadto Jevons, mimo że sam prezentował swą pracę jako analizę „mechaniki interesu własnego i użyteczności”, co można byłoby odczytać jako wyraz podejścia mechanicystycznego, traktującego człowieka jako istotę w pełni racjonalną (wręcz robota czy maszynę; cf. Morgan 2006, 11–12), zwracał uwagę, że

umysł ludzki często się waha i jest skonsternowany, gdy stoi przed koniecznością podjęcia wyboru, zwłaszcza jeśli rozważa kwestie, do których przywiązuje dużą wagę; wskazuje to albo na różnicowanie oszacowań tych przyjemności albo na niemożność uchwycenia ich rozmiarów (1965, 13).

Jevons wskazywał tu jednak nie tyle na nieracjonalność decyzji, co na ograniczoną zdolność formułowania ocen i przetwarzania informacji. Odwołując się do tego fragmentu, Mary Morgan (2006) uznała je za przesłankę do stwierdzenia, że Jevons najwyraźniej milcząco zakładał, iż człowiek faktycznie przeprowadza tego rodzaju kalkulacje użyteczności, a „jego umysł dokonuje tego rodzaju rachunków przy podejmowaniu decyzji” (11). Z uwagi na to model człowieka przyjmowany przez Jevonsa proponowała Morgan określić mianem *człowieka kalkulującego* (*calculating man*), co pozwalało skonstrastować go z Mengerowskim modelem

11 Choć trzeba nadmienić, że tekst Maxa Altera może prowadzić do pewnego nieporozumienia. Autor zestawia bowiem podejście Mengera z podejściem do postrzegania człowieka, jakie miałyby być właściwe dla „współczesnej (neoklasycznej) teorii wartości”. Problem w tym, że korzeni tego właśnie „współczesnego (neoklasycznego) ujęcia” upatruje w pracach Jevonsa i Walrasa. Tymczasem stanowisko Jevonsa było dużo bliższe stanowisku Mengera niż „współczesnemu (neoklasycznemu) ujęciu”, zaś stanowisko Walrasa na temat modelu *człowieka gospodarującego* nie zostało przez niego wyartykułowane wprost, co podważa zasadność wyciągania jakichkolwiek radykalnych wniosków na ten temat, a w szczególności czyni wielce wątpliwym przypisywanie mu konstrukcji określonej przez Altera jako „współczesne (neoklasyczne) ujęcie”.

człowieka wybierającego (*choosing man*). Takie rozróżnienie jest o tyle zasadne, że Menger faktycznie nie był zwolennikiem matematyzacji ekonomii, nie posługiwał się przy prezentowaniu swojej teorii notacją algebraiczną i nie odwoływał się do wykorzystywanej przez Jevonsa metafory ludzkiego umysłu jako maszyny liczącej¹². Z drugiej strony trzeba jednak zaznaczyć, że Menger, podobnie jak Jevons, również przyjmował, iż ludzie dokonują jednak porównań wagi odczuwanych przez siebie potrzeb i zaspokajają te, których zaspokojenie przyniesie im największą (oczekiwaną) korzyść.

W porównaniu z uwagami Jevonsa, rozważania Mengera dotyczące rozbieżności pomiędzy modelowym a faktycznym sposobem podejmowania decyzji gospodarczych były szersze i bardziej pogłębione. Koncentrując się na najważniejszych elementach jego analizy, można uznać, że wskazywał on na trojaki rodzaj trudności (2013, 125–126, 142–143):

- (1) ludzką omyłność,
- (2) niekompletność wiedzy, którą dysponujemy oraz
- (3) przymus zewnętrzny, który może powodować, że zachowanie danej jednostki jest odmienne od tego, na które zdecydowałyby się, gdyby jedynym przyjmowanym przez nią kryterium było dążenie do zaspokajania własnych potrzeb.

Uwzględnienie tych ograniczeń, a zwłaszcza pochylenie się nad konsekwencjami braku dostępu do pełnej informacji, można uznać za jeden z najbardziej charakterystycznych rysów podejścia do uprawiania ekonomii właściwego reprezentantom szkoły austriackiej¹³.

Rozważania o wpływie wymienionych wyżej czynników prowadził Menger przede wszystkim w swej pracy metodologicznej, ale nawet w *Zasadach...*, zamykając wywód na temat gradacji potrzeb, którego częścią było wprowadzenie słynnego „trójkąta Mengera”, stwierdził, że

12 Koncepcja traktowania ludzkiego umysłu jako maszyny była żywo dyskutowana w pierwszych dekadach drugiej połowy XIX wieku. W Wielkiej Brytanii szczególnie aktywnie brali w niej udział Augustus de Morgan i George Boole. Dodatkową inspiracją do odwoływania się do tego rodzaju metafory było tworzenie maszyn liczących, które dość powszechnie uznaje się dziś za prototypy (dość prymitywne) komputerów. Znaczące były tu zwłaszcza próby Charlesa Babbage'a. Jevons żywo w tych dyskusjach uczestniczył, przedstawiając nawet własny projekt „maszyny logicznej”, którą – co ciekawe – uznawał za maszynę nie tyle liczącą, co rozumującą (cf. Maas 2005, 96–150).

13 Kwestię ograniczoności ludzkiej wiedzy można uznać za leitmotywną całej twórczości von Hayeka. Konsekwencje wynikające z tego faktu dla kształtu życia gospodarczego (niemożność zgromadzenia rozproszonej wiedzy, która byłaby niezbędna do racjonalnego alokowania zasobów poprzez system centralnego sterowania gospodarką) były głównym argumentem Austriaków w słynnym międzywojennym sporze o racjonalność gospodarki socjalistycznej (Hayek 1945; 2004; 2006; cf. Godłów-Legiędź 1992, 205–241; Kostro 2001; Morgan 2006, 8).

[...] to w żaden sposób nie wyklucza sytuacji, w której niezbyt mądra osoba, w efekcie swej niepełnej wiedzy, nadaje wagę różnym potrzebom w sposób nieodpowiadający ich prawdziwej ważności. Nawet jednostki prowadzące racjonalną działalność, a więc które dokładają starań, by trafnie oceniać wagę potrzeb i na tej podstawie prowadzić działalność gospodarczą, mogą popełniać błędy. Błąd jest nieodłącznym elementem całej ludzkiej wiedzy (1965, 143; podkreślenie moje).

Zarówno omylność, jak i dwa pozostałe źródła ograniczające zdolność ludzi do osiągnięcia ideału doskonałej racjonalności proponował jednak uznać wyłącznie za czynniki zakłócające. A to oznacza, że teoretycy ekonomii powinni być świadomi ich oddziaływania, lecz podejście ekonomiczne polegać miało, zdaniem Mengera, właśnie na przyjęciu założenia o „swobodnej grze ludzkiego interesu własnego, na który nie miałyby wpływu drugorzędne rozważania, błąd czy ignorancja” (1985, 88).

2.1.3. Podejście do modelu *homo oeconomicus* w ekonomii neoklasycznej: stanowiska Francisa Y. Edgewortha, Maffeo Pantaleoniego i Vilfredo Pareto

Uproszczony i uogólniony przez marginalistów model *homo oeconomicus* okazał się konstrukcją na tyle atrakcyjną, że bardzo szybko zaczął nabierać charakteru koncepcji fundamentalnej dla głównego nurtu ekonomii, który w ostatniej dekadzie XIX wieku został zdominowany przez stanowiącą rodzaj syntezy marginalizmu z dorobkiem klasyków ekonomii neoklasyczną¹⁴. Świadectwem nabierania przez model *człowieka gospodarującego* szczególnej roli w naukach ekonomicznych było pozostające w zgodzie z koncepcją J.S. Mill'a definiowanie ekonomii poprzez odwołanie się do tegoż modelu. Przykładowo, Maffeo Pantaleoni rozpoczął swój opublikowany w 1889 roku wykład z *Zasad ekonomii czystej (Principi di Economia Pura)* od stwierdzenia, że

[n]auka ekonomii składa się z praw dotyczących bogactwa systematycznie dedukowanych z hipotezy, że ludzie są motywowani wyłącznie pragnieniem osiągnięcia najpełniejszej możliwej satysfakcji przy zaspokajaniu swoich potrzeb przy najmniejszym możliwym wysiłku indywidualnym ([1889] 1889, 3)¹⁵.

W podobnym duchu definiował ekonomię Francis Y. Edgeworth, którego *Mathematical Psychics* (1881) można nawet uznać za pierwszy, bardzo jeszcze

14 Na temat wieloznaczności tego terminu, szerzej zob.: Colander 2000, 127–143; Dzionek-Kozłowska 2007, 26–27 w przypisie.

15 Mimo że przywołana definicja sugeruje, iż Pantaleoni nie zdawał sobie sprawy z konieczności rozgraniczania dwu celów – maksymalizacji użyteczności (satysfakcji) oraz minimalizowania wysiłku (kosztów) – jego dalsze rozważania nie pozostawiają wątpliwości, że był tego w pełni świadomy ([1889] 1898, 5–6).

wstępny, krok w kierunku potraktowania modelu *homo oeconomicus* jako podstawy do opracowania ogólnej teorii racjonalnego wyboru¹⁶. Wskazując na pracę Edgewortha, trzeba jednak zauważyć, że nie był to klasyczny traktat z zakresu nauk ekonomicznych. Autor już w samym tytule zadeklarował bowiem, że jego cel jest znacznie szerszy: rozprawa ta miała stanowić prezentację zastosowania metod matematycznych do ogółu nauk społecznych¹⁷. Przedstawiając argumenty na rzecz posilkowania się w tych naukach podejściem matematycznym, uznał, że jest to uzasadnione, ponieważ „najważniejsze dociekania w naukach społecznych można postrzegać jako problemy maksymalizacji”¹⁸. W przypadku nauk ekonomicznych przedmiotem analiz są relacje pomiędzy podmiotami dążącymi do maksymalizacji użyteczności indywidualnej, z kolei „polityka i etyka (użytecznościowa) badają systemy mające prowadzić do osiągnięcia maksymalnej sumy użyteczności dla wszystkich jednostek” (Edgeworth 1881, 6–7)¹⁹. Wprawdzie dwie zasadnicze części rozprawy Edgewortha traktowały o rachunkach: ekonomicznym i użytecznościowym, co oznacza, że ostatecznie skoncentrował się wokół ekonomii i jednej z doktryn etycznych, jednakże samo potraktowanie zasady maksymalizacji użyteczności

16 Teoria racjonalnego wyboru jest przedmiotem analizy w punkcie 2.2.2. na stronach 84–90.

17 Dla pełnej ścisłości trzeba dodać, że podtytuł tej pracy brzmiał wprawdzie *An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, lecz użyte tu określenie „nauki moralne” oznaczało dyscypliny określane dziś mianem nauk społecznych (w Wielkiej Brytanii do nauk moralnych zaliczano etykę, prawo, ekonomię, historię, niekiedy filozofię i logikę, a po wyodrębnieniu się psychologii jako samodzielnej nauki także i psychologię). We wstępie do *Mathematical Psychics* (1881, 1) Edgeworth pisał już zresztą, że jego celem jest zastosowanie matematyki w socjologii (rozumianej jako ogólna nauka o społeczeństwie).

Na temat poszerzania katalogu dyscyplin naukowych określanym mianem nauk moralnych w Wielkiej Brytanii, patrz także: Dzionek-Kozłowska 2007, 44.

18 Echem tej wypowiedzi były słynne stwierdzenia Paula Samuelsona ze Wstępu do jego *Foundations of Economic Analysis* ([1947] 1959, 9–11), że „[z] istnienia analogii między zasadniczymi rysami różnych teorii wynika istnienie teorii ogólnej leżącej u podstaw tych szczególnych teorii i stanowiącej ich ujednolicenie w stosunku do tych rysów zasadniczych. [...] W niniejszej analizie próbuję pokazać, że w różnych dziedzinach zagadnień ekonomicznych istnieją twierdzenia znaczące. [...] Wynikają one prawie wszystkie z dwóch typów bardzo ogólnych hipotez. Pierwszy z nich polega na tym, że warunki równowagi prowadzą się do warunków na maksimum (lub minimum) jakiejś wielkości” (gwoili uzupełnienia tej myśli: drugi, wskazany przez Samuelsona typ odnosił się do hipotezy, że „system znajduje się w stanie »trwałej« równowagi lub ruchu”). Stąd wniosek, że „badanie maksymalizującego zachowania się pozwala na jednolite podejście do wielu dziedzin bieżącej i historycznej myśli ekonomicznej”. Ostatnie zdanie stanowiło zresztą doskonale wyrażoną przez Samuelsona deklarację odnośnie do tego, czego czytelnik powinien się spodziewać po lekturze jego *Zasad* (cf. Samuelson [1947] 1959, 26–28).

19 Poza rozwojem ekonomii marginalistycznej i użytecznościowego, podejście Edgewortha było inspirowane rozwojem psychofizyki – dziedziny badań analizującej zależności pomiędzy zjawiskami psychologicznymi i fizjologicznymi. Edgeworth, podobnie jak Jevons, poszukując podstaw prawa malejącej użyteczności krańcowej, odwoływał się do pracy Gustawa Th. Fehnera (*Elemente der Psychophysik* z 1860 r.), a także tekstów Alexandra Baina (*The Emotions and the Will*, 1859) i Josepha Delboeufa (*Études psychophysiques sur la mesure des sensations*, 1873).

jako kluczowej reguły życia społecznego *sensu largo* (nie tylko życia gospodarczego) było zwróceniem uwagi na możliwość rozszerzenia tego typu rozumowania poza te dwie dyscypliny²⁰. Co szczególnie istotne i częstokroć przywoływane przez krytyków zarówno modelu *homo oeconomicus*, jak i podejścia Edgewortha, pozwolił on sobie na stwierdzenie, że zastosowanie narzędzi analizy matematycznej do nauk społecznych byłoby znacznie łatwiejsze, gdyby na gruncie teoretycznym potraktować „człowieka jako maszynę poszukującą przyjemności” (12, 16). Stwierdzenie to pozostawało w zgodzie z zamierzeniem przedstawienia w *Mathematical Psychics* podstaw „mechaniki społecznej”. Postulat ten, który można byłoby uznać za rozwinięcie Jevonsowskiego modelu „człowieka kalkulującego” (zwłaszcza jeśli pominęlibyśmy wspomniane wcześniej zastrzeżenia wypowiedziane przez samego Jevonsa), wzbudził jednak ogromne kontrowersje nawet wśród samych neoklasyków, i to pomimo że nawet przy bardzo pobieżnym przekartkowaniu *Mathematical Psychics* na pierwszy rzut oka widać, iż całość przedstawionych tam przez Edgewortha rozważań ma charakter wysoce abstrakcyjny. Przeciwnicy posługiwania się metaforą człowieka jako maszyny, do których należał m.in. Alfred Marshall, wskazywali jednak na ryzyko związane z upowszechnieniem się takiego ujęcia, a zwłaszcza niebezpieczeństwo dehumanizacji przy próbach bezrefleksyjnego przenoszenia wniosków z abstrakcyjnych rozważań teoretycznych na grunt praktyki gospodarczej (Marshall 1898, 38–43; 1920, 772)²¹. Cytat z *Mathematical Psychics* Edgewortha zawierający to kontrowersyjne sformułowanie był częstokroć przywoływany przez krytyków nadmiernej formalizacji i matematyzacji ekonomii w celu wskazania bezpośredniego źródła tego trendu (Hodgson 2013, 17–18; Sen 1977, 317–344; cf. Mayer 1996; Blaug 2003, 145–156).

Metafora Edgewortha, jeśli się nią posłużyć, niewątpliwie uwypuklała celowość, a nawet pewien automatyzm działania jednostek, których aktywność zostałaby w ten sposób sprowadzona do prostego reagowania na określone bodźce. Trzeba jednak zaznaczyć, że sposób, w jaki Edgeworth stosował analogie mechaniczyczne, nie do końca odpowiada tego rodzaju obrazowi. Pisząc na temat modelu, który można by wykorzystać do analizowania problemu wymiany, proponował, by przyjąć, że mamy do czynienia z „mechanizmem składającym się z wielu części, w którym prawo ruchu zawiadujące poruszaniem się poszczególnych z nich nie jest dokładnie określone; byłoby ono ujęte z pomocą symboli i arbitralnych funkcji, które opisywałyby nie tylko wiedzę empiryczną, ale i ignorancję. Mimo że sposób poruszania się w kierunku równowagi nie byłby określony, to sama po-

20 Edgeworth (1881, 16) sam zresztą wskazał wprost na tego rodzaju obszar, porównując wysiłki podmiotów gospodarczych nakierowane na zdobywanie bogactwa ze staraniami polityków zmierzającymi do zdobycia władzy (co można byłoby potraktować jako „zaproszenie” do rozwijania teorii wyboru publicznego).

21 Na temat Marshallowskiej krytyki posiłkowania się w ekonomii analogiami mechanistycznymi, szerzej zob.: Dzionek-Kozłowska 2007, 49–57.

zycja równowagi byłaby możliwa do wyznaczenia matematycznie (*mathematically determined*)” (1881, 4; podkreślenie moje).

Ponadto samo posłużenie się porównaniem człowieka do maszyny nie pozostawiało najmniejszych wątpliwości, że taka metafora, mogąca stanowić podstawę do stworzenia modelu człowieka, jest właśnie jedynie metaforą. Poczucie poruszania się w świecie odległym od realiów było w przypadku lektury *Mathematical Psychics* tym silniejsze, że Edgeworth rozwijał wywody, operując tego rodzaju metaforami i porównaniami nieustannie. Z kategorii wykorzystywanych później powszechnie w analizach ekonomicznych mamy tam obrazy doskonałego rynku, doskonałej konkurencji, doskonałego przepływu informacji, doskonałą wymianę etc. Ostatecznie, podsumowując jedną z części swoich rozważań, sam uznał zresztą, że „te zasady są bardzo ogólne, oparte na wysoce abstrakcyjnych zależnościach i wobec tego wymagałyby, aby zmodyfikować je przy zastosowaniach praktycznych” (1881, 71).

Abstrakcyjność modelu *homo oeconomicus* była również bardzo silnie uwypuklana przez Pantaleoniego i Vilfredo Pareto. Obaj autorzy, w duchu millowskim, wykorzystywali ten model do wyodrębnienia obszaru badań ekonomicznych (Pareto 2014, 8–9, 11–15, 20–22, zwłaszcza uwagi na stronach 11 i 22; Pantaleoni [1889] 1898, 3), choć jednocześnie niejednokrotnie podkreślali, że w rzeczywistości względ na realizowanie wyłącznie osobistych potrzeb nie jest wcale jedynym motywem kierującym działaniem jednostek aktywnych w życiu gospodarczym.

Zdaniem Maffeo Pantaleoniego specyfika podejścia ekonomicznego polegać miała albo na rozpoznaniu w realnych procesach i zjawiskach gospodarczych dążeń ludzi do zaspokojenia potrzeb, albo na objaśnianiu realnych procesów i zjawisk przy założeniu, że mają one miejsce w konsekwencji kierowania się przez ludzi takimi właśnie pobudkami ([1889] 1898, 7, 9). Doskonale zdawał sobie przy tym sprawę, że przyjęcie założenia, iż dążenie do maksymalizacji użyteczności jest pobudką nadrzędną, determinującą ludzkie działania bez względu na płaszczyznę i kontekst, spowoduje, że całe rozumowanie oparte na tak pojmowanym modelu stanie się tautologiczne. Zważywszy na kierunek ewolucji modelu *człowieka gospodarującego* w XX wieku i uznanie go przez autorów opowiadających się za tzw. imperializmem ekonomii za podstawę objaśniania wszelkich decyzji, również pozaekonomicznych, argumentacja Pantaleoniego dotycząca tej kwestii zostanie omówiona w kolejnym rozdziale traktującym o krytyce modelu *homo oeconomicus*. W tym miejscu trzeba natomiast wspomnieć, że Pantaleoni wyraźnie zaznaczał, że samo dążenie do jak najlepszego zaspokojenia potrzeb nie oznacza jeszcze, iż ludzie są w stanie tak nakreślony cel osiągnąć. Podobnie jak Menger czy Jevons, Pantaleoni zwracał przy tym uwagę na: (1) brak pełnej wiedzy o dostępnych w danym czasie i miejscu metodach zaspokajania potrzeb, (2) niepewność, (3) omyłność oraz (4) wspomniany przez Mengera przymus zewnętrzny mogący skutkować podejmowaniem działań odmiennych od tych, które wynikałyby z kierowania się wyłącznie interesem wła-

snym. Zaś jako świadectwo obecności w jego systemie ekonomicznym niezwykle popularnych w ostatnich dekadach XIX wieku idei ewolucjonistycznych można potraktować wywód wiążący model *homo oeconomicus* z zasadą przetrwania najlepiej przystosowanych gatunków: wychodząc od rozróżnienia dwu grup jednostek: osób motywowanych wyłącznie interesem indywidualnym²² oraz tych, których interes indywidualny jest zbieżny z interesem grupowym („plemiennym”), doszedł do wniosku, że przy współgzystowaniu tych dwu typów ludzi prędzej czy później ci pierwsi zostaliby wyeliminowani (Pantaleoni [1889] 1898, 20–22). Można zatem uznać, że ewolucja wiedzy istoty ludzkiej ku temu, by uwzględnianie interesów wspólnoty leżało w interesie jednostek.

Pantaleoni podkreślał przy tym, że nie ma możliwości dowiedzenia, iż dążenie do zaspokojenia własnych potrzeb jest głównym, czy tym bardziej jedynym motywem zawiadującym ludzkim życiem ([1889] 1898, 12). Zwracał uwagę, że w zasadzie nie mamy możliwości odczytania faktycznych pobudek kierujących postępowaniem danej jednostki ani na podstawie obserwacji jej zachowania, ani nawet – co gorsza – na podstawie analizy artykułowanych przez nią samą opinii. Nie można bowiem wykluczyć, że dana osoba jest głęboko przekonana, że podjęte przez nią działanie wynikało na przykład z norm zwyczajowych, podczas gdy postępowaniem tym w istocie kierowały pobudki egoistyczne (lub na odwrót). Zatem próby rozstrzygania, czy założenia leżące u podstaw modelu *homo oeconomicus* są spełnione zawsze, często, rzadko czy nigdy, nie na wiele się zdadzą (12–14)²³.

22 Pantaleoni używał tu określenia *individual egoism*, które zważywszy na znaczenie drugiego słowa brzmi tautologicznie.

23 O niemożności orzekania o pobudkach działania danej osoby z perspektywy zewnętrznego obserwatora wypowiadał się również m.in. Mancur Olson, który wykorzystywał ten argument uzasadniając pomijanie w swojej teorii działań zbiorowych bodźców wynikających z kodeksów etycznych (2012, 76–82, zwłaszcza przypis 17).

Szczególnego rodzaju komentarz wskazujący na znaczenie tego problemu odnaleźć można również u Amartyi K. Sena, którego argumentacja będzie przedmiotem bardziej szczegółowych rozważań w rozdziale trzecim. Zwracając uwagę na trudność oceny racjonalności lub nieracjonalności postępowania jednostki, odwołał się on do słynnego przykładu z osłem Buridana (jego istotę doskonale oddają ostatnie wersy wierszyka Aleksandra Fredry: „Że / Oślina pośród jadła / Z głodu padła”). Analizując tę sytuację pod kątem oceny racjonalności działania osła, Sen dywagował: „[b]yć może był to niezwykle szlachetny i czyniący dobro osioł, który postanowił popełnić samobójstwo, by zostawić dwa nietknięte stogi siana dla innych osłów, który to osioł tak naprawdę jedynie udawał niezdecydowanie, żeby nie wprawić tych innych osłów w zakłopotanie”. Rzecz jasna, wówczas jego postępowanie trudno byłoby uznać za nieracjonalne. Warto przywołać jeszcze jedną z rozważanych przez Sena ewentualności, która przy okazji zdradza jego stanowisko na temat teorii racjonalnego wyboru, a zwłaszcza Samuelsonowskiej idei preferencji ujawnionych: „[b]yć może osioł naczytał się wcześniej zbyt dużo o teorii preferencji ujawnionych i czuł, że po prostu nie jest na siłach dokonać wyboru x , kiedy y było dostępne, nie będąc do końca pewnym, czy x jest w istocie lepsze niż (lub co najmniej tak samo dobre jak) y , i zważywszy na słaby aksjomat [preferencji ujawnionych – J.D.K.] – że nigdy nie wybrałby y przy dostępnym x ” (Sen 1985, 112).

Kwestia rozbieżności pomiędzy oceną działań danej osoby przez nią samą i przez zewnętrznego obserwatora zajmowała również Vilfredo Pareto, który wskazywał, że ludzie bardzo często podejmują decyzje instynktowne, podyktowane emocjami. Jednocześnie mają jednak tendencję do wynajdowania uzasadnień czy twierdzeń, które miałyby przedstawić ich zachowania jako oparte na logicznym rozumowaniu (2014, 21). Zważywszy na tę opinię, można byłoby odnieść wrażenie, że zwracający uwagę na powszechność podejmowania przez ludzi decyzji instynktownych czy nieprzemyślanych Pareto nie był zwolennikiem oparcia ekonomii na modelu *homo oeconomicus*. Jednakże okazuje się, że było odwrotnie – jednym z fundamentów Paretowskiego systemu było wprowadzenie rozgraniczenia pomiędzy „działaniami logicznymi” i „działaniami pozalogicznymi” (*non-logical*), czyli takimi, które nie opierałyby się na logicznym rozumowaniu²⁴. Paretowska kategoria „działań logicznych” jest bardzo bliska późniejszej kategorii działań racjonalnych. Formułując tego rodzaju wniosek, trzeba jednak podkreślić, że kategoria racjonalności jest jednym z najbardziej wieloznacznych pojęć stosowanych w ekonomii, a doprecyzowania go nie ułatwia fakt, iż jest ono również stosowane w innych naukach (m.in. filozofii, socjologii, naukach politycznych czy kognitywistyce). Paretowskie „działania logiczne” można byłoby uznać za działania racjonalne w sensie instrumentalnym, tzn. zorientowane na cel i przedsięwzięte po rozważeniu wszelkich dostępnych środków do niego prowadzących (choć samo rozgraniczenie pomiędzy „działaniami logicznymi” i „pozalogicznymi” akcentuje tylko jeden z tych elementów – uważne rozważenie możliwości vs decyzje podejmowane impulsywnie lub/i pod wpływem emocji).

Rozgraniczenie działań logicznych i pozalogicznych zostało przez Pareta wykorzystane do doprecyzowania zakresu badań ekonomicznych. Otóż według niego, ekonomia miała ograniczać się wyłącznie do analizowania aktywności jednostek postrzeganych jako podmioty, których działania zmierzające do zaspokojenia swoich potrzeb są zawsze (na mocy założenia) oparte na logicznym rozumowaniu. Konieczność wyodrębnienia nauk szczegółowych uzasadniał „niedoskonałością naszych umysłów niepozwalającą nam pojmować zjawisk w ich całokształcie”²⁵. Przy

24 Paretowskie „działania pozalogiczne” nie ograniczały się wyłącznie do działań nielogicznych (literaturze angielskojęzycznej dla wyraźnego rozróżnienia tych dwu pojęć stosowane są sformułowania: *non-logical* dla oznaczenia „działań pozalogicznych”, oraz *illogical* dla oznaczenia działań nielogicznych). Cf. Szacki 2002, 345–358.

25 Jednocześnie z tego również powodu podkreślał, że próbując objaśnić rzeczywiste zjawiska i procesy jesteśmy zmuszeni do operowania przybliżeniami i idealizacjami, co z kolei oznacza, że tworzone przez nas teorie naukowe zawsze, w mniejszej czy większej mierze, będą odbiegały od realiów. Pareto nie posuwał się jednak do twierdzenia, że wobec tego należy zaprzestać konfrontowania teorii z realiami (2014, 4–6, 8, 11–12, 21). Przeciwnie, twierdził, że zawsze powinniśmy dążyć do tego, by tworzone przez nas teorie były realiom jak najbliższe.

ich wyodrębnianiu proponował stosowanie podobnej metody, jak w przypadku ekonomii: „[t]en sam człowiek – pisał – którego rozpatruję jako *homo oeconomicus* w badaniach ekonomicznych, może być rozpatrywany jako *homo ethicus* w badaniach nad moralnością, jako *homo religious* w badaniach nad religią etc.” (2014, 9).

Zwracając uwagę na ten rys Paretońskiego systemu, Jerzy Szacki (2002, 346) uznał, że to właśnie ograniczenie obszaru badań ekonomicznych wyłącznie do „działań logicznych” stało się powodem, dla którego Pareto z czasem zaczął się coraz silniej interesować socjologią²⁶. Na gruncie tej nauki można było bowiem analizować również ten drugi typ działań – „działania pozalogiczne” – który, zdaniem Pareta, odgrywał równie ważną, jeśli nie ważniejszą, rolę w życiu społecznym²⁷. Trzeba przy tym zaznaczyć, że Pareto nie przeczył, iż „działania pozalogiczne”, w tym działania instynktowne, mogą niekiedy prowadzić do najlepszego wykorzystania dostępnych zasobów (jako przykład podawał tu budowanie przez pszczoły plastrów miodu) (2014, 21). Z kolei podejmowane w sposób przemyślany i celowy „działania logiczne” nie zawsze będą prowadziły do uzyskania zakładanych efektów, czego zasadniczą przyczyną jest nasza niezdolność do pełnego poznania rzeczywistości i wynikająca z tego „podatność na popełnianie błędów” (23). Niemniej o tym, czy określone działanie miałoby być przedmiotem analiz ekonomicznych czy nie, nie przesądzałyby osiągnięty w jego konsekwencji rezultat, lecz charakter procesu decyzyjnego, który prowadziłby do podjęcia tego działania (oparcie się na logicznym rozumowaniu bądź nie).

Mimo że ten epizod w rozwoju myśli ekonomicznej jest dobrze znany, w kontekście rozważań na temat ewolucji modelu *homo oeconomicus* należy również nadmienić, że sposób zmodyfikowania przez Pareta teorii zachowania konsumenta – odejście od posługiwania się niemożliwym do kwantyfikowania pojęciem użyteczności i poprowadzenie analizy w kategoriach krzywych obojętności – było, obok analiz Edgewortha, kluczowym krokiem zmierzającym ku stworzeniu teorii racjonalnego wyboru. Ujęcie Paretońskie przesunęło akcent z maksymalizacji określonej kategorii (użyteczności, zadowolenia czy wprowadzonego przez samego Pareto pojęcia *ophélimité*²⁸) na dokonywanie wyboru, który ostatecznie jest zależny od gustów i preferencji konsumentów. Znamienne

Na marginesie można dodać, że stanowisko Pareta było zbliżone do podejścia Alfreda Marshalla ([1879] 1930, 1; 1920, 771–772, 781).

26 Co ciekawe, zdaniem Szackiego, ten sam motyw leżał u podstaw zainteresowań socjologią przedstawianych przez J.S. Milla.

27 W konsekwencji prowadzone przez niego rozważania socjologiczne były poświęcone w głównej mierze tym właśnie działaniom. W *Traktacie o socjologii ogólnej* Pareto stwierdził, że tego rodzaju działania również muszą być przedmiotem dociekań naukowych, ponieważ „[r]ozumowanie niedorzeczne i głupie jest również faktem, a kiedy jest akceptowane przez wielu ludzi, staje się faktem doniosłym dla socjologii” (1994, par. 81).

28 Pareto wprowadził to pojęcie, by odróżnić zadowolenie mające wymiar czysto ekonomiczny od „użyteczności”, która miała, według niego, znaczenie szersze, ponieważ obejmowała również za-

jest jednak, że rozwój teorii racjonalnego wyboru nie prowadził do analizowania samych preferencji – rozważań dotyczących wagi czy pilności potrzeb, czy tym bardziej prowadzonych w duchu mengerowskim dyskusji nad charakterem dóbr prawdziwych i urojonych²⁹. Skoncentrowano się natomiast na doprecyzowaniu wymogów, jakie powinno spełniać samo uporządkowanie preferencji, by dokonywane przez jednostkę wybory były logicznie spójne, co ostatecznie zaowocowało aksjomatyzacją preferencji i zmodyfikowaniem rozumienia pojęcia racjonalności (konsekwencje tej zmiany dla kształtu modelu *homo oeconomicus* będą przedmiotem analizy w punkcie 2.2.2).

2.1.4. Racjonalność jako element koncepcji człowieka gospodarującego: przyczynki Maxa Webera i Franka Knighta

Stanowisko bliskie podejściu Pareta, a zarazem niezwykle istotne dla przebiegu dwudziestowiecznej dyskusji na temat roli modelu *homo oeconomicus* w teorii ekonomii, zajął Max Weber³⁰. Na pierwszy rzut oka bliskość poglądów tych dwu teoretyków może wywoływać pewne zdziwienie: Weber jest zwykle przedstawiany jako reprezentant niemieckiej młodszej szkoły historycznej, która zarówno wobec marginalizmu, jak i wyrosłej na jego gruncie ekonomii neoklasycznej była przecież niezwykle krytyczna³¹. Jednak podejście Webera pod licznymi względami odbiegało od tego, co jest identyfikowane jako charakterystyczne dla szkoły historycznej, chociaż odstępstwa te nie zawsze oznaczały zbliżenie do ekonomii neoklasycznej³². Niemniej z punktu widzenia analizy ewolucji modelu *homo oeconomicus* trzeba podkreślić, że:

- (1) Weber, podobnie jak J.S. Mill, marginaliści i wskazani wcześniej neoklasycy, w pełni podzielał opinię o konieczności oparcia teorii ekonomii na założeniach, które „z rzadka w pełni odpowiadają rzeczywistości”, a nawet stwier-

dowolenie wynikające z aspektów pozaekonomicznych, np. etycznych, politycznych, religijnych itd. (cf. Tarascio 1969).

- 29 Menger, idąc za Arystotelesem, rozróżnił dobra prawdziwe od urojonych, przy czym te drugie miały nabierać takiego właśnie charakteru z uwagi albo na niesłusznie przypisywane im właściwości, albo, co ciekawe, na urojony charakter samych potrzeb, zaspokojeniu których miałyby służyć (Menger 2013, 54–55).
- 30 Podobieństwo pomiędzy nimi polega również na tym, że obaj wnieśli znaczący wkład w rozwój nie tylko ekonomii, ale i socjologii.
- 31 Warto w tym miejscu przypomnieć, że głównym adwersarzem Mengera w „sporze o metodę” był nie kto inny, jak lider tego nurtu, Gustav Schmoller.
- 32 Dość wspomnieć, że Weber, w przeciwieństwie do większości reprezentantów szkoły historycznej i w zgodzie ze stanowiskiem szkoły austriackiej, był zdecydowanym zwolennikiem indywidualizmu metodologicznego. Co więcej, sam ten termin został wprowadzony przez Josepha Schumpetera (1908; 1909) właśnie po to, by scharakteryzować stanowisko Webera (cf. Heath 2015).

dził, że „czysta teoria ekonomii [...] wykorzystuje wyłącznie konstrukcje mające charakter typów idealnych” ([1917] 1949, 43–44)³³,

- (2) tego rodzaju fundamentalnym konstruktom o charakterze typu idealnego był, zdaniem Webera, model w pełni racjonalnego podmiotu gospodarczego, *homo oeconomicus*.

Z punktu widzenia dalszej ewolucji modelu *homo oeconomicus* szczególnie istotna jest przy tym Weberowska analiza pojęcia racjonalności. Weber, podobnie jak wcześniej Pareto, skoncentrował się bowiem nie tyle na rozważaniach dotyczących celu prowadzenia działalności gospodarczej, co na samej metodzie osiągnięcia go.

Charakteryzując ogół działań społecznych, wprowadził Weber (2002, 18–20; cf. 43 i dalsze) swą słynną klasyfikację działań na:

- (1) celoworacjonalne,
- (2) wartościoworacjonalne,
- (3) afektywne
- (4) oraz tradycyjne.

Za najbardziej typowe dla aktywności gospodarczej uznał te pierwsze³⁴. Działania celoworacjonalne rozumiał jako podejmowane, by osiągnąć określony cel po rozważaniu możliwych środków do niego prowadzących i uwzględnieniu skutków ubocznych związanych zarówno z wyborem tych środków, jak i realizacją samego celu.

Jako działania wartościoworacjonalne oznaczał z kolei aktywności dyktowane chęcią postąpienia zgodnie z uznawaną przez jednostkę nadrzędną wartością. Mianem działań afektywnych oznaczał te, które powodowane były odczuwaniem stanów uczuciowych i podejmowane bez świadomego rozważenia ich konsekwencji, zaś jako działania tradycyjne oznaczał aktywność podejmowaną z uwagi na utarte przyzwyczajenia i tradycje (2002, 20). Warto w tym miejscu powtórzyć za Oskarem Lange (1978, 139–140 w przypisie), że mimo tak rozbudowanej ka-

33 Mianem „typów idealnych” („czystych”) oznaczał Weber tworzone przez badaczy abstrakcyjne konstrukcje „odznaczające się konsekwentną spójnością możliwie doskonałej adekwatności z punktu widzenia sensu, ale właśnie z tego względu, w tej absolutnie idealnej, czystej formie, występujące w rzeczywistości równie rzadko jak jakaś reakcja fizyczna wyliczona przy założeniu absolutnej próżni” (Weber 2002, 16).

34 Weber (2002, 16) stwierdził nawet, że w teorii ekonomii zawsze przyjmujemy, że działanie jest racjonalne. Kategorię działań gospodarczych ograniczał zaś do tych działań racjonalnych instrumentalnie, w przypadku których zarówno zasób środków, jak i katalog samych działań prowadzonych do zaspokojenia określonej potrzeby (albo kompleksu potrzeb) był, zdaniem osoby rozważającej podjęcie działania, ograniczony.

W *Gospodarce i społeczeństwie* Weber wprowadził również rozgraniczenie pomiędzy **racjonalnością formalną** i **materiałną**. O pierwszej z nich mówił, zwracając uwagę na zakres, w jakim w danych warunkach społeczno-gospodarczych możliwe jest dokonywanie kalkulacji, która byłaby podstawą podejmowanej decyzji (jako najdoskonalszy środek prowadzenia tego rodzaju rachunków wskazywał pieniądź). Racjonalność materiałna wiązała się natomiast z uwzględnieniem innych kryteriów – etycznych, politycznych, kulturowych, itd. – które brano pod uwagę przy podejmowaniu decyzji (2002, 60–61).

tegoryzacji w praktyce Weber korzystał w swoich pracach z kategorii (1) i (2), przy czym, zdaniem Langego, drugą z nich można byłoby sprowadzić do pierwszej (z uwagi na częste odniesienia w polskiej literaturze ekonomicznej do analiz Langego zaznaczę, że stosował on nieco inne tłumaczenie tych kategorii: działania celoworacjonalne oznaczał jako „racjonalno-celowe”, zaś wartościoworacjonalne jako „racjonalno-wartościujące”).

Z kolei sam Lange (1978, 139–140), idąc za Tadeuszem Kotarbińskim, dokonał rozróżnienia racjonalności rzeczowej (gdy środki dobrane do realizacji określonego celu są w danych warunkach obiektywnie najlepsze, tzn. przy założeniu pełnej wiedzy o sytuacji, w której wybór jest dokonywany) i racjonalności metodologicznej (gdy środki są dobrane w sposób najlepszy z możliwych, ale jedynie z punktu widzenia wiedzy posiadanej przez osobę podejmującą decyzję).

Trzeba podkreślić, choć poniekąd wynika to z przywołanego wyżej sposobu definiowania działań celoworacjonalnych, że wypowiadając się na ich temat, Weber brał pod uwagę nie tylko dokonywanie wyboru środków, ale i wybór samego celu. Dlatego dopuszczał możliwość, że działanie może być celoworacjonalne z uwagi na sam wybór środków i wartościoworacjonalne z uwagi na wybór celów. Z takim przypadkiem mamy do czynienia, jeśli decyzja odnośnie do celów dokonywana jest w oparciu o wyznawane przez daną osobę wartości takie, jak, przykładowo, poczucie obowiązku, piękno, dobro, godność, itd., uznawane przez tę osobę za wartości absolutne (godne uznania same w sobie), ale dążąc do ich realizacji osoba stara się jak najlepiej wykorzystać posiadane zasoby. Jeśli zaś jednostka porządkowałaby swoje cele „z uwagi na świadomie rozważoną hierarchę pilności”, i w tej kolejności starałaby się je zaspokajać, to, zdaniem Webera, działałaby według zasady maksymalizacji użyteczności objaśnianej przez teorię ekonomii (2002, 19). Zamykając tę kwestię, trzeba również nadmienić, że Weber nie traktował swej klasyfikacji działań jako wyczerpującej i podkreślał, iż w praktyce działanie społeczne „bardzo rzadko jest zorientowane wyłącznie na jeden lub drugi sposób” (20).

Zaś wracając do koncepcji *homo oeconomicus*, warto powtórzyć, że sam model w pełni racjonalnego podmiotu gospodarczego postrzegał Weber jako „typ idealny”³⁵. Pełniłby on rolę swego rodzaju punktu odniesienia, dzięki któremu

35 Mimo że Weber wyraźnie wskazywał na taki właśnie sposób potraktowania modelu *homo oeconomicus*, kwestia zarówno zasadności takiej interpretacji jego myśli, jak i ujmowania tego modelu jako „typu idealnego” była przedmiotem ożywionej dyskusji, w której uczestniczyli przede wszystkim ekonomiści niemieckojęzyczni. Analizę jej przebiegu przybliżył angielskojęzycznym czytelnikom Fritz Machlup, który jako zwolenników takiego ujęcia, poza sobą samym, wskazał Alexandra von Scheltinga, Eduarda Sprangera, Waltera Euckena, Arthura Spiethoffa i Alfreda Schutza. Zaś jako przeciwników zidentyfikował Hansa Oppenheimera, Ludwiga von Misesa, Wernera Sombarta i Georga Weipperta (Machlup [1967] 1978, 269–273; odwołania bibliograficzne do tych prac podane są na stronie 273 w przypisie).

Z interpretacją Machlupa, czyli ujmowaniem modelu *homo oeconomicus* jako „typu idealnego”, zgadza się Katarzyna Szarzec (2005, 5, 11; 2006, 243).

możliwe byłoby dostrzeżenie różnic pomiędzy tymże wzorcem (ideałem) a rzeczywistym zachowaniem jednostek gospodarujących (Weber 2002, 42). Ilustrując użyteczność takiego podejścia, odwoływał się Weber do prób zrozumienia zasad prowadzenia działań wojennych. Wymagałoby to, jego zdaniem, wyobrażenia sobie, że każda z walczących stron jest dowodzona przez idealnych dowódców, zaś

[k]ażdy z tych dowódców musi być doskonale poinformowany o całkowitym poziomie zasobów zaangażowanych w walkę po każdej ze stron oraz o wszelkich możliwościach osiągnięcia jednoznacznie określonego celu, czyli zniszczenia siły militarnej wroga. Na podstawie tej wiedzy obaj dowódcy muszą działać w sposób całkowicie wolny od błędów i „perfekcyjny” pod względem logicznym. Tylko wówczas można byłoby w sposób jednoznaczny ustalić, jakie konsekwencje wynikają z faktu, że realni dowódcy nie mają ani takiej wiedzy, ani nie są tak nieomylni, ani nie są takimi perfekcyjnie racjonalnymi maszynami myślącymi.

„Idealne” konstrukcje zakładające rygorystyczne i nieomylnie racjonalne postępowanie, jakie odnajdujemy w czystej teorii ekonomii – dodawał – mają dokładnie takie samo znaczenie (Weber [1917] 1949, 42; podkreślenia moje).

Zamysł uprawiania teorii ekonomii przy zastosowaniu typów idealnych, a w szczególności potraktowania w ten sposób modelu *homo oeconomicus*, wprowadził w życie kolejny ekonomista wymykający się kategoryzacji (choć zwykle zaliczany do grona neoklasyków), Frank Knight³⁶. Zamysł jego najsłynniejszej monografii, *Risk, Uncertainty and Profit* (1921), można potraktować jako próbę doprecyzowania pojęcia konkurencji doskonałej tak, by uwypuklić różnice pomiędzy tą abstrakcyjną konstrukcją a rzeczywistością, i dzięki temu skoncentrować się na jednej z najistotniejszych różnic zachodzących pomiędzy tymi obrazami, czyli występowaniu niepewności i konsekwencjom jej występowania w życiu gospodarczym. Dla ewolucji koncepcji *człowieka gospodarującego* rozważania na temat konkurencji doskonałej Knighta były niezwykle istotne, ponieważ model *homo oeconomicus* i założenia behawioralne leżące u jego podstaw stanowiły istotną część tychże rozważań. Innymi słowy, Knight pokazywał, jak musiałby zachowywać się człowiek, gdyby funkcjonował w świecie doskonałym konkurencyjnym.

36 Weber należał do grona teoretyków najbardziej przez Knighta cenionych i wydaje się, że w tym przypadku można nawet mówić o bezpośrednim inspirowaniu się jego myślą. W jednym z listów Knight napisał nawet, że Max Weber jest „jednym z tych nielicznych ludzi, których prace czytałem, a mimo to nadal darzę ich pewnym szacunkiem” (Knight 1936, za: Emmett 2006, 101).

Analizę wpływu myśli Webera na Knighta, a także zdanie relacji z prób zaklasyfikowania Knighta do różnych nurtów ekonomii, poczynawszy od ekonomii neoklasycznej, poprzez szkołę austriacką, instytucjonalizm, a nawet próby uznania go za „przesiedleńcę, którego powinno się traktować jako reprezentanta Weberowskiej niemieckiej szkoły socjologii historycznej” przedstawił Ross Emmett (2006).

Podobnie jak u Webera, w ujęciu Knighta na pierwszy plan wysuwa się nie maksymalizacja użyteczności (cel), lecz sposób działania, który miałby ku temu prowadzić. W świecie doskonałej konkurencji jednostki musiałyby cechować się **doskonałą racjonalnością**, rozumianą tu jako działanie celowe i przemyślane, przy czym decyzje o tym, w jaki sposób postąpić, byłyby podejmowane przy **doskonałej wiedzy** o wszelkich możliwych konsekwencjach tychże działań (założenie omniscjencji) i **doskonałej komunikacji** pomiędzy jednostkami prowadzonej bez ponoszenia przez nie jakichkolwiek kosztów. Co więcej, Knight dodawał, że działania jednostek stanowiłyby odpowiedź na „realne, świadome, stabilne i trwałe motywy, dyspozycje lub pragnienia”, „nic nie miałyby charakteru kaprysu czy eksperymentu”. Mamy tu zatem wskazanie na uwypuklaną później w teorii racjonalnego wyboru **stałość gustów i preferencji** jednostek gospodarujących³⁷. Dodatkowo **eliminował** Knight wprowadzony przez Mengera w charakterze czynnika zakłócającego **przymus zewnętrzny**. Przyjmował mianowicie, że każdy podejmuje decyzje całkowicie samodzielnie i niezależnie: „każda osoba jest ostatecznym i absolutnym sędzią swego dobrobytu i interesów”³⁸, a „wszystkie potrzeby społeczne, uprzedzenia, preferencje, niechęci czy jakiegokolwiek inne wartości” ujawniają się jedynie poprzez transakcje zawierane na rynku”. Poza tym w świecie doskonałej konkurencji na zachowania jednostek w sposób pośredni wpływałyby również to, że w tego typu realiach jedyną możliwość zdobycia dóbr dawałaby wymiana rynkowa. Nie oznacza to wprawdzie, że ludzie staliby się wówczas doskonale uczciwi, ale, jak zauważał Knight, taka sytuacja wykluczałaby możliwość uzyskania dóbr przez „oszustwo, podstęp, kradzież czy rozbój” ([1921] 1964, 76–82, podkreślenia moje).

Nakreślony wyżej model *człowieka gospodarującego* w ujęciu Knighta jest znacznie bardziej rozbudowany niż koncepcja Millowska czy ujęcie marginalistyczne, choć można również uznać, że Knight jedynie zebrał i scalał w – jak sam to określił – „procesie »heroicznej« abstrakcji” elementy wzmiankowane już wcześniej przez Mengera, Jevonsa, Webera czy neoklasyków. Doprecyzowanie tej koncepcji, dokonane w głównej mierze poprzez ukazanie logicznych konsekwencji założeń przyjmowanych przy konstruowaniu modelu doskonałej konkurencji, uwypukliło abstrakcyjny charakter zarówno pojęcia konkurencji doskonałej, jak i samego modelu *homo oeconomicus*.

³⁷ Szerzej zob.: punkt 2.2.2. na stronach 84–90.

³⁸ W przypadku osób do pewnego stopnia zależnych od innych trzeba byłoby, zdaniem Knighta, założyć, że są one zależne od innych w sposób całkowity, tzn. że ich potrzeby są w pełni określane przez ich „opiekunów”.

2.1.5. Dualizm w podejściu do modelu *człowieka gospodarującego* u Alfreda Marshalla

Na tle tak powszechnego zaakceptowania zarówno przez marginalistów, jak i pierwsze pokolenie neoklasyków postulatów J.S. Mill, by teorię ekonomii oprzeć na abstrakcyjnym modelu *człowieka gospodarującego*, jako nietypowe jawi się stanowisko Alfreda Marshalla. Otóż Marshall tego rodzaju ideę zdecydowanie odrzucił. Jego podejście może się wydać zaskakujące i nietypowe tym bardziej, że ten właśnie teoretyk jest częstokroć uznawany za „ojca” ekonomii neoklasycznej³⁹. Mimo to, a także pomimo że podzielał pogląd J.S. Mill o złożoności i współzależności zjawisk społecznych, Marshall jednoznacznie zanegował korzyści z zastosowania zabiegu, który zalecał Mill. W *Zasadach ekonomii*⁴⁰ dobitnie stwierdził, że

ekonomiści studiują działania jednostek, ale studiują je raczej w odniesieniu do życia społecznego niż indywidualnego. [...] Zajmując się tym zagadnieniem traktują człowieka takim, jaki jest: nie jako człowieka abstrakcyjnego czy „gospodarującego”, lecz jako człowieka z krwi i kości. Zajmują się człowiekiem, który w życiu gospodarczym pozostaje pod wpływem motywów egoistycznych i w znacznym stopniu się do nich odnosi, ale nie są mu również obce, z jednej strony próżność i lekkomyślność, a z drugiej – zadowolenie z dobrze wykonywanej pracy oraz zdolność do poświęcania się dla dobra rodziny, bliźnich czy kraju (1920, I.II.33; podkreślenie moje)⁴¹.

Marshall wracał do tej myśli wielokrotnie, wyrażając ją również w wielu innych wystąpieniach i publikacjach (1896/1897, 299; 1925; 1996, 305–306; odwołania do odnośnych fragmentów *Zasad...* wskazałam w: Dzionek-Kozłowska 2007, 85). W sposób pośredni, acz dość dosadny, uwypuklił swoje stanowisko również w dwu definicjach ekonomii (z trzech) przedstawionych na kartach *Zasad...*⁴². Nie tylko nie oparł się wówczas na modelu *homo oeconomicus*, lecz stwierdził, że „[e]konomia polityczna lub ekonomika jest studium rodzaju ludzkiego w jego codziennych sprawach życiowych” i „bada, jak człowiek żyje, porusza się i myśli w codziennym życiu” (Marshall 1920, I.I.1, I.II.1). Wziąwszy pod uwagę te opinie, nie sposób uchylić się od postawienia pytania, czy „ojciec” ekonomii neoklasycznej faktycznie

39 Drugim pretendencem do „ojcostwa” jest lider szkoły matematycznej, Léon Walras. Trzeba jednak nadmienić, że Thorstein Veblen, który stworzył termin „ekonomia neoklasyczna” (*neo-classical economics*), użył go właśnie na oznaczenie systemu ekonomicznego Marshalla (Veblen [1900] 1919, 170–179).

40 W polskim przekładzie z lat 1925–1928, który ukazała się nakładem wydawnictwa M. Arcta tytuł tej pracy został przetłumaczony przez Czesława Znamierowskiego jako *Zasady ekonomiki*. Jednak wzięwszy pod uwagę rozwój polskiej nomenklatury ekonomicznej wydaje się, że właściwszym tłumaczeniem byłoby *Zasady ekonomii*.

41 W drugiej części tego cytatu (od słów „...nie są mu również obce”) posłużyłam się własnym tłumaczeniem z monografii o systemie ekonomicznym Marshalla (2007, 86). Pozostałe cytaty z prac Marshalla również podaję w tłumaczeniu własnym.

42 Na temat Marshallowskich definicji ekonomii, szerzej zob.: Dzionek-Kozłowska 2007, 26–43.

postulował, by ekonomiści zajmowali się całością natury ludzkiej. A także: w jaki sposób doprecyzować nakreślony tak szeroko obszar badań ekonomicznych?

Otóż Marshall, który – wbrew temu, co mogłoby wynikać z przedstawionego wyżej ujęcia – wcale nie był zwolennikiem uprawiania jednolitej nauki społecznej ani tym bardziej przypisywania takiego statusu ekonomii, proponował, by wyodrębnić obszar zainteresowania tej ostatniej poprzez ograniczenie się do analizowania tej części „działań indywidualnych i społecznych, która jest najściślej związana ze zdobywaniem i użytkowaniem materialnych rekwizytów dobrobytu” (1920, I.I.1, I.II.1). Proponując takie rozwiązanie, Marshall w pewnym sensie wracał do tradycji klasycznej, ponieważ wskazywanie na związek z „materialnymi rekwizytami dobrobytu”, występujący tu w roli kryterium rozstrzygającego o tym, czy pewne działania powinny być przedmiotem zainteresowania ekonomii czy nie, prowadziło w istocie do wskazywania na związek tych działań ze zdobywaniem bogactwa. Dodatkowo, w trzeciej z definicji ekonomii zamieszczonych w *Zasadach...*, Marshall nieco zmodyfikował to podejście, przyjmując, że istotne byłoby tu nawet nie tyle dążenie do zdobywania i użytkowania bogactwa, co możliwość dokonania pośredniego pomiaru zarówno potrzeb, jak i czynionych dla ich zaspokojenia wysiłków „w kategoriach bogactwa lub jego ogólnego reprezentanta, np. pieniądza” (1920, II.I.1). Dzięki temu w obszarze badawczym ekonomii mogłyby się znaleźć m.in. takie rodzaje aktywności, które trudno byłoby potraktować jako motywowane wąsko pojmowanym interesem własnym, a jednak możliwe do ujęcia w kategoriach pieniężnych, jak np. datki na cele charytatywne, koszty polis ubezpieczeniowych na życie czy wydatki na kształcenie dzieci (1920, II.I.1; 1925, 160–161). Marshall, który sam dostrzegał szereg słabości związanych z próbami przypisywania miar liczbowych wysiłkom i potrzebom na podstawie kwot, jakie dana osoba byłaby skłonna wydać na nabycie dóbr i usług mających te potrzeby zaspokoić (1920, 28, 780; [1879] 1930a, 22; 1896/1897, 301–302)⁴³, był jednocześnie zdania, że przyjęcie takiego kryterium wystarczy, aby zdefiniować obszar badawczy ekonomii. Najwyraźniej, pomimo zdawania sobie sprawy z pewnych mankamentów swojego rozwiązania, był on na tyle dużym przeciwnikiem definiowania ekonomii w oparciu o model *homo oeconomicus*, że zdecydował się zastosować takie właśnie podejście.

Niemniej prawdą pozostaje również, że treść jego teorii ekonomicznej w wielu miejscach pozostawała spójna z koncepcjami marginalistów i tych neoklasyków, którzy definiowali ekonomię jako naukę posługującą się abstrakcyjnym, mocno uproszczonym modelem człowieka. Jest to widoczne m.in. w przypadku teorii zachowań konsumenta, a zwłaszcza analizie tzw. II prawa Gossena, oraz – do pewnego stopnia – w Marshallowskiej teorii przedsiębiorstwa. Podobnie jak marginaliści, Marshall przyjmował bowiem, że „jeśli osoba posiada rzecz, którą można

43 Na ten temat, szerzej zob.: Dzionek-Kozłowska 2007, 36–43.

wykorzystać w różny sposób, to będzie ją rozdzielała tak, aby rzecz ta miała tę samą użyteczność krańcową we wszystkich możliwych zastosowaniach” (1920, 95). Odczytanie tej zasady w odniesieniu do pieniądza prowadziło do sformułowania warunku równowagi konsumenta, czyli właśnie II prawa Gossena. To z kolei oznaczało, że konsument będzie rozdzielał posiadany dochód tak, aby maksymalizować użyteczność. Zbieżność pomiędzy ujęciem Marshalla a podejściem marginalistów była widoczna zwłaszcza przy porównaniu tej zasady wyrażonej w wersji algebraicznej⁴⁴. Poprzestając na tym, można by odnieść wrażenie, że mimo krytyki modelu *człowieka gospodarującego* Marshall właściwie oparł na nim swoje wywody. Jednak przesłedzenie jego komentarzy do II prawa Gossena ujawnia złożoność jego stanowiska. Marshall stwierdzał mianowicie, że konsumenci wcale nie stosują tej reguły w sposób automatyczny, że jest to co najwyżej pewna zasada, zgodnie z którą należałoby postępować, podczas gdy w praktyce ludzie znacznie częściej niż porównywaniem użyteczności krańcowych kierują się zwyczajami czy dotychczasowymi przyzwyczajeniami. Zmian w strukturze wydatków dokonują wcale nie przy każdej zmianie struktury cen, lecz raz na jakiś czas (1920, 119).

Z kolei w przypadku teorii przedsiębiorstwa Marshall z jednej strony unikał wypowiadania się na temat motywów działania poszczególnych przedsiębiorców, wprowadzając koncepcję firmy reprezentatywnej, dzięki czemu zyskiwał narzędzie analityczne, które pozwalało mu mówić o kondycji całej branży⁴⁵. Lecz z drugiej strony można jednak bez większego trudu odnaleźć w *Zasadach...* stwierdzenia odnoszące się do motywów działania pojedynczych przedsiębiorców. I tu również okazuje się, że Marshall w gruncie rzeczy nie odbiegał tak bardzo od stanowiska przyjmowanego przez marginalistów. Twierdził mianowicie, że każdy „ważny biznesmen” będzie postępował zgodnie z „zasadą substytucji” (w ten sposób oznaczał zasadę racjonalnego gospodarowania). Podobnie jak Menger, Jevons i Pantaleoni, Marshall również wskazywał na czynniki, które można byłoby umieścić w kategorii Mengerowskiego „przymusu zewnętrznego” – normy prawne, zwyczaje, a także regulacje związkowe czy wymogi etyki zawodowej. Tak jak wskazani wyżej ekonomiści, wspominał także o ograniczeniach wynikających z niedostatecznej wiedzy oraz braku „energii i zdolności” (1920, 355, 404–405, 406).

Zbliżone do nich stanowisko przyjmował Marshall również, wypowiadając się na temat racjonalności ludzkich działań. Z jednej strony podkreślał, że nie zakłada, iż „każde działanie jest przemyślane i stanowi wynik uprzedniej kalkulacji”. Lecz z drugiej – stwierdzał, że „ta strona życia, którą w sposób szczególny interesuje się ekonomia, jest równocześnie tą, gdzie działanie człowieka jest najbardziej prze-

44 Choć trzeba raz jeszcze zaznaczyć, że Menger wersji algebraicznej nie przedstawił.

45 Marshallowska „firma reprezentatywna” była abstrakcyjną konstrukcją mającą stanowić „wyciąg” typowych cech funkcjonujących w danej branży przedsiębiorstw (istotne było tu zwłaszcza posiadanie przeciętnego dla danej gałęzi dostępu do zewnętrznych i wewnętrznych korzyści skali) (1920, 34–35, 314–317).

myślane i gdzie często rozważa on korzyści i straty swojego działania, zanim je podejmie” (1920, 20–21). Co więcej, Marshall wyrażał też opinię, że nawet w przypadkach, kiedy aktywność jednostek jest dyktowana normami zwyczajowymi, te zwyczaje czy obyczaje „najpewniej wyrosły z bliskiego i uważnego przyglądania się korzyściom i stratom wynikającym z różnego rodzaju postępowania” (21).

Reasumując, można uznać, że Marshall nie był zwolennikiem opierania teorii ekonomii na abstrakcyjnym modelu człowieka, choć na podstawie jego licznych wypowiedzi łatwo dostrzec, że w ludzkiej aktywności gospodarczej dostrzegał jednak szereg komponentów, które się na ten model składały. Nie był natomiast gotowy na przyjęcie założenia, że to jedyne cechy i pobudki, które mają znaczenie przy procesach gospodarczych.

Na podstawie analizy całości jego dorobku można także domniemywać, że odrzucenie zasadności opierania się na modelu *homo oeconomicus* było konsekwencją nadrzędnej zasady metodologicznej, jakiej hołdował niemalże od początku swojej kariery akademickiej. Taki charakter miało w jego systemie wezwanie, by wszelkie teorie ekonomiczne nieustannie konfrontować z realiami, tak, aby odbiegały od nich o tyle tylko, o ile jest to absolutnie niezbędne. Dodatkową przesłanką przemawiającą za odrzuceniem ekonomii opartej na modelu *homo oeconomicus* było również zapewne żywione przez niego (i artykułowane nawet w traktatach, wydawałoby się, czysto teoretycznych), przekonanie, że ludzie mogą i powinni nieustannie pracować nad swoim charakterem, doskonalić się i dążyć do, jak to określał, „wyższych wartości” (Marshall 1907, 9, 12–13, 18; 1920, 2–4, 17, 47–48, 136, 265, 530, 680, 690, 694, 720, 724, 740–741, 743, 748, 751; 1925, 172–173). Położeniem tego przekonania była zaproponowana przez niego koncepcja *rycerskości gospodarczej* (*economic chivalry*), według której przedsiębiorcy powinni aspirować do osiągnięcia ideału „gospodarczych rycerzy”, którzy w swojej aktywności winni kierować się raczej honorem, wielkodusznością i uprzejmością, niż li tylko maksymalizowaniem zysku (1907; cf. Dzionek-Kozłowska 2007, 313–316; Dzionek-Kozłowska i Matera 2015, 33–48).

Mimo uznawania go za „ojca” ekonomii neoklasycznej, wpływ Marshalla na ten akurat aspekt podejścia do uprawiania ekonomii głównego nurtu był niewielki. Pod tym szczególnym względem zdecydowanie bliżej byłoby Marshallowi do wielu reprezentantów ekonomii instytucjonalnej (*sensu largo*) czy ekonomii ewolucyjnej. Artykułowane przez niego wątpliwości wobec korzyści mających wynikać z posłużenia się modelem *człowieka gospodarującego* nie przeszkodziły ani w rozwoju teorii racjonalnego wyboru opartej na zaksjomatyzowaniu preferencji, ani w mającej miejsce w XX wieku formalizacji mikroekonomii. Wziąwszy pod uwagę dość demonstracyjne zanegowanie zasad ekonomii Marshallowskiej przez Johna M. Keynesa, nieco paradoksalne może się wydać to, że ten właśnie charakterystyczny dla Marshalla sposób ujmowania człowieka w teorii ekonomii znalazł oddźwięk w dorobku jego najsłynniejszego krytyka (co zresztą stało się przyczyną

problemów prowadzących ostatecznie do zajmującego uwagę makroekonomistów przez kilka dekad poszukiwań mikropodstaw teorii makroekonomicznej). Tym niemniej dla większości marginalistów kluczowe elementy modelu *człowieka gospodarczego*, tzn. zasada maksymalizacji, pojęcie użyteczności oraz założenie, że ludzkie działania są co najmniej celowe (celoworacjonalne), pozostały bez zmian.

2.2. *Homo oeconomicus* w teorii racjonalnego wyboru. Imperializm ekonomii

2.2.1. Esej Lionela Robbinsa

Swego rodzaju ukoronowaniem podejścia do uprawiania ekonomii rozwijanego od czasów rewolucji marginalistycznej, a zarazem punktem wyjścia dla kolejnego etapu ewolucji modelu *homo oeconomicus*, był słynny esej Lionela Robbinsa *O naturze i znaczeniu nauk ekonomicznych* (*An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*) z 1932 roku. Robbins, który już we wstępie zadeklarował, iż jego celem jest przedstawienie definicji ekonomii, która pozwalałaby uchwycić najważniejsze cechy podejścia charakterystycznego dla ekonomistów jemu współczesnych (vii–ix) uznał, że specyfika tego podejścia polega na „badaniu ludzkich zachowań jako relacji pomiędzy celami i ograniczonymi środkami, które mają alternatywne zastosowania” (15; cf. 75–76, 83). Ta konstatacja stała się podstawą do sformułowania jednej z najśłynniejszych definicji ekonomii jako nauki. Robbins określił ją jako naukę, która „zajmuje się tym aspektem ludzkiego zachowania, jaki wyrasta z rzadkości środków wykorzystywanych do osiągnięcia danych celów” (23; cf. 45).

Znaczenie takiego zdefiniowania ekonomii dla modelu *homo oeconomicus* było istotne z co najmniej trzech względów. Po pierwsze, Robbins wyraźnie akcentował, że celem badań ekonomicznych nie jest analiza określonego typu działań czy zachowań, lecz badanie pewnego ich aspektu. Skoncentrowanie się na analizowaniu pojedynczego wymiaru ludzkich działań było oczywiście zgodne z argumentacją J.S. Milla, która doprowadziła go do przedstawienia modelu *homo oeconomicus*. Różnica polegała na tym, że zarówno Mill, jak i pierwsze pokolenie marginalistów, ograniczali się do badania działań związanych z tradycyjnie rozumianą aktywnością gospodarczą, tzn. konsumpcją, produkcją, dystrybucją i wymianą. Natomiast Robbins, który sam aspekt działań mających być przedmiotem analiz ekonomicznych definiował przez wskazanie na rzadkość zasobów (szeroko rozumianych) pozostających do dyspozycji jednostki, nie wprowadzał żadnych dodatkowych ograniczeń obszaru badawczego ekonomii.

Nie powiemy – wyjaśniał – że produkcja ziemniaków jest działalnością gospodarczą, a produkcja koncepcji filozoficznych nie ma takiego charakteru. Powiemy raczej, że tak dalece, jak każde z tych działań wymaga rezygnacji z innych pożądaných alternatyw, każde z nich posiada aspekt ekonomiczny. A poza tym właśnie, jedynym ograniczeniem, nie ma żadnych innych barier dla poszerzania obszaru badawczego nauk ekonomicznych (1932, 16).

Robbins dodawał przy tym również, że „rzadkość środków jest tak powszechna, iż w pewnej mierze wpływa ona na niemal wszystkie rodzaje zachowań” (24).

Zauważmy, że takie ujęcie oznaczało, iż metody wypracowane przez ekonomistów do objaśniania działań tradycyjnie kojarzonych z gospodarowaniem można byłoby zastosować również do analizowania innych, pozaekonomicznych typów ludzkiej aktywności. Sam proces wykorzystania tej szansy poszerzenia katalogu zagadnień rozpatrywanych przez ekonomistów nabrał tempa w drugiej połowie XX wieku, co ostatecznie przełożyło się na rozwój tzw. imperializmu ekonomii⁴⁶.

Po drugie, sposób, w jaki Robbins zdefiniował ekonomię, uwypuklał brak zasadności analizowania przez ekonomistów celów, do jakich dążą jednostki gospodarujące. Cele te powinny być, zdaniem Robbinsa, traktowane na gruncie analiz ekonomicznych jako egzogeniczne (1932, 24–25, 87, 135 i dalsze). Dla wyraźnego rozgraniczenia ekonomii zarówno od etyki, jak i od uprawiania polityki (w tym polityki gospodarczej) podkreślił, że z punktu widzenia teorii ekonomicznych jest całkowicie nieistotne, czy cele jednostek gospodarujących są „szlachetne czy nikczemne”, „materialne czy niematerialne”. Zdaniem Robbinsa, ekonomista powinien być zainteresowany celami jedynie w takiej mierze, by móc stwierdzić, czy „osiąganie jednego zestawu celów wymaga poświęcenia innych”, czy nie. Jeśli odpowiedź na tak postawione pytanie jest twierdząca, to i tu mamy do czynienia z aspektem ekonomicznym wyboru pomiędzy tymi konkurującymi ze sobą celami (24–25)⁴⁷.

Pozostając w zgodzie z postulatami odstąpienia od analizowania na gruncie teorii ekonomii celów aktywności gospodarczej, krytykował Robbins również zasadność prowadzenia dyskusji na temat przyczyn odczuwania satysfakcji czy zadowolenia wynikającego z nabywania i konsumowania określonych dóbr. Wskazywał, że to zadowolenie/satysfakcja nie jest częścią samego działania, tylko jego „pro-

46 Zagadnienie to jest potraktowane szerzej w punkcie 2.2.3. na stronach 90–101.

Na temat definiowania pojęcia naukowego imperializmu, a imperializmu ekonomii w szczególności, szerzej zob.: Dupré 1998; 2001; Mäki 2009; 2013; Kuorikoski i Lehtinen 2010.

47 Stanowisko Robbinsa można uznać za rozwinięcie formułowanych w podobnym tonie uwag Johna E. Cainesa, który w *The Character and Logical Method of Political Economy* wskazywał, że „ekonomia polityczna pozostaje neutralna wobec konkurujących ze sobą schematów społecznych”, „nie ma nic wspólnego ani z leseferyzmem, ani z komunizmem, swobodą zawierania umów czy paternalistycznym rządem”, „nie wypowiada żadnych osądów odnośnie do wartościowości czy atrakcyjności celów, do jakich dąży się w tych systemach”, a jedynie „dostarcza środków lub – ujmując rzecz dokładniej – części środków do oszacowania ich efektów” (1875, 36–38).

duktem końcowym”, „celem”, który jako taki pozostaje poza obszarem zainteresowania ekonomii.

Zaś po trzecie, pomiędzy stanowiskiem Robbinsa a podejściem zarówno J.S. Milla, jak i Jevonsa czy Edgewortha zachodziła istotna różnica dotycząca zasadności czerpania przez ekonomistów z dorobku psychologii przy formułowaniu podstaw (założeń) teorii ekonomicznych opisujących zachowania jednostek gospodарujących. O ile Mill uważał, że badania psychologiczne i te, które dziś określilibyśmy jako kognitywistyczne mogą i powinny wnieść istotny wkład na etapie konstruowania tychże założeń⁴⁸, zaś Jevons i Edgeworth poszukiwali podstaw teorii użyteczności w koncepcjach z psychofizyki i psychofizjologii, o tyle Robbins uznał, że ewentualna korzyść dla ekonomistów wynikająca z tego rodzaju wsparcia jest co najmniej wątpliwa. Kontekst dla tak jednoznacznie negatywnej opinii stanowiła tocząca się od końca XIX wieku dyskusja wokół mierzalności użyteczności. Uznanie maksymalizacji użyteczności za nadrzędny cel aktywności gospodarczej w sposób naturalny prowadziło do pytań o metody mierzenia, czy choćby szacowania tej kategorii. Zastanawiano się, w jaki sposób jednostki dokonują tego rodzaju „pomiarów”, czy, a jeśli tak, to w jaki sposób można byłoby porównywać przyrosty użyteczności odczuwane przez różne osoby, i w końcu: czy można byłoby wykorzystać jakąś miarę użyteczności do szacowania *ex ante* i oceniania *ex post* efektów decyzji z zakresu polityki gospodarczej. Szczególnie zainteresowany stworzeniem tego rodzaju „miernika” był Marshall, który rozważał możliwość wykorzystania w tym charakterze wprowadzonego przez siebie pojęcia *nadwyżki konsumentów* (*consumers' surplus*). O ile jednak Marshall przyznał ostatecznie, że tego rodzaju próby są skazane na porażkę, ponieważ koncepcja ta „nie daje się [...] skwantyfikować w mający znaczenie sposób” (Guillebaud 1971, 6), to pomysł ten podchwycił Arthur Cecil Pigou, czyniąc z tego rodzaju szacunków podstawę analizy przedstawionej w *Economics of Welfare* (1920)⁴⁹. Dość szybko zdano sobie jednak sprawę, że dokonywanie interpersonalnych porównań użyteczności jest niemożliwe, co podważyło zasadność konstruowania ekonomii dobrobytu *à la* Pigou. Co gorsza, przy dokładniejszym przyjrzeniu się tej kwestii okazało się, że samo założenie o maksymalizacji użyteczności ma poważne słabości. Wbrew stanowisku przyjętemu przez pierwszych marginalistów – Jevonsa, Walrasa i Mengera – dzięki pracom Edgewortha (1881), Pareto (1906) i Irvinga Fishera (1927) ostatecznie zaakceptowano, że użyteczność nie jest kategorią mierzalną w ujęciu kardynalnym. Można co najwyżej przyjąć, że, odwołując się do tego pojęcia, ekonomista może podjąć próbę wypowiedzenia się na temat uporządkowania preferencji danej osoby – co osoba ta lubi bardziej, a co mniej, ale nie o ile większe zadowolenie uzyska

48 Warto przypomnieć, że samą zasadę przedkładania większej ilości bogactwa nad mniejszą traktował Mill jako prawidłowość psychologiczną.

49 Szerzej na ten temat: Dzionek-Kozłowska 2007, 146–148, 331–337.

z konsumpcji jednostki danego dobra w stosunku do zadowolenia wynikającego z konsumpcji innego. W konsekwencji Pareto dokonał przeformułowania marginalistycznej teorii wartości tak, by analizę tę ująć bez uciekania się do pojęcia użyteczności, co zaowocowało przedstawieniem analizy wyborów dokonywanych przez konsumenta w kategoriach krzywych obojętności i linii ograniczenia budżetowego (analizę tę rozwinęli następnie Jewgienij Słucki, John R. Hicks i Roy G.D. Allen). Pareto jasno deklarował, że poza „uwolnieniem” teorii wyboru od pojęcia użyteczności, jego celem było odejście od opierania jej na introspekcji, konieczności analizowania procesów poznawczych jednostek czy zagłębiania się w dywagacjach na temat motywów podejmowania ludzkich działań. Robbins podzielał to stanowisko.

Autor *Eseju o naturze i znaczeniu ekonomii* był też zdecydowanym przeciwnikiem nieustannego „pisania na nowo” doktryn ekonomicznych tak, by dotrzymywały one kroku gwałtownie rozwijającej się wówczas, choć dalekiej od formułowania akceptowanych przez ogół badaczy uogólnień, psychologii (Robbins 1932, 83–85). Nie uważał również za zasadne prowadzenia w ekonomii rozważań na temat charakteru jednostek gospodarujących. Tę ostatnią myśl wyraził bardzo dobitnie, uznając, że z punktu widzenia teorii ekonomicznych jest całkowicie obojętne, czy przyjmiemy, iż jednostki zaangażowane w aktywność gospodarczą będą „czystymi egoistami, czystymi altruistami, czystymi ascetami, czystymi sensualistami czy – co jest znacznie bardziej prawdopodobne – wiązkami tych wszystkich impulsów” (87). Kwestię tę podnosił także, pisząc o modelu *homo oeconomicus*. Omawiając nieporozumienia wyrosłe wokół tego, jak podkreślał, „czysto formalnego założenia”, skupił się na wykazaniu, że model ten wcale nie opiera się na przekonaniu, iż jednostki gospodarujące są egoistyczne. Wskazywał, że dążenia do jak najkorzystniejszego wykorzystania zasobów nie należy traktować jako ostatecznego celu, lecz jako środek prowadzący do realizacji tych właśnie ostatecznych celów, które mogą być bardzo zróżnicowane w zależności od światopoglądu i preferencji jednostek⁵⁰. Wpływ eseju Robbinsa na ekonomistów głównego nurtu, a w szczególności jego niechęć do czerpania z dorobku psychologii, prowadziła do pogłębiania się rozdzwisku pomiędzy tymi dwiema dyscyplinami (cf. Sent 2004, 738).

Zamykając omawianie stanowiska Robbinsa, trzeba zwrócić uwagę na dokonaną przez niego, niezwykle istotną modyfikację rozumienia pojęcia racjonalności. O ile bowiem dla Webera działanie celoworacjonalne było – zgodnie ze stosowanym na jego oznaczenie terminem – celowe i przemysłane, Robbins uwypuklił ten drugi element, uznając, że warunkiem koniecznym i dostatecznym racjonalności wyboru jest „pełna świadomość tego, na czym polegają odrzucane alternatywy” (1932, 136). Chcąc działać racjonalnie, jednostka powinna więc skoncentrować się na pozyskaniu jak najpełniejszej wiedzy o dostępnych dla niej w danych wa-

50 Argumentacja Robbinsa była bardzo zbliżona do rozważań Seniora nt. bogactwa.

runkach opcjach i konsekwencjach ich wybrania. Takie podejście prowadziło do wniosku (choć trzeba od razu zaznaczyć, że Robbins nie wypowiedział go *explicitie*), że pełna racjonalność wymagałaby doskonałej wiedzy, i to nie tylko tej dotyczącej sytuacji bieżącej, ale i doskonałych zdolności przewidzenia tego, co stałoby się po wybraniu każdej z dostępnych ścieżek postępowania.

Wydaje się, że na stanowisku Robbinsa odnośnie do tej kwestii zaważył fakt, iż na ten temat wypowiadał się w ostatniej części swojej rozprawy, która, zgodnie z zapowiedzią zawartą w tytule, była poświęcona pokazaniu, na czym polega znaczenie ekonomii jako nauki. Znaczenia tego upatrywał w dostarczeniu wiedzy, która pozwalałaby lepiej zrozumieć konsekwencje obierania różnych celów gospodarczych, dzięki czemu wybór byłby dokonywany w sposób bardziej świadomy i przemyślany, czyli – jak można wnosić na podstawie przedstawionego wyżej sposobu definiowania tej kategorii – w sposób bardziej racjonalny. Większa świadomość konsekwencji ułatwiałaby, zdaniem Robbinsa, obieranie celów w taki sposób, by nie wykluczały się one wzajemnie. Ten sformułowany tu niejako mimochodem wymóg wewnętrznej spójności preferencji nabrał pierwszoplanowego znaczenia w teorii racjonalnego wyboru. Warto również zauważyć, że w przeciwieństwie do Webera, Robbins uznał, że jeśli podmiot – jednostka gospodarująca, polityk czy grupa obywateli – decyduje się realizować określony cel, to nie można powiedzieć, że cel ten jest irracjonalny, o ile tego rodzaju decyzja została dokonana ze świadomością konsekwencji tegoż wyboru (1932, 136–137). Ostatecznie Robbins posunął się do zaskakującego stwierdzenia, że „[e]konomia nie opiera się na założeniu, że jednostki działają racjonalnie”. Kategorii tej przyznał natomiast wymiar normatywny, stwierdzając, że „racjonalność i umiejętność dokonywania wyboru w sposób świadomy [*ability to choose with knowledge*] jest pożądana” (1932, 141).

Zamykając ten wątek, warto zauważyć, że konstatacja Robbinsa, iż ekonomia nie jest oparta na założeniu o racjonalności jest zastanawiająca sama w sobie, ale dodatkowe zdziwienie budzi w zestawieniu z aprobatywnym odwoływaniem się przez Robbinsa do Ludwiga von Misesa, którego stanowisko na ten temat jawi się może jako krańcowo odmienne. Już we wprowadzeniu do swego monumentalnego *Ludzkiego działania* Mises stwierdzał bowiem, że „[l]udzkie działanie jest z konieczności zawsze racjonalne” (2007, 16). Różnica pomiędzy Robbinsem a Misesem wynika jednak w głównej mierze z rozbieżności w rozumieniu pojęcia racjonalności. Dla Robbinsa działanie racjonalne było działaniem podejmowanym ze świadomością jego konsekwencji, zaś dla Misesa racjonalnym było każde działanie celowe, przy czym uważał on, że celowość zawarta jest w samym pojęciu działania (stąd stwierdzenie, że „wyrażenie »działanie racjonalne« jest pleonazmem i nie należy go używać”). Jako przeciwieństwo działań wskazywał Mises odruchy – mimowolne reakcje naszego organizmu, tzn. aktywność podejmowaną automatycznie, bez aktu woli ze strony działającego (Mises 2007, 15–18).

Stanowisko Misesa krytycznie oceniał Lange, który z kolei zwrócił uwagę, że przy utrzymaniu Misesowskiego podejścia nie moglibyśmy uchwycić takich działań, które według nomenklatury Webera określilibyśmy jako tradycyjne, tzn. takie, w przypadku których zarówno ich cele, jak i środki mające służyć ich realizacji wynikają z tradycji, a nie z rozważenia możliwych opcji pozwalających zrealizować dany cel (1978, 140, w przypisie).

2.2.2. Ku aksjomatyzacji preferencji człowieka gospodarującego: teoria racjonalnego wyboru

Poza argumentacją zawartą w eseju Robbinsa – pracy, którą Mark Blaug słusznie ocenił jako „dzieło mistrzowskie pod względem polemicznym” (1995, 130) – na postrzeganiu człowieka na gruncie teorii ekonomicznych w drugiej połowie XX wieku w zasadniczym stopniu zaważyła także nasilająca się tendencja do formalizacji ekonomii. W konsekwencji w ewolucji podejścia do ujmowania i wykorzystania modelu *homo oeconomicus* nastąpiły wówczas dwa zasadnicze, w dużej mierze wzmacniające się wzajemnie, procesy:

- (1) dążenie do takiego ujęcia tej koncepcji, by możliwe było przedstawienie spójnego logicznie modelu określającego zasady racjonalnego działania podmiotów gospodarczych, czego owocem było stworzenie i rozwinięcie teorii racjonalnego wyboru,
- (2) stopniowe poszerzanie katalogu działań analizowanych przy wykorzystaniu tego modelu, co ostatecznie doprowadziło do rozwoju podejścia określanego mianem imperializmu ekonomii.

Podłożem do wyłonienia się pierwszej ze wskazanych koncepcji była wspomniana wcześniej dyskusja wokół mierzalności i porównywalności użyteczności. W oczach ekonomistów zmierzających do formalizacji ekonomii, atrakcyjność podejścia Paretońskiego podnosił fakt, iż jego przyjęcie dawało możliwość uniknięcia uwikłania się w rozważania na temat meandrów działania ludzkiego umysłu, złożoności reagowania na różnorakie bodźce, analizowania potrzeb i pragnień zawiadujących ludzkim działaniem i tym podobnych, nie dość dobrze rozpoznanych, problemów. Przyjmując za punkt wyjścia takie właśnie ujęcie, skoncentrowano się na samym wyborze, którego dokonywanie rozpatrywano z perspektywy właściwych danej jednostce preferencji, nie z punktu widzenia celu. Specyfika teorii racjonalnego wyboru polegała na zaksjomatyzowaniu tychże preferencji, co przełożyło się na kolejną modyfikację rozumienia pojęcia racjonalności.

W rozwoju teorii racjonalnego wyboru kluczową rolę odegrały prace Paula Samuelsona: *A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour* (1938a; cf. 1938b) i *Zasady analizy ekonomicznej* z 1947, „kamień węgielny” teorii gier, czyli wydana w 1944 roku *Theory of Games and Economic Behavior* Johna von Neumanna

i Oskara Morgensterna oraz wytyczająca nowe kierunki analizy ekonomicznej praca Kennetha Arrowa *Social Choice and Individual Values* (1951). Aksjomatyzacja teorii racjonalnego wyboru i jej rozwinięcie w teorię subiektywnej wartości oczekiwanej zostało przedstawione w *The Foundations of Statistics* (1954) Leonarda J. Savage'a. Z kolei Gerard Debreu włączył teorię racjonalnego wyboru w zaprezentowane w *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium* (1959) sformalizowane ujęcie modelu równowagi ogólnej.

Wskazani autorzy opowiadali się za matematyzacją ekonomii, a dokonana przez nich aksjomatyzacja preferencji umożliwiła wyartykułowanie teorii wyboru w języku logiki formalnej. Co zrozumiałe, takie podejście miało ogromny wpływ na formę, a także – co już mniej oczywiste – na sam przedmiot rozważań. Znamienne jest, że dla kolejnych pokoleń teoretyków racjonalnego wyboru przedmiotem dociekań stała się nie analiza procesu podejmowania decyzji przez ludzi aktywnych na płaszczyźnie gospodarczej, lecz doprecyzowanie spójnego katalogu wymogów, jakie musiałyby być spełnione, aby same te wybory można było uznać za racjonalne⁵¹. W konsekwencji teoria zachowania jednostki gospodarującej została ostatecznie sprowadzona do logiki wyboru (cf. Guala 2000, 61–64; Giocoli 2005, 183; Herfeld 2017; cf. Davis 2011, 8–9, 29–32).

W przypadku części autorów, m.in. u von Neumanna i Morgensterna, wywód dotyczący racjonalności wyborów nabrał charakteru preskryptywnego. W *Theory of Games...* ([1944] 1953) jasno deklarowali oni bowiem, że ich podstawowym zamierzeniem badawczym jest

odnalezienie spójnych matematycznie zasad, które określałyby racjonalne zachowanie uczestników społecznych procesów gospodarczych, i na tej podstawie wywiedzenie ogólnych charakterystyk tegoż zachowania (31).

Racjonalność nie była tu jednak rozumiana jako celowe i przemyślane dążenie do maksymalizacji użyteczności, lecz, jak ujął to Samuelson, oznaczała, że podmiot gospodarczy przy danej strukturze cen i poziomie dochodów „wybiera tę kombinację dóbr, która leży najwyżej na skali jego preferencji” (1959, 99, 144). Samuelson dodawał przy tym natychmiast, że „nie wymaga się, aby jednostka działała z rozmysłem i pełną świadomością” (99). Na pierwszym planie znalazła się racjonalność wyboru, podczas gdy racjonalność samego działania, istotna dla Webera i większości marginalistów, zeszła na plan dalszy.

Za punkt wyjścia do wypowiadania się na temat racjonalności wyboru uznano rozważania dotyczące preferencji jednostek. Specyfika tego podejścia polegała na

51 W bardzo bezpośredni sposób wyraził to choćby Leonard J. Savage, który już we wstępie do *The Foundations of Statistics* uprzedzał czytelników, pisząc: „konstruuje tu wysoce idealistyczną teorię zachowania osoby »racjonalnej« [...] i czyniąc to muszę prosić, byście się ze mną zgodzili, że takie a takie zasady zachowania uznamy za racjonalne” (1954, 7).

tym, że samych preferencji nie badano, lecz założono, iż muszą być one uporządkowane w taki sposób, by spełniały dwa podstawowe aksjomaty: **kompletności** (zupełności) i **przechodniości** (tranzytywności).

Zgodnie z pierwszym z nich przyjęto, że jednostka jest w stanie wyrazić preferencje odnośnie do wszystkich dostępnych dla niej zestawów dóbr, czyli zawsze jest w stanie stwierdzić, czy określony zestaw dóbr preferuje bardziej od dowolnego innego zestawu albo uznać, że porównywane zestawy są dla niej indyferentne. Jeśli zbiór dostępnych dla jednostki dóbr oznaczmy przez D , to (von Neumann i Morgenstern [1944] 1953, 26–27; Arrow 1963, 12–17; Samuelson 1959, 95):

$$\forall (x, y \in D) x \leq y \vee y \leq x$$

Z kolei przechodniość oznacza zachowanie relacji preferencji w sytuacji, kiedy porównujemy więcej niż dwa dobra; w najprostszym przypadku oznacza to, że jeśli dobro x jest gorsze od dobra y , a dobro y jest gorsze od dobra z , to preferencje są przechodnie, jeśli na podstawie tych dwu wyborów możemy wnosić, że dobro x jest gorsze od z (von Neumann i Morgenstern [1944] 1953, 26–27; Arrow 1963, 12–17):

$$\forall (x, y, z \in D) (x \leq y) \wedge (y \leq z) \Rightarrow (x \leq z)$$

Do tego zestawu dodano jeszcze aksjomat o **zwrotności** (asymetrii, refleksyjności), mówiący o tym, że dane dobro jest przez jednostkę oceniane jako nie mniej dobre niż ono samo⁵², oraz założenie o **spójności preferencji w czasie** oznaczające, że uporządkowanie preferencji nie zmienia się, tzn. że jednostka, mając do dyspozycji dwa dobra, dokona takiego samego wyboru dziś i w przyszłości (Arrow 1963, 13–14; Savage 1954, 17–18). Poza tymi aksjomatami, von Neumann i Morgenstern przyjmowali również, że „w branej pod uwagę gospodarce wszystkie podmioty są **w pełni poinformowane** o fizycznych charakterystykach sytuacji, w której się znajdują” i **posiadają zdolności do przetwarzania tych informacji**, tzn. „są w stanie dokonywać wszelkich statystycznych, matematycznych, itd. operacji, które posiadanie tej wiedzy czyni możliwymi” (von Neumann i Morgenstern [1944] 1953, 30).

Od założenia o spójności preferencji w czasie dzielił już tylko krok do przyjęcia założenia o **stałości (podstawowych) preferencji** poczyniony wstępnie już przez Samuelsona (1959, 144), a ostatecznie uwypuklony przez Gary'ego S. Beckera i wyartykułowany dobitnie w tytule artykułu *De Gustibus Non Est Disputandum* (1977), którego współautorem był George Stigler.

52 Jeśli aksjomat kompletności jest przedstawiony tak jak powyżej, tzn. przy warunkach słabego uporządkowania, aksjomat zwrotności nie jest konieczny (jest zawarty w aksjomacie kompletności).

Tak scharakteryzowane preferencje określano jako racjonalne (lub „dobrze zachowujące się”). W teorii racjonalnego wyboru racjonalność stała się kategorią określającą właściwości preferencji podmiotu gospodarczego, przy czym fakt, że wskazane charakterystyki uznano za aksjomaty, oznaczał, iż na gruncie teorii ekonomii wyklucza się rozważanie takich przypadków, w których preferencje jednostek nie byłyby kompletne, tranzytywne, refleksyjne i spójne w czasie.

Istotą transformacji modelu *homo oeconomicus*, która nastąpiła w konsekwencji rozwoju teorii racjonalnego wyboru, było:

- (1) skoncentrowanie się na racjonalności rozumianej jako spójność wewnętrzna, czyli pewna „techniczna” właściwość, preferencji podmiotu (cf. Sen 1985; Giocoli 2005, 188) oraz
- (2) odejście od artykułowania założenia o maksymalizacji użyteczności na rzecz założenia o wyborze opcji położonej najwyżej na skali preferencji (najlepszej dostępnej dla) danej jednostki gospodarującej (używając pewnego skrótu myślowego, mówi się tu o „maksymalizacji preferencji”, choć sensowność maksymalizowania takiej kategorii wydaje się mocno dyskusyjna).

Do spopularyzowania takiego rozumienia kategorii racjonalności oraz będącej tego pokłosiem modyfikacji modelu *człowieka gospodarującego* w największej mierze przyczyniło się ujęcie teorii wyboru konsumenta przedstawione przez Samuelsona, który przeformułował niemal całą tę teorię, wychodząc od tzw. słabego aksjomatu preferencji ujawnionych – przekonania, że jeśli konsument dokona już wyboru jakiegoś koszyka (kupi określone dobro/zestaw dóbr), to ten nabyty przez niego koszyk musiał być najlepszym (znajdować się najwyżej w skali jego preferencji) spośród wszystkich koszyków dostępnych w chwili dokonywania zakupu (1959, 143–152).

Teoria preferencji ujawnionych Samuelsona, której powstanie było konsekwencją dążenia do zoperacjonalizowania teorii wyboru i odejścia od opierania jej na pojęciu użyteczności, przydawała szczególnego znaczenia aksjomatom odnoszącym się do preferencji. Jeśli bowiem preferencje jednostki spełniają wymogi kompletności i przechodniości, to niemożliwe jest, aby dokonywany przez tę jednostkę wybór nie spełniał słabego aksjomatu preferencji ujawnionych⁵³. Co więcej, jeśli wybór ten spełnia mocny aksjomat preferencji ujawnionych, oznacza to, że preferencje jednostek są kompletne i przechodnie, czyli „racjonalne”.

53 Słaby aksjomat preferencji ujawnionych oznacza, że jeśli przy danym ograniczeniu budżetowym konsument wybiera koszyk x w sytuacji, gdy dostępny jest również koszyk y , to ujawnia swoje preferencje odnośnie tych dwu koszyków, czyli deklaruje, że koszyk x jest lepszy lub co najmniej tak samo dobry jak koszyk y . Jeśli jego preferencje nie ulegną zmianie, nie może wybrać koszyka y , jeśli w chwili dokonywania wyboru dostępny jest koszyk x . Mocny aksjomat preferencji ujawnionych oznacza, że rezygnujemy z relacji indyferencji (wykluczamy możliwość, że koszyk y jest tak samo dobry jak x).

Trzeba nadmienić, że dla niektórych komentatorów różnica pomiędzy rozumieniem racjonalności w kategoriach spójności preferencji a charakterystycznym dla marginalistów postrzeganiem jej przez pryzmat maksymalizacji użyteczności była na tyle istotna, że sformułowanie *homo oeconomicus* rezerwowali wyłącznie dla modelu opartego na tym drugim podejściu. Tego rodzaju stanowisko przyjął Nicola Giocoli (2005), którzy kontrastował tak rozumiany model *homo oeconomicus* (uznając za jego cechę definicyjną założenie o maksymalizacji użyteczności) z modelem racjonalnego podmiotu gospodarczego wywiedzionym na podstawie teorii racjonalnego wyboru. Podejście to ma tę oczywistą zaletę, że pozwala bardzo silnie uwypuklić różnicę pomiędzy oboma obrazami, co z punktu widzenia studiów skoncentrowanych na wskazywaniu rozbieżności zachodzących pomiędzy nimi i konsekwencji tych rozbieżności dla kształtu tworzonych na ich podstawie teorii ekonomicznych może być korzystne. Mając świadomość istnienia tej różnicy, trzeba jednak podkreślić, co zresztą Giocoli sam przyznawał, że podejścia te nie są w pełni rozłączne (2005, 180–181). Co ważniejsze, nie były traktowane jako takie przez samych ekonomistów, którzy częstokroć prowadzili analizę, odwołując się zarówno do wymogu spójności preferencji, jak i założenia o maksymalizacji (cf. Davis 2011, 29). Wydaje się zatem, że ograniczanie pojęcia „model *homo oeconomicus*” wyłącznie do koncepcji marginalistycznej jest w istocie zabiegiem nieco sztucznym, który nie tylko stoi w opozycji do przyjętej przez większość ekonomistów i historyków myśli ekonomicznej praktyki – koncepcja człowieka obecna w teorii racjonalnego wyboru, oparta na zaksjomatyzowanym ujęciu preferencji, jest dość powszechnie określana mianem modelu *homo oeconomicus* (cf. Davis 2005; 2011; Hodgson 2013; Kirchgässner 2008; Thaler 2000, 133–141) – ale sugeruje (niesłusznie) brak ciągłości pomiędzy dwoma podejściami możliwymi do wskazania w ewolucji tej samej koncepcji.

Gwoli dopełnienia obrazu tego modelu w drugiej połowie XX wieku, trzeba zaznaczyć, że kwestia racjonalności wyboru (i działania podejmowanego w konsekwencji tegoż wyboru) oraz samo założenie dotyczące celu działalności gospodarczej zostały ujęte nieco inaczej w pracy von Neumanna i Morgensterna. Specyfika ich podejścia polegała na próbie takiego „zaprojektowania reguł racjonalnego zachowania dla jednostki, by uwzględnić ewentualność nieracjonalnego zachowania innych” ([1944] 1953, 31). W punkcie wyjścia swojej analizy von Neumann i Morgenstern wskazali, że o ile w przypadku pojedynczej, izolowanej osoby zaspokajającej swoje potrzeby bez odwoływania się do pomocy ze strony innych, racjonalne działanie można byłoby zdefiniować jako dążenie do osiągnięcia maksymalnej użyteczności/zadowolenia z wykorzystania posiadanych przez nią dóbr, o tyle w przypadku osób funkcjonujących w społeczeństwie i korzystających z dóbr i usług oferowanych przez innych, sprawa znacznie się komplikuje. Sprezycowanie, na czym wówczas miałyby polegać „działanie racjonalne”, jest niezwykle trudne, bo osiągnięcie przez jednostkę maksymal-

nej użyteczności z posiadanych zasobów staje się w znacznym stopniu zależne od działań podejmowanych przez wszystkich tych, z którymi dana jednostka wchodzi w interakcje gospodarcze. To z kolei oznacza, że „każdy z uczestników próbuje maksymalizować funkcję [...], której zmiennych nie może w pełni kontrolować”. Stąd wniosek, że „takiej sytuacji z pewnością nie można uznać za problem prostej maksymalizacji, lecz za pewną szczególną i kłopotliwą mieszankę licznych, kolidujących ze sobą problemów maksymalizacji” ([1944] 1953, 11) oraz wyartykułowanie postulatu uwzględnienia w procesie podejmowania decyzji oczekiwań, jakie jednostki formułują odnośnie do działań pozostałych podmiotów. Metodą mającą umożliwić prowadzenie tego rodzaju analizy miała być teoria gier. Z kolei doprecyzowanie samego celu gospodarowania było dla von Neumanna i Morgensterna kwestią drugorzędną (o czym zresztą uczciwie informowali czytelników). Dla uproszczenia rozważań już na wstępie przyjęli po prostu, że „celem wszystkich uczestników systemu gospodarczego, zarówno konsumentów, jak i przedsiębiorców, są pieniądze lub, co na jedno wychodzi, jakieś pojedyncze dobro monetarne”, o którym zakłada się, że „jest nieskończone, podzielne i substytucyjne, swobodnie transferowalne i identyczne, [...] bez względu na to, jakiego rodzaju »zadowolenia« czy »użyteczności« pożądamy poszczególne jednostki” ([1944] 1953, 8). Brak dociekań, na czym to zadowolenie czy użyteczność miałyby polegać, pozostawał oczywiście w zgodzie z postulatem Robbinsa wyłączenia poza obszar badawczy ekonomii dywagacji na temat ostatecznych celów gospodarowania⁵⁴. Wydaje się jednak, że w przypadku von Neumanna i Morgensterna ujmowanie celu w kategoriach pieniężnych było po prostu dogodne dla potrzeb ich analizy (miało charakter założenia heurystycznego). Zasadnicza część *Theory of Games*... była bowiem poświęcona przedsta-

54 Zważywszy na to, że często przywoływanym przyczynkiem do późniejszej sławy publikacji von Neumanna i Morgensterna było przedstawienie w *Theory of Games*... podstaw teorii użyteczności oczekiwanej, przyjęcie za cel dążenia do maksymalizacji wartości pieniężnych (nie maksymalizacji użyteczności) może się wydać nieco zaskakujące. W istocie w rozdziale 3., w którym przedstawili tę koncepcję, posłużyli się założeniem o maksymalizacji użyteczności. Ciekawe i przekonujące wyjaśnienie tego zastanawiającego dualizmu przedstawia Giocoli, który podawał, że na uwzględnienie w *Theory of Games*... rozdziału prezentującego teorię oczekiwanej użyteczności nalegać miał Morgenstern (ekonomista), przy czym sam ten zabieg miał charakter w pewnym sensie marketingowy – chodziło o ułatwienie spopularyzowania ich pracy wśród ekonomistów neoklasycznych przyzwyczajonych do analizowania wyborów jednostek w kategoriach maksymalizacji użyteczności, by następnie na tym tle ukazać zalety całkowicie nowej wówczas koncepcji analizowania zachowań podmiotów gospodarujących za pomocą teorii gier. Giocoli stwierdził również, że „[j]eśli idzie o rozumienie racjonalności, to von Neumann-matematyk powinien być postrzegany jako w duchu bliższy tym ekonomistom, którzy bronili ujęcia podmiotu gospodarczego jako realnej istoty ludzkiej, mającej swe własne motyw i pasje, zdolnej do uzasadniania swych własnych kryteriów wyboru niż tym, którzy zredukowali jednostkę do czysto formalnego bytu, którego wzorzec zachowania jest identyfikowany przez zestaw aksjomatyzowanych charakterystyk” (Giocoli 2006, 95–109).

wieniu fundamentów teorii gier, na gruncie której o „graczach” zakładano, że kierują się możliwymi do uzyskania przy danych warunkach „wypłatami”, które – jeśli gracz miał kierować się ich wysokością – musiały być porównywalne. Tę porównywalność ułatwiało wyobrażenie sobie, że mówimy o kwotach wyrażonych w pieniądzu⁵⁵.

2.2.3. *Homo oeconomicus* poza tradycyjnie definiowanym obszarem badań ekonomicznych. Imperializm ekonomii

Skoncentrowanie się na analizie wyborów przy jednoczesnym przesunięciu na drugi plan, czy nawet – zgodnie z postulatami Robbinsa – umieszczeniu poza obszarem badawczym teorii ekonomii rozważań na temat celów gospodarowania ułatwiło dostrzeżenie możliwości wykorzystania ekonomicznych narzędzi analitycznych do badania całego szeregu innych, poza-ekonomicznych zagadnień, o ile tylko wiązałyby się one z dokonywaniem wyboru przy możliwych do skonkretyzowania ograniczeniach⁵⁶. Istotą podejścia ekonomicznego do analizowania wyborów poza-ekonomicznych było utrzymanie założenia o tym, że bez względu na to, czego wybór dotyczy, dokonując go, jednostki kierują się dążeniem do maksymalizacji własnej użyteczności. Wymóg ten sformułowano również stwierdzając, że w swoich wyborach jednostka „kieruje się interesem własnym”. Z czasem coraz częściej pojawiały się ujęcia w duchu teorii racjonalnego wyboru, czyli przyjmujące założenie nie tyle o maksymalizacji użyteczności, co o racjonalnym wyborze rozwiązań najlepszych z możliwych przy danej strukturze preferencji. Jednakże, jak już wskazywałam, nierzadko w publikacjach wykorzystywano oba te ujęcia, traktując je jako treściowo równoznaczne (cf. J. Buchanan 1987; Becker 1990g).

Wracając do kategorii „interesu własnego”, trzeba od razu zaznaczyć, że był on rozumiany rozmaicie – definiowano go w zależności od kontekstu, a zarazem ujmowano bardzo szeroko. W szczególności, nie ograniczano się wyłącznie do korzyści materialnych możliwych do bezpośredniego wyrażenia w pieniądzu. Poza tym jednostką, z perspektywy której rozpatrywano „własny interes” nie zawsze była pojedyncza osoba. Jako doskonały przykład innego podejścia mogą posłużyć modele

55 Przy analizowaniu strategii obieranych przez graczy przyjmowana przez marginalistów zasada maksymalizacji użyteczności została zastąpiona regułą minimax, tzn. zasadą minimalizacji maksymalnych strat, jakich poniesienie byłoby dopuszczalne przy danej macierzy wypłat.

56 Warto nadmienić, że już na przełomie XIX i XX wieku na tę możliwość wskazywał Thorstein Veblen. Opisując głębokie zmiany mające miejsce w ekonomii ostatniego ćwierćwiecza XIX wieku, zauważył on, że „obecnie nie jest już tak, że pewne zjawiska należą do obszaru tej nauki, ale raczej tak, że nauka ta zajmuje się każdym i wszystkimi zjawiskami rozpatrując je z punktu widzenia interesów ekonomicznych” (1899/1900, 262–263).

Beckera dotyczące rozrodności lub gospodarowania czasem, gdzie podstawowym podmiotem analizy było gospodarstwo domowe (Becker 1990d; 1990e)⁵⁷.

Elastyczność tego podejścia była, jak się wydaje, jednym z czynników, które przełożyły się na jego rosnącą popularność i to, co warto podkreślić, rosnącą nie tylko wśród ekonomistów. Wziąwszy to pod uwagę, nasuwa się pytanie, czy przenoszenie założenia o racjonalnym maksymalizowaniu użyteczności lub dążeniu do jak najlepszego realizowania własnych preferencji na płaszczyznę poza-ekonomiczną jest faktycznie zasadne. Innymi słowy, można zapytać, czy dokonując wyboru, ludzie zawsze postępują zgodnie z założeniami składającymi się na model *homo oeconomicus* albo – zważywszy na abstrakcyjność tej koncepcji – czy model ten pozwala uchwycić zasadniczy rys charakteryzujący ludzkie wybory ekonomiczne i poza-ekonomiczne. Rozwój jednego z najbardziej wpływowych nurtów metodologii ekonomii drugiej połowy XX wieku ułatwił sformułowanie odpowiedzi twierdzącej. Mam tu na uwadze instrumentalizm, dla którego rozpowszechnienia pierwszorzędne znaczenie miało opublikowanie w 1953 roku słynnego eseju Milтона Friedmana *The Methodology of Positive Economics*. Zgodnie z popularną interpretacją przesłania wyrażonego w tym tekście, jako probierz sukcesu teorii naukowych, które – czemu naprawdę trudno zaprzeczyć – nigdy nie są oparte na założeniach w pełni oddających złożoność rzeczywistości, proponowano przyjąć nie realistyczność przyjmowanych założeń, lecz zdolność do formułowania trafnych prognoz (cf. Samuelson 1963; Bear i Orr 1967; Boland 1979). Przyjmując tę interpretację, można stwierdzić, że jeśli nawet uznamy, iż dokonując wyborów poza-ekonomicznych, jednostki nie są racjonalnymi maksymalizatorami użyteczności, to nie jest wykluczone, że przyjęcie założenia, że jednak są (lub że zachowują się tak, jak gdyby były) może doprowadzić do sformułowania prawidłowych prognoz odnośnie do ich przyszłych wyborów⁵⁸.

57 Z kolei w teorii małżeństwa jednostką jest oczywiście małżeństwo, ale Becker tłumaczył, że terminem tym oznacza w istocie osoby tworzące wspólne gospodarstwo domowe – jego model odnosi się do par żyjących wspólnie, nawet jeśli pozostają w związku nieformalnym, nie odnosi się natomiast do takich małżeństw, w których partnerzy żyją osobno (Becker 1990f).

58 Wspominając o eseju Friedmana, trzeba zauważyć, że doczekał się niezliczonych komentarzy, analiz i interpretacji, zyskując status jednego z najczęściej cytowanych tekstów z dwudziestowiecznej metodologii ekonomii. Poza odczytaniem przesłania Friedmana w duchu instrumentalistycznym, warta uwagi (i przekonująca) jest analiza jego stanowiska z perspektywy realizmu naukowego (cf. Mäki 1986; 1992; 2000). Argumenty na rzecz takiej właśnie interpretacji przedstawia również Hardt (2013, rozdz. 3).

Nakreślenie głównych stanowisk, jakie pojawiły się w toku dyskusji zainicjowanych tym esejem oraz zbiór studiów prowadzonych nad nim przez czołowych metodologów i filozofów ekonomii, a także – co jest rzadkością, bo przez lata celowo się od tego powstrzymywał – krótki komentarz ze strony samego Friedmana, można odnaleźć w zredagowanym przez Mäkiego zbiorze *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy* (2009).

Nie próbując oceniać wag poszczególnych, wskazanych wyżej, czynników w rozpropagowaniu ekonomicznego podejścia do analizowania wyborów poza-ekonomicznych, trzeba stwierdzić, że w drugiej połowie XX wieku podejmowanie prób wykorzystania modelu *homo oeconomicus* do analizowania tego rodzaju wyborów stało się niezwykle popularne. O skali tej popularności świadczy fakt, iż już w latach 70. tego stulecia podejście to zaczęto określać mianem imperializmu ekonomii⁵⁹. I tak, model racjonalnej jednostki dążącej do maksymalizacji użyteczności zastosowano do analizy wyborów: dokonywanych na arenie politycznej (Black 1948, 23–24; 1958; Downs 1957; Becker 1990; Buchanan i Tullock [1958] 1999); podejmowanych przy postępowaniu wedle bądź z pogwałceniem norm prawnych (Becker 1968; Posner 1973; 1981); odnoszących się do gospodarowania czasem (Becker 1990c); dotyczących skłonności do popełniania samobójstw (Hammermesh i Soss 1974); metod komunikowania się i ewolucji języków (Marshall 1965); a nawet podejmowanych na tak, wydawałoby się, odległych od tradycyjnego obszaru badań ekonomicznych płaszczyznach jak życie rodzinne (Becker 1990g, 295–433; 1993)⁶⁰.

Trzeba jednak zaznaczyć, że ekonomiczne teorie demokracji, języka, informacji, rodziny etc., obejmowały również inne zagadnienia poza samym procesem dokonywania wyborów. Przykładowo, prowadzone przez Beckera analizy dotyczące dyskryminacji rasowej odnosiły się do wpływu tego zjawiska na łączne i względne dochody dwu grup: dyskryminowanej i dyskryminującej (1990g, 44–67). W artykule *The Economics of Information* George Stigler (1961) dążył do ustalenia optymalnego poziomu kosztów pozyskiwania informacji potrzebnych do określenia cen rynkowych. Z kolei w ramach tzw. ekonomii języka (*economics of language*) prowadzone były badania dotyczące zarówno procesu ewolucji dialektów i języków – przyczyn ich upowszechniania się i wymierania, wpływu kompetencji językowych imigrantów na ich pozycję na rynku pracy, współza-

59 Początkowo w literaturze określano je mianem ekonomicznego imperializmu (*economic imperialism*), lecz to wyrażenie było nieco mylące. Mogło ono bowiem błędnie sugerować, że mowa jest o imperializmie gospodarczym np. pewnych państw czy korporacji transnarodowych. Stąd zasadny postulat Uskalego Mäki (2002), by określenie *imperializm ekonomiczny* zastąpić dużo bardziej jednoznacznym określeniem „imperializm ekonomii” (*economics imperialism*).

Sformułowania „economic imperialism” jako pierwszy prawdopodobnie użył R.W. Souter (1933, 97), który już w latach 30. XX pisał o „oświeconym i demokratycznym »imperializmie ekonomicznym«”, jako o kierunku, który pozwoliłby na wzbogacenie zarówno nauk społecznych, jak i samej ekonomii.

60 Ironicznym, acz świetnie napisanym komentarzem do tej rozrastającej się literatury był utrzymany w stylu Beckerowskich analiz – oparty na sformalizowanym modelu, który został nawet przetestowany w oparciu o dane empiryczne – tekst Alana S. Blindera o „ekonomii mycia zębów” (1974). W podobnym duchu była utrzymana notatka Bergstroma (1976) wskazująca na absurdalność rozwijania tzw. „ekonomii snu” (*economics of sleeping*) – koncepcji ukutej przez M.A. El Hodoriego.

leżności pomiędzy zróżnicowaniem językowym a rozwojem gospodarczym, jak i, jeśli można to w ten sposób określić, „polityki językowej” – zasadności ponoszenia wydatków publicznych na ochronę języków narodowych z jednej strony, i finansowania edukacji mającej ułatwić pokonywanie barier językowych z drugiej (cf. Lamberton 2002; Bruthiaux 2003; Chiswick i Miller 2007; Grin 2010; Hogan-Brun 2017)⁶¹. W takich przypadkach autorzy częstokroć nie formułują założeń behawioralnych leżących u podstaw prowadzonych przez siebie rozważań, ale wykorzystują inne narzędzia analizy ekonomicznej. Forma wywodu na ogół jest mniej czy bardziej sformalizowana – zależności przedstawiane są przy zastosowaniu notacji algebraicznej, często przy wykorzystaniu nomenklatury właściwej dla logiki formalnej. Natomiast na treść rozważań wpływa analizowane zagadnienie oraz to, czym i w jaki sposób badacz „wypełni” konstruowany przez siebie model. Zatem mimo postulatu Robbinsa, kluczowe znaczenie ma to, w jaki sposób zdefiniuje się cel działania jednostek oraz to, w jaki sposób w danym przypadku określi się „koszty” i „korzyści”. Wychodzenie poza obszar badawczy ekonomii powoduje, że bywają one rozumiane bardzo szeroko; obejmują nie tylko wartości pieniężne, ale i „korzyści”/„koszty” emocjonalne czy psychiczne.

Istotę wykorzystania podejścia ekonomicznego doskonale ujął Anthony Downs, stwierdzając, że

[a]naliza ekonomiczna składa się zatem z dwu głównych kroków: **odkrycia celów**, do jakich zmierza osoba podejmująca decyzje oraz analizy, **jakie środki osiągnięcia tych celów są najbardziej zasadne**, tzn. wymagające najmniejszego nakładu rzadkich zasobów. Dokonując pierwszego kroku, teoretycy na ogół próbują zredukować różne dążenia każdego podmiotu gospodarczego do jednego celu, tak aby dało się wskazać najefektywniejszy sposób jego osiągnięcia (1957, 4; podkreślenie moje).

Model przyjęty przez samego Downsa w *An Economic Theory of Democracy* objaśniał procesy zachodzące w demokratycznym systemie politycznym, przy czym wyjaśnienie to było oparte na założeniu, że zarówno wyborcy, jak i politycy postępują racjonalnie⁶². Zgodnie z nakreślonym wyżej schematem, Downs przyjął, że podstawowym celem wyborców jest zmaksymalizowanie użyteczności z realizacji programu partii, na którą oddają głos (1957, 36–37), zaś głównym celem polityków (partii politycznych) jest zdobycie bądź utrzymanie władzy. W systemie demokratycznym jest to osiągalne poprzez zmaksymalizowanie poparcia udzielanego podczas wyborów parlamentarnych przez elektorat. Uprawianie przez rząd określonego rodzaju polityki potraktował Downs

61 Podejście do analizowania zagadnień związanych z użytkowaniem języka wykorzystujące narzędzia ekonomiczne i bazujące na odmiennych od neoklasycznych podstawach behawioralnych, prezentuje Ariel Rubinstein (2000).

62 Downs nadał temu założeniu wymiar aksjomatu (1957, 36).

jedynie jako „środek” służący partiom do realizacji podstawowego celu – zdobycia lub utrzymania władzy (1957, 11–13, 24–35)⁶³. Okazało się, że tego rodzaju podejście do analizowania funkcjonowania demokratycznych systemów politycznych jest bardzo owocne i ułatwia zrozumienie szeregu zjawisk, które niezwykle trudno wyjaśnić przy założeniu, że politycy dążą do „dobra ogółu”, realizując „wolę ludu”⁶⁴.

Z kolei w klasycznych dla imperializmu ekonomii pracach Beckera stosowany był zwykle następujący schemat: (1) sprecyzowanie zmiennych wchodzących w skład funkcji kosztu lub użyteczności (albo – jak miało to miejsce w przypadku publikacji odnoszących się do funkcjonowania gospodarstwa domowego – specyficznie rozumianej funkcji produkcji, w której „produktami” wytwarzanymi w gospodarstwie domowym były usługi świadczone przez, a jednocześnie dla członków tegoż gospodarstwa), (2) wprowadzenie warunków ograniczających i (3) wyznaczenie optimum przyjętej na wstępie funkcji użyteczności przy danych ograniczeniach. Rzecz jasna, sam kształt tych funkcji był zależny od analizowanego problemu.

Na przykład w modelu stworzonym przez Beckera do analizy skuteczności kar lub – jak sam to określił – „ustalenia, jak optymalnie zwalczać przestępczość” przyjął on, że „człowiek popełnia przestępstwo wtedy, gdy oczekiwana przez niego użyteczność jest większa od użyteczności, którą mógłby osiągnąć poświęcając swój czas i inne zasoby na inne rodzaje działalności” (1990g, 90). W funkcji „podaży” przestępstw danej jednostki umieścił dwie zmienne: prawdopodobieństwo skazania (p) i wysokość kary (f) oraz składnik losowy (u). Zarówno wzrost p , jak i f zmniejsza użyteczność możliwą do uzyskania z przestępstwa, bo zwiększa jego całkowity „koszt” („cenę”), przy czym dla ułatwienia porównania poszczególnych rodzajów „kosztów” proponował Becker przyjąć, że można je wszystkie wyrazić w kategoriach pieniężnych (94). Natomiast społeczne straty wynikające z przestępczości opisał funkcją zależną od kosztu społecznego netto, tzn. różnicy pomiędzy szkodą społeczną a korzyścią dla przestępcy, kosztem złapania i skazania sprawcy (kosztami działania policji i sądów), kosztami nadzoru i więzienia oraz liczbą samych przestępstw. W tym przypadku warunek optymalizacji był wyrażony jako zminimalizowanie tejże funkcji przy potraktowaniu w charakterze zmiennych decyzyjnych prawdopodobieństwa skazania (p) i wysokości kary (f). Ostatecznie doszedł Becker do wniosku, że z punktu widzenia minimalizowania strat społecz-

63 Model Downs'a został szczegółowo omówiony przez Tomasza Michalaka w rozdziale monografii *Teoria wyboru publicznego* pod red. J. Wilkina (Michalak 2012, 90–108).

64 Schumpeterowska krytyka tej, jak ją określał, „klasycznej doktryny demokracji” przedstawiona w jego błyskotliwym *Kapitalizmie, socjalizmie i demokracji* ([1942] 1995, 312–335) była źródłem inspiracji zarówno dla Downs'a, jak i szeregu innych przedstawicieli teorii wyboru publicznego (cf. Mueller 2003, 2 w przypisie).

nych najwięcej zalet mają kary pieniężne, ponieważ nie generują one dodatkowych kosztów związanych z egzekwowaniem kar⁶⁵.

Natomiast w niezwykle kontrowersyjnej Beckerowskiej teorii rozrodczości podejście ekonomiczne przejawiało się m.in. w przyjęciu założenia, że dzieci stanowią trwałe dobro konsumpcyjne. Dostarcza ono rodzicom (występującym tu w podwójnej roli konsumentów i producentów) użyteczności porównywalnej z użytecznością wynikającą z konsumpcji innych dóbr (Becker 1990g, 300). Decyzja o „wyprodukowaniu” dodatkowego dziecka zostanie, zdaniem Beckera, podjęta, „jeśli oczekiwana użyteczność w przeliczeniu na jeden dolar oczekiwanych kosztów dodatkowego dziecka będzie tu większa niż w odniesieniu do wydatków na wszystkie inne cele” (307). Na „koszt” dziecka składałaby się „bieżąca wartość oczekiwanych wydatków, plus skalkulowana wartość usług świadczonych przez rodziców, minus bieżąca wartość oczekiwanego przychodu pieniężnego oraz skalkulowana wartość usług świadczonych przez dzieci” (303). Kontrowersyjności tych wywodów z pewnością nie umniejszał fakt, iż Becker wprowadził rozróżnienie na dzieci wyższej i niższej „jakości”, co miało być nawiązaniem do wyższej i niższej jakości dóbr (i opierało się na milczącym założeniu, że istnieje pozytywna relacja pomiędzy kosztem produkcji i jakością dobra). Mimowolny opór, a być może nawet pewien niesmak, pojawiający się przy zapoznawaniu się z Beckerowską ekonomiczną teorią rozrodczości byłby, jak można przypuszczać, mniejszy, gdyby Becker poprzestał na stwierdzeniu, że wyższa bądź niższa może być nie tyle „jakość”, co poziom wydatków ponoszonych na dzieci, bo o to tu w istocie chodziło⁶⁶.

Wykorzystując swoje rozróżnienie, uznał Becker następnie, że „zwykle dostępne są dzieci różnej jakości, a o dokonywanym przez poszczególne rodziny wyborze ich jakości decydują gusty, dochód i cena” (303). Liczba dzieci zależy jednak nie tylko od popytu, ale i od „zdolności produkcyjnych”. Zważywszy na to, sformułował on opinię, że „[n]iektóre rodziny są niezdolne do wyprodukowania takiej liczby dzieci, jakiej pragną, inne zaś muszą wyprodukować więcej, niż pragną” (326–327). Zatem oczekiwana liczba dzieci (popyt) może odbiegać od faktycznej (podaż). Niemniej wzrost dochodu powinien prowadzić do wzrostu zarówno „jakości”, jak i liczby dzieci, przy czym Becker przewidywał, że ten pierwszy efekt będzie przeważał nad drugim⁶⁷.

65 Choć właściwie sam ten model nie przyczynił się do sformułowania tego rodzaju wniosku, bo jego wyartykułowanie było bezpośrednią konsekwencją sposobu przedstawienia rodzajów kar w minimalizowanej funkcji strat społecznych (komponent tej funkcji odnoszący się do całkowitej straty społecznej powstającej w związku z egzekwowaniem kar był iloczynem, którego wartość dla kar pieniężnych była równa zero) (Becker 1990g, 95–96).

66 Posługując się nomenklaturą stosowaną przez Beckera, można skonstatować, że użyteczności wynikającej z unikania kontrowersji najwyraźniej nie oceniał on zbyt wysoko.

67 Nawiązując do wspomnianego wcześniej tekstu Blindera o „ekonomii mycia zębów”, przytoczę utrzymany w podobnym charakterze komentarz do tej konkretnej Beckerowskiej koncepcji, jaki

Dla badań prowadzonych przez ekonomistów zaangażowanych w rozwój imperializmu ekonomii znamienne było podejmowanie prób falsyfikowania przedstawianych koncepcji w oparciu o dane empiryczne. Zaś Becker był zdecydowanym przeciwnikiem wyjaśniania rozbieżności pomiędzy danymi a wnioskami z modeli przez odwołanie się do zmian w gustach i preferencjach jednostek. Taką praktykę uznawał za przyjmowanie założeń *ad hoc*, co przez Wade'a Handsa zostało z kolei oznaczone mianem „grzechu adhokerii” (1988, 132; cf. Blaug 1995, 325–236). Był to, jak się wydaje, główny motyw stojący za powtarzaniem przez Beckera wielokrotnie postulatem przyjęcia odgórnego założenia, że „podstawowe” preferencje jednostek nie zmieniają się. Jednocześnie sam, jak to określał, „dopełnił” własną koncepcję, proponując, by przyczyn rozbieżności poszukiwać w istnieniu jakichś ukrytych, nieuwzględnionych kosztów (pieniężnych lub psychicznych), które powodują, że wybór tego rozwiązania, które wydaje się najkorzystniejsze w świetle stworzonego modelu, przestaje taki być (Becker 1990g, 25, 234, 236, 252–253, 256).

Zastosowania ekonomicznych narzędzi analitycznych, w tym modelu jednostki jako racjonalnego maksymalizatora użyteczności, do objaśniania zagadnień poza-ekonomicznych bywały bardziej i mniej udane, ale już sama różnorodność i mnogość tych badań sprawiała wrażenie imponujące. Nie powinno zatem zaskakiwać, że dla części ekonomistów, zwłaszcza tych najbardziej aktywnych na polu przenoszenia narzędzi ekonomicznych na obszary poza-ekonomiczne, rozwój ekonomicznego imperializmu stanowił dobitne świadectwo sukcesu zarówno ekonomii jako nauki, samego „podejścia ekonomicznego”, jak i dowód użyteczności modelu *homo oeconomicus*. Z czasem pojawiły się także opinie, że dzięki takiemu właśnie podejściu udało się (w końcu) stworzyć swego rodzaju „klucz” prowadzący do ujednolicenia nauk społecznych. Już w połowie lat 70. Becker stwierdził, że:

[i]stotnie, być może teoria ekonomii weszła na drogę wiodącą do zbudowania jednolitej struktury logicznej, obejmującej wszystkie rodzaje zachowań związanych z zasobami rzadkimi zarówno w sferze nierynkowej i rynkowej, niepieniężnej i pieniężnej, w odniesieniu do grup monopolistycznych lub w warunkach konkurencyjnych (1990g, 350).

przedstawiła Deirdre McCloskey: „Becker (Nobel 1992), profesor ekonomii i socjologii Uniwersytetu w Chicago, pyta na przykład, dlaczego ludzie mają dzieci. Odpowiedź: *bo dzieci są dobrami trwałego użytku*. Są drogie w produkcji i utrzymaniu w długim okresie, tak jak domy. Przynoszą korzyści przez długi czas, jak samochody. Rynek obrotu dziećmi z drugiej ręki jest kiepski, tak jak w przypadku lodówek. Dzieci działają jak zabezpieczenie wartości, tak jak możliwe do zastawienia w lombardzie złoto czy pierścionek z diamentem. Więc [...] liczba dzieci, jaką ludzie mają, jest kwestią kosztu i korzyści, tak samo jak przy nabywaniu domu lub samochodu lub lodówki lub diamentu. Rozważny rodzic zdecyduje, czy inwestować w dużą liczbę dzieci czy może tylko w kilka, dokonywać inwestycji ekstensywnych czy intensywnych, inwestować wcześniej czy później, podobnie, jak inwestuje się w jakiekolwiek dobro trwałego użytku. Jeśli to wszystko wydaje się wam dość komiczne, to wiecie, że nie jesteście sami” (2002, 23).

W podobny sposób postrzegał rozwój imperializmu ekonomii Jack Hirshleifer (1985), który z kolei uznał, że dzięki potraktowaniu jednostki jako racjonalnego maksymalizatora użyteczności, pojęciu równowagi oraz rozpatrywaniu ludzkich działań w kategoriach kosztów i korzyści, „ekonomia naprawdę stworzyła uniwersalną gramatykę nauk społecznych” (53)⁶⁸. Potencjał tkwiący w tym podejściu został również uwypuklony w pracy pod redakcją Gerarda Raditzkyego i Petera Bernholza (1987), a nieco bardziej wyważone, choć aprobatywne wobec imperializmu ekonomii stanowisko wyraził również Stigler (1984). Do spopularyzowania tego podejścia wśród ekonomistów, a w pewnej mierze również wśród badaczy reprezentujących inne nauki społeczne, przyczyniło się przyznanie Nagród im. Alfreda Nobla ekonomistom łączonym z poszerzaniem granic analizy ekonomicznej: Stiglerowi (1982), Buchananowi (1986) i Beckerowi (1992).

Trzeba jednak zauważyć, że przekonanie o sukcesie „podejścia ekonomicznego” prowadziło niekiedy do artykułowania wypowiedzi niemalże pogardliwych wobec dorobku innych nauk społecznych. Przykładowo, argumentując na rzecz przyjęcia założenia o stałości gustów, Becker uznał, że ekonomiści są niejako na to „skazani”, ponieważ nauki takie jak socjologia, psychologia czy antropologia „nieszczególnie się rozwinęły, jeśli chodzi o usystematyzowaną, przydatną dla celów badawczych wiedzę o gustach” (1990a, 488). Z kolei wypowiadając się na temat konsekwencji upowszechnienia się środków antykoncepcyjnych dla podejmowania świadomych decyzji o liczbie dzieci w rodzinie uznał, że „[p]sychologowie usiłowali włączyć te decyzje w struktury teoretyczne sformułowane przez psychologię; socjologowie próbowali wykorzystać struktury wynikające z teorii socjologicznej, ale wszyscy zgodzą się chyba z tym, że zastosowanie ani jednej, ani drugiej z tych struktur nie przyniosło szczególnych sukcesów w procesie logicznego porządkowania informacji o rozrodczości” (Becker 1990b)⁶⁹. Tego rodzaju uwagom nie towarzyszyło wskazywanie konkretnych przykładów wadliwych teorii poza-ekonomicznych, co mogło osłabić wydźwięk takich spostrzeżeń (zwłaszcza wśród bardziej dociekliwych czytelników)⁷⁰. Niemniej dla zwolenników imperializmu ekonomii tego rodzaju braki w argumentacji Beckera nie były dostateczną przeszkodą, czego najlepszym przykładem są opinie wyrażone przez Edwarda P. Lazeara w jego szeroko komentowanym artykule *Economic Imperialism* (2000) będącym niemal laudacją na rzecz ekonomii jako nauki, a „podejścia ekonomicznego” w szczególności.

68 Bardzo podobną uwagę poczynił piętnaście lat później Edward Lazear (2000) stwierdzając, że „celem teorii ekonomii jest zunifikowanie myśli i dostarczenie języka, który może być wykorzystany do zrozumienia różnorodnych zjawisk społecznych” (142).

69 Krańcowo odmienne stanowisko zajął twórca modelu *homo socio-oeconomicus* (RREEMM), Siegwart Lindenberg (1990), który uznał, że „spostrzeżenia zgromadzone na tym poza-rynkowym obszarze przez socjologów byłyby niezwykle użyteczne, jeśli tylko dałoby się je «otworzyć» dla potrzeb tworzenia teorii ekonomicznych” (727–748).

70 Jeszcze inne przykłady takich wypowiedzi Beckera wskazuje Blaug (1995, 330–331).

Rozwiewając wszelkie wątpliwości odnośnie do swojej oceny tytułowej tendencji, Lazear już w pierwszym zdaniu tego tekstu wyraźnie zasygnalizował, że „ekonomia jest najważniejszą nauką społeczną”. Jako jedno ze źródeł jej spektakularnych sukcesów wskazał zdolność do prognozowania, dodając, że „inne nauki społeczne, które są niechętne wobec rozpatrywania zjawisk w kategoriach maksymalizacji, same stawiają się w takiej pozycji, że nie są zdolne do przewidzenia, co się stanie w nowej sytuacji” (2000, 100). Co więcej, ten sam autor posunął się nawet do wyartykułowania opinii, że podejście ekonomiczne oparte na pojęciu efektywności pozwala ekonomistom na „formułowanie jasnych, jednoznacznych stwierdzeń dotyczących problemów politycznych” (102). W świetle niekończących się debat o polityce gospodarczej i przytłaczającej obfitości rozwiązań przedstawianych przez doradców ekonomicznych, przywołaną opinię trudno jednak ocenić inaczej niż jako absurdalną. Szczegółowa dyskusja nad faktycznymi i domniemanymi zaletami imperializmu ekonomii wykracza poza ramy niniejszej monografii⁷¹, zaś argumenty krytyczne wobec posługiwania się modelem *homo oeconomicus* na płaszczyznach poza-ekonomicznych będą przedmiotem analizy w kolejnym rozdziale.

Od tego rodzaju niegrzeszących skromnością uwag dla popularyzacji ekonomicznego podejścia do wyjaśniania problemów poza-ekonomicznych w zdecydowanie większym stopniu przyczyniła się względnie nowa tendencja określana niekiedy jako nowy imperializm ekonomii (cf. Rubinstein 2006b; Fine i Milonakis 2009), która mimo swojej niedługiej historii doczekała się również szeregu innych nazw: zaproponowanej przez Jacka Vromena (2009) *economists-made-fun*, przyjętej przez Uskalego Mäki (2002) „nowej kioskarskiej ekonomii wszystkiego” (*the new kiosk economics of everything*) lub zawartej w tytule monografii traktującej o tym trendzie „ekonomii popularnej” (*the pop-economics, the pop econ*) (Aydinon i Vromen 2015)⁷². Zgodnie ze wskazówkami, jakie można wywieść z przedstawionych nazw tego kierunku rozwoju literatury ekonomicznej, ten rodzaj publikacji ma charakter popularyzatorski lub popularno-naukowy. Prezentowana argumentacja opiera się częstokroć na artykułach naukowych (nierazko są to zresztą publikacje samych autorów), lecz w przypadku tych prac czytelnicy nie są zapraszani do wypełnionej technikami ekonometrycznymi i narzędziami analizy statystycznej „kuchni”, która jest odkrywana w tekstach ukazujących się na łamach periodyków naukowych. Dzięki takiej, niezwykle przystępnej formie, publikacje spod znaku *pop-econ* osiągają zresztą spektakularne sukcesy wydawnicze⁷³.

71 W polskiej literaturze przeglądu najważniejszych stanowisk, które pojawiły się w tej dyskusji, dokonali Michał Brzeziński, Marian Gorynia i Zbigniew Hockuba (2008).

72 W skład tej monografii wchodzi teksty z numeru specjalnego „Journal of Economic Methodology” 2012, nr 3.

73 Utrzymana w tej konwencji książka Stevena D. Levitta i Stephena J. Dubnera *Freakonomics. A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything* (wyd. polskie: *Freakonomia. Świat od*

Jeśli za cechę dystynktywną ekonomii popularnej przyjąć właśnie popularyzację idei ekonomicznych, a nie treść koncepcji, które są popularyzowane, to do tego nurtu należałoby zaliczyć trojakiego typu prace⁷⁴: (1) książki prezentujące „ekonomiczne” rozwiązania codziennych problemów lub oferujące spojrzenie na tego rodzaju problemy z perspektywy rozumowania ekonomicznego; (2) publikacje krytyczne wobec ekonomii neoklasycznej, zwłaszcza jeśli idzie o postulaty formułowane pod adresem polityki gospodarczej, dla których powstawania dodatkowym bodźcem był ostatni kryzys gospodarczy (cf. Akerlof i Shiller 2010) oraz (3) prace przybliżające teorie rozwoju i wzrostu gospodarczego wraz z postulatami wysuwanymi pod adresem rządów i organizacji międzynarodowych zaangażowanych we wspieranie procesów rozwojowych (cf. Beattie 2009; Sachs 2005; Acemoglu i Robinson 2012; Stiglitz 2012). Jeśli jednak potraktować ten nurt jako popularną odśłonę imperializmu ekonomii, to wówczas należałoby ograniczyć się jedynie do publikacji pierwszego typu⁷⁵. Ten właśnie typ ekonomii popularnej jest interesujący z punktu widzenia koncepcji *homo oeconomicus*. Jako reprezentatywne dla niego publikacje można wskazać prace Stevena D. Levitta i Stephena Dubnera *Freakonomics. A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything* (2005) i *Superfreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance* (2009)⁷⁶, książki Roberta H. Franka z serii *The Economic Naturalist* (2007; 2008; 2009; 2010) czy sprzedawane w milionowych nakładach wydawnictwa Tima Harforda *The Undercover Economist* (2005) i *The Logic of Life: Uncovering the New Economics of Everything* (2008).

Pomimo zdecydowanie odmiennej formy prezentacji przedstawianych wywodów, prace te łączy ze „starym” imperializmem ekonomii tendencja do wypowiadania się na temat zagadnień wykraczających poza tradycyjnie rozumiany obszar zainteresowań ekonomicznych. Przedmiotem rozważań są tu sytuacje, problemy czy zagadki codzienności, które dzięki zastosowaniu „myślenia jak ekonomista” znajdują swoje ukryte, logiczne wyjaśnienia. Zwykle narrację rozpoczyna posta-

podszewki, Znak, Kraków 2011) w ciągu pierwszych 4. lat została sprzedana w ponad 4. milionach egzemplarzy (Fox 2009).

74 Choć Mäki (2012, 219–220) zalicza tu tylko dwie pierwsze z wymienionych kategorii.

75 Wielu komentatorów traktuje ten nurt w taki właśnie sposób (cf. Fine i Milonakis 2009; Dekker i Teule 2012).

76 Nowszą publikację tej dwójki autorów: *Think Like a Freak: The Authors of Freakonomics Offer to Retrain Your Brain*, 2014 (wyd. polskie: *Myśl jak FREAK! Autorzy Freakonomii proponują: prze-programuj swój mózg*, MT Business 2015) trudno zaklasyfikować do tego samego nurtu; książka jest wprawdzie utrzymana w podobnym stylu, ale sama w sobie stanowi raczej poradnik z zakresu rozwoju osobistego niż pracę, która ma większy związek z zagadnieniami ekonomicznymi. Natomiast wydaną w 2015 roku *When to Rob a Bank: ...And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants* (HarperCollins, New York 2015), na której treść składa się wybór wpisów z bloga prowadzonego na *freakonomics.com*, można uznać za kontynuację dwu pierwszych książek.

wienie intrygującego pytania, które wskazuje na pozorną, jak się później okazuje, nieracjonalność. Następnie, za sprawą argumentów ujawniających niewidoczne na pierwszy rzut oka koszty lub korzyści, sytuacja zostaje przedstawiona jako wynik całkowicie racjonalnych, zrozumiałych reakcji ludzi zaangażowanych w omawiane działania. W ten sposób otrzymujemy na przykład wyjaśnienie przyczyn montowania zamków w sklepach całodobowych, pozostawiania członków amerykańskich gangów narkotykowych na utrzymaniu rodziców, przyczyn korupcji w sportach walki etc. Z punktu widzenia tematu niniejszej monografii kluczowym pytaniem pozostaje oczywiście kwestia, czy model człowieka, na jakim opierają się te wszystkie historie, jest faktycznie tym samym, abstrakcyjnym modelem *homo oeconomicus* przyjmowanym w teorii racjonalnego wyboru. Wziąwszy pod uwagę formę tych publikacji, nie powinno zaskakiwać, że na ich kartach nie znajdujemy wyrażonych wprost założeń behawioralnych. Można natomiast bez trudu dostrzec, że na ogół przedstawiane przez ich autorów rozwiązania analizowanych zagadek opierają się właśnie na odkryciu przed czytelnikami „ukrytych” motywów, leżących u podstaw racjonalnych decyzji bohaterów poszczególnych historii⁷⁷. Dowiadujemy się na przykład, że szeregowych dilerów narkotyków nie stać na własne mieszkanie, bo wbrew powszechnemu mniemaniu, ich zarobki są bardzo niskie (niższe niż płaca minimalna). Przyczyną chęci kontynuowania przez nich „karier” w tak niskopłatnym „zawodzie” jest olbrzymia rozpiętość zarobków pomiędzy nimi a „liderami” narkobiznesu i nadzieja, że z czasem do tej elitarnej grupy dołączą (Levitt i Dubner 2008, 91–113). Z kolei główną przyczyną spadku przestępczości w Stanach Zjednoczonych, który odnotowano w latach dziewięćdziesiątych, wcale nie było, zdaniem Levitta i Dubnera, zaostrzenie kar i zwiększenie nakładów na ściganie przestępców, lecz zalegalizowanie aborcji w 1973 r. (114–141). Zaś powodem, dla którego męskie ubrania zapinają się na prawą stronę, a damskie – na lewą, jest to, że kobiety z wyższych sfer były ubierane przez służące, podczas gdy mężczyźni mieli w zwyczaju ubierać się sami (Frank 2009, 13).

Tego rodzaju argumentacja nie wymaga zakładania, że wszyscy ludzie zawsze i wszędzie mają kompletne, przechodnie i spójne w czasie preferencje, a ich gusty nie zmieniają się. Zresztą, przyjmowanie takich założeń przy pisaniu o faktycznych decyzjach podejmowanych przez konkretne osoby czy grupy osób nawet dla teoretyków racjonalnego wyboru byłoby, jak się wydaje, posunięte zbyt daleko. Model *homo oeconomicus* jest przecież jedynie idealizacją. Stanowisko nowych im-

77 Vromen (2009) jako cechy dystynktywne tego podejścia wymienia: (1) przystępną, wciągającą narrację, (2) wykorzystanie podstawowych pojęć ekonomicznych dla wyjaśniania opisywanego zagadnienia oraz (3) kwestionowanie utartych sposobów postrzegania danego problemu i ujawnienie jego podstawowych przyczyn. Mäki (2012, 219–220) dodaje do tego wzmacnianie przekonania o istnieniu jakiegoś jednolitego wzorca pozwalającego dociekać tych ukrytych przyczyn, a także swego rodzaju autopromocję (albo samoobronę) własnej nauki, czyli, rzecz jasna, ekonomii.

perialistów ekonomii odnośnie do tej kwestii dobrze oddaje uwaga Harforda we wstępie do *The Logic of Life* (2008):

[w] rękach ekonomistów teoria racjonalnego wyboru tworzy zdjęcie rentgenowskie ludzkiego życia. I tak jak zdjęcia rentgenowskie, teoria racjonalnego wyboru nie przedstawia wszystkiego. [...] Ale pokazuje wam coś ważnego, czego wcześniej nie widzieliście.

Co więcej:

teoria racjonalnego wyboru jest nie tylko użyteczna. To również świetna zabawa. Nowa ekonomia wszystkiego – seksu i zbrodni, rasizmu i polityki uprawianej zza biurka – dostarcza perspektyw, które są nieoczekiwane, sprzeczne z intuicją i odświeżająco wolne od poszanowania utartych mądrości (7–8).

Cóż, opinie, że teoria ekonomii to „świetna zabawa” same w sobie są czymś zaskakującym i nowym – zauważmy, że jest to wizerunek krańcowo odmienny od do niedawna mocno ugruntowanego obrazu ekonomii jako „nauki ponurej” (*dismal science*).

Z drugiej strony poleganie na teorii racjonalnego wyboru nie ma tu jednak charakteru absolutnego, ponieważ autorzy omawianych publikacji nie unikają odwoływania się do wskazywanych przez ekonomistów behawioralnych ograniczeń poznawczych, wpływu emocji czy niedostatków silnej woli. A tę otwartość dostrzegają nawet krytycy ekonomii popularnej (Rubinstein 2006b). Taką postawę można zaś potraktować jako jedną z oznak mającego miejsce w ostatnich latach zbliżenia pomiędzy ekonomią neoklasyczną a (nową) ekonomią behawioralną.

2.3. Problem modelowania aktywności jednostek gospodarujących w makroekonomii

Przedstawione dotychczas etapy ewolucji modelu *homo oeconomicus* dokonywały się na gruncie mikroekonomii, co jest o tyle naturalne, że istota podejścia mikroekonomicznego polega na uznaniu analizy sytuacji pojedynczych podmiotów – konsumentów, producentów, właścicieli poszczególnych czynników produkcji, firm, przedsiębiorców etc. – za punkt wyjścia do formułowania jakichkolwiek uogólnień⁷⁸. Przy takim ujęciu przyjęcie pewnych założeń dotyczących zachowań

⁷⁸ Gwoli precyzji trzeba dodać, że wyodrębnienie mikro- i makroekonomii nastąpiło dopiero w XX wieku, wraz ze stworzeniem tego drugiego podejścia. Wypowiadanie się o mikroekonomii we wcześniejszych nurtach myśli ekonomicznej można byłoby, wobec tego, uznać albo za pewnego rodzaju nadużycie (mikroekonomia jako taka nie była jeszcze odrębną gałęzią nauk ekono-

ludzi pełniących wskazane role staje się niezbędne (choć nie oznacza to, rzecz jasna, że założenia te muszą być zgodne z modelem *homo oeconomicus*).

W jaki sposób wyglądało wprowadzenie tego rodzaju założeń w makroekonomii? Czy przy konstruowaniu teorii operujących kategoriami agregatowymi, teorii mających objaśniać funkcjonowanie gospodarki jako całości, formułowanie założeń behawioralnych dotyczących jednostek gospodarujących było uznawane za zasadne czy konieczne? I w końcu: jeśli odpowiedź na ostatnie pytanie jest twierdząca, to czy założenia przyjmowane w teoriach makroekonomicznych były zgodne z tymi składającymi się na model *homo oeconomicus*?

Prześledzenie ewolucji głównych nurtów makroekonomii pozwala dostrzec, że w sposobie odpowiadania na postawione wyżej pytania zachodziły głębokie zmiany, przy czym były one – co warto podkreślić – na tyle znaczące, że wyznaczały zasadnicze punkty zwrotne w rozwoju tej gałęzi badań ekonomicznych.

2.3.1. John M. Keynes i „zwierzęce instynkty”: źródła dychotomii w ujmowaniu człowieka na gruncie makroekonomii

Wydaje się, że głównym źródłem zmienności poglądów makroekonomistów na temat zarówno samej potrzeby przyjmowania, jak i charakteru założeń odnoszących się do zachowań jednostek gospodarujących, był sposób potraktowania tego zagadnienia przez „ojca” makroekonomii, Johna Maynarda Keynesa. Problem w tym, że Keynes nie wypowiedział się na ten temat w sposób jednoznaczny, a lektura jego *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza* ([1936] 2003) tak w tej, jak i w szeregu innych kwestii, dawała podstawy do argumentowania na rzecz różnych stanowisk. Z jednej strony pewne komponenty przedstawione w tym dziele teorii można było uzgodnić z modelem jednostki jako racjonalnego maksymalizatora użyteczności, lecz z drugiej – Keynes nie tylko dostrzegał, ale wręcz opierał istotną część swojej wizji funkcjonowania systemu gospodarczego na uwypukleniu działań trudnych do pogodzenia z modelem *homo oeconomicus*. Już w drugim rozdziale *Ogólnej teorii...*, prezentującym jego ujęcie klasycznej⁷⁹ teorii zatrudnienia,

micznych) albo za informację nie wnoszącą żadnej dodatkowej treści – skoro makroekonomia jeszcze wówczas nie istniała, to ogół rozwijanych na tym przed-makroekonomicznym etapie teorii ekonomicznych miał, siłą rzeczy, charakter mikroekonomiczny. To ostatnie stwierdzenie nie jest jednak prawdziwe, ponieważ nawet przed usamodzielnieniem się ekonomii rozwijano pewne koncepcje odwołujące się do kategorii ogólnych (można by nawet rzec: agregatowych), odnoszące się do procesów czy zjawisk zachodzących w gospodarce jako całości. Przykładem może tu być ujęcie ilościowej teorii pieniądza przez Davida Hume’a czy klasyczna malthuzjańska teoria ludnościowa. Tego rodzaju przyczynki nie tworzyły jednak spójnego systemu poglądów na temat funkcjonowania gospodarki jako całości.

79 Sformułowania „ekonomia klasyczna” używał Keynes w sposób dość szczególny. Tym mianem oznaczał zarówno ekonomistów klasycznych – A. Smitha, Ricardo, J.S. Milla – jak i współcze-

doszedł do wniosku, że działania robotników przeciwstawiających się spadkowi płac nominalnych (a nie realnych) nie są wynikiem ich szczególnego namysłu czy kalkulacji, lecz swego rodzaju automatyczną reakcją na zmiany tej kategorii, której obniżeniu mogą się w jakiś sposób przeciwstawić. Krytykując podejście „klasyczne” z właściwym sobie sarkazmem, stwierdził, że „[r]obotnicy [...] działając instynktownie, są na szczęście lepszymi ekonomistami niż adepci szkoły klasycznej” (2003, 5; podkreślenie moje).

Z kolei analizując czynniki wpływające na skłonność do konsumpcji i skłonność do oszczędzania, wśród motywów istotnych z punktu widzenia kształtowania się tej pierwszej kategorii wskazał „lekkomyślność, wystawność i rozrzutność”. Zaś jako jeden z motywów skłaniających ludzi do oszczędzania wymieniał „czyste skąpstwo, czyli nieuzasadnioną, ale nieodpartą niechęć do aktu wydatkowania jako takiego” (J.M. Keynes 2003, 98; podkreślenie moje).

Niemniej najistotniejsze odstępstwo od postrzegania podmiotów gospodarczych jako dokonujących racjonalnych, przemyślanych decyzji podejmowanych po rozważaniu wszelkich dostępnych opcji, w celu maksymalizowania możliwej do uzyskania użyteczności, dotyczyło tych, którzy częstokroć stawiani byli przez ekonomistów za wzór podmiotów postępujących racjonalnie, a mianowicie inwestorów. Keynes, w przeciwieństwie do m.in. Walrasa czy Johna Batesa Clarka przyjął, że decyzje osób rozważających dokonanie inwestycji wcale nie są podejmowane na podstawie kalkulacji kosztów i oczekiwanych przychodów, ponieważ po prostu nie mogą być one podejmowane w ten sposób. Można uznać, że Keynes potraktował z całą powagą zastrzeżenia formułowane przez Mengera i Jevonsa, wnioski płynące z analiz Knighta i konkluzje własnego *Traktatu o prawdopodobieństwie* (1921)⁸⁰, ponieważ stwierdził, że źródłem tej niezdolności ludzi do postępowania zgodnie z wyobrażeniem kryjącym się za modelem *człowieka gospodarującego* jest towarzysząca nam nieustannie **niepewność** i związany z nią **brak wiedzy** pozwalającej przewidywać przyszłe stany rzeczy (np. rozmiary popytu czy koszty produkcji), a co za tym idzie – brak danych, na których można byłoby oprzeć tego rodzaju szacunki.

Nasza znajomość czynników, które będą decydowały o wysokości dochodów z inwestycji za parę lat – wyjaśniał Keynes – jest zazwyczaj nader ograniczona, a często wręcz znikoma. Szczegółowość, wiadomości, na których podstawie przeprowadzamy szacunki dochodów, jakie za dziesięć,

snych sobie teoretyków, takich jak Marshall, Pigou czy Edgeworth, którzy powszechnie zaliczani są do grona neoklasyków (J.M. Keynes 2003, 5).

80 Tu warto zwrócić uwagę, że wskazana praca Keynesa ukazała się w tym samym roku co *Risk, Uncertainty and Profit* Knighta. Jest to o tyle warte podkreślenia, że w obu publikacjach dokonane zostało rozgraniczenie ryzyka (możliwego do oszacowania) od niepewności (niemierzalnej). Ten przypadek jest zresztą kolejnym, rzadziej wspominanym, przykładem zaskakujących koincydencji przy tworzeniu znaczących, niekiedy wręcz przełomowych, przyczynków do rozwoju ekonomii.

a nawet za pięć lat będzie przynosiła kolej, kopalnia miedzi, fabryka włókiennicza, patent na środek leczniczy, statek transatlantyczny czy gmach w londyńskim City, są skąpe, a czasem brak ich w ogóle (2003, 132; cf. 134, 143)⁸¹.

Jeśli inwestorzy nie dysponują wiedzą pozwalającą miarodajnie oszacować poziom przyszłych przychodów, to co w takim razie decyduje o podejmowaniu ryzyka związanego z zainwestowaniem środków w przedsięwzięcia biznesowe? Nie zważając na ograniczenia nakładane przez model *homo oeconomicus*, Keynes stwierdził, że kluczową rolę odgrywa tu w istocie zupełnie inny czynnik, a mianowicie „wrodzony człowiekowi pęd do czynu zamiast trwania w bezwładzie” (2003, 142), który określił także przypominanym ostatnio przez George’a A. Akerlofa i Roberta Shillera (2010) mianem „zwierzęcych instynktów” (*animal spirits*)⁸². Keynes przyjmował wprawdzie, że poziom inwestycji jest również zależny od poziomu stopy procentowej, ale z treści jego rozważań wynika, że waga „zwierzęcych instynktów” jako motywu dokonywania inwestycji była ogromna. Wypowiadając się na ten temat stwierdził nawet, że „gdy zwierzęce instynkty są przytłumione, a spontaniczny optymizm zawodzi, pozostawiając nas na łasce nadziei matematycznej, przedsiębiorczość więdnie i zamiera”. Co ciekawe, dodawał, że w takiej sytuacji „obawy strat mogą opierać się na przesłankach tak samo irracjonalnych, jak przedtem nadzieje na zyski” (2003, 142). Nieco wcześniej napisał zaś w podobnym duchu, że „[g]dyby ludzie nie mieli ochoty spróbować szczęścia, [...], niewiele by chyba było inwestycji podjętych w wyniku chłodnej kalkulacji” (133).

Takie podejście do postrzegania motywów działań inwestorów miało również znaczenie dla przedstawionej przez Keynesa koncepcji objaśniania przyczyn fluktuacji koniunktury gospodarczej. Ogarniające rynek „fale optymizmu i pesymizmu”, pojawiające się „choćby nawet brakowało wyraźnych powodów do oczekiwania określonej zmiany”, kształtowały, według niego, oczekiwania potencjalnych inwestorów odnośnie do poziomu przyszłych zysków z planowanych przez nich inwestycji (co w modelu keynesowskim było wyrażone poprzez krańcową efektywność kapitału). To w bezpośredni sposób rzutowało na poziom wydatków inwestycyjnych, co z kolei wpływało na poziom agregatowego popytu efektywnego⁸³, od którego zależny był poziom agregatowej

81 Na temat inwestycji w przemyśle filmowym w podobnym duchu wypowiada się Rehman (2012, 37–38).

82 Niedawny powrót nowych ekonomistów keynesowskich do idei przedstawianych w rozdziale XII *Ogólnej teorii...* nastąpił na fali fermentu intelektualnego będącego pokłosiem ostatniego załamania gospodarki światowej w latach 2008–2009. Do spopularyzowania we współczesnym dyskursie ekonomicznym sformułowania „zwierzęce instynkty” przyczyniła się przede wszystkim wspomniana praca Akerlofa i Shillera (2010), w której tytule to właśnie sformułowanie zostało użyte.

83 W skład agregatowego popytu efektywnego, który w modelu Keynesa stanowił podstawową determinantę kształtującą poziom agregatowej produkcji i zatrudnienia, wchodziła konsumpcja gospodarstw domowych, inwestycje, wydatki rządowe i eksport netto.

produkcji. Ewentualne prognozowanie tych fluktuacji postrzegał Keynes jako bardzo trudne (o ile w ogóle możliwe), ponieważ w okresach braku stabilizacji, kiedy podmioty przestają oczekiwać, że sytuacja będzie wyglądała mniej więcej tak, jak wyglądała wcześniej, tego rodzaju zmiany nastrojów „nie mają żadnego uzasadnienia rozumowego”, i dlatego „wobec braku solidnej podstawy racjonalnej kalkulacji są w pewnym sensie usprawiedliwione” (2003, 136; cf. 1937, 209–223)⁸⁴. Z uwagi na zaakcentowanie przez Keynesa wagi niepewności oraz uwypuklenie roli tych trudnych do przewidzenia czynników wpływających na kształtowanie się oczekiwań i potraktowanie ich jako istotnych zmiennych oddziałujących na zmiany poziomu produkcji, Gottfried Haberler (1946, 142–150) zaklasyfikował teorię cyklu Keynesa do teorii psychologicznych (i to pomimo iż w przyjętej przez siebie kategoryzacji wyróżnił również m.in. teorie podkonsumpcji)⁸⁵.

Trzeba jednak zaznaczyć, że duży nacisk położony przez Keynesa na „zwierzęce instynkty” nie oznaczał tym samym, że negował on istnienie i zasadność uwzględnienia działań podejmowanych po uważnym rozważeniu dostępnych w danym przypadku opcji⁸⁶. Co ciekawe, stanowisko Keynesa wydaje się zaskakująco bliskie koncepcji działania ludzkiego umysłu w oparciu o dwa systemy kognitywne rozwijanej przez czołowego przedstawiciela ekonomii behawioralnej, Daniela Kahnemana (2003; 2012)⁸⁷. Podsumowując wywód na temat motywów podejmowania decyzji inwestycyjnych Keynes powtórzył, że „[m]otorem decyzji jest nasz wrodzony pęd do działania”, ale zaraz dodał, że dzieje się tak pomimo iż „racjonalna część naszego »ja«

84 Zważywszy na toczącą się od dekady dyskusję na temat przyczyn kryzysu gospodarczego 2008–2009 warto przywołać jeszcze jedną uwagę Keynesa. Mając w pamięci inne załamanie światowej gospodarki, pisał on, że „[s]pekulanci mogą być nieszkodliwi, gdy są niczym piana na spokojnych wodach przedsiębiorczości. Ale sytuacja staje się poważna, gdy przedsiębiorczość poczyną być piana na wirze spekulacji. Gdy akumulacja kapitału w jakimś kraju staje się ubocznym produktem gry hazardowej, wyniki zawsze będą opłakane” (2003, 140).

85 Zwracanie uwagi na znaczenie niepewności, zaufania i oczekiwań przedsiębiorców jako czynniki mające istotne znaczenie przy wyjaśnianiu fluktuacji koniunktury gospodarczej można uznać za rys charakterystyczny szkoły z Cambridge. W zbliżony do Keynesowskiego sposób uwypuklał je również (ostro przez Keynesa krytykowany) Pigou, a także wywodzący się z tego samego ośrodka naukowego Dennis H. Robertson. Wydaje się, że źródłem tego nastawienia było podejście do objaśniania cyklu koniunkturalnego przez twórcę tej szkoły, Alfreda Marshalla (cf. Marshall 1926, 284–286; 1929, 17–19, 74–76, 249–251; Pigou 1927; Robertson 1915).

Przejrzyste omówienie teorii cyklu Robertsona przedstawił Peter Groenewegen (2015), z kolei teorię cyklu Marshalla analizowałam w poświęconej mu monografii (Dzionek-Kozłowska 2007, 260–268). Podaję tam dokładniejsze odniesienia bibliograficzne do rozproszonych fragmentów wypowiedzi i publikacji, w których Marshall rozwijał swoją koncepcję. W formie nieco bardziej usystematyzowanej przedstawił ją dopiero w wydanej na rok przed śmiercią pracy *Money, Credit and Commerce* ([1923] 1929).

86 Omówienie tego aspektu toczącej się w literaturze ekonomicznej dyskusji na temat dorobku Keynesa odnaleźć można w pracy Andrzeja Wojtyny (2000, 74–76).

87 Zarówno koncepcja Kahnemana, jak i krytyka modelu *homo oeconomicus* ze strony ekonomii behawioralnej, jest przedmiotem analizy w rozdziale 3. na stronach 128–133, 144–155.

stara się wybrać najlepszą możliwość i chociaż tam, gdzie się da, przeprowadzamy kalkulację”. Ostatecznie kończąc tę myśl skonkludował, że „często jednak powoduje nami kaprys, sentyment lub przypadek” (2003, 143; podkreślenie moje). Mamy tu więc swego rodzaju „walkę” pomiędzy dwiema drogami prowadzącymi do podjęcia decyzji, co korzystając z nomenklatury stosowanej przez Kahnemana (2003, 1451 i dalsze) wprowadzonej za Keithem E. Stanovichem i Richardem F. Westem (2000) można wyrazić jako opieranie się na myśleniu szybkim (korzystanie z Systemu 1, intuicyjnego) i wolnym (opieranie się na Systemie 2, racjonalnym).

Zwracając uwagę na złożoność stanowiska Keynesa, jeden z czołowych badaczy jego dorobku, Robert Skidelsky, uznał, że „[w] ekonomii Keynesa logika wyboru w warunkach niepewności ściera się z klasyczną logiką wyboru w warunkach niedoboru” (2012, 103). Choć z interpretacjami Skidelsky’ego na temat systemu Keynesa trudno dyskutować, to trzeba nadmienić, że pewne wątpliwości, istotne z punktu widzenia oceny podejścia Keynesa do modelu *człowieka gospodarującego* jako racjonalnego maksymalizatora użyteczności, budzi rozwinięcie przywołanej przed chwilą, jakże trafnej, uwagi. Skidelsky stwierdził dalej, że obie te logiki – logika wyboru w warunkach niedoboru i logika wyboru w warunkach niepewności – były traktowane przez Keynesa jako „logiki ludzi racjonalnych”, a różnica pomiędzy nimi zachodziła jedynie „na poziomie założeń co do stanu wiedzy posiadanej przez uczestników rynku” (103). W przypadku tej pierwszej, zdaniem Skidelsky’ego, przyjmowano (milcząco lub w sposób dopowiedziany), że podmioty dysponują doskonałą wiedzą, zaś w przypadku drugiej – że ich wiedza jest ograniczona. Nie podejmując w tym miejscu kwestii słuszności przypisania marginalistom i neoklasykom założenia o posiadaniu przez podmioty gospodarcze doskonałej wiedzy, zaznaczę, że uznanie, iż Keynes przyjmował, że o racjonalności działań można mówić zarówno przy podejmowaniu decyzji w warunkach pewności, jak i niepewności, wydaje się nadinterpretacją. Takie rozumienie racjonalności wymagałoby od Keynesa przyjęcia, że racjonalne są również działania powodowane przez „kaprys, sentyment lub przypadek”. Czy faktycznie mamy podstawy, by uznać, że posunął się on aż tak daleko? Skidelsky formułując swoją opinię nie podał niestety żadnych bezpośrednich odniesień do wypowiedzi czy publikacji Keynesa, które mogłyby tego rodzaju interpretację potwierdzić. Zaś wzięwszy pod uwagę przytoczone wyżej fragmenty, można sformułować wniosek, że Keynes raczej uwypuklał różnice zachodzące pomiędzy tymi dwiema drogami prowadzącymi ku podjęciu decyzji, kontrastując „racjonalną kalkulację” z „pędem do działania” i postępowaniem motywowanym „kaprysem”, „sentymentem” bądź „przypadkiem”. Koncepcja poszerzenia pojmowania racjonalności, którą Skidelsky wyinterpretował z prac Keynesa, jest natomiast ciekawa sama w sobie, i – jak się wydaje – bardzo bliska ujęciom właściwym dla niektórych ekonomistów behawioralnych: Gerda Gigerenzera (2008; 2009), Dana Ariely’ego (2009) czy uprawiającego ekonomię eksperymentalną, choć zaliczanego również do tzw. starej (klasycznej) ekonomii

behawioralnej Vernona Smitha (2003; 2013; cf. Sent 2004). Jednak stwierdzenie, że za racjonalne można by również uznać działania przypadkowe, jest zbyt radykalne nawet dla tych sławiących „potęgę irracjonalności” badaczy⁸⁸.

Zaś jako dodatkowy, warty przywołania kontekst, pozwalający nieco lepiej zrozumieć źródła złożoności stanowiska Keynesa odnośnie do założeń behawioralnych przyjmowanych przez niego w *Ogólnej teorii...*, może posłużyć fakt, iż był on wykształcony w tradycji ekonomicznej szkoły z Cambridge. Jego mentorem, a zarazem osobą, która poczyniła niemałe starania, by nie tylko skłonić go do studiowania ekonomii, ale i zatrzymać na uczelni po ukończeniu studiów, był nie kto inny, jak sam lider tej szkoły, Alfred Marshall (Groenewegen 1995, 553–554). Pomimo że publikując *Ogólną teorię...* Keynes uczynił ogromny wysiłek, by wyzwolić się z ograniczającego go – jak to wówczas postrzegał – wpływu tej tradycji intelektualnej, w wielu aspektach nie był w stanie lub nie chciał odciąć się od niej całkowicie. W szczególności, „odziedziczył” charakterystyczne dla Marshalla i szkoły z Cambridge dążenie do rozwijania teorii ekonomicznych tak, by pozostawały one możliwie bliskie realiom gospodarczym, oraz – co szczególnie istotne z punktu widzenia tematu niniejszej monografii – brak przekonania o zasadności czy tym bardziej konieczności posługiwania się w ekonomii modelem *człowieka gospodarującego*⁸⁹. Keynes, który miał osobiste doświadczenia jako inwestor, najwyraźniej uważał, że przedstawiciele tej grupy nie działają zgodnie z założeniami modelu *homo oeconomicus*. Jak wyżej wskazałam, podkreślał, że podejmując decyzje gospodarcze, ludzie wcale nie zawsze kalkulują, a częstokroć powoduje nimi „kaprys, sentyment lub przypadek”. Zaś będąc wykształconym w tradycji marshallowskiej, prawdopodobnie nie czuł się zobligowany do „wierności” modelowi człowieka jako racjonalnego maksymalizatora użyteczności (a w każdym razie nie za cenę niemożności uwzględnienia motywów, które uważał za dużo istotniejsze w ówczesnych realiach gospodarczych)⁹⁰. W efekcie istotną część swojego systemu oparł nie na abstrakcyjnym modelu zakładającym, że ludzie są w pełni racjonalni, lecz na bardziej złożonym, a zarazem bliższym rzeczywistości obrazie, w którym znalazło się miejsce do uwzględnienia reakcji wykraczających poza model *homo oeconomicus*⁹¹.

88 Użyte przeze mnie sformułowanie jest nawiązaniem do tytułu książki Dana Ariely’ego *Potęga irracjonalności. Ukryte siły, które wpływają na nasze decyzje* (2009).

89 Brian Snowdon, Howard Vane i Peter Wynarczyk (1998) słusznie wskazywali, że zachowanym przez Keynesa elementem tej tradycji było również przekonanie o atrakcyjności ekonomii jako nauki umożliwiającej „zrobienie z tego świata czegoś lepszego” (70; cf. Skidelsky 1998, 89–90).

90 Można nawet uznać, że *Ogólna teoria...* powstała jako odpowiedź na zmiany, które nastąpiły w życiu gospodarczym w okresie międzywojennym. W literaturze bardzo często powtarzana jest opinia, że była „odpowiedzią na wielki kryzys” (cf. Klammer 1984; Snowdon, Vane i Wynarczyk 1998, 70–72).

91 Stanowisko J.M. Keynesa odmiennie oceniły Stępień i Szarzec (2007), stwierdzając, że „wskazywał [on – J.D.K.] zatem na niektóre ograniczenia modelu *homo oeconomicus*, ale bez wątpienia oparł

2.3.2. Poszukiwanie mikropodstaw teorii makroekonomicznej

Dokonane przez Keynesa wyjście poza model *homo oeconomicus* doprowadziło do dualizmu pomiędzy makro- i mikroekonomią. Można by tu nawet mówić o dającym się zauważyć zwłaszcza w pierwszych dekadach rozwoju makroekonomii „rozdrożeniu jaźni”, ponieważ przypadły one na ten sam okres, w którym w mikroekonomii dokonywała się aksjomatyzacja teorii wyboru. Z drugiej strony sposób, w jaki Keynes przedstawił swoją koncepcję, dawał podstawy do wysuwania różnorodnych interpretacji⁹², co odnosiło się także do rekonstruowania założeń behawioralnych jego teorii.

Nieco zaskakujące może się wydać to, że ta interpretacja jego koncepcji, która zyskała największą popularność w dwu pierwszych dziesięcioleciach po zakończeniu II wojny światowej, opierała się na zminimalizowaniu znaczenia tych właśnie składowych keynesowskiego systemu, które były najbardziej rewolucyjne, czyli m.in. podejścia do ujmowania aktywności gospodarczej, które wykraczało poza model *homo oeconomicus*. Interpretacja ta, określana mianem „ortodoksyjnej” lub „hydraulicznej”, rozwinęła się za sprawą słynnego artykułu Johna R. Hicksa *Mr. Keynes and the »Classics«; A Suggested Interpretation* opublikowanego zaledwie rok po ukazaniu się *Ogólnej teorii*... Przedstawiony tam model IS-LM prowadził ku tzw. syntezie neoklasycznej, co zgodnie z sugestią zawartą w samej nazwie, pozwalało uzgodnić te – wydawałoby się – krańcowo odmienne podejścia. By zobrazować, jak znaczna była skala zmodyfikowania przesłania Keynesa dość wspomnieć, że krytycy tzw. syntezy neoklasycznej określali ją mianem „walrasowskiego keynesizmu” (Snowdon, Vane i Wynarczyk 1998, 124; Wojtyła 2000, 86), podczas gdy Walras był uznawany za jednego z „ojców” krytykowanej przez Keynesa ekonomii neoklasycznej⁹³.

Zgodnie z „interpretacją ortodoksyjną”, zaistnienie w gospodarce równowagi poniżej stanu pełnego zatrudnienia było możliwe przy podważeniu założenia o elastyczności cen oraz w dwu dość szczególnych przypadkach krańcowych – przy wystąpieniu tzw. pułapki płynności, kiedy wzrost realnej podaży pieniądza nie powodował obniżenia stopy procentowej (innymi słowy, gdy popyt na pieniądź był doskonale elastyczny względem stopy procentowej) oraz przy tzw. pułapce inwestycyjnej (gdy inwestycje były nieelastyczne względem stopy procentowej). Natomiast przy zachowaniu założenia o elastyczności cen, modelowana gospodarka samoczynnie wracała do równowagi przy pełnym zatrudnieniu. Przy takiej interpretacji zmarginalizowany został problem niesta-

swoje analizy makroekonomiczne na modelu jednostki działającej racjonalnie” (20).

92 Wskazywanie na niejednoznaczność, wielowątkowość, a częstokroć również i wewnętrzną niespójność *Ogólnej teorii*... ma charakter wręcz przysłowiowy.

93 Powtórzę, że drugim z „ojców” tego nurtu był Marshall.

bilności systemu gospodarczego pojawiającej się w konsekwencji niestabilności oczekiwań podmiotów gospodarczych, czyli kwestia mająca niezwykle istotne znaczenie dla rozumowania przedstawionego na kartach *Ogólnej teorii*... Słabością syntezy neoklasycznej był brak jasno wyłuszczonych argumentów wyjaśniających przyczyny sztywności cen i płac, które bazowałyby na wskazaniu na określone działania podmiotów gospodarczych⁹⁴. Oceniając tę interpretację z perspektywy założeń behawioralnych, trzeba przyznać, że w tej wersji Keynesizmu obraz jednostki gospodarującej zdecydowanie zbliżył się do modelu *homo oeconomicus*.

Takiemu odczytaniu myśli Keynesa sprzeciwiali się zwolennicy interpretacji „fundamentalistycznej”: Joan Robinson, Nicholas Kaldor i George Shackle, którzy z kolei uwypuklali te elementy, które były pomijane przy interpretacji „ortodoksyjnej”. „Fundamentaliści” nie mieli ambicji uzgadniania koncepcji Keynesa z ekonomią neoklasyczną. Przeciwnie, twierdzili, że istoty jego systemu nie da się z nią pogodzić. Jako główne źródło niestabilności gospodarki wolnorynkowej wskazywali niepewność i niestabilność oczekiwań, uznając, że „Keynes bez niepewności jest jak Hamlet bez księcia” (Minsky 1975, 57, tłum. za Snowden, Vane i Wynarczyk 1998, 395). Rzecz jasna, takie ujęcie oddalało sposób postrzegania jednostek gospodarujących od modelu *homo oeconomicus*. Między innymi z tego względu zarówno interpretacja „fundamentalistyczna”, jak i szkoła myśli ekonomicznej, która była współtworzona przez jej zwolenników, czyli ekonomia postkeynesowska, funkcjonowała poza głównym nurtem ekonomii.

W dwu pierwszych powojennych dekadach kwestia behawioralnych założeń teorii makroekonomicznych nie była jednoznacznie rozstrzygnięta. Z jednej strony zdominowanie ówczesnej makroekonomii przez ujmowanie systemu keynesowskiego w kategoriach modelu IS-LM zbliżało sposób postrzegania człowieka do obrazu racjonalnego maksymalizatora zdolnego dokonywać najlepszych dla siebie wyborów w warunkach ograniczeń, lecz z drugiej strony założenia te nie były formułowane *explicite*. Rzecz utrzymywała się w sferze niedopowiedzeń, a charakterystyczne dla Keynesa odstępstwa od modelu *homo oeconomicus* niejako rozmywały się.

Problem ten zaczęto podnosić dopiero w drugiej połowie lat 60., co zresztą zbiegło się w czasie, a w pewnej mierze także przyczyniło się do kryzysu keynesizmu jako głównego nurtu makroekonomii. Konieczność stworzenia mikropodstaw teorii makroekonomicznych zaczęła stopniowo wychodzić na plan pierwszy. Zmianę nastawienia można było zauważyć już w pracach Roberta Clowera i Alexa Leijonhufvuda, którzy dążyli do „oczyszczenia” keynesizmu z elementów walra-

94 Choć trzeba przyznać, że Franco Modigliani, którego artykuł *Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money* (1944) w istotnej mierze przyczynił się do umocnienia interpretacji „hydraulicznej”, podejmował próby wypełnienia tej luki.

sowskich. Ich głównym celem było zrezygnowanie z wyjaśniania osiągania równowagi w kategoriach *tâtonnement*⁹⁵ i uwzględnienie faktu, iż koordynacja działań wszystkich uczestników rynku jest dużo większym wyzwaniem, niż wynikałoby z walrasowskiej wizji jej postrzegania. Clower ([1965] 1987) i Leijonhufvud (1967) dowodzili, że w praktyce przyczyną nierównowagi w skali makro- mogą być problemy związane z przekazywaniem i przetwarzaniem informacji⁹⁶.

Kolejnym, jeszcze bardziej dobitnym świadectwem zmiany podejścia do kwestii mikropodstaw było opublikowanie w 1970 r. zbioru artykułów *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory* pod redakcją Edmunda Phelps'a, w którym poza samym Phelps'em o konieczności ich sprecyzowania wypowiadali się tacy autorzy jak Armen A. Alchian, Robert Lucas czy Leonard Rapping. Główne przesłanie tej pracy sprowadzało się do stwierdzenia, że „żadna szanująca się teoria makroekonomiczna nie może być kompletna bez gruntownego przebadania swojego uwierzytelnienia mikroekonomicznego” (tłum. za Snowden, Vane i Wynarczyk 1998, 128). Bez wielkiej przesady można uznać, że kwestia doprecyzowania mikropodstaw teorii makroekonomicznych stała się jednym z kluczowych problemów badawczych w następnych dekadach.

Kryzysowi keynesizmu towarzyszyły sukcesy monetaryzmu, a następnie nowej ekonomii klasycznej. O ile w przypadku pierwszej z tych szkół jasne opowiedzenie się za lub przeciw modelowi człowieka jako racjonalnego maksymalizatora użyteczności nie było uznane za kwestię dużej wagi⁹⁷, o tyle przedstawiciele nowej ekonomii klasycznej – podejścia, które rozwinęło się w latach 70. XX wieku – zdecydowanie poparli taki właśnie sposób postrzegania jednostek gospodarujących. Trzeba jednak zaznaczyć, że zbliżenie ku temu stanowisku było widoczne już w pracach Friedmana i pozostałych monetarystów. Przykładowo, proponując potraktowanie ilościowej teorii pieniądza jako teorii popytu na pieniądz, Friedman przyjął, że jednostki będą rozdzielały swoje zasoby majątkowe w taki sposób, by maksymalizować użyteczność możliwą do uzyskania z alokowania posiadanych środków pomiędzy zróżnicowane aktywa (finansowe i niefinansowe)⁹⁸. Z punktu widzenia rozwoju makroekonomii znacznie istotniejsze okazało się natomiast zakwestionowanie przez Friedmana (a także Phelps'a) włączonej do ekonomii

95 *Tâtonnement* oznacza działanie na zasadzie metody prób i błędów.

96 Przystępne omówienie tych koncepcji oferują Snowden, Vane i Wynarczyk (1998, 120–128).

97 Stanowisko to doskonale oddaje wypowiedź Friedmana, który odpowiadając na pytanie o znaczenie mikropodstaw dla modeli makroekonomicznych, stwierdził (dając przy okazji wyraz głoszonemu przez siebie stanowisku metodologicznemu), że „dla modeli makroekonomicznych mniejsze znaczenie mają mikropodstawy z dziedziny teorii wyboru niż implikacje empiryczne, które można odrzucać” (Friedman 1998, 182).

98 Warunkiem maksymalizacji użyteczności było wyrównanie krańcowych stóp przychodu ze wszystkich typów aktywów. Zagadnienie zostało więc potraktowane jak klasyczna sytuacja rozdzielania przez konsumenta zasobów pomiędzy różne nabywane przez siebie dobra opisywana w mikroekonomii za pomocą drugiego prawa Gossena.

keynesowskiej w latach 60. krzywej Phillipsa. Pomijając kreślenie w tym miejscu opisu przebiegu tego etapu dyskusji, jaka miała miejsce wokół tej koncepcji⁹⁹, warto uwypuklić ten jej aspekt, który wiązał się z modelem jednostki gospodarującej. Jedną z głównych implikacji postrzegania przez keynesistów obrazowanej za pomocą krzywej Phillipsa zależności pomiędzy stopą bezrobocia a stopą inflacji było przekonanie, że robotnicy ulegają iluzji pieniężnej: dostarczają podaży pracy, biorąc pod uwagę poziom płac nominalnych, a nie rozmiary koszyka dóbr, który mogą nabyć za otrzymywane wynagrodzenie. W tym sensie ich działanie można by uznać za nieracjonalne. Natomiast Friedman (1968) argumentował, że tego rodzaju podejście byłoby błędne. Wskazywał, że o ile na krótką metę robotnicy faktycznie mogą podejmować decyzje pod wpływem zmian poziomu płac nominalnych, to jednak z czasem ich zachowania są korygowane i wyznacznikiem tych decyzji ostatecznie jest jednak poziom płac realnych. Innymi słowy, mogą oni ulegać iluzji pieniężnej, ale tylko w okresie krótkim. Istotnym komponentem wyводу Friedmana, podobnie zresztą jak i Keynesa, było zwrócenie uwagi na oczekiwania podmiotów gospodarczych. O ile Keynes pisząc o oczekiwaniach inwestorów, uznał je za niestabilne i niemożliwe do prognozowania, o tyle Friedman wypowiadając się na temat robotników, przyjął, że ich oczekiwania mają charakter adaptacyjny – podmioty niejako ucząc się na własnych błędach stopniowo dostosowują swoje oczekiwania do zmieniającej się sytuacji i koniec końców za podstawę swoich decyzji biorą kategorie realne (1968; cf. [1957] 2015).

Prawdziwie radykalny krok w kierunku zbudowania teorii makroekonomicznej na mikroekonomicznych podstawach z teorii racjonalnego wyboru został natomiast dokonany przez reprezentantów nowej ekonomii klasycznej: Roberta E. Lucasa (1972; 1973) i Thomasa Sargenta (1973). Korzystając z koncepcji racjonalnych oczekiwań przedstawionej przez Johna Mutha w artykule *Rational Expectations and the Theory of Price Movements* (1961), nowi klasycy zaproponowali krańcowo odmienne od keynesowskiego podejście do uprawiania makroekonomii. Dla Mutha punktem wyjścia stała się analiza krótkookresowych zmian cen na izolowanym rynku, na którym przedmiotem wymiany były niemożliwe do przechowywania dobra o ustalonej podaży. Istota jego argumentacji sprowadzała się do stwierdzenia, że „skoro oczekiwania są opartymi na informacjach prognozami przyszłych wydarzeń, to są one w zasadzie tym samym, co przewidywania dostarczone przez odpowiednią teorię ekonomiczną” (1961, 316, tłum. za Snowden, Vane i Wynarczyk 1998, 200). Ujmując tę hipotezę w kategoriach teorii racjonalnego wyboru, można uznać, że jednostki gospodarujące będą kształtowały swoje oczekiwania, wykorzystując wszelkie dostępne infor-

99 Czytelnik może odnaleźć je w każdym podręczniku do makroekonomii. Epizod ten został również szczegółowo omówiony w cytowanej już pracy Snowdona, Vane’a i Wynarczyka (1998, 157–174).

macje na temat kategorii, które traktują jako ważne dla podejmowanych przez siebie decyzji¹⁰⁰. Racjonalność w kształtowaniu oczekiwań nie wyklucza możliwości popełniania błędów, ale oznacza, że błędy te nie mają charakteru systematycznego, tzn. że są względnie szybko korygowane. Ich źródeł nowi klasycy upatrywali przede wszystkim w niekompletności informacji pozostających do dyspozycji jednostek.

Właściwe reprezentantom nowej ekonomii klasycznej podejście do kształtowania się oczekiwań jednostek gospodarujących było odmienne od Friedmanowskiej idei oczekiwań adaptacyjnych i zdecydowanie różniło się od stanowiska Keynesa. Te różnice były widoczne tym bardziej, że Lucas i Sargent uznali, iż z hipotezy racjonalnych oczekiwań można wyprowadzić wniosek, że podmioty gospodarcze formułują swoje oczekiwania tak, jak gdyby znały model funkcjonowania gospodarki dostarczany przez teoretyków ekonomii. Ta konkluzja miała zaś daleko idące konsekwencje dla polityki ekonomicznej. Po pierwsze, na tej podstawie Sargent i Neil Wallace (1975; 1976) wysunęli tezę o nieefektywności polityki gospodarczej. Skoro podmioty gospodarcze formułują swoje oczekiwania w sposób racjonalny, to zapowiedź jakiegokolwiek polityki rządowej (np. zwiększenia podaży pieniądza), zostałaby uwzględniona w ich oczekiwaniach i wpłynęłaby na podejmowane przez nie decyzje. W konsekwencji polityka ta byłaby albo całkowicie nieskuteczna, albo jej skutki byłyby odmienne od zakładanych przez decydentów politycznych. Po drugie, wynikające z hipotezy racjonalnych oczekiwań przekonanie o zdolności podmiotów gospodarczych do szybkiego korygowania błędów w żywnionych przez nie oczekiwaniach, podważało zasadność posługiwania się w kreowaniu polityki gospodarczej modelami ekonometrycznymi wykorzystywanymi do prognozowania skutków określonych decyzji politycznych. Zwrócenie uwagi na tę kwestię było sednem słynnej „krytyki Lucasa”. Jej autor w szeroko komentowanym tekście *Econometric Policy Evaluation: A Critique* (1976), odwołując się do tej argumentacji, wyjaśniał fiasco stosowania w kreowaniu amerykańskiej polityki gospodarczej makromodeli konstruowanych przy zachowaniu stałych parametrów będących współczynnikami równań behawioralnych. Lucas dowodził, że bazując na tego rodzaju technice, nie da się prognozować reakcji jednostek na określone decyzje polityczne, ponieważ zmiana sytuacji mająca miejsce w konsekwencji wprowadzenia danej decyzji, może wywrzeć wpływ także na zmianę tych ogólnych charakterystyk, o których w modelu przyjmuje się, że pozostają na poziomie niezmiennym¹⁰¹.

100 Jest to tzw. słaba wersja hipotezy racjonalnych oczekiwań, podczas gdy ujęcie przedstawione przez samego Mutha uznaje się za jej wersję mocną (Snowdon, Vane i Włynarczyk 1998, 200–201).

101 Lucas wskazał tym samym na szeroko dyskutowany we współczesnej filozofii nauki problem refleksyjności teorii ekonomicznych i realiów. Kwestia ta jest potraktowana szerzej w rozdziale 4 na stronach 177–188.

W tym miejscu wypada stwierdzić, że idea racjonalnych oczekiwań stanowiła wkład makroekonomistów w rozwój modelu *homo oeconomicus*. Zaś jako swoiste apogeum oparcia koncepcji makroekonomicznych na przekonaniu o racjonalności działań jednostek gospodarujących należałoby uznać teorię realnego cyklu koniunkturalnego określaną niekiedy również mianem nowej ekonomii klasycznej II (Barro 1981). Jej autorzy – Finn Kydland i Edward Prescott – czerpiąc z artykułu Charlesa Nelsona i Charlesa Plossera *Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series. Some Evidence and Implications* (1982), przyjęli, że obserwowalne zmiany poziomu produkcji nie są odchyleniami od jakiegoś hipotetycznego trendu wzrostu gospodarczego, lecz odzwierciedlają zmiany jej naturalnego poziomu. Każda zmiana będąca konsekwencją np. wprowadzenia innowacji lub innych czynników o charakterze realnym, wyznacza nową ścieżkę trendu, a jeśli tego rodzaju zmiany są częste, to ścieżka produkcji zdaje się wyglądać jak jej fluktuacje wokół „wygładzonej” linii trendu. Specyfika posłużenia się modelem *homo oeconomicus* polegała tu na tym, że teoretycy realnego cyklu koniunkturalnego przyjęli, iż każdy obserwowalny poziom produkcji (podobnie, jak i wielkość zatrudnienia) jest konsekwencją optymalnych, maksymalizujących użyteczność decyzji podejmowanych przez jednostki gospodarujące. O ile zatem wszystkie wskazywane wcześniej nurty makroekonomii, mimo istniejących między nimi różnic, uznawały występowanie fluktuacji koniunktury gospodarczej za niepożądane, o tyle zwolennicy teorii realnego cyklu koniunkturalnego zanegowali zasadność jakiegokolwiek korygowania wahań poziomu produkcji przez rząd. Jak ujął to Prescott (1986), „kosztowne wysiłki stabilizacyjne są według wszelkiego prawdopodobieństwa antyproduktywne. Fluktuacje gospodarcze są optymalnymi reakcjami na niepewność stopy postępu technologicznego” (21, tłum. za Snowden, Vane i Wynarczyk 1998, 275; podkreślenie moje).

Z tym kontrowersyjnym dla wielu makroekonomistów stanowiskiem nigdy nie zgodzili się ekonomiści, „odżywający” po blisko dwudziestoletnim impasie, kolejnej inkarnacji ekonomii keynesowskiej. Co warto podkreślić, przedstawiciele nowej ekonomii keynesowskiej – początkowo dość zróżnicowanego nurtu, który zaczął zyskiwać rosnące grono zwolenników począwszy od końca lat 80. XX wieku¹⁰² – jako główne zadanie badawcze postawili sobie dopracowanie mikropodstaw dla keynesowskiej wizji gospodarki. Mikropodstawy te miały opierać się na założeniu o racjonalnym dążeniu do wyboru najlepszych możliwych w danej sytuacji opcji oraz przyjętej za nowymi klasykami hipotezie racjonalnych oczekiwań (Mankiw 1986; Greenwald i Stiglitz 1993)¹⁰³. Nowi keynesiści starali się odnaleźć

102 Choć Andrzej Wojtyła (2000, 145) wskazywał, że prace prowadzone w duchu nowej ekonomii keynesowskiej (autor posługuje się terminem nowa ekonomia keynesistowska) podejmowano już w latach 70.

103 Krytyczny wobec stosowania hipotezy racjonalnych oczekiwań pozostał Edmund Phelps.

klucz pozwalający wyprowadzić keynesowskie wnioski dotyczące funkcjonowania gospodarki z przyjmowanych na gruncie teorii wyboru założeń odnośnie do reguł zachowania jednostek. Te poszukiwania zaowocowały próbami wyjaśnienia szeregu odstępstw od wizji systemu gospodarczego jako świata doskonale konkurencyjnego, która była przyjmowana przez ekonomistów korzystających z dobrodziejstw walrasowskiego modelu równowagi ogólnej. Można nawet uznać, że większość nowych ekonomistów keynesowskich analizowała działania racjonalnych, maksymalizujących podmiotów gospodujących, starając się wyjaśnić, dlaczego działania te nie zawsze prowadzą do wyników najkorzystniejszych z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki w skali makro. Nowi keynesiści skoncentrowali się na wskazywaniu źródeł tej rozbieżności, analizując charakterystyki środowiska, w którym jednostki podejmują swoje decyzje. Na gruncie tego podejścia podjęto próby uchwycenia m.in. konsekwencji niedoskonałej konkurencji, istnienia kosztów transakcyjnych oraz braku dostępu do informacji (skoncentrowano się przede wszystkim na zjawisku tzw. asymetrii informacji). Należy również zwrócić uwagę, że w ramach tego podejścia pojawiły się prace, w których zaczęto otwarcie osłabiać ograniczenia nakładane przez model *homo oeconomicus*, co można odczytać, jako powrót do idei zawartych w *Ogólnej teorii...* Jako istotny przyczynek, jaki pojawił się na tym polu, można potraktować modele budowane przy założeniu, że podmioty gospodarcze nie są homogeniczne – mamy jednostki będące racjonalnymi maksymalizatorami oraz takie, o których zakładamy, że działają w sposób mniej racjonalny (np. przy podejmowaniu decyzji kierują się regułami heurystycznymi)¹⁰⁴.

W dążeniach do wyjścia w makroekonomii poza model *homo oeconomicus* szczególną aktywnością wykazał się George Akerlof, który już w latach 80. XX wieku podejmował próby wyjaśnienia sztywności płac realnych poprzez odwołanie się do czynników socjologicznych i psychologicznych. Podejście prowadzące do stworzenia „modelu uczciwości” (*the fairness model*) opierało się na objaśnianiu dającej się niekiedy zaobserwować niechęci do obniżania przez pracodawców płac realnych ich obawami, że robotnicy zareagują na to obniżeniem efektywności pracy, ponieważ odbiorą ten krok jako niesprawiedliwość (Akerlof 1982; 1984; Akerlof i Yellen 1988; 1990)¹⁰⁵. Akerlof wzmocnił przesłanie o konieczności uwzględnienia czynników psychologicznych i socjologicznych w analizach makroekonomicznych w swoim wykładzie noblowskim, który, zgodnie w długoletnią praktyką, rok później ukazał się na łamach „*American Economic Review*” (2002). Co szczególnie warte podkreślenia, badacz ten uznał, że rozwój makroekonomii behawioralnej,

104 Źródłem tego rodzaju prac wydaje się tekst Johna Campbella i Grega Mankiwa pt. *Consumption, Income and Interest Rates: Reinterpreting the Time Series Evidence* (1989). Jako polski wkład w rozwój tej literatury można odnotować tekst Piotra Krajewskiego (2017).

105 Model ten jest przedstawiony w pracy B. Snowdona i H. Van'ea: *Modern Macroeconomics. Its Origins, Development and Current State* (2005, 391–394).

która uwzględniałaby „ograniczenia kognitywne, działanie zasady wzajemności, znaczenie sprawiedliwości, zachowania stadne czy status społeczny”, stanowiłoby powrót do idei przedstawionych przez Keynesa w *Ogólnej teorii*... Warto dodać, że książkę tę ocenił jako „najważniejszy wkład w rozwój ekonomii behawioralnej przed okresem nam współczesnym” (2002, 411). Mimo że takie podejście nie zdominowało jak dotąd głównego nurtu makroekonomii, można skonkludować, że ewolucja tej gałęzi badań ekonomicznych zatoczyła koło: od zanegowania zasadności posługiwania się modelem *homo oeconomicus*, poprzez stopniowe wzmacnianie dążeń do oparcia rozważań makroekonomicznych na tym właśnie modelu, aż po powrót do wysiłków zmierzających ku zrekonstruowaniu teorii makroekonomicznych w oparciu o podstawy mikroekonomiczne, które w istotnej mierze wychodziłyby poza tenże model.

Rozdział 3

Krytyka modelu *homo oeconomicus*. W poszukiwaniu nowej koncepcji

Pomimo jej fundamentalnej roli w ekonomii, koncepcji *homo oeconomicus*, towarzyszyła nieprzerwana niemal krytyka. Przywołane w rozdziale drugim stanowiska Marshalla i Keynesa świadczą o tym, że poważne wątpliwości czy zastrzeżenia odnośnie do jej stosowania mieli również czołowi reprezentanci ekonomii głównego nurtu. Zdecydowane głosy sprzeciwu wobec zasadności posługiwania się modelem *człowieka gospodarującego* i postulaty ostatecznego odrzucenia tej koncepcji szczególnie często były natomiast artykułowane przez reprezentantów tych szkół, które plasowały się poza lub na obrzeżach głównego nurtu. Zresztą nierzadko ten właśnie element – akceptacja modelu *homo oeconomicus* lub jego odrzucenie – przesądzał o tym, czy dana szkoła była traktowana przez samych ekonomistów i historyków myśli ekonomicznej jako należąca do głównego nurtu czy nie. To z kolei w istotnej mierze przekładało się na jej szanse skutecznego oddziaływania na ekonomię ortodoksyjną¹.

Do najważniejszych nurtów nieakceptujących lub wyrażających poważne zastrzeżenia wobec modelu *homo oeconomicus* należały ekonomia instytucjonalna i ekonomia behawioralna. Do tej grupy należałoby również zaliczyć szkołę historyczną. W tym miejscu trzeba jednak poczynić pewną uwagę. Otóż argumenty krytyczne formułowane przez Müllera, Lista oraz przedstawicieli starszej szkoły historycznej (przede wszystkim Hildebranda i Knies) nie odnosiły się do modelu *człowieka gospodarującego* sformułowanego przez J.S. Milla, lecz do obrazu wywiedzionego na podstawie mocno dyskusyjnej interpretacji koncepcji ekonomicznych Adama Smitha omówionej w rozdziale pierwszym.

1 Przykładowo, to właśnie nieco mniejszy stopień krytycyzmu wobec modelu *homo oeconomicus* był jednym z czynników, które ułatwiły uzyskanie większego wpływu na ekonomię neoklasyczną przedstawicielom nowej ekonomii instytucjonalnej i nowej ekonomii behawioralnej (w porównaniu z wpływem, odpowiednio, „starej” ekonomii instytucjonalnej i „starej” ekonomii behawioralnej).

Przedmiotem prowadzonej dalej analizy będą argumenty wysuwane wobec koncepcji *człowieka gospodarującego* w ujęciu Millowskim i jego późniejszych modyfikacjach, przy czym pod uwagę będą brane przede wszystkim zarzuty formułowane przez samych ekonomistów, czyli płynące niejako „z wewnątrz” dyscypliny. Warto również od razu zaznaczyć, że szczególnie aktywni byli na tym polu ci teoretycy, których analizy miały charakter interdyscyplinarny (np. Thorstein Veblen, Herbert Simon czy Amartya K. Sen), a także przedstawiciele innych nauk, którzy prowadzili badania dotyczące zagadnień ekonomicznych z perspektywy właściwych im dyscyplin (np. psychologowie badający zachowania i wybory jednostek wiążące się z gospodarowaniem).

3.1. Analiza argumentów krytycznych wysuwanych wobec modelu *człowieka gospodarującego*

Dokonując niezbędnego uogólnienia formułowanych przez lata zarzutów wobec modelu *człowieka gospodarującego*, można sprowadzić je do pięciu głównych kategorii:

- (1) nierealistyczności;
- (2) wskazywania na tautologiczny charakter tej koncepcji;
- (3) braku korzyści z posługiwania się tym (lub jakimkolwiek innym) abstrakcyjnym modelem człowieka w naukach ekonomicznych;
- (4) androcentryzmu;
- (5) oraz przekonania, że ludzie/poszczególne grupy ludzi, zbyt się od siebie różnią, by możliwe było tworzenie jakichkolwiek uniwersalnych koncepcji człowieka, które opierałyby się na uwypukleniu jakichś wspólnych wszystkim ludziom charakterystyk odnoszących się do aktywności gospodarczej, ponieważ takowych wspólnych charakterystyk nie ma.

3.1.1. Nierealistyczność

Zarzut nadmiernej nierealistyczności był najczęściej formułowanym zastrzeżeniem wysuwany wobec modelu *homo oeconomicus*. W rozmaitych formach był on stale obecny w dyskusjach toczących się wokół tej koncepcji od chwili jej powstania. W pewnym sensie można uznać, że pojawił się nawet wcześniej, ponieważ nieprzystawanie do realiów było jednym z argumentów podnoszonych już w wy-

powiedziach przedstawicieli niemieckiego romantyzmu ekonomicznego i starszej szkoły historycznej, które dotyczyły obrazu jednostki wyinterpretowanego na podstawie lektury *Bogactwa narodów* Adama Smitha. Natomiast pod adresem właściwego modelu *homo oeconomicus* zastrzeżenie to było w różnych odsłonach wypowiadane przez m.in. Veblena, Douglassa C. Northa, Ronalda Coase'a, Geofreya Hodgsona i innych przedstawicieli szeroko rozumianego instytucjonalizmu, wysuwane przez Sena, a także podnoszone przez Simona, Kahnemana, Richarda Thaler'a i kolejnych reprezentantów ekonomii behawioralnej, która z postulatu rewizji bądź odrzucenia tego modelu uczyniła swój znak rozpoznawczy.

Tak częste wskazywanie na nierealistyczność koncepcji *człowieka gospodarującego* może budzić pewne zdziwienie, zważywszy na fakt, że zwolennicy tej koncepcji nie twierdzili nigdy, iż model ten jest realistyczny w sensie oddawania całej złożoności ludzkiej aktywności gospodarczej, czy choćby tego aspektu działań człowieka, który wiąże się z gospodarowaniem. Wracając do wypowiedzi samego Milla, wyraźnie podkreślał on, że proponowane przez niego ujęcie jest uproszczeniem, a posługiwanie się tym modelem nie oznacza „iżby jakiś ekonomista myślał kiedykolwiek tak niedorzecznie, by przyjmować, że ludzie rzeczywiście mają taką konstytucję psychiczną” (1962, vol. II, 635). Wydaje się, że wciąż aktualne pozostaje stwierdzenie Northa z *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990), który omawiając podejście do postrzegania człowieka w głównym nurcie ekonomii, pozwolił sobie na następujące wyznanie:

choć znam bardzo niewielu ekonomistów, którzy naprawdę wierzą, że założenia behawioralne przyjmowane w ekonomii dokładnie odzwierciedlają ludzkie zachowania, to wierzą oni (na ogół), że takie założenia są użyteczne przy konstruowaniu ekonomicznych modeli zachowań rynkowych i, mimo że mniej użyteczne, nadal stanowiące najlepsze podejście przy badaniach z zakresu politologii i innych nauk społecznych (17; podkreślenie moje)².

Jeśli dodanie słowa „niemal” nie było tu zabiegiem czysto asekuracyjnym, to można domniemywać, że wspomniany przez Northa wyjątek od powszechnego przeświadczenia o nierealistyczności modelu *homo oeconomicus* najprawdopodobniej stanowiła grupa najbardziej zagorzałych zwolenników imperializmu ekonomii, przekonanych, że koncepcja ta pozwala wyjaśnić wszystkie przejawy ludzkiej aktywności społecznej. Ale i w tym przypadku trzeba byłoby wprowadzić pewną istotną poprawkę. Nawet propagatorzy budowania opartej na modelu *homo oeconomicus* „ekonomicznej teorii wszystkiego” nie posuwali się do twierdzenia, że jest to model realistyczny w takim sensie, że ludzie faktycznie dążą do racjonalnej maksymalizacji użyteczności. Wyrażano, owszem, przekonanie, że ludzie

2 W bardzo podobny sposób wypowiedziała się na ten temat jedna z czołowych reprezentantek ekonomii feministycznej, Julia A. Nelson (1995, 135). Inną ocenę sformułował natomiast Kazimierz Sosenko uznając, że „[z]ałożenie *homo oeconomicus* było uznawane przez wielu ekonomistów głównego nurtu za prawdziwy sąd o naturze człowieka” (2012, 108).

zachowują się, jak gdyby przyświecał im tego rodzaju cel (cf. Becker 1990g, 271–272). Lecz jeśli tak, to koncepcja *homo oeconomicus* i w tym przypadku byłaby traktowana nie tyle jako dobry opis, co jako dobre założenie badawcze (przy czym słowo „dobre” należałoby tu odczytać jako „pozwalające na wyjaśnienie zachowań jednostek” lub „pozwalające na wyjaśnienie i prognozowanie zachowań jednostek”). To z kolei oznacza, że w zasadzie nawet skrajnych imperialistów ekonomii należałoby zaliczyć do drugiej ze wskazanych przez Northa grup.

Gdyby krytyka nierealistyczności modelu *homo oeconomicus* sprowadzała się wyłącznie do prostego wskazania na abstrakcyjność tej koncepcji, to – na co wskazywał i z czego zrobił użytek krytykując poglądy przedstawicieli szkoły historycznej Machlup ([1972] 1978) – byłby to zarzut prosty do odrzucenia. Rzecz jasna, jeśli wzorem zwolenników konstruktywistycznego paradygmatu budowy modeli naukowych uznamy, że wszelkie modele mają charakter konstrukcji fikcyjnych, wysuwanie wobec modelu *homo oeconomicus* zarzutu nierealistyczności stanie się z gruntu chybione. Lecz nawet wówczas, gdy staniemy na pozycji realizmu naukowego i uznamy, że modele stanowią reprezentacje możliwych do zaobserwowania zjawisk empirycznych, nadal niepodważalnym pozostaje, że modelowanie polega na dokonywaniu uproszczeń („izolacji”). Żaden model ekonomiczny, ze swej istoty, nie może oddać całej złożoności modelowanego za jego pomocą rzeczywistego zjawiska czy procesu. Jednak wzięwszy pod uwagę autorytet wymienionych przed chwilą badaczy, dla których nierealistyczność tego modelu była jednak wartym uwypuklenia problemem, można domniemywać, że płynąca z ich strony krytyka miała wymiar zdecydowanie głębszy³. Analiza ich wypowiedzi potwierdza tego rodzaju przypuszczenie.

Nim przejdziemy do rozważenia tych argumentów, warto zatrzymać się jeszcze nad jedną, zasadniczą z punktu widzenia podejmowanej tu problematyki, kwestią. Otóż wypowiadając się na temat nierealistyczności modelu *homo oeconomicus*, warto mieć na uwadze dokonane przez Mäkiego rozróżnienie pomiędzy realizmem a realistycznością modeli, teorii i założeń przyjmowanych w modelach i teoriach naukowych (1992, 319–320). W krytyce modelu *człowieka gospodarującego* nie chodziło bowiem oczywiście o zarzut braku realizmu rozumiany jako kwestionowanie istnienia samej aktywności gospodarczej człowieka (czy tym bardziej kwestionowanie istnienia człowieka), lecz o wskazywanie na zbyt dużą rozbieżność pomiędzy sposobem, w jaki aktywność gospodarcza jest w tym modelu ujmowana, a tym, w jaki sposób faktycznie ona przebiega. Najprościej rzecz ujmując, wskazywano na nadmierną prostotę tego modelu, skutkującą pominięciem czynników ontologicznie istotnych, czyli takich, które odgrywają ważną rolę

3 Choć posiadanie dużego autorytetu naukowego nie daje oczywiście żadnej gwarancji, że wszystkie wypowiedzi formułowane przez osoby cieszące się tego rodzaju estymą, są wartościowe czy słuszne.

w kształtowaniu aktywności jednostek gopodarujących⁴, a które nie były w modelu *człowieka gospodarującego* uwzględnione. Jako takie istotne, pomijane, czynniki wskazywano zwykle ograniczenia kognitywne oraz złożoność środowiska społecznego, w którym ludzie funkcjonują.

Formułowaniu tego zarzutu często towarzyszyło stwierdzenie, że zredukowany obraz aktywności gospodarczej człowieka przyjęty w modelu *homo oeconomicus*, nie nadaje się do analizowania ważnych (traktowanych jako ważne przez danego autora) problemów ekonomicznych, przy czym najczęściej podnoszono tu kwestię niemożności wyjaśnienia przyczyn rozwoju gospodarczego lub/i ewolucji form prowadzenia działalności gospodarczej w perspektywie długookresowej.

Zarzuty tego właśnie rodzaju wysuwał twórca ekonomii instytucjonalnej, Thorstein Veblen, który formułował je przede wszystkim pod adresem marginalistycznego ujęcia koncepcji *homo oeconomicus*. Veblenowska krytyka tego modelu była konsekwencją odmiennego sposobu definiowania ekonomii i wskazywania problemów badawczych, których rozwiązaniem miałyby się ona, zdaniem Veblena, zajmować. Według jego koncepcji, nauka ta powinna analizować rozwój aktywności gospodarczej społeczeństw postrzegany jako kumulatywny proces, którego przebieg jest kształtowany przez zmiany zachodzące w nawykach myślowych jednostek. Te właśnie, uwarunkowane kulturowo, nawyki myślowe określał Veblen mianem instytucji ([1899] 2008, 161–162)⁵. Niejakie wyobrażenie, na czym miało polegać tego rodzaju podejście, daje przedstawiona w *Teorii klasy próżniaczek* ([1899] 2008, 5–21) analiza dominujących na poszczególnych etapach rozwoju gospodarczego ludzkości form przejawiania aktywności gospodarczej. Veblen rozpoczął swój wywód poczynając od fazy pokojowej dzikości, poprzez fazę łupieżczą (kulturę barbarzyńską), erę rzemiosła (fazę quasi-pokojowego rozwoju wytwórczości), na fazie przemysłowej skończywszy. Do przedstawienia tego rodzaju narracji model *homo oeconomicus*, z jego przyjętym *a priori* założeniem, że aktywność gospodarcza wynika z jednego zasadniczego motywu, który ma charakter uniwersalny (tzn. odgrywa swą nadrzędną rolę bez względu na czas i miejsce), był oczywiście nieadekwatny⁶. Wziąwszy pod uwagę zasadni-

4 Takie ujmowanie rzeczywistych, modelowanych zjawisk czy procesów jest niekiedy określane mianem redukcjonizmu (cf. Tomer 2001, 281–282).

5 Jest to o tyle warte uwagi, że Veblenowskie rozumienie tego pojęcia odbiegało od częstokroć przyjmowanej dziś definicji zaproponowanej przez Northa, który mianem instytucji określał „reguły gry w społeczeństwie lub, ujmując rzecz bardziej formalnie, stworzone przez ludzi ograniczenia kształtujące ludzkie interakcje” (1990, 3). Zestawienie różnych sposobów definiowania pojęcia instytucji przedstawił Eirik G. Furubotn i Rudolf Richter (2005; cf. Godłów-Legiędź 2005, 66–68).

6 Choć warto w tym miejscu przypomnieć o uwagach J.S. Milla, który nie wykluczał (a nawet wyrażał nadzieję), że w przyszłości przesłanki, na których model ten został przez niego oparty, a w szczególności założenie, że głównym motywem stanowiącym bodziec do podejmowania przez ludzi działalności gospodarczej jest dążenie do maksymalizacji bogactwa, trzeba będzie

czą rozbieżność pomiędzy Veblenowskim i marginalistycznym (czy tym bardziej zaproponowanym przez Robbinsa) definiowaniem ekonomii, zrozumiałe staje się, że główny zarzut sformułowany przez Veblena wobec modelu *homo oeconomicus* dotyczył przedstawienia człowieka „w kategoriach pasywnej, z gruntu biernej i nieodwracalnie danej natury ludzkiej” (Veblen [1898] 1919, 77). Veblen rozwinął tę myśl w charakterystyczny dla siebie, barwny i przesycony zapadającymi w pamięć metaforami sposób, stwierdzając, że przyjmowana przez jemu współczesnych ekonomistów głównego nurtu⁷ koncepcja człowieka ujmuje istotę ludzką na wzór

błyskawicznego kalkulatora przyjemności i przykrości, który, jak homogeniczna globulka pożądanego i szczęścia, oscyluje sobie pod wpływem impulsów, które jedynie przesuwają go wokół pewnego obszaru, lecz jego samego pozostawiają w stanie nienaruszonym. [...] Jest on wyizolowanym, raz zdefiniowanym ludzkim punktem odniesienia, będącym w stabilnej równowadze, za wyjątkiem tych rzadkich chwil, gdy następują uderzenia sił wytrącających, które przesuwają go w tę czy inną stronę. Kiedy wpływ takiej siły wyczerpie się, wraca on w stan spoczynku, jako taka sama jak wcześniej, samowystarczalna globulka pożądanego i szczęścia ([1898] 1919, 73–74).

Ton tej wypowiedzi nie pozostawia wątpliwości, że Veblen nie zamierzał zadowolić się tego rodzaju modelem. Podstawowa różnica pomiędzy przedstawionym wyżej, a przyjętym przez niego ujęciem polegała na uznaniu, że „cechą charakterystyczną człowieka jest osiąganie czegoś”, a nie tylko „odczuwanie przyjemności i przykrości pojawiających się pod wpływem określonych impulsów” (74). Istotą aktywności gospodarczej nie jest sama „skłonność do podejmowania wysiłku”, ale „działanie celowe”, chęć „osiągania pewnych konkretnych, obiektywnych, pozapersonalnych celów” (Veblen 1898, 188, 189; [1899] 2008, 17). Veblen wyrażał przy tym przekonanie, że aktywność nie jest tu swego rodzaju „dodatkiem” do procesu zaspokajania potrzeb, lecz stanowi jego zasadniczą część⁸. Zaś to, jakiego rodzaju działanie zostanie podjęte, uważał za zależne od nastroju danej osoby w chwili podejmowania tegoż działania, jej temperamentu oraz przeszłych doświadczeń, które są niejako „przefiltrowane” przez panujące w danym czasie i miejscu tradycje, zwyczaje oraz warunki materialne. Cały ten obraz był tym bardziej złożo-

zmienić. W istocie, właśnie to założenie zostało dość szybko zastąpione innym – założeniem o dążeniu do maksymalizacji użyteczności. Z tym, że wbrew nadziejom Milla, stało się tak nie przez wzgląd na rozwój moralny człowieka, lecz z uwagi na ewolucję myśli ekonomicznej (rewolucję marginalistyczną).

7 Veblen odnosił się przede wszystkim do podejścia najbardziej przez siebie cenionej szkoły marginalistycznej, czyli szkoły austriackiej.

8 Można tu dostrzec pewną zbieżność ze sposobem, w jaki Keynes postrzegał przedsiębiorców i inwestorów, którzy, jego zdaniem, angażowali się w ryzykowne przedsięwzięcia nie z uwagi na widoki na przyszły zysk, ale raczej przez właściwy im „pęd do czynu” (jego stanowisko zostało omówione szerzej w sekcji 2.3. na stronach 102–108).

ny, że Veblen podkreślał wielokrotnie, iż mamy tu do czynienia ze sprzężeniem zwrotnym: podjęcie określonej aktywności staje się elementem składowym zbioru doświadczeń, które wpływają na kolejne działania.

Historia życia gospodarczego jednostki – pisał – jest kumulatywnym procesem adaptowania środków do celów, które zmieniają się wraz z postępem tego procesu, przy czym w danym momencie zarówno podmiot, jak i jego otoczenie, można uznać za wynik ostatniego etapu tego procesu. Obecny sposób życia jednostki jest jej narzucony przez nawyki życiowe przenoszone z dnia wczorajszego oraz warunki pozostawione jako mechaniczne residuum przeszłego życia. [...] W ostatecznym rozrachunku taka zmiana jest więc zawsze zmianą nawyków myślowych (Veblen [1898] 1919, 74–75).

Wracając do przyczyn podejmowania przez ludzi aktywności gospodarczej, trzeba dodać, że Veblen odrzucał postrzeganie wszelkiego wysiłku wyłącznie jako „przykrości” (przeciwieństwa „przyjemności”), zwracając uwagę na cały szereg działań podejmowanych właśnie z uwagi na związaną z nimi przyjemność (np. uprawianie sportu, turystyki, myślistwa etc.). Co więcej, wskazywał, na przyjemność płynącą z wykonywania pracy, wprowadzając do swojej analizy kategorię instynktu dobrej roboty (*instinct of workmanship*)⁹. Poza instynktem dobrej roboty oraz instynktem zachłanności, który można by uznać za odpowiednik dążenia do maksymalizacji bogactwa czy użyteczności, jako istotne dla zaangażowania w aktywność gospodarczą wymieniał również instynkty: rodzicielski oraz bezinteresownej ciekawości. Jeśli różnicę pomiędzy modelem *homo oeconomicus* a podejściem Veblena sprowadzilibyśmy jedynie do tego wymiaru, to można by stwierdzić, że zastosował on strategię suplementacji, dodając dodatkowe elementy do *explanansu* modelu *człowieka gospodarującego* (Mäki 2004, 323). Ujęcie Veblenowskie było, jak widać, znacznie bardziej rozbudowane w stosunku do modelu *homo oeconomicus*, lecz do skonstruowania teorii objaśniającej ewolucję instytucji kształtujących życie gospodarcze na przestrzeni dziejów prosta, jednoczynnikowa, ahistoryczna koncepcja była niewystarczająca.

Podobne względy stały za odrzuceniem modelu *homo oeconomicus* przez większość ekonomistów identyfikowanych z nurtami, dla których dorobek Veblena stanowił kamień węgielny: szkołami mieszczącymi się w ramach szeroko pojętego in-

9 Wprowadzając tę kategorię, zwrócił uwagę na zastanawiający paradoks obecny w teorii ekonomicznej: z jednej strony ekonomiści przyjmują, że ludzie pragną „dóbr wytwarzanych przez pracę”, a z drugiej – równie mocno pragną „unikania pracy, dzięki której te dobra są wytwarzane”. To swego rodzaju napięcie było szczególnie widoczne w ujęciu marginalistycznym, gdzie pojawiły się kategorie (dodatniej) użyteczności z konsumpcji i ujemnej użyteczności pracy. Wprowadzenie instynktu dobrej roboty burzyło tę symetrię, ale przydawało obrazowi podejmowania aktywności gospodarczej realistyczności (Veblen 1898, 187).

W polskim przekładzie *Teorii klasy próżniaczek* z 2008 roku sformułowanie „instinct of workmanship” zostało przetłumaczone jako „instynkt pracy”, co jest zbyt ogólne, przez co nie do końca dobrze oddaje istotę angielskiego terminu.

stytucjonalizmu¹⁰ oraz ekonomią ewolucyjną (która bywa również klasyfikowana do tego, traktowanego wówczas jeszcze szerzej, nurtu). Niezwykle krytycznie na temat opierania teorii ekonomii na tej koncepcji wypowiadali się m.in. Geoffrey Hodgson oraz czołowi przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej, a zarazem nobliści: Ronald Coase i Douglass C. North. Przedstawiane przez nich argumenty były, co do zasadniczego przesłania, spójne z wywodem Veblena, zwłaszcza jeśli idzie o podnoszenie nieadekwatności tego modelu do wyjaśniania ewolucji instytucji kształtujących życie gospodarcze (cf. Coase 2013, 3; North 1990, 5, 17; 2014, 6, 25; Hodgson 2004, 102–103; 2013, x, 5–9). Niemniej w pracach tych autorów pojawiły się również pewne, warte przywołania, nowe elementy, których wprowadzenie było konsekwencją mającej miejsce w międzyczasie ewolucji samej koncepcji *człowieka gospodarującego*. Ze zrozumiałych względów w drugiej połowie XX wieku odnoszono się przede wszystkim do tego ujęcia modelu *homo oeconomicus*, które wyrastało z teorii racjonalnego wyboru i było oparte na aksjomatyzowanym ujęciu preferencji. Znamienne jest, że wszyscy trzej wymienieni przed chwilą autorzy, jako główną słabość tego właśnie ujęcia wskazywali brak wyjaśnienia, dlaczego preferencje jednostek są takie, jakie są.

Zdaniem Coase’a, w teorii racjonalnego wyboru *człowiek gospodarujący* został zdehumanizowany – konsument przestał być istotą ludzką i został zredukowany do roli spójnego zbioru preferencji (2013, 3)¹¹. Coase uwypuklał to, że pomimo rozbudowania warstwy analitycznej tej teorii, nadal nie wiemy, dlaczego jednostka wybiera taki, a nie inny kierunek postępowania, dlaczego „zaryzykuje życie, żeby zdobyć kanapkę” (4).

North, do którego wielowątkowej argumentacji będę jeszcze wracać, odnosząc się do tego aspektu dyskusji wokół modelu *homo oeconomicus* stwierdził, że „samo założenie racjonalności nie jest błędne, lecz jego bezkrytyczna akceptacja wyklucza głębsze zrozumienie procesu podejmowania decyzji, które podejmujemy w obliczu niepewności złożonego świata, jaki stworzyliśmy” (1990, 6; cf. 2014, 25).

Z kolei Hodgson, dla którego nawet stanowisko krytycznie nastawionego wobec tej koncepcji Northa było zbyt neoklasyczne, uznał, że na gruncie mikroekonomii opartej na teorii racjonalnego wyboru „funkcja preferencji cudownie nam się objawia”, bez prób jakiegokolwiek systematycznego powiązania jej z ewoluującym

10 Zwykle wyodrębnia się tu tzw. „stary” instytucjonalizm (którego reprezentantem jest sam Veblen), neoinstytucjonalizm, postinstytucjonalizm, nową ekonomię instytucjonalną, a niekiedy również tzw. *nowy nowy* instytucjonalizm (cf. Hodgson 2007, 462–470; Spiegler i Milberg 2009).

11 Argument ten podnosił również John B. Davis, zwracając dodatkowo uwagę na to, że ekonomisci mówiąc o „jednostce gospodarującej” nie ograniczają się do wypowiadania się o pojedynczych ludziach, lecz w zależności od potrzeb posługują się tym pojęciem w odniesieniu do grup ludzi, firm, organizacji międzynarodowych, krajów, regionów, a nawet zwierząt czy maszyn (2003, 30–31; 2011, 2, 8). Na tego rodzaju praktykę – traktowanie różnych podmiotów jako „jednostek gospodarujących” – zwracałam uwagę, omawiając podejście Beckera (punkt 2.2.3. na stronach 94–96).

środowiskiem społecznym i naturalnym (2013, x). Odwołując się bezpośrednio do prac Beckera, Hodgson zwrócił uwagę, że przy analizach opartych na wszystko-obejmujących funkcjach użyteczności, które, dodajmy, mogą być dowolnie wypełniane przez badacza zmiennymi objaśniającymi, ludzie zostają potraktowani w taki sposób, „jak gdyby rodzieli się z zaawansowaną, ale już ustaloną funkcją meta-preferencji”, które później co najwyżej „odkrywają” w trakcie swojego dalszego życia (54–55). W konsekwencji, mimo robiącego wrażenie aparatu analitycznego, „[t]eoria użyteczności jest tylko eleganckim sposobem podsumowania tego, czego nie wiemy o psychologii człowieka” (56).

Ta część argumentacji Hodgsona nawiązywała do wcześniejszych rozważań Amartyi K. Sena, kolejnego noblisty należącego do grona zdecydowanych krytyków zarówno modelu *homo oeconomicus*, jak i sposobu ujmowania racjonalności właściwego dla teorii racjonalnego wyboru. W swym szeroko komentowanym artykule *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory* (1977), którego tytuł nie pozostawiał wielkich wątpliwości co do stanowiska autora, Sen jako zarzut wobec modelu *człowieka gospodarującego* podniósł to, co zwolennicy tej koncepcji często przedstawiali jako jego główną zaletę, a mianowicie wyjątkową prostotę. Sen prostoty modelu *człowieka gospodarującego* nie kwestionował. Przeciwnie, sam podkreślał, że model ten jest rzeczywiście bardzo prosty. Problem w tym, że przyjęte przy jego tworzeniu założenia upraszczające poszły, zdaniem Sena, za daleko, żeby koncepcja ta broniła się w sensie deskryptywnym. Wypowiadając tę samą myśl z wykorzystaniem nomenklatury Mäkiego można uznać, że Sen twierdził, iż model *homo oeconomicus* izoluje zbyt mocno (cf. Mäki 2004, 320).

Sen zwracał uwagę, że w przypadku modelu *homo oeconomicus* milcząco lub *expressis verbis* zakłada się, a konsekwencje tego rodzaju założenia jest istotne zwłaszcza przy wychodzeniu poza tradycyjnie pojmowany obszar badań ekonomicznych, że jednostka posiada jedną, obejmującą wszystkie płaszczyzny jej aktywności, skalę preferencji. Na tej skali „są umiejscowione jej zainteresowania, reprezentowany jest jej dobrobyt, ma miejsce swego rodzaju podsumowanie tego, co powinno być zrobione, a jednocześnie skala ta opisuje dokonywane obecnie wybory i zachowania” (1977, 335). Zdaniem Sena, który napisał o tym wyjątkowo dosadnie, jeśli rzeczywiście miałyby być tak, że wszystkie te wymiary udaje się komuś nieustannie sprowadzać do wspólnego mianownika, by tworzyć takie wszystko-obejmujące uporządkowanie, to „taka osoba musiałaby być dość głupia (*a bit of a fool*)”. Stąd opinia, że „w swej czystej formie *człowiek gospodarujący* jest w istocie bardzo bliski bycia społecznym kretyńcem (*a social moron*)” (336). Jako rozwiązanie, które pozwalałoby w jakiś sposób wybrnąć z współistnienia różnych wymiarów naszej egzystencji, proponował Sen rozdzielenie skal preferencji odnoszących się do poszczególnych wymiarów naszego życia i wprowadzenie swego rodzaju meta-skali, która wyrażałaby uporządkowanie naszych fundamentalnych

zapatrywać odnośnie do wagi tych wymiarów. Niezbędne byłoby tu sięgnięcie do sfery wyznawanych przez jednostkę podstawowych wartości. Takie ujęcie znacznie komplikowałoby analizę, ale Sen uważał, że trwanie na stanowisku, iż dążenie do maksymalizacji użyteczności i podążanie za interesem własnym jest kluczem (czy może wytrychem) pozwalającym wyjaśnić wszystko to, co robimy, jest po prostu błędne.

Warty przybliżenia kontekst dla przedstawionej właśnie argumentacji stanowią badania psychologów i ekonomistów behawioralnych. Omawiając w *Pułapkach myślenia* dorobek tej grupy badaczy dotyczący kształtowania się preferencji, Kahneman skonstruował, że „[o]sądy i preferencje są spójne w obrębie jednej kategorii, jednak kiedy oceniamy obiekty należące do różnych kategorii, stają się [one – J.D.K.] potencjalnie niespójne” (2012, 474). Istotę problemu można naświetlić, odwołując się do podanego przez Kahnemana, prostego przykładu: o ile jesteśmy w stanie szybko odpowiedzieć na pytania o to, czy bardziej lubimy jabłka czy brzoskwinie lub czy bardziej lubimy steki czy gulasz, o tyle na pytanie: „co lubisz bardziej: jabłka czy steki?” wielu ludzi nie będzie w stanie udzielić równie szybkiej odpowiedzi, ponieważ rozważane dobra należą do różnych kategorii, których zwykle ze sobą nie porównujemy. Co więcej, prawdopodobne jest, że ta sama osoba udzieli różnych odpowiedzi w różnych sytuacjach (w zależności od tego, czy w danym momencie ma większą ochotę na jabłko czy na stek) (474–475). Rzecz jasna, problem wskazany przez Sena – skompresowanie wszelkich preferencji tak, żeby dało się je umieścić na jednej skali – był oczywiście dużo poważniejszy niż dokonywanie wyboru pomiędzy jabłkami a stekami.

Wracając do stanowiska Sena oraz instytucjonalistów, zarówno Sen, Hodgson, jak i North, zwracali uwagę na konieczność uwzględnienia przy analizach ludzkiej aktywności gospodarczej norm moralnych, które z perspektywy przyjmowanej przez zwolenników uprawiania ekonomii zgodnie z wizją Lionela Robbinsa, znajdowały się daleko poza obszarem zainteresowania tej nauki. Stanowisko ekonomistów neoklasycznych doskonale charakteryzował Stigler, który stwierdził, że „ekonomiści rzadko odnoszą się do kwestii etycznych rzutujących na teorię lub zachowania gospodarcze, ponieważ oni (i ja) postrzegają ten przedmiot jako złożony i mętny w porównaniu ze względną precyzją i obiektywnością analiz ekonomicznych” (1982, 3, za: Dzionek-Kozłowska 2006, 70). Przywołaną opinię można odczytać jako dodatkowe objaśnienie przyczyn, dla których ekonomiści neoklasycy tak chętnie sięgali po model *homo oeconomicus*, w którym normy moralne nie odgrywały przecież żadnej roli (można było, co najwyżej, próbować uwzględnić je jako dodatkową zmienną w funkcji użyteczności lub jako regułę decyzyjną¹²).

12 Pewne tego rodzaju próby, niezbyt, moim zdaniem, udane, podejmował zresztą Becker (1990a). Szerzej zob.: Wincewicz-Price 2016.

Z zarzutem o nadmierne uproszczenie obrazu człowieka podejmującego aktywność gospodarczą wiązała się jeszcze jedna kwestia, na którą również wskazał Sen. Na nowo postawił on klasyczny problem, który – jak się wydawało – został na dobre rozwiązany dzięki zmianie podstaw teorii wartości w okresie rewolucji marginalistycznej. Postawione przez Sena pytanie brzmiało: czy zasadne jest uznanie, że człowiek zawsze dąży do własnego dobra/realizacji własnego interesu/maksymalizacji własnej użyteczności? Zauważmy, że samo wprowadzenie do analizy kategorii użyteczności oraz wyłączenie poza obszar zainteresowania ekonomii celów gospodarowania pozwalało tę trudną kwestię po prostu pominąć. Jako ekonomiści nie wypowiadamy się na temat preferencji (poza technicznymi właściwościami ich uporządkowania), a dążenie do maksymalizacji użyteczności jest na tyle pojemne, że można w jego ramach ująć ewentualne przyrosty tej kategorii odczuwane w efekcie działań, które rodzą korzystne efekty nie tylko dla nas samych, ale i innych osób (np. niesienie pomocy finansowej czy radość z rozbawienia osoby, która jest smutna). Rozważania dotyczące problemu – czy wszystko, co robimy, robimy z uwagi na nasze własne dobro? – prowadzono na długo nie tylko przed ukształtowaniem się modelu *homo oeconomicus*, ale nawet na długo przed usamodzielnieniem się ekonomii. Dość wspomnieć o słynnych pracach Thomasa Hobbesa (1954) i Bernarda Mandeville’a (1957). Szukając rozwiązania tej kwestii, Sen wyszedł jednak od rozważań Smitha, wracając do fundamentalnej dla systemu Smithowskiego kategorii współodczuwania. Czy działania motywowane współodczuwaniem, czyli swego rodzaju „rezonansem emocjonalnym”, takie jak, przykładowo, udzielenie pomocy ubogiemu, na którego widok ogarnia nas smutek, należałoby uznać za przedsiębrane w interesie własnym czy nie? Sen zgodził się, że w takich przypadkach można by mówić o działaniu w interesie własnym – skoro motywem jest nasz własny komfort psychiczny, który poprzez podjęcie tego działania chcemy zwiększyć, to w zasadzie można przyjąć, że nadal jest to działanie podejmowane z uwagi na nasz własny interes.

Sen wskazał jednak na innego rodzaju sytuacje, które byłyby znacznie trudniej przedstawić w kategoriach dążenia do maksymalizacji własnej użyteczności. Zwrócił mianowicie uwagę na kategorię działań, które wymagałyby od jednostki poświęcenia (*commitment*¹³), czyli wiązałyby się z wyborem kierunku postępowania obniżającego nasz oczekiwany, potencjalnie osiągalny dobrobyt, na rzecz poprawienia sytuacji kogoś innego, mimo że ta korzystniejsza dla nas samych ścieżka byłaby dostępna w chwili dokonywania wyboru. Różnicę pomiędzy działaniem

13 Tomasz Kwarciniński (2014), a za nim Agnieszka Wincewicz-Price (2016, 449–450), tłumaczą tę kategorię jako „normatywne zaangażowanie”. Zrozumienie takiego sformułowania jest jednak na tyle nieintuicyjne, że wymaga przedstawienia dodatkowego objaśnienia, co zresztą oboje autorzy czynią. Przy zaproponowanym przeze mnie przekładzie rozbudowane wyjaśnienie nie jest już, jak mi się wydaje, konieczne.

motywowanym współodczuwaniem i działaniem motywowanym poświęceniem pozwala uchwycić podany przez Sena przykład:

[j]eśli wiedza o torturowaniu innych powoduje, że źle się czujesz, mamy do czynienia ze współodczuwaniem; jeżeli nie powoduje ona, że czujesz się gorzej, ale uważasz, że jest to złe i jesteś gotów zrobić coś, by to zatrzymać, mamy do czynienia z poświęceniem (1977, 326).

Naszą gotowość do tak rozumianego poświęcenia tłumaczą, zdaniem Sena, wyznawane przez nas normy moralne. Zwrócenie uwagi na ten typ sytuacji i wskazanie na znaczenie tego rodzaju zachowań w życiu gospodarczym, było kolejnym argumentem przemawiającym za koniecznością wypracowania pełniejszego obrazu człowieka w ekonomii. Trzeba jednak raz jeszcze zaznaczyć (tym bardziej że wcześniej wskazywałam na to jedynie w przypisie), że Sen doskonale zdawał sobie sprawę, iż odczytanie motywów postępowania danej osoby wyłącznie na podstawie podejmowanych przez nią działań jest zwykle niemożliwe, a co najmniej wielce ryzykowne¹⁴.

Ponadto Sen odrzucał charakterystyczne dla teorii racjonalnego wyboru definiowanie racjonalności w kategoriach spójności preferencji, zwracając uwagę, że przy takim podejściu mianem racjonalnych powinno się również określać spójne logicznie dążenie do celu, który w przypadku danej jednostki był umiejscowiony najniżej w skali jej preferencji. Innymi słowy, za racjonalne powinno się także uznawać wybieranie opcji najgorszych z możliwych, byle tylko dążyć do nich konsekwentnie (1977, 323; 1985, 110; 1987, 12–13).

Przechodząc do omówienia kolejnych argumentów przywoływanych przy zwracaniu uwagi na niedostateczną realistyczność modelu *homo oeconomicus*, trzeba podkreślić, że jednym z najpoważniejszych wyzwań, jakie kiedykolwiek stanęły przed tym modelem, była krytyka ze strony ekonomistów behawioralnych. Kluczową rolę odegrały tu prace Herberta Simona, których wagę w sposób symboliczny potwierdziło przyznanie mu nagrody im. Alfreda Nobla z zakresu nauk ekonomicznych w roku 1978. Mimo że Simon właściwie nie opowiadał się za odrzuceniem modelu *homo oeconomicus*, proponując jedynie, jak sam to określił, jego „dość drastyczną rewizję” (1955, 99), to zważywszy na fakt, że zaatakował same podstawy, na których koncepcja ta była oparta, jego krytyka ostatecznie zmierzała ku wypracowaniu zasadniczo odmiennej wizji postrzegania ludzkiej aktywności gospodarczej. W dwu tworzących większą całość artykułach – *A Behavioral Model of Rational Choice* (1955) i *Rational Choice and the Structure of the Environment* (1956) – Simon skonfrontował model człowieka gospodarującego z wiedzą na temat ludzkich zdolności kognitywnych i złożoności środowiska społeczne-

14 Sen wyjaśniał to podając całą listę potencjalnych, racjonalnych (tzn. logicznych) motywów, mogących stać za decyzją o niepodjęciu działania przez osła Buridana (dwa z nich przywołałam w przypisie 23 na stronie 67).

go, dochodząc do wniosku, że maksymalizowanie użyteczności bądź preferencji w sposób przyjęty na gruncie teorii racjonalnego wyboru, jest dla ludzi po prostu nieosiągalne. Simon zakwestionował:

- (1) założenie o posiadaniu przez jednostki pełnej lub „co najmniej imponująco klarownej i obszernej” wiedzy o warunkach, w jakich podejmują one decyzje;
- (2) założenie o stabilności preferencji;
- (3) oraz przyjmowane na ogół milcząco założenie o onnipotencji, czyli posiadaniu zdolności obliczeniowych, które pozwoliłyby jednostkom wykorzystać tę niemal doskonałą wiedzę do porównywania „alternatywnych dróg działania” dostępnych w danym momencie, tak by po przeprowadzeniu tych porównań, wybrać „najwyższy możliwy punkt na skali swych preferencji” (1955, 99).

Simon podkreślał, że „brak jest jakichkolwiek dowodów, by w rzeczywistych sytuacjach o minimalnej choćby złożoności ludzie, którzy dokonują wyborów, przeprowadzali tego rodzaju kalkulacje, a nawet by w ogóle mogły być one przeprowadzane” (1955, 101). Krytyka Simona była skierowana przeciw teorii racjonalnego wyboru, ale wyobrażenie przebiegu procesu podejmowania decyzji opartego na przekonaniu o rozważaniu przez jednostki wszystkich możliwych dróg postępowania i wyborze najlepszej z nich, prowadziło do zakwestionowania istoty modelu *homo oeconomicus* we wszystkich jego ujęciach. Sednem tej argumentacji było bowiem wykazanie, że ludzie nie są w stanie maksymalizować użyteczności/preferencji/bogactwa i nie maksymalizują¹⁵.

Z kolei uwypuklenie ograniczoności posiadanej wiedzy i rozważania na temat pojęcia racjonalności doprowadziły Simona do wyodrębnienia kategorii racjonalności proceduralnej (metodologicznej) i substancjalnej (formalnej). Zwrócenie uwagi na będącą istotą tego rozgraniczenia różnicę w obiektywnym i subiektywnym (postrzeganym przez jednostkę) obrazie sytuacji, wykorzystał następnie Simon do podważenia twierdzenia o możliwości przewidywania ludzkich działań na podstawie modeli tworzonych w ramach teorii racjonalnego wyboru. W *Rationality in Economics and Psychology* (1986) odnosząc się do konkretnych przykładów z *A Treatise on the Family* ([1981] 1993) Beckera, Simon wskazywał, że konsekwencją posiadania jedynie częściowej wiedzy o rzeczywistości jest istnienie nieuchronnej i niemożliwej do wyeliminowania różnicy pomiędzy „światem realnym, a tym, w jaki sposób jest on postrzegany przez osobę, która podejmuje decyzję” (1986, S211)¹⁶. To z kolei oznacza, że teoretyk, dysponując właściwym

15 Tę opinię podzielał również Coase, który nawiązując z kolei do uwag Knighta z *The Ethics of Competition* (1923), stwierdził, że „[n]ie ma powodu do przypuszczenia, że większość istot ludzkich zajmuje się maksymalizacją czegokolwiek, chyba że unieszczęśliwianiem siebie, a i to bez pełnego powodzenia” (2013, 3).

16 Można by tu było zaryzykować twierdzenie, że rozbieżność pomiędzy obrazem rzeczywistości gospodarczej a jej postrzeganiem jest mniejsza w przypadku ekonomistów niż nie-ekonomistów,

sobie obrazem rzeczywistości, nie ma podstaw do formułowania prognoz odnośnie do przyszłych działań, które miałyby być podjęte przez inne jednostki. Simon dodawał przy tym, że poza wiedzą o sposobie postrzegania danej sytuacji przez jednostkę, do wysuwania prognoz dotyczących jej zachowania należałoby również dysponować wiedzą o tym, jakimi regułami decyzyjnymi się ona posługuje (Simon 1986, S211–S212).

Nim przejdziemy do analizy kolejnych argumentów przywoływanych przez reprezentantów ekonomii behawioralnej, trzeba nadmienić, że prace Simona były istotnym źródłem inspiracji dla Northa, który wplótł Simonowskie wątki w swoją koncepcję ewolucji instytucji. Można nawet uznać, że zaakcentowana przez Simona rozbieżność pomiędzy rzeczywistym (obiektywnym) a postrzeganym przez jednostkę obrazem świata, stała się dla Northa kluczem do wyjaśnienia przyczyn powstawania „reguł gry” kształtujących nasze zachowania społeczne, czyli instytucji. North wielokrotnie podkreślał, że główną pobudką tworzenia instytucji jest dążenie do ograniczenia towarzyszącej nam niepewności. Tworząc formalne i nieformalne normy wyznaczające ramy naszych zachowań, możemy ograniczyć zbiór branych pod uwagę opcji, zarówno jeśli idzie o nasze własne zachowania, jak i reakcje, których spodziewamy się ze strony innych (1990, 4–3, 25).

North zwracał przy tym uwagę, że problem rozbieżności pomiędzy rzeczywistością a jej percepcją jest tym większy, im mniej typowa jest sytuacja, w której się znajdujemy. Jeśli ma ona charakter powtarzalny, oparcie interakcji na utartych sposobach postępowania uwalnia nas od każdorazowego, czasochłonnego rozważania, jak postąpić. Istnienie takich reguł jest więc sposobem na „poradzenie sobie” z koniecznością nieustannego odczytywania świata *de novo*. Oznacza to jednak, że bazowanie na tych ustalonych regułach wcale nie musi prowadzić do podejmowania działań obiektywnie najlepszych (maksymalizujących możliwą do uzyskania w danej sytuacji użyteczność), czyli takich, do jakich prowadziłoby nas postępowanie zgodnie z wymogami pozostającej poza naszym zasięgiem racjonalności formalnej. Dlatego, zdaniem Northa, zasadniczy problem z przyjmowanym na gruncie teorii racjonalnego wyboru założeniem o racjonalności polega na tym, że „nie radzi sobie [ono – J.D.K.] odpowiednio z relacją umysłu i środowiska” (2014, 25).

Brak uwzględnienia ograniczoności ludzkiej wiedzy, złożoności środowiska społecznego oraz ograniczonych zdolności kognitywnych były także podnoszone w charakterze zarzutów wobec modelu *homo oeconomicus* przez Harveya Leibensteina, Gerda Gigerenzera, Vernona Smitha i pozostałych badaczy związanych z nurtem klasycznej („starej”) ekonomii behawioralnej. W tym miejscu

ale spojrzenie na tę kwestię z perspektywy historii myśli ekonomicznej wsparte wnioskami z prac Hayeka (1945; 1992; 2004) sugeruje, że przy wysuwaniu tego rodzaju tez należy zachować daleko posuniętą ostrożność.

pozwolę sobie na krótki komentarz odnoszący się do użytego przed chwilą określenia: jak wskazywałam we wcześniejszym tekście na temat modelu *homo oeconomicus*, nazwy „stara” i „nowa” ekonomia behawioralna są o tyle niefortunne, że powstanie „nowej” ekonomii behawioralnej (co przez George’a Loewensteina, jedną z czołowych postaci tego nurtu, datowane jest na połowę lat 90. XX wieku) wcale nie wiązało się ze stopniowym „wygaszeniem” badań prowadzonych zgodnie z podejściem charakterystycznym dla „starej” ekonomii behawioralnej. Tradycja prowadzenia badań wyznaczona przez Simona, George’a Katonę, Leibensteina czy Tibora Scitovskiego, jest nadal żywa i kontynuowana przez m.in. Gigerenzera, V. Smitha, Richarda R. Nelsona, Sidneya Wintera i Arie Kruglanskiego. Z tego względu na oznaczenie tego nurtu przyjmuję określenie „klasyczna ekonomia behawioralna” (cf. Dzionek-Kozłowska 2016, 221).

Wracając do krytyki modelu *homo oeconomicus*, szereg dalszych słabości tej koncepcji w ujęciu opartym na aksjomatyzowaniu preferencji, został uwypuklony dzięki badaniom empirycznym prowadzonym przez reprezentantów nowej ekonomii behawioralnej. Można nawet uznać, że ekonomiści związani z tym nurtem skonstruowali wokół ujawniania braków modelu *człowieka gospodarującego* szczególną praktykę badawczą, którą Floris Heukelom scharakteryzowała w następujący sposób:

Najpierw badało się jakąś koncepcję ze standardowej ekonomii neoklasycznej [...]. Następnie pokazywało się, że ta koncepcja zawodzi jako opis rzeczywistości (jest deskryptywnie wadliwa). A w następnym kroku modyfikowało się tę koncepcję tak, żeby dostosować ją do wyników badań empirycznych (2011, 8; podobnie Zaleskiewicz 2011, 33–34).

W ten sposób stopniowo zakwestionowano:

- (1) aksjomat o przechodniości preferencji podważony w konsekwencji badań Amosa Tversky’ego (1969) oraz eksperymentów przeprowadzonych przez Sarah Lichtenstein i Paula Slovicę (1971), którzy zwrócili uwagę na zjawisko odwrócenia preferencji (*preference reversal*)¹⁷;

17 Seria trzech dwuetapowych eksperymentów Lichtenstein i Slovicę (1971) polegała na daniu respondentom wyboru pomiędzy zakładem, w którym mieli małą szansę wygrania dużej kwoty albo duże prawdopodobieństwo wygrania kwoty niewielkiej, a następnie prośbą o określenie, ile byliby skłonni zapłacić, żeby przystąpić do tych dwu zakładów. O ile w pierwszej części eksperymentu większość respondentów wskazywała większą chęć przystąpienia do drugiego typu zakładu (wysoka szansa niskiej wygranej), o tyle w drugiej części, większość wyceniała wyżej przystąpienie do pierwszego typu gry.

Zdaniem Guali (2000, 80), artykuł ten był pierwszą uznaną przez środowisko próbą podważania aksjomatu przechodniości. Do ugruntowania przekonania o wadze eksperymentów Lichtenstein i Slovicę przyczyniła się nieudana próba zakwestionowania ich wyników przez Davida Grethera i Charlesa Plotta, którzy ze szczegółami opisali swoje eksperymenty w artykule opublikowanym w „American Economic Review” (1979; cf. Davis 2011, 27).

- (2) założenie o niezmienności preferencji podważone m.in. w efekcie badań Kahnemana i Tversky'ego (1984), którzy wskazali na znaczenie ram interpretacyjnych (efekt *framingu*) dla dokonywanych przez nas wyborów;
- (3) założenie o spójności preferencji w czasie, zakwestionowane m.in. przez Drazena Preleca i George'a Loewensteina (1991)¹⁸;
- (4) przyjmowane na ogół *implicite* założenie o niezależności preferencji od kontekstu instytucjonalnego, podważone m.in. w wyniku badania przeprowadzonego przez zespół kierowany przez Josepha Henricha (2001)¹⁹.

Co więcej, Thaler zwrócił uwagę na wspominany wcześniej przez Sena, a dyskutowany już przez filozofów starożytnych (cf. Platon 2006) problem wyboru rozwiązań gorszych niż dostępne, z uwagi na brak dostatecznie silnej woli jednostki podejmującej decyzję (na oznaczenie tego problemu Sen posługiwał się greckim terminem *akrasia*). Takie sytuacje – na przykład niezdolność do powstrzymania się od palenia papierosów – można oczywiście tłumaczyć *à la* Becker, czyli uznając,

18 Prelec i Loewenstein (1991) analizowali wyniki wyborów dokonywanych przez respondentów pomiędzy darmową kolacją w ekskluzywnej francuskiej restauracji i w osiedlowej greckiej. Zdecydowana większość (86%) uczestników eksperymentu wybierała pierwszą opcję. Spośród tych, którzy ją wskazali, 80% potwierdziło taki właśnie wybór, w sytuacji, gdyby ta darmowa kolacja miała się odbyć dopiero po upływie jednego miesiąca. Natomiast przy dostępnych opcjach: kolacja w restauracji francuskiej za miesiąc i w greckiej – za dwa albo w greckiej – za miesiąc i we francuskiej – za dwa miesiące, aż 57% osób wskazało jako preferowane to drugie zestawienie (w artykule nie podano liczby uczestników tego eksperymentu).

19 Badanie to zostało przeprowadzone w 15. niewielkich społecznościach w Peru, Ekwadorze, Paragwaju, Boliwii, Chile, Kenii, Zimbabwe, Tanzanii, Indonezji, Mongolii i Papui Nowej Gwinei. Wykorzystana w eksperymencie metoda polegała na posłużeniu się grą „ultimatum”. Ta dwuosobowa gra polega na dokonaniu podziału określonej kwoty przez jednego z graczy („oferenta”) pomiędzy siebie i drugiego gracza („respondenta”), który może następnie ten podział zaakceptować lub go odrzucić. W tym drugim przypadku obaj gracze nie otrzymują wypłat. W pierwszym są one zgodne z podziałem dokonany przez „oferenta”. Zgodnie z przewidywaniami wyprowadzonymi w oparciu o teorię racjonalnego wyboru, racjonalny „respondent” powinien zaakceptować każdy podział, który dawałby mu jakąkolwiek wypłatę wyższą od zera. Wiedząc o tym, racjonalny „oferent” powinien dokonać podziału przeznaczając dla „respondenta” minimalną możliwą część kwoty, która jest przewidziana do podziału. Wyniki szeregu wcześniejszych eksperymentów prowadzonych z wykorzystaniem tej gry, nie potwierdzały wyboru tych racjonalnych strategii ani w przypadku decyzji „oferentów”, którzy częstokroć proponowali więcej niż minimum, ani w przypadku „respondentów”, którzy często odrzucali oferty niskie. Badanie zespołu Henricha było istotne z uwagi na przeprowadzenie tego eksperymentu wśród uczestników pochodzących z różnych kultur, co ujawniło, że uwzględnienie tego wymiaru jest istotne dla uzyskiwanych wyników. Okazało się bowiem, że uczestnicy „grali” nie tylko niezgodnie ze wskazaniami teorii racjonalnego wyboru, ale poszczególne badane grupy dokonywały podziału w sposób istotnie różny. Średni poziom ofert rozciągał się od 26% do 58% przy dominantach od 15% do 50%, zaś odsetek ofert odrzucanych wahał się pomiędzy 0% a 40%. Tak duże rozbieżności potraktowano jako podstawę do sformułowania wniosku, że kultura i socjalizacja mają znaczenie przy kształtowaniu się naszych preferencji, przez co wywierają wpływ na decyzje jednostek. Znacznie poszerzona wersja tego tekstu została przedstawiona na łamach „Behavioral and Brain Sciences” (Henrich et al. 2005).

że jeśli ktoś sięga po kolejnego papierosa, to najwyraźniej przyrost użyteczności, jaki się z tym wiąże, jest przez niego oceniany jako większy niż przyrost użyteczności wynikającej z przedłużenia życia o czas, jaki oczekiwałby zyskać, rezygnując z jego wypalenia (Becker 1990g, 30). Jednoznaczne opowiedzenie się za którąś z tych narracji wymagałoby poznania skali meta-preferencji danej jednostki, na co wskazywał Sen. Zaś Thaler i Cass Sunstein (2012, 18) dostarczyli dodatkowego argumentu, który stanowi poważne wyzwanie dla wyjaśnienia takiego zachowania racjonalnym dążeniem do maksymalizacji użyteczności. Otóż, jeśli osoby uzależnione od palenia papierosów oceniałyby przyrost użyteczności z kontynuowania palenia jako wyższy do korzyści wynikających z przedłużenia sobie życia, a kwestia braku silnej woli nie stanowiłaby tu żadnego problemu, to nie powinno być popytu na różnego rodzaju środki czy metody, za które część palaczy jest skłonna słono płacić, byle tylko wyjść z uzależnienia.

3.1.2. Tautologiczny charakter założenia o maksymalizacji użyteczności

Poza wskazywaniem na niedostateczną realistyczność modelu *homo oeconomicus* – jego nadmierną prostotę niepozwalającą uchwycić złożoności procesu podejmowania decyzji – kolejnym zastrzeżeniem wysuwany wobec zasadności posługiwania się tą koncepcją było wskazywanie na jej tautologiczność. Ta linia krytyki zaczęła rozwijać się nieco później, a zarzut wysuwany był wobec ujęć: marginalistycznego oraz opartego na teorii racjonalnego wyboru.

Co ciekawe, na niebezpieczeństwo sprowadzenia modelu *człowieka gospodarującego* do tautologii zwrócił uwagę Pantaleoni – teoretyk, który nie tylko był zwolennikiem posługiwania się tym modelem, ale i, podobnie jak Mill, definiowania ekonomii za jego pomocą. Warto również nadmienić, że najprawdopodobniej to właśnie Pantaleoni był odpowiedzialny za wprowadzenie do literatury ekonomicznej łacińskiego sformułowania *homo oeconomicus*²⁰. Jego stanowisko jest tym bardziej godne uwagi, że zdawał on sobie przy tym sprawę ze słabości tej koncepcji. Dla zademonstrowania wagi omawianego w tej sekcji problemu Pantaleoni dokonał rozgraniczenia dwu ujęć ([1889] 1898, 12; podkreślenie moje):

- (1) uznania, że motyw interesu własnego (maksymalizacji użyteczności, dążenia do uzyskania jak największych korzyści) jest głównym motorem podejmowania przez ludzi aktywności gospodarczej czy nawet przyjęcia, że „w pewnych sferach ludzkiej aktywności pragnienie osiągnięcia maksymalnego zadowolenia jest motywem jedynym”,

20 O pochodzeniu tego terminu piszę w Aneksie 1.

- (2) od stwierdzenia, że dążenie do zmaksymalizowania własnej przyjemności/ użyteczności/korzyści jest „jedyną pobudką wszelkiej ludzkiej aktywności”.

Problematyczny jest ten drugi przypadek, ponieważ wówczas wykluczamy możliwość podjęcia przez człowieka jakiegokolwiek działania, które nie byłoby motywowane dążeniem do maksymalizacji własnej użyteczności. Dokonuje się to na mocy przyjętego w punkcie wyjścia założenia. W ten sposób dochodzi tu do swego rodzaju paradoksu:

O decyzji jakiegokolwiek osoby, która decyduje się zrobić coś, co najwyraźniej nie jest egoistyczne, lecz – zgodnie z powszechnym rozumieniem tego pojęcia – jest cnotliwe, jak na przykład oddanie połowy swoich środków utrzymania ubogim lub sprawowanie bezpłatnej opieki nad chorym, i robi to z pobudek wynikających z próżności, pobożności lub gorliwości w troszczeniu się o dobrobyt bliźnich, [...] albo dlatego że żywi nadzieję na osiągnięcie jakiejś przyszłej nagrody, albo dlatego że doświadcza jakiejś wewnętrznej satysfakcji, za każdym razem trzeba uznać, że działa motywowana własnym interesem (Pantaleoni [1889] 1898, 13).

Problem w tym, że sprowadzenie wszelkich pobudek do tych ukrytych, nakierowanych na zaspokojenie własnych potrzeb motywów, nie jest konsekwencją wiedzy pozyskanej na podstawie opinii wyrażanych przez tę jednostkę czy obserwacji jej działań, lecz wynika z przyjętego w punkcie wyjścia założenia. Rozwiązaniem tego błędnego koła byłoby, zdaniem Pantaleoniego, „dopuszczenie możliwości istnienia pewnych pragnień, aktów woli czy działań, wywoływanych nie przez przyjemności i przykrości, lecz przez jedną lub więcej inną kategorię doznań” ([1889] 1898, 14).

Problem dostrzeżony przez Pantaleoniego w trakcie dokonywanej przez niego analizy statusu logicznego modelu *homo oeconomicus*, zaczął nabierać dodatkowego znaczenia wraz z postępem procesu poszerzania zakresu stosowania tej koncepcji. Przy poprzestaniu na analizie zagadnień ekonomicznych można było przyjąć, że nie poddajemy w wątpliwość istnienia innych motywów, które kierują ludzkim zachowaniem na płaszczyznach poza-ekonomicznych, a maksymalizowanie własnych korzyści stawiamy na pierwszym planie tylko dlatego, że przedmiotem naszych rozważań jest aspekt ekonomiczny²¹. Rozwój imperializmu ekonomii spowodował, że tego rodzaju uzasadnienie przestało wystarczać, a kwestia tautologiczności modelu *homo oeconomicus* zaczęła być podnoszona coraz częściej. Na ogół poszukując odniesień literaturowych mogących stanowić ilustrację dla tego problemu wskazywano na prace Beckera (co wzięwszy pod uwagę rozmach tematyczny jego analiz, wydaje się całkowicie zrozumiałe) lub na ideę preferencji ujawnionych Samuelsona. Do czołowych autorów podnoszących kwestię tautologicznego charakteru tego modelu w jego ujęciu opartym na teorii racjonalnego wyboru należeli Sen, Leibenstein i Hodgson.

21 W taki sposób stawiał tę sprawę m.in. J.S. Mill.

Sen, wypowiadając się na temat teorii preferencji ujawnionych, zwracał uwagę, że przyjmując, iż każde działanie ujawnia nasze preferencje, a jednocześnie zakładając, że są one spójne, przechodnie, refleksyjne i stabilne, „nie możesz uciec przed maksymalizacją swojej użyteczności, chyba że przez niespójność” lub „pogwałcenie zasady niezmienności preferencji” (1977, 322–323). Ta właśnie konstatacja stała się dla Sena punktem wyjścia do przedstawionej już argumentacji za koniecznością uwzględnienia motywów innych niż maksymalizowanie własnego dobrobytu, a w szczególności zwrócenia uwagi na pobudki moralne i gotowość do poświęcenia się (własnych zasobów lub korzyści alternatywnych) dla innych. Znamienne jest, że dokonał on rozgraniczenia bardzo podobnego tematu, które niemal sto lat wcześniej poczynił Pantaleoni. W *Rationality and Uncertainty* (1985) Sen słusznie zauważył, że:

[i]stnieje ogromna różnica pomiędzy stwierdzeniem, że osoba próbuje dążyć do jego czy jej interesu własnego poprzez dokonywanie wyboru, a zakomunikowaniem, że bez względu na to, co ta osoba wydaje się maksymalizować (o ile taka zero-jedynkowa relacja jest w ogóle możliwa), będzie to nazwane użytecznością (lub interesem) tej osoby (110).

Na ten sam problem w przedmowie do drugiego wydania swojej najbardziej znanej monografii *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii* zwracał uwagę Leibenstein, wskazując na niemożność logicznego odparcia części argumentów wysuwanych przez krytyków jego własnej, alternatywnej wobec modelu *homo oeconomicus* koncepcji. Leibenstein charakteryzował szczególną linię ataku na swoją teorię, a zarazem linię obrony modelu *człowieka gospodarującego*, relacjonując, że:

[z]asadniczym argumentem zwolennika interpretacji tautologicznej jest to, że jednostka maksymalizuje zawsze, choć nie zawsze wszystkie jej cele są na pierwszy rzut oka oczywiste. [...] Zawsze bowiem można twierdzić, że funkcja celu nie została dokładnie wyspecyfikowana (1988, 9)²².

Tu można poczynić uwagę, że wysuwanie przez Beckera zarzutów o ad hoc tezę wobec teoretyków, którzy wyjaśniali rozbieżności pomiędzy teorią a realiami poprzez wskazywanie na mające miejsce różnice w gustach i preferencjach jednostek, nie uchroniło go od popełnienia tego samego „grzechu”, tyle, że w nieco inny,

22 Na tę kwestię w obrazowy sposób wskazywał również Tomáš Sedláček, stwierdzając, że „[t]ym sposobem można próbować terminologią ekonomiczną tłumaczyć miłość matki do dziecka i powiedzieć, że matka dzięki miłości do dziecka uzyskuje dla siebie użyteczność. [...], a więc na przykład przytula dziecko, bo w ten sposób maksymalizuje wartość użyteczności. [...] Jeśli matka nie przytula dziecka, to ekonomista zaraz sprytnie wyjaśni, że *matka nie tuli dziecka, bo osiąga użyteczność z nieprzytulania*”. Sedláček posunął się nawet dalej (nieco chyba zbyt daleko) twierdząc, że „[g]dy do worka użyteczności wpakujemy wszystko, nawet męczennicy i św. Franciszek stają się egoistycznymi maksymalizatorami własnej (choć pośmiertnej) użyteczności” (2012, 237–238).

scharakteryzowany wyżej przez Leibensteina, sposób. Podejście Beckera podobnie ocenił Blaug (1995, 325–326).

Wracając do uwag Leibensteina, zakończył on swoje rozważania nad tautologicznym charakterem koncepcji *homo oeconomicus* uznając, że „[p]ostulat maksymalizacji nie jest żadną świętością” (1988, 10). Wziąwszy pod uwagę rolę tego modelu w głównym nurcie badań ekonomicznych i umiejscowienie tej koncepcji w ramach „twardego rdzenia” ekonomii neoklasycznej, wydaje się, że Leibenstein nie miał racji – zasada maksymalizacji i koncepcja *człowieka gospodarującego* przez lata była taką właśnie, niepodważalną, ekonomiczną świętością. Odnosząc się do podejścia nowych ekonomistów klasycznych (przede wszystkim Lucasa i Sargenta), Blaug uznał, że w przypadku tego nurtu racjonalność nabrała charakteru „twierdzenia metafizycznego” (1995, 336). Wydaje się, że tego rodzaju ocenę można byłoby sformułować również wobec programu Beckera i większości prac utrzymanych w tradycji ekonomii neoklasycznej. Zaś szczególnym świadectwem głębokiej „wiary” w model *homo oeconomicus* był niewielki sukces ciekawej skądinąd koncepcji proponowanej przez samego Leibensteina²³.

Z kolei Hodgson, doskonale rozpoznając omawiany problem, uznał, że przy badaniach opartych na założeniu racjonalnej maksymalizacji mamy do czynienia nie z „materialnie zakorzenionym wyjaśnieniem przyczynowo-skutkowym”, lecz z przedstawieniem wyjaśnienia zgodnego z wizją czy przekonaniami badacza, która jest następnie „racjonalizowana *ex post*” (Hodgson 2013, 56).

3.1.3. Brak korzyści z posługiwania się abstrakcyjnym modelem człowieka w naukach ekonomicznych

W zestawieniu z przedstawionymi już argumentami, jako znacznie mniej „dotkliwa” jawi się niechęć wobec modelu *homo oeconomicus* poparta nie tyle wskazywaniem na błędy logiczne czy nieuwzględnienie istotnych ontologicznie czynników, co uznanie, że przyjmowanie tego rodzaju modelu człowieka nie jest wcale w teorii ekonomii konieczne. Tego rodzaju stanowisko (omówione w rozdziale drugim) zajął pod koniec XIX wieku Marshall, a blisko pół wieku wcześniej podobny pogląd wyraził Senior. Jak nadmieniałam w rozdziale pierwszym (punkt 1.3), krytyka Seniora nie była w zasadzie wymierzona w sam model, lecz w ogólniejszy zamysł opierania teorii ekonomicznych na jakichkolwiek abstrakcyjnych, hipotetycznych założeniach przyjmowanych apriorycznie w punkcie wyjścia teorii mających objaśniać zachowania jednostek gospodarujących. Przypomnę, że J.S. Mill uznał, iż wobec złożoności rzeczywistości społecznej, niemożliwe jest ustalanie relacji przyczynowo-skutkowych dotyczących zjawisk społecznych metodami indukcyjnymi,

²³ W polskiej literaturze ekonomicznej jej omówienie przedstawiła Helena Przybyła (2005).

które, jego zdaniem, sprawdzały się jako sposób zdobywania nowej wiedzy jedynie w naukach przyrodniczych. Model *homo oeconomicus* był przez niego zaproponowany jako punkt wyjścia (swego rodzaju wyjściowe założenie) postrzeganej przez pryzmat tego ograniczenia nauki o gospodarce. Tymczasem Senior nie zgadzał się ze stanowiskiem Milla, uznając, że ([1852] 1966, 62–76):

- (1) dostatecznie dobrym źródłem wiedzy o zależnościach zachodzących w życiu gospodarczym jest obserwacja i introspekcja (wiedza o samym sobie, *consciousness*) i wobec tego wcale nie jest konieczne, by ekonomiści opierali się na jakichś z góry ustalonych założeniach odnośnie do motywów ludzkich działań,
- (2) przyjmowanie założeń, o których wiemy, że są nierealistyczne, rodzi cały szereg niebezpieczeństw, z których najpoważniejszym jest podatność na tworzenie teorii niemających odniesienia do rzeczywistości.

Senior stwierdził ponadto, że podejście oparte na apriorycznych, hipotetycznych założeniach „jest w sposób oczywisty nieatrakcyjne”, ponieważ „nikt nie słucha wykładów na temat możliwych stanów rzeczy, mogących mieć miejsce w danych, ale nierzeczywistych warunkach, z takim zainteresowaniem, z jakim słucha stwierdzeń odnoszących się do tego, co faktycznie ma miejsce” ([1852] 1966, 63). Późniejszą tendencję do formalizacji i matematyzacji ekonomii można odczytać jako świadectwo głębokiej zmiany preferencji teoretyków odnośnie do praktyk badawczych ocenianych przez nich jako atrakcyjne (o ile Senior dobrze charakteryzował te preferencje w czasach sobie współczesnych). Można przypuszczać, że Seniorowi nie chodziło w istocie o całkowite zaniechanie przyjmowania w ekonomii wszelkich uproszczeń, bo bez ich dokonywania trudno sobie wyobrazić tworzenie jakichkolwiek teorii na temat zjawisk i procesów zachodzących w życiu społecznym. Zresztą przybliżony w rozdziale pierwszym sposób, w jaki postulował on rozwijać teorie ekonomiczne – bazowanie na czterech fundamentalnych zasadach (prawach) dotyczących życia gospodarczego, traktowanych jako aksjomaty przyjmowane w rozważaniach o gospodarce – świadczy o tym, że wręcz proponował, aby takimi uproszczeniami się posługiwać. Wziąwszy to pod uwagę wydaje się, że jego argumenty przeciw nierealistyczności założeń teorii ekonomicznych należałoby odnieść przede wszystkim do modelu *homo oeconomicus* i odczytać jako sprzeciw wobec operowania w ekonomii tak uproszczonym modelem człowieka, jaki stworzył J.S. Mill.

Senior ostatecznie uznał, że hipotezę o tym, iż *człowiek gospodarujący* dąży wyłącznie do maksymalizacji bogactwa (i chwilowego folgowania sobie w kosztowych uciechach) można byłoby zastąpić stwierdzeniem, że bogactwo i kosztowne uciechy „stanowią uniwersalne i trwałe obiekty pożądania, i że są one pożądane przez wszystkich ludzi w każdym okresie (*at all times*)” ([1852] 1966, 62). Trudna do uchwycenia *prima facie* różnica pomiędzy tymi dwoma stanowiskami polega na tym, że w ujęciu Seniora dążenie do pomnażania bogactwa (i kosztownych uciech) było wprawdzie potraktowane jako powszechny motyw ludzkiej aktywno-

ści gospodarczej, ale nie jako motyw jedyny. W praktyce sprowadza się to po prostu do umożliwienia uwzględniania innych motywów już na etapie konstruowania teorii, w przeciwieństwie do konieczności rozważania ich co najwyżej w charakterze czynników zakłócających wynikającej z podejścia Millowskiego. Zauważmy, że wnioski osiągnęte na drodze obu nakreślonych linii rozumowania mogłyby być dokładnie takie same, niemniej Senior zdecydowanie opowiadał się za pierwszą z nich. Drugą odrzucał z uwagi na dużo, jego zdaniem, większe „prawdopodobieństwo popełnienia błędu, zarówno czysto logicznego, jak i wynikającego z pominięcia pewnych elementów odgrywających istotną rolę w badanym przypadku” ([1852] 1966, 65). Wydaje się, że Marshallowski sposób uprawiania ekonomii był bardzo bliski podejściu proponowanym przez Seniora.

Stanowisko to było również do pewnego stopnia bliskie perspektywie przyjętej przez Coase’a. Poza zwróceniem uwagi na nierealistyczność modelu *homo oeconomicus*, Coase dodawał i ten argument, podkreślając, że wcale nie musimy zakładać racjonalnego maksymalizowania użyteczności, żeby wytłumaczyć na przykład, dlaczego ludzie ograniczą swój popyt na dobro, którego cena rośnie (2013, 4). Trzeba też podkreślić, że zarówno Coase, jak i North – mimo przedstawionej wcześniej, zdecydowanie krytycznej opinii na temat modelu *homo oeconomicus*, a nawet stwierdzenia, że oparcie teorii ekonomii na tym modelu spowolniło rozwój analiz ekonomicznych (North 1990, 17; 2014, 5) – przyznawali, że w pewnych przypadkach model ten radzi sobie dość dobrze z wyjaśnianiem ludzkiej aktywności gospodarczej. Ma to miejsce wtedy, gdy rzeczywista sytuacja przypomina model doskonale konkurencyjny, tzn. rozważamy sposób działania jednostek na rynku z dużym rozproszeniem podmiotów po stronie popytu i podaży oraz bardzo dobrym dostępem do informacji (Coase 2013, 5; North 1990, 21; 2014, 24)²⁴. Rzecz jednak w tym, że im bliżej takiego modelu, tym bardziej automatyczne stają się nasze wybory, i faktycznie można dojść do wniosku, że ludzkie działanie nabiera wówczas charakteru mechanicznego.

3.1.4. Androcentryzm

Szczególnym i względnie nowym zarzutem wobec modelu *homo oeconomicus* podnoszonym od lat 80. XX wieku jest oskarżenie tej koncepcji i tworzonych na jej podstawie teorii o androcentryzm. Zarzut ten jest wysuwany przede wszystkim przez przedstawicieli ekonomii feministycznej – nurtu, który należy do najprężniej rozwijających się szkół ekonomii heterodoksyjnej²⁵.

²⁴ Podobne stanowisko zajęła również Deirdre McCloskey (2002, 23–24).

²⁵ Instytucjonalizacja ekonomii feministycznej dokonała się w latach 90. XX wieku. W 1992 roku powstała organizacja International Association for Feminist Economics, zaś dwa lata później utworzono czasopismo naukowe „Feminist Economics”.

Wydaje się, że przysłowiowym kamykiem, który wywołał lawinę płynącej z tej strony krytyki, było opublikowanie *A Treatise on the Family* ([1981] 1993) Beckera – pracy będącej syntezą rozwijanej przez niego od lat 60. „nowej ekonomii rodziny”. Samo pochylenie się przez ekonomistów nad zagadnieniami związanymi z funkcjonowaniem rodziny i relacjami zachodzącymi w ramach gospodarstwa domowego można by poczytać za krok, który reprezentanci ekonomii feministycznej powinny odczytać jako zmierzanie w dobrym kierunku. Jednak wymowa wspomnianej publikacji i sposób, w jaki rodzina została w niej potraktowana, spotkał się z ich ostrym sprzeciwem.

Koncepcja Beckera, bazująca na potraktowaniu rodziny jako jednostki produkcyjnej, podobnie jak inne jego modele, była oparta na założeniu racjonalnej maksymalizacji użyteczności. Becker przyjął, że wynagrodzenia otrzymywane przez kobiety są przeciętnie niższe od wynagrodzeń uzyskiwanych przez mężczyzn, ponieważ mężczyźni dysponują przewagą komparatywną przy świadczeniu pracy oferowanej na rynku, zaś kobiety mają tego rodzaju przewagę w pracach związanych z opieką nad dziećmi oraz tych czynnościach, które wykonywane są w gospodarstwie domowym. Istnienie tego typu przewag potraktował Becker jako w znacznej mierze zdeterminowane biologią. Dla reprezentantów ekonomii feministycznej takie wyjaśnienie nierówności w traktowaniu kobiet i mężczyzn na rynku pracy było nie do przyjęcia.

Swego rodzaju uzupełnieniem analiz Beckera był opublikowany w 1974 roku artykuł Jamesa Mincera i Solomona Polachka *Family Investments in Human Capital: Earnings of Women*, w którym słabsza pozycja zawodowa kobiet była wyjaśniana nieciągłością świadczenia przez nie pracy, która to nieciągłość była konsekwencją wydawania na świat dzieci i opieki nad nimi sprawowanej co najmniej w okresie niemowlęcym. Fakt ten uznano za racjonalną pobudkę do dokonywania przez kobiety mniejszych inwestycji w ten typ kapitału ludzkiego, który jest istotny przy poszukiwaniu ofert pracy dostępnych na rynku i świadome wybieranie przez nie takich „ścieżek kariery”, których rozwijanie można byłoby czasowo zawieszać i odwieszać.

Krytykując taki sposób postrzegania tego problemu, przedstawiciele ekonomii feministycznej zwracali uwagę, że stanowisko to jest w istocie oparte na błędnym kole: zarobki kobiet są niższe, więc kobiety specjalizują się w pracy w gospodarstwie domowym, a specjalizują się w pracy w gospodarstwie domowym, bo ich zarobki są niższe (Ferber i Birnbaum 1977, 20). Podejście Beckera, Mincera i Polachka prowadziło do wniosku, że gorsza pozycja kobiet na rynku pracy jest efektem ich własnego, racjonalnych wyboru. Jedną z reprezentantek ekonomii feministycznej, Barbara Bergmann, oceniła to stanowisko jako „uzasadnianie, a nawet gloryfikowanie zróżnicowania ról społecznych podejmowanych ze względu na płeć biologiczną” (1987, 132).

Podobnie jak Sen, Hodgson, Coase i North, ekonomiści feministyczni zwracali uwagę na problem braku uwzględnienia w modelu *homo oeconomicus* ważnych czynników wpływających na kształtowanie się ludzkich preferencji. Zbieżność

ze stanowiskami wymienionych autorów była tu tym większa, że przedstawiciele ekonomii feministycznej jako najważniejsze tego rodzaju czynniki wskazywali proces socjalizacji i uwarunkowania instytucjonalne. Natomiast różnica pomiędzy podejściem ekonomistów feministycznych a pozostałych, wskazanych wyżej teoretyków, polegała na wysunięciu przez tych pierwszych dodatkowego oskarżenia o umacnianie i racjonalizowanie *status quo* odnośnie do istniejących nierówności pomiędzy statusem społecznym kobiet i mężczyzn (cf. Ferber i Teiman 1981, 131).

Argumenty formułowane przez ekonomistów feministycznych były również bliskie niektórym zarzutom wysuwanych wobec marginalistycznego ujęcia modelu *homo oeconomicus* przez Veblena. Paula England (1993) zwracała uwagę, że w modelu tym człowiek wyłania się całkowicie ukształtowany, z preferencjami, które są już w pełni uformowane. Myśl tę rozwinęła Julia A. Nelson, uznając, że: „człowiek gospodarujący [...] nie ma dzieciństwa ani wieku, nie jest od nikogo zależny i nie jest odpowiedzialny za nikogo z wyjątkiem siebie samego”. Kreśląc obraz bardzo bliski Veblenowskiej „samowystarczalnej globulce pożądania i szczęścia”, kontynuowała: „[c]złowiek gospodarujący działa w społeczeństwie, ale społeczeństwo nie wywiera na niego żadnego wpływu” (1995, 135).

Ponadto ekonomiści feministyczni zwracali uwagę, że zarówno wartości szczególnie cenione przy prowadzeniu aktywności gospodarczej na rynku, jak i wartości cenione w naukach ekonomicznych, są kulturowo powiązane z obrazem męskości. Wskazywano, że takie cechy jak nacisk na osiągnięcia indywidualne, obiektywizm, spójność logiczna, nieokazywanie emocji czy rozumowanie w kategoriach abstrakcyjnych, były przez lata kulturowo przypisywane mężczyznom. Z kolei współpraca, subiektywizm, poznanie intuicyjne, emocjonalność, operowanie konkretnymi i analiza jakościowa kulturowo przypisywano kobietom (J.A. Nelson 1995, 133). J.A. Nelson (1997, 157) wskazywała na dużo głębsze umocowanie tego rodzaju kategoryzacji w filozofii i kulturze Zachodu, gdzie męskość była łączona z poczuciem wyższości, aktywnością, europejskością, kulturą, umysłem i człowieczeństwem, a kobiecość – z niższością, pasywnością, barbarzyństwem, naturą, cielesnością i zwierzęcością (cf. McCloskey 1993, 76–77). Rzecz jasna, te kulturowo ugruntowane wizerunki nie oznaczają, że wszyscy mężczyźni posiadają cechy kulturowo przypisywane mężczyznom, a wszystkie kobiety – cechy przypisywane kobietom. Skonstatowanie tego faktu prowadziło do kluczowego dla analiz feministycznych rozdzielenia płci kulturowej (*gender*) od płci biologicznej (*sex*).

Należy jednak podkreślić, że uwypuklając ten problem ekonomiści feministyczni nie postulowali zastąpienia modelu *homo oeconomicus* modelem *femina oeconomica*, czyli dokonania zmiany jednego typu częściowej charakterystyki na inną, również częściową. Nie proponowali, by zamiast racjonalnej maksymalizacji użyteczności stworzyć koncepcję wyjaśniającą ludzką aktywność gospodarczą poprzez uznanie, że jest ona warunkowana wyłącznie wpływem otoczenia i grą emocji. Jak ujęła to J.A. Nelson:

To czego potrzeba, to koncepcja ludzkiego zachowania, która może objąć zarówno autonomię i zależność, indywidualizację i relacyjność, rozum i emocje, w sposób, w jaki się one manifestują w podmiotach gospodarczych bez względu na płeć (1995, 136).

Autorka ta przyznała jednak, że nie widzi wielkich szans na podjęcie dyskusji na temat stworzenia pełniejszego modelu ludzkiej aktywności gospodarczej z tymi ekonomistami, którzy definiują ekonomię za pomocą modelu *homo oeconomicus*. Jako takich wskazała Beckera i Lucasa. Zaś zamykając swój wywód, posunęła się do wyartykułowania opinii, którą można uznać za charakterystyczną dla reprezentowanego przez nią nurtu, iż „[a]nalizy feministyczne sugerują, że podejścia Beckera i Lucasa nie są, jak się je często odbiera, wyrazem zapotrzebowania na większy rygor, lecz raczej zapotrzebowania na pobłażanie androcentrycznym uprzedzeniom” (1995, 137). Analizy Beckera jako wyjątkowo silnie zmaskulinizowane oceniał również Donald (Deirdre) McCloskey (1993, 76).

3.1.5. Heterogeniczność istot ludzkich (argumenty odwołujące się do rasizmu)

Ostatni ze zidentyfikowanych kierunków krytyki modelu *homo oeconomicus* oparty był na twierdzeniu, że tworzenie jakichkolwiek uniwersalnych koncepcji bazujących na wskazywaniu cech, o których przyjmuje się, że są wspólne wszystkim ludziom, jest pozbawione sensu, ponieważ istoty ludzkie zbyt się od siebie różnią. Omawiając ten typ argumentacji, trzeba zaznaczyć, że jest to zdecydowanie słabiej znana „karta” w dyskusjach dotyczących koncepcji *człowieka gospodarującego*, ponieważ wątek ten został zamknięty na – jak się wydaje – dobre po zakończeniu II wojny światowej.

Analiza dziewiętnastowiecznej literatury krytycznej wobec modelu *homo oeconomicus* ujawnia, że jednym z głównych ówczesnych źródeł krytyki koncepcji zaproponowanej przez Milla były poglądy rasistowskie. W drugiej połowie tego stulecia przekonanie o istnieniu różnych ras ludzi było dość popularne, a pewne wzmianki zdradzające, jak bardzo rozpowszechniony był to pogląd, można również odnaleźć w pracach teoretyków ekonomii tworzących w tym okresie²⁶. Generalnie rzecz ujmując, stanowisko ekonomistów ortodoksyjnych – klasyków, marginalistów i neoklasyków – którzy poszukiwali uniwersalnych, mających obowiązywać bez względu na czas i miejsce, zasad wyjaśniających aktywność gospodarczą, było trudne do pogodzenia z tezą o istnieniu zasadniczych różnic pomiędzy poszczególnymi rasami ludzi. Dla ekonomistów ortodoksyjnych, a zwłaszcza dla klasyków, którzy poświęcali tej kwestii więcej uwagi, znamienne było upatrywanie różnic w poziomie rozwoju gospodarczego w przyjmowanych w poszczególnych

26 Tego rodzaju fragmenty zostały zebrane przez Sandrę Peart i Davida Levy'ego (2003, 274–276).

społeczeństwach uregulowaniach instytucjonalnych lub/i różnicach zachodzących warunkach naturalnych, w których przyszło ludziom żyć²⁷. Takie podejście stało się przedmiotem krytyki, która – co trzeba również zaznaczyć – była wymierzona nie tylko w samą koncepcję *człowieka gospodarującego*, ale w ogóle w sposób ujmowania rzeczywistości gospodarczej charakterystyczny dla ekonomii ortodoksyjnej. Przedmiotem tej krytyki stał się także silnie akcentowany przez klasyków postulat oparcia systemu gospodarczego na zasadzie wolności gospodarczej. Zwoleńnicy idei istnienia „wyższych” i „niższych” ras ludzi uznawali ten pomysł za prostą drogę wiodącą ku katastrofie we wszystkich tych krajach, w których bytowali przedstawiciele ras uznawanych za „niższe”. Uważano bowiem, że przedstawiciele „niższych” ras nie są w stanie sami sobą zarządzać, a wobec tego niezbędne jest, aby przedstawiciele ras „wyższych” wzięli na swoje barki ten obowiązek.

Na marginesie prowadzonych tu rozważań warto zaznaczyć, że te właśnie kwestie zaważyły na spopularyzowaniu określania ekonomii mianem „nauki ponurej” (*dismal science*). Źródłem tego terminu, jak się zwykle słusznie wskazuje, były publikacje Thomasa Carlyle’a, ale wbrew często powtarzanej opinii, nie te ich fragmenty, które odnosiły się do malthuzjańskiej doktryny ludnościowej, lecz nieco późniejsze teksty dotyczące właśnie tego „niedorzecznego pomysłu”, by znaczną część świata pozostawić bez odpowiedniego zarządzania (czy nadzoru). Jak nie trudno zgadnąć, Carlyle przyjmował za oczywistość, że ten nadzór miałby być sprawowany przez rasę „wyższą”, czyli białą. Po raz pierwszy sformułowanie „nauka ponura” pojawiło się w jego pamflecie *Occasional Discourse on the Negro Question* (1849), w którym atakował ekonomistów za naiwną, jego zadaniem, wierę w jakiś samoregulujący się mechanizm, mający zapewnić powszechny dobrobyt, mimo że przecież dla wszystkich powinno być jasne, że bez zewnętrznego przymusu „leśniwi Czarni w Indiach Zachodnich” nie będą robili nic, a gospodarka Karaibów zacznie w takich warunkach rychło zmierzać ku upadkowi (cf. Persky 1990).

Jednak prowadzony z tych pozycji atak na model *człowieka gospodarującego* nastąpił dopiero dwie dekady później, co wzięwszy pod uwagę datę opublikowania Millowskiego *Systemu logiki* (1843) czy tym bardziej eseju *O definiowaniu ekonomii politycznej* (1836), można by uznać za krytykę mocno spóźnioną. Jednak takie właśnie umiejscowienie w czasie staje się zrozumiałe, jeśli zwrócimy uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, w tym właśnie okresie proponowany przez Milla sposób ujmowania człowieka na gruncie teorii ekonomii zaczął zyskiwać większą popularność, co znalazło swój wyraz w mającej miejsce w latach 70. rewolucji marginalistycznej. Po drugie, koniec lat 60. XIX wieku był w Wielkiej Brytanii okresem „narodzin” ruchów eugenicznych. Mill, który już wcześniej dał się poznać jako

27 Dyskusja na temat źródeł rozwoju gospodarczego toczyła się wokół dwu podstawowych hipotez: geograficznej i instytucjonalnej (cf. Dzionek-Kozłowska i Matera 2016, 8–15).

zdecydowany przeciwnik pomysłu dzielenia ludzi na rasy „lepsze” i „gorsze”²⁸, został zaatakowany przez Williama R. Grega, który obok Francisa Galtona, pełnił rolę jednego z czołowych brytyjskich propagatorów eugeniki. Bezpośrednim impulsem do wysunięcia artykułowanych z tej pozycji zarzutów stało się jednak nie tyle samo dzielenie ludzi na rasy, co rozpatrywane z podobnej perspektywy zagadnienia etniczne, a zwłaszcza zaostrzenie dyskusji wokół tzw. kwestii irlandzkiej (*the Irish Question*) – problemu, który z mniejszym bądź większym natężeniem był obecny w angielskim dyskursie publicznym przez cały XIX wiek.

Odnosząc się do fragmentów Millowskich *Zasad ekonomii politycznej...*, Greg skrytykował zawarte w tym traktacie rozważania na temat możliwości poprawienia sytuacji gospodarczej Irlandii dzięki zmianie systemu dzierżawy gruntu, uznając podejście Milla za skrajnie naiwne. Mill, poszukując rozwiązania problemów ekonomicznych i społecznych Irlandii, analizował zróżnicowaną strukturę bodźców wynikających z odmiennych regulacji prawnych i charakteru obowiązujących w poszczególnych krajach zasad zawierania umów. Doszedł do wniosku, że sytuację irlandzkich farmerów można byłoby znacznie poprawić dzięki wprowadzeniu w tym kraju reform instytucjonalnych w rolnictwie (chodziło przede wszystkim o wzmocnienie roli farmerów-właścicieli). Zaś Greg zdecydowanie odrzucił wyjaśnianie różnic w ludzkich zachowaniach wskazywaniem na różnorodność uwarunkowań instytucjonalnych. Co więcej, uznał, że postulowane przez Milla reformy na niewiele się zdadzą, ponieważ autor *Zasad...* niesłusznie pominął całą różnorodność ludzkich ras i nacji, uznając, że do poprawy sytuacji wystarczą zmiany warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Tymczasem, zdaniem Grega, „Irlandczyk zawsze pozostanie Irlandczykiem”, który bez względu na formę własności gruntu „pogrąży się w beczynności, ignorancji, zabawie i pijaństwie, wpadnie w długi i będzie musiał sprzedać swoją farmę najbliższemu posiadaczowi dużego majątku ziemskiego” (1869, 78, za: Peart i Levy 2003, 283; cf. Peart i Levy 2008). Wbrew temu, co twierdził Mill, Greg wyrażał przekonanie, że Irlandczyk nie może być traktowany jako jakaś „przeciętna istota ludzka” czy wykoncypowany na gruncie teoretycznym *homo oeconomicus*, bo jest to „idiomatyczny, specyficzny, a nie abstrakcyjny człowiek” (78). Znamienne jest przy tym, że Greg najwyraźniej nie dostrzegał „standardyzacji”, której sam dokonywał, przypisując Irlandczykom cały szereg cech, które miały charakteryzować wszystkich przedstawicieli tej nacji. Zauważmy, że scharakteryzowany przez tego autora „Irlandczyk” również był pewnym typem idealnym, tyle że w przeciwieństwie do modelu *człowieka gospodarującego*, z założenia typem mniej uniwersalnym.

28 To właśnie Mill, mimo wcześniejszej sympatii wobec poglądów Carlyle’a, wystosował zdecydowaną odpowiedź na jego przywoływany wcześniej tekst z 1849 roku (J.S. Mill 1850).

Przedstawiona wyżej argumentacja w sposób bezpośredni odnosiła się jedynie do ujęcia Millowskiego, lecz charakter tych argumentów pozwalałby na wysuwanie ich również wobec pozostałych wersji modelu *homo oeconomicus* czy nawet wszelkich innych modeli człowieka, które miałyby jakiekolwiek pretensje do uniwersalności.

3.2. *Homo oeconomicus* i inne chłopaki²⁹. Przegląd wybranych modeli jednostki gospodarującej w ekonomii współczesnej

Przedstawiona w poprzedniej części tego rozdziału krytyka, wysuwana pod adresem koncepcji *homo oeconomicus*, często (choć nie zawsze) prowadziła autorów wypowiadających przywołane zarzuty do podejmowania prób tworzenia ujęć alternatywnych wobec tego modelu.

Przybliżonym już przykładem jest model stworzony przez Veblena. Ojciec instytucjonalizmu nie wahał się oprzeć swoich analiz na znacznie bardziej złożonym obrazie, w którym poza dążeniem do pomnażania majątku (instynkt zachłanności) uwzględnione zostały trzy inne bodźce, ujęte pod postacią motywów: rodzicielskiego, dobrej roboty i bezinteresownej ciekawości. Kluczowa rola, jaką Veblen nadawał zmianom zachodzącym na poziomie wzorców myślowych, powoduje, że jego podejście nosi w sobie treści pozwalające antycypować szereg późniejszych koncepcji tworzonych przez przedstawicieli nurtów na pierwszy rzut oka odległych od instytucjonalizmu (mam tu na uwadze przede wszystkim modele wysuwane przez ekonomię behawioralną i neuroekonomię). Prezentując alternatywne modele człowieka, które będą przedmiotem rozważań w tej części monografii, ograniczę się jednak do tych ujęć, które zostały wysunięte w ostatnim półwieczu, i które, jak się wydaje, mają największe szanse na skuteczne zastąpienie modelu *homo oeconomicus*.

3.2.1. *Ekoni i Ludzie*. Modelowanie aktywności gospodarczej w nowej ekonomii behawioralnej

Spośród wszystkich przedstawionych dotychczas koncepcji, mających podważyć dominującą pozycję modelu *homo oeconomicus* w ekonomii ortodoksyjnej, największy potencjał do odniesienia tego rodzaju sukcesu ma ujęcie zaproponowa-

²⁹ Tytuł tego podrozdziału nawiązuje do tytułu artykułu Machlupa *Homo Oeconomicus ans His Class Mates* ([1967] 1978).

ne przez nową ekonomię behawioralną. Trzeba przy tym od razu zaznaczyć, że źródłem tego potencjału jest nie tylko wartość merytoryczna samej koncepcji, lecz zaprezentowanie jej w sposób pozostawiający pewną przestrzeń dla modelu *homo oeconomicus* (choć nie oznacza to bynajmniej, iż mamy w tym przypadku do czynienia jedynie z modyfikacją tego modelu porównywalną z zastąpieniem kategorii bogactwa użytecznością czy przeniesieniem nacisku z maksymalizacji użyteczności na wybór najlepszej opcji dostępnej przy danym uporządkowaniu preferencji).

Na poziomie najbardziej ogólnym relację modelu człowieka wysuwanego przez ekonomistów behawioralnych do modelu *homo oeconomicus* oddaje sformułowane przez Kahnemana i Tversky'ego rozgraniczenie wartości normatywnej i deskryptywnej drugiego z nich (1974; 1979)³⁰. Reprezentanci nowej ekonomii behawioralnej uznają mianowicie, że model ten zawodzi jako opis zachowań ludzi podejmujących aktywność gospodarczą (i – o czym była już mowa – wskazują cały szereg rozbieżności pomiędzy tym, czego należałoby oczekiwać na postawie teorii bazujących na tej koncepcji a rzeczywistym postępowaniem jednostek), ale jednocześnie pozostawiają tenże model w charakterze wzorca zachowań racjonalnych, uznając tym samym jego wartość normatywną (cf. Thaler 1980; 1987; Shefrin i Thaler 1981).

Takie podejście pozostaje w ścisłej korespondencji do sposobu ujmowania przez nich kategorii racjonalności. W przeciwieństwie do ekonomistów ortodoksyjnych, nowi ekonomiści behawioralni przyjmują, że ludzie bardzo często nie zachowują się w sposób w pełni racjonalny, a normy racjonalności przyjmowane na gruncie ekonomii neoklasycznej są systematycznie naruszane. Zwracają uwagę na całe klasy sytuacji, w których odstępstwa od norm racjonalnego działania nie są przez jednostki korygowane, wbrew temu, co wynikałoby z teorii racjonalnych oczekiwań. Niemniej sama norma zachowania racjonalnego – stwierdzenie na czym polega w danym przypadku takie zachowanie – pozostaje w nowej ekonomii behawioralnej utrzymana, zgodnie z tym, jak jest to przyjmowane w ekonomii neoklasycznej. Z tego względu analizowane przez przedstawicieli tej szkoły odstępstwa od przyjmowanego w ekonomii neoklasycznej

30 O ile Tversky jest na ogół klasyfikowany jako przedstawiciel, czy wręcz jeden z twórców nowej ekonomii behawioralnej, o tyle przypisywanie do tego nurtu Kahnemana nie jest już tak jednoznaczne. Pierwsze artykuły tych badaczy, które zresztą częstokroć były pisane przez nich wspólnie, są utrzymane w tradycji nowej ekonomii behawioralnej, a nawet miały dla jej rozwoju charakter fundamentalny. Jednak późniejsze prace Kahnemana świadczą o ewolucji jego poglądów w kierunku „klasycznej” ekonomii behawioralnej. Tę trudność w przypisaniu Kahnemana do określonego podejścia widać również w pracach autorów specjalizujących się w badaniu ekonomii behawioralnej: Esther-Miriam Sent (2004, 737, 742–743) zalicza go do przedstawicieli nowej ekonomii behawioralnej, zaś Floris Heukelom (2011, 1–2), która, idąc za Loewensteinem, początek rozwoju tej szkoły datuje na lata 90. XX wieku, uznaje Kahnemana jedynie za prekursora tego kierunku.

ideału racjonalności, czyli – jak określa je Thaler – anomalia³¹, są przez nowych ekonomistów behawioralnych uznawane za „błędy”.

Jako źródła tych systematycznych „błędów” w decyzjach i będących ich konsekwencją zachowaniach wskazuje się tu posługiwanie się przez ludzi uproszczonymi schematami rozumowania, czyli heurystykami, oraz popełnianie błędów poznawczych, których powstawanie jest nieuchronne z uwagi na właściwą nam metodę „odczytywania świata” za pomocą zmysłów. Waga tych dwu źródeł została uwypuklona w tytule kanonicznego dla nowej ekonomii behawioralnej artykułu Tversky’ego i Kahnemana *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases* (*Osądy w warunkach niepewności: heurystyki i błędy poznawcze*) z 1974 r., który stał się fundamentem do stworzenia jednego z najważniejszych, rozwijanych w ramach tego nurtu, programów badawczych. Tversky i Kahneman omówili w tym tekście trzy heurystyki: reprezentatywności (podobieństwa), dostępności i zakotwiczenia, pokazując w jaki sposób te właśnie uproszczone, ale powszechne metody rozumowania prowadzą do powstawania systematycznych błędów w ocenach formułowanych przez ludzi w warunkach niepewności³². Analiza wyników serii eksperymentów odnoszących się do podejmowania decyzji opartych na subiektywnych oszacowaniach korzyści i strat, jakie mogłyby nastąpić w poziomie posiadanych przez jednostki zasobów, doprowadziła tę dwójkę badaczy do podważenia standardowego, przyjmowanego w ekonomii neoklasycznej modelu podejmowania decyzji w warunkach niepewności, czyli zaproponowanej przez von Neumanna i Morgensterna, a następnie rozwiniętej przez Savage’a teorii (subiektywnej) wartości oczekiwanej. Po wykazaniu słabości tego ujęcia Tversky i Kahneman (1979) zaproponowali zastąpienie go stworzoną przez siebie teorią perspektywy. Jej istotą było zwrócenie uwagi na:

- (1) odmienne odbieranie przez ludzi zysków i strat wyrażanych tą samą kwotą pieniędzy, tzn. nie tylko oczywistą niechęć do ponoszenia strat, ale zdecydowanie silniejszą reakcję negatywną na stratę niż pozytywną na zysk o takiej samej wysokości,
- (2) oraz wskazanie na szacowanie tych kategorii nie w stosunku do oczekiwanego stanu posiadania, lecz w stosunku do poziomu zasobów pozostających do dyspozycji jednostki przez podjęciem decyzji³³; ten początkowy poziom Tversky i Kahneman określili mianem punktu odniesienia³⁴.

31 Taki tytuł nosiła seria artykułów publikowanych przez Thaler’a i jego współpracowników w latach 1987–1991 w „Journal of Economic Perspectives” (wszystkie te teksty zostały zebrane na stronie: <https://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/research/anomalies.html>).

32 Te trzy, a także szereg innych heurystyk, bardzo przystępnie przedstawia Kahneman w drugiej części *Pułapek myślenia* (2011, 147–263; cf. Thaler i Sunstein 2012, 38–56).

33 Zadowolenie z posiadania miliona dolarów inaczej oceni osoba, która wcześniej dysponowała tysiącem dolarów niż osoba, która również ma milion, ale dlatego, że właśnie straciła cztery.

34 Na olbrzymią wagę punktów odniesienia przy formułowaniu ocen dokonywanych na podstawie wrażeń zmysłowych wskazywał Kahneman w swoim wykładzie noblowskim, ilustrując to serią

Jednak dla wypracowania alternatywnego wobec koncepcji *homo oeconomicus* modelu kluczowe znaczenie miała wykorzystana przez Kahnemana i spopularyzowana dzięki jego bestsellerowemu *Pułapkom myślenia* (2011, wyd. polskie z 2012 r.) koncepcja funkcjonowania ludzkiego umysłu. Koncepcja ta, o której wspominałam, omawiając stanowisko Keynesa, polegała na rozróżnieniu dwu typów myślenia ucieleśnionych w działaniu szybkiego, opartego na reakcjach intuicyjnych Systemu 1 oraz wolnego, opartego na świadomym i celowym rozważeniu możliwych kierunków postępowania Systemu 2³⁵. Tego rodzaju podejście można by również zastosować do wskazania miejsca dla modelu *homo oeconomicus* w nowej ekonomii behawioralnej. Korzystając z nomenklatury Thaler, który *homines oeconomici* proponował nazywać dużo prostszym mianem *Ekonów* (*Econs*), można uznać, że jedynym wykorzystywanym przez *Ekonów* systemem byłby Kahnemanowski System 2. Zaś *Ludzie*³⁶, w odróżnieniu od *Ekonów*, w zależności od sytuacji wykorzystywaliby jeden bądź drugi System, niekiedy działając pod wpływem impulsu i reagując bardzo szybko (korzystając z Systemu 1), lecz będąc również zdolnymi do podejmowania decyzji, które są wynikiem uprzedniego namysłu (odwołując się do Systemu 2).

Różnice zachodzące pomiędzy tymi dwiema drogami rozumowania i podejmowania decyzji doskonale obrazuje przedstawione przez Kahnemana w *Maps of Bounded Rationality* (2003) zestawienie, w którym dodatkowo wyodrębnił on również samą percepcję (rys. 2).

Nawiązując do omawianych w rozdziale drugim etapów ewolucji modelu *homo oeconomicus*, w ujęciu Kahnemana można dostrzec echa rozważań Pareta na temat działań logicznych i poza-logicznych czy wywodów Webera dotyczących zachowań racjonalnych i afektywnych. Można tu również odnaleźć pewną korespondencję w stosunku do wskazywanych przez ekonomistów feministycznych katalogów cech przypisywanych kulturowo kobietom ($\approx$ intuicyjny System 1) i mężczyznom ($\approx$ racjonalny System 2).

iluzji optycznych (2003, 1452–1455). We wstępie do artykułu, który powstał na kanwie tego wykładu, zaznaczył zresztą, że dyskusja dotycząca reguł formułowania osądów i wyborów intuicyjnych w znacznym stopniu odwołuje się do takiej właśnie analogii (1450). Podobny zabieg, tzn. uznanie za dobry punkt wyjścia do omówienia błędów poznawczych przedstawienia kilku iluzji optycznych, zastosowali również Thaler i Sunstein (2012, 31–32).

35 Krótką prezentację źródeł tej koncepcji (wraz z odwołaniami do literatury) przedstawili Colin Camerer, Loewenstein i Prelec (2005, 15–16).

36 Thaler stosował pisownię *Econs* i *Humans*, więc dla zachowania spójności z jego ujęciem, będę posługiwać się pisanymi wielką literą sformułowaniami *Ekoni* i *Ludzie* (choć autorka polskiego przekładu *Impulsu...*, Justyna Grzegorzczak, przyjęła inne podejście, oba terminy zapisując literą małą). Wypowiadając się na temat przedmiotu badań ekonomistów behawioralnych, chciałoby się napisać (wyrażając tym samym nadzieję, że tak właśnie jest), że badania te są jednak poświęcone ludziom, a nie tylko *Ludziom*.

	PERCEPCJA	INTUICJA (SYSTEM 1)	ROZUMOWANIE (SYSTEM 2)
PROCES	szybka równoległa automatyczna bezwysiłkowa opierająca się na skojarzeniach wolno ucząca się emocjonalna		wolne sekwencyjne kontrolowane wymagające wysiłku opierające się na regułach elastyczne neutralne
TRZEC	postrzeżenia reakcje bieżące podatna na stymulację	reprezentacje pojęć przeszłość, teraźniejszość i przyszłość może być uruchamiana/ne poprzez komunikaty językowe	

Rysunek 2. Model systemów kognitywnych Kahnemana**Źródło:** Kahneman 2003, 1451.

Nakreślona wyżej idea, która stała się osią Kahnemanowskiej koncepcji przedstawionej w *Pułapkach myślenia*, została również wkomponowana w teorie tworzone przez nowych ekonomistów behawioralnych i neuroekonomistów³⁷.

Nieco inne, choć nawiązujące do koncepcji Kahnemana, podejście, które odwoływało się również do dorobku neuroekonomii, przedstawili w 2005 roku Camerer, Loewenstein i Prelec. Jako kryterium przyjęli oni zdolność do kontrolowania procesów myślowych (co można uznać za odpowiednik Kahnemanowskiego rozgraniczenia na System 1 i 2), nakładając na to dodatkowe rozgraniczenie pomiędzy procesami afektywnymi i kognitywnymi. Na pierwszy rzut oka dodanie tego drugiego wymiaru zdaje się niewiele wносить, bo wypowiadając się o procesach kognitywnych myślimy zwykle o procesach kontrolowanych, procesy afektywne uznając za automatyczne. Lecz wskazani badacze zwrócili uwagę, że istnieją procesy kognitywne, które nie są przez nas kontrolowane, takie jak przykładowo przetwarzanie sygnałów językowych czy percepcja wzrokowa. Zaś z drugiej strony mamy także możliwość świadomego powściągnięcia emocji, co uzasadnia wypowiadanie się o kontrolowanych procesach afektywnych (kontrolowaniu emocji) (2005, 19 i dalsze). Proponowane przez nich ujęcie przedstawione jest na rys. 3.

37 Neuroekonomia jest relatywnie nowym nurtem badawczym, który wnioski na temat aktywności gospodarczej jednostek wyprowadza w oparciu o analizę funkcjonowania systemu nerwowego, w szczególności mózgu. Rozwój tego podejścia, co zresztą przyznają sami neuroekonomiści, jest konsekwencją powstania nowych narzędzi badawczych (m.in. elektroencefalografu, rezonansu magnetycznego czy pozytonowej tomografii emisyjnej), które pozwalają obrazować aktywność poszczególnych obszarów naszego mózgu, co z kolei umożliwia wysuwanie pewnych wniosków odnośnie do reakcji na określone zjawiska, z którymi ludzie stykają się w życiu gospodarczym (Camerer, Loewenstein i Prelec 2005, 11–15; Camerer 2008).

	Kognitywne	Afektywne
Procesy kontrolowane • sekwencyjne • wymagające wysiłku • wywołujące świadomie • umożliwiające introspekcję	I <i>kora przedczołowa*</i>	II <i>kora przedczołowa, hipokamp*</i>
Procesy automatyczne • równoległe • bezwysiłkowe • refleksyjne • nie pozwalające na introspekcję	III <i>płaty: potyliczne, ciemieniowe, skroniowe*</i>	IV <i>podwzgórze, ciało migdałowe*</i>

* Elementy dodane do schematu Camerera, Loewensteina i Preleca na podstawie treści ich artykułu (2005, 19–20).

Rysunek 3. Wymiary funkcjonowania systemu nerwowego wg Camerera, Loewensteina i Preleca

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Camerer, Loewenstein i Prelec 2005, 15–16.

O ile w przypadku schematu Kahnemana domeną *Ekonomów* jest System 1, o tyle w przedstawionym wyżej ujęciu właściwy *Ekonom* sposób podejmowania decyzji ogranicza się przede wszystkim do ćwiartki I. Wziąwszy pod uwagę to, że „opcją domyślną” funkcjonowania naszego mózgu jest działanie automatyczne, a procesy kontrolowane aktywujemy w sytuacjach, które wiążą się z pojawieniem się jakichś nowych, nietypowych okoliczności wymagających od nas wykoncypowania nowego rozwiązania, można – idąc za Camererem, Loewensteinem i Prelecem (2005, 18) – uznać, że to, czym zajmuje się ekonomia neoklasyczna, jest zaledwie niewielkim fragmentem pełniejszego obrazu procesu podejmowania przez ludzi decyzji odnoszących się do aktywności gospodarczej.

Wracając do samego Kahnemana, w jego przypadku model dwu typów myślenia stał się punktem wyjścia do pewnego zbliżenia jego stanowiska do klasycznej ekonomii behawioralnej. O ile we wczesnych pracach, zwłaszcza tych, które powstały we współpracy z Tverskim, wyraźnie dostrzegalne jest akcentowanie normatywnej wartości modelu *homo oeconomicus* jako „wzorca” racjonalności, o tyle w *Pułapkach...* Kahneman podkreśla już, że

System 1 jest źródłem nie tylko wielu popełnianych przez nas błędów, ale też większości tego, co robimy dobrze – a więc większości wszystkiego, co robimy. [...] W rutynowych sytuacjach naszymi myślami i działaniami kieruje System 1 i na ogół są to myśli i działania słuszne. Na cud zakrawa bogaty i szczegółowy model rzeczywistości przechowywany w pamięci skojarzeniowej: w ułamku sekundy rozróżnia on zdarzenia normalne od zaskakujących, błyskawicznie generuje ideę stanu normalnego i automatycznie, na bieżąco szuka wyjaśnień przyczynowo-skutkowych dla oglądanych zdarzeń i doznawanych zdziwień. [...] Wszystko to jest dziełem Systemu 1, czyli następuje automatycznie i szybko (2011, 553–554).

Można zatem wnosić, że mimo zachowania przez Kahnemana wcześniej używanych określeń i mówienia o „błędach”, automatyczny, intuicyjny System 1 wcale nie zawsze powinien być korygowany (tym bardziej że „jest źródłem [...] większości tego, co robimy dobrze”), a dążenie do ideału racjonalności wyznaczonego przez model *homo oeconomicus* nie zawsze jest praktyką godną polecenia.

3.2.2. Modelowanie decyzji dotyczących aktywności gospodarczej w klasycznej („starej”) ekonomii behawioralnej

Stanowisko pod szeregiem względów zbliżone do przedstawionego w poprzednim punkcie ujęcia prezentowali reprezentanci drugiego z głównych nurtów ekonomii behawioralnej, czyli jej klasycznej, simonowskiej „odslony”. W tym miejscu dość naturalnym zabiegiem byłoby przejście do ukazania różnic zachodzących pomiędzy tymi dwoma podejściami, lecz nim to uczynię, wskażę na elementy łączące stanowiska obu szkół. Jest to zasadne tym bardziej, że te właśnie elementy wspólne są częstokroć pomijane (co z kolei jest zrozumiałe o tyle, że przy zestawianiu poszczególnych nurtów myśli ekonomicznej w sposób naturalny skupiamy się na uwypukleniu różnic zachodzących między nimi). Do elementów wspólnych charakterystycznych dla ujmowania aktywności człowieka na gruncie klasycznej i nowej ekonomii behawioralnej należy:

- (1) zanegowanie założenia o posiadaniu przez jednostki pełnej informacji,
- (2) przyjęcie, że ludzkie zdolności obliczeniowe i kognitywne są ograniczone,
- (3) odrzucenie idei pełnej racjonalności,
- (4) uwypuklenie roli heurystyk w procesie podejmowania decyzji.

Z punktu widzenia stosowanych w obu nurtach metod badawczych, dodatkowym łączącym je elementem, który jednocześnie odróżnia ich podejście od ekonomii ortodoksyjnej, jest wykorzystanie eksperymentu jako metody badawczej, co przez lata uznawano za narzędzie nieadekwatne zarówno do pozyskiwania informacji o życiu gospodarczym, jak i do falsyfikowania wysuwanych przez ekonomistów hipotez³⁸.

Natomiast zasadnicza różnica pomiędzy klasyczną a nową ekonomią behawioralną polega na odrzuceniu przez reprezentantów tej pierwszej traktowania modelu *homo oeconomicus* jako wzorca zachowań racjonalnych. Nawiązując do przywołanego wcześniej rozgraniczenia wartości normatywnej i deskryptywnej tej koncepcji, o ile nowa ekonomia behawioralna kwestionowała jej wartość de-

38 Podejście metodologiczne właściwe ekonomii behawioralnej w dużo większym stopniu bazuje na rozumowaniu indukcyjnym. Należy jednak zaznaczyć, że pojawiająca się w literaturze opinia, jakoby ekonomia neoklasyczna była dedukcyjna, a ekonomia behawioralna – indukcyjna, jest posunięta zbyt daleko, ponieważ obie metody są stosowane w obu nurtach.

skryptywną, o tyle Simon i pozostali przedstawiciele klasycznej ekonomii behawioralnej negowali obie. Odrzucali zarówno posługiwanie się modelem *człowieka gospodarującego* jako adekwatnym opisem ludzkiej aktywności gospodarczej, jak i wzorcem racjonalności, do którego należałoby dążyć.

Tak radykalne stanowisko wobec modelu *homo oeconomicus* i przedstawienie alternatywnej koncepcji wymagało jednak udzielenia odpowiedzi na kluczowe w tym kontekście pytanie: jeśli ludzie nie są w stanie podejmować decyzji zgodnie z wyobrażeniem przyjmowanym w ekonomii ortodoksyjnej, to w jaki sposób je podejmują?

Sformułowana przez Simona odpowiedź była pokłosiem argumentów, jakie przywoływał, by wykazać słabości modelu *homo oeconomicus*. Skoro zarówno nasza wiedza o otoczeniu, w którym podejmujemy decyzje, jak i zdolności kognitywne, którymi dysponujemy, są ograniczone, a środowisko, w którym funkcjonujemy jest niezwykle złożone, oznacza to, że żeby podjąć decyzję, chcąc nie chcąc, musimy dokonywać większych czy mniejszych uproszczeń. Racjonalność dokonywanych przez nas wyborów ma więc charakter co najwyżej przybliżony³⁹, a osiągnięte rezultaty wcale nie muszą być obiektywnie najlepsze. Wystarczy, jeśli są „dostatecznie dobre” (Simon 1955, 114, 118; 1956, 129–130). By to zilustrować, Simon cały zbiór możliwych wyników działań sprowadził do zaledwie trzech opcji: „niezadowolający”, „akceptowalny” i „zadowolający”, przypisując im w sposób umowny trzy wartości {–1; 0; 1}. Następnie przyjął, że do podjęcia decyzji minimalnym wymogiem byłoby osiągnięcie poziomu 0, czyli „akceptowalnego” (1955, 104–105).

Co więcej, Simon zwrócił też uwagę na rzecz pozornie oczywistą, a mianowicie fakt, że proces gromadzenia informacji i późniejszego ich przetwarzania nie jest darmowy. Jeśli tak, to usilne dążenie do pozyskania pełniejszej wiedzy pozwalającej zbliżyć się do ideału pełnej racjonalności paradoksalnie wcale nie powinno być uznawane za działanie racjonalne (1955, 106–108)⁴⁰. Innymi słowy, wzięwszy pod uwagę ograniczenia wewnętrzne (kognitywne) i zewnętrzne (związane ze złożonością środowiska), jako rozwiązania najlepsze częstokroć wcale nie powinny być uznawane te, które zostałyby uznane za najlepsze po uwzględnieniu całej wiedzy i przeanalizowaniu wszystkich opcji możliwych do wybrania w poszczególnych sytuacjach⁴¹. Tę konstatację uwypuklił Simon, wprowadzając swą słynną koncepcję

39 We wczesnych tekstach Simon posługiwał się określeniem „approximate rationality”.

40 Tego rodzaju stanowisko przyjmowali również m.in. Gigerenzer, Ariely, V. Smith, a w pewnej mierze także Kahneman.

41 Warto zwrócić uwagę na obecność tej idei w kanonicznej dla teorii wyboru publicznego, opublikowanej niemal w tym samym czasie, co dwa wspomniane wcześniej, klasyczne teksty Simona, pracy Downs’a *An Economic Theory of Democracy* (1957). Analizując sposób dokonywania wyboru parlamentarzystów w krajach demokratycznych, Downs zwrócił uwagę na zjawisko **racjonalnej ignorancji** – brak skłonności wyborców do gromadzenia i analizowania dodatkowych

cję racjonalności ograniczonej (*bounded rationality*) (1972, 161–176) i analizując wybór ścieżek postępowania, które byłyby satysfakcjonujące (*satisficing*) (1956, 129), a nie obiektywnie najlepsze. Te właśnie sformułowania weszły na stałe do literatury ekonomicznej⁴².

Podejście do racjonalności jako kategorii, której treść należałoby rozpatrywać w zależności od poziomu zdolności kognitywnych ocenianego z perspektywy złożoności środowiska, w którym podejmowana jest decyzja, było jednym z najbardziej charakterystycznych elementów właściwych dla klasycznej ekonomii behawioralnej. W jednym z późniejszych tekstów Simon wyraził to, przywołując jedną z najsłynniejszych w ekonomii metafor, stwierdzając, że:

Ludzkie racjonalne zachowanie jest kształtowane przez nożyce, których ostrzami są: struktura środowiska, w którym wykonujemy nasze zadanie oraz zdolności obliczeniowe podmiotu (1990, 7)⁴³.

Zwrócenie uwagi na rolę otoczenia – środowiska społecznego i naturalnego, w którym ludzie funkcjonują i podejmują decyzje – okazało się atrakcyjne dla części ekonomistów instytucjonalnych, czego przedstawionym w poprzednim punkcie przykładem była koncepcja Northa. Idea ta była również źródłem inspiracji dla reprezentantów ekonomii ewolucyjnej. Richard R. Nelson i Sidney Winter, którzy odegrali czołową rolę w stworzeniu fundamentów tego podejścia,

informacji o wszystkich kandydatach, zwłaszcza jeśli o mandat ubiega się wiele osób, a prawdopodobieństwo zmiany decyzji pod wpływem pozyskania tej dodatkowej wiedzy jest niewielkie. Downs uznał, że tego rodzaju postawa wcale nie jest irracjonalna właśnie dlatego, że wyborcy musieliby ponieść określone koszty (w tym koszty alternatywne) zdobycia i przetworzenia zgromadzonych informacji. W przypadku osób o jasno skryształizowanych preferencjach politycznych mogłoby się okazać, że cały ten dodatkowy koszt został poniesiony na marne w tym sensie, że decyzja wyborcy po jego poniesieniu byłaby dokładnie taka sama, jak przed zgromadzeniem i przetworzeniem tych informacji (Downs 1957, 244–245, 266–271).

42 Trzeba nadmienić, że niektórzy badacze stosowali tu nieco inne terminy: Leibenstein (1988) proponował wprowadzenie kategorii „racjonalności selektywnej”, zaś Thaler (1991; 2000, 136) używał określeń: „quasi-racjonalność” oraz „mniejsza niż pełna racjonalność” („less than fully rationality”).

43 Najbardziej znanym przykładem posłużenia się metaforą z nożycami jest Marshallowskie stanowisko na temat czynników, które wpływają na kształtowanie wartości towaru. Zamykając spór, jaki toczył wokół tej kwestii pomiędzy klasykami i marginalistami i wskazując na rolę zarówno popytu (użyteczności krańcowej), jak i podaży (kosztów produkcji), Marshall uznał, że „[r]ównie dobrze moglibyśmy prowadzić dysputę o tym, czy to dolne czy górne ostrze nożyc tnie kartkę papieru, jak i o tym, czy o wartości decyduje użyteczność czy koszt produkcji” ([1920] 1947, 348). Warto dodać, że autorem tego porównania był jednak J.S. Mill, który w podobny sposób wypowiedział się na temat niemożności rozstrzygnięcia, czy w procesie produkcji większą rolę odgrywa natura czy praca ludzka (1965, 55). Korzystając z tej metafory, można również mówić o znaczeniu czynników geograficznych i instytucjonalnych w kształtowaniu warunków sprzyjających rozwojowi gospodarczemu (cf. Dzionek-Kozłowska, Kowalski i Matera 2018, 538).

podobnie jak North, uwypuklali rolę odgrywaną w procesie podejmowania decyzji przez otoczenie instytucjonalne tworzone przez normy prawne, zwyczaje, konwencje i reguły nieformalne, pozostające poza obszarem zainteresowania standardowej teorii ekonomicznej. Tak jak North, Nelson i Winter potraktowali te elementy jako wspierające nasze reakcje intuicyjne poprzez dostarczanie pewnych wzorców zachowań, które umożliwiają nam podejmowanie decyzji w sposób szybki. Z kolei wskazując na rolę ograniczeń kognitywnych w działalności przedsiębiorców, Nelson i Winter podkreślali, że „firmy nie mogą optymalizować w sensie formalnym, ponieważ stojące przed nimi problemy decyzyjne są zbyt skomplikowane, żeby można je było w pełni pojąć”. Stąd postulat, by na gruncie teoretycznym analizować działania przedsiębiorców jako „podejmowane w konsekwencji wykorzystania zestawu reguł decyzyjnych, których nie traktujemy jako możliwe do wywiedzenia z jakichkolwiek kalkulacji »optymalizacyjnych«” (R.R. Nelson i Winter 1978, 527)⁴⁴.

Simonowska idea rozważania racjonalności w odniesieniu do środowiska społecznego i naturalnego zaowocowała propozycją wysuniętą przez Gigerenzera, by tę zależność od środowiska zaakcentować już w samym terminie. W efekcie zaproponował on kategorię racjonalności ekologicznej (Gigerenzer, Todd i The ABC Research Group 1999; Gigerenzer i Selten 2001, 1–12). W odróżnieniu od podejścia przyjmowanego w ekonomii neoklasycznej, a także w znacznej mierze w „nowej” ekonomii behawioralnej, gdzie o racjonalności orzekano na podstawie relacji umysł – reguły logiki⁴⁵, Gigerenzer (2008, 6–8) proponował położenie nacisku na relację umysł – środowisko.

Gigerenzer, równie silnie jak Simon, uwypuklał to, że decyzje podejmowane w oparciu o heurystyki nie powinny być z góry oceniane jako gorsze czy tym bardziej irracjonalne. W zainicjowanym przez siebie programie badawczym te właśnie szybkie i oszczędne heurystyki postawił na pierwszym planie (program ten określany jest mianem *fast-and-frugal heuristics*, FFH⁴⁶). „Szybkość” oznaczała tu oczywiście, że dany problem decyzyjny może być rozwiązany w krótkim czasie, zaś „oszczędność” – że do znalezienia rozwiązania wystarczy niewielka liczba informacji. Wedle koncepcji Gigerenzera, przebieg procesu decyzyjnego ma dwa zasadnicze etapy. Pierwszy polega na wyborze reguły decyzyjnej, co można porównać do korzystania z „dostosowującej się do zaistniałej sytuacji skrzynki narzędziowej” (*adaptive toolbox*), czyli sięgania do zbioru dostępnych dla danej jednostki i moż-

44 Prawdopodobnie z uwagi na takie właśnie ujęcie racjonalności Sent (2004, 741) zaklasyfikowała tych dwu autorów do klasycznej („starej”) ekonomii behawioralnej.

45 Kahneman i Tversky mówili o ujawnianiu błędów w osądach poprzez „porównywanie udzielanych przez ludzi odpowiedzi zarówno z ustalonymi faktami [...], jak i jakąś akceptowaną regułą arytmetyczną, logiczną czy statystyczną” (1982, 493).

46 W polskim przekładzie *Racjonalności w ekonomii* Vernona Smitha (2013) nazwa programu Gigerenzera została przetłumaczona jako „szybkie i oszczędne podejmowanie decyzji” (xxix).

liwych do zastosowania w określonym przypadku metod rozwiązania stojącego przed nią problemu. Zbiór branych pod uwagę w konkretnej sytuacji metod nie jest stały, lecz zależny od okoliczności. Natomiast samo podjęcie decyzji ma miejsce dopiero w kolejnym kroku. Trzeba jednak podkreślić, że cały ten proces (oba etapy) może następować bardzo szybko, ponieważ wybór reguły decyzyjnej (etap 1) na ogół dokonuje się, zdaniem Gigerenzera, automatycznie, bez prowadzonych w sposób świadomy rozważań. W artykule *Intuitive and Deliberate Judgements Are Based on Common Principles* (2011) napisanym wspólnie z Arie Kruglanskim, wybór reguły decyzyjnej autorzy uznali za zależny od:

- (1) charakteru zadania,
- (2) wcześniejszych doświadczeń jednostki,
- (3) jej zdolności kognitywnych oraz
- (4) wymogów racjonalności ekologicznej.

Koncepcja racjonalności ekologicznej Gigerenzera została podchwyciona przez jednego z czołowych reprezentantów ekonomii eksperymentalnej, Vernona Smitha, który w 2002 roku współdzielił Nagrodę Nobla z Kahnemanem. Z uwagi na szereg elementów łączących podejście V. Smitha z koncepcjami Simona i pozostałych badaczy klasyfikowanych do klasycznej ekonomii behawioralnej, jest on również niekiedy traktowany jako reprezentant tego właśnie nurtu⁴⁷. W przypadku tego badacza widać również bardzo dużą zbieżność jego sposobu postrzegania rzeczywistości gospodarczej z podejściem von Hayeka⁴⁸. Tę bliskość doskonale oddaje stwierdzenie z artykułu bazującego na wykładzie noblowskim V. Smitha, że:

ludzka aktywność jest rozproszona i zdominowana przez nieświadome, autonomiczne systemy neuropsychologiczne, które umożliwiają ludziom efektywne funkcjonowanie bez ciągłego odwoływania się do najrzadszego zasobu mózgu – uwagi i świadomego rozumowania (2003, 468)⁴⁹.

W duchu hayekowskim pozostaje również stosowane przez Smitha przeciwstawienie racjonalności ekologicznej i racjonalności konstruktywistycznej, które jednak są odnoszone przede wszystkim do racjonalności porządku społecznego, nie zaś do racjonalności decyzji indywidualnych. Racjonalność konstruktywistyczna oznacza ten typ procesu decyzyjnego, w którym środki do osiągania danych celów są świadomie i celowo tworzone, czyli jest to podejście do racjonalności bliskie przyjmowanemu w ekonomii neoklasycznej. W tym przypadku wpływ otoczenia społecznego na decyzję jednostki jest pomijany. Przy racjonalności ekologicznej

47 Warto może zauważyć, że V. Smith zdecydowanie odróżnia ekonomię eksperymentalną od nowej ekonomii behawioralnej (2013, 11–12), od tej drugiej się dystansując.

48 O bezpośrednich nawiązaniach do prac Hayeka można mówić jedynie w przypadku nowszych prac V. Smitha, ponieważ – o czym informował ze swego rodzaju skruchą – na dorobek jednego z największych liberalistów XX wieku nie zwrócił wcześniej dostatecznie dużej uwagi (2013, xxvii).

49 Zauważmy, że takie ujęcie pokrywa się też z podejściem Camerera, Loewensteina i Preleca.

kontekst społeczny odgrywa oczywiście rolę niezwykle istotną. V. Smith, podobnie jak von Hayek, zwracał uwagę, że jednostkowa racjonalność konstruktywistyczna nie jest wcale warunkiem koniecznym racjonalności porządku społecznego wyłaniającego się z ogółu decyzji indywidualnych:

[r]acjonalność ekologiczna odwołuje się do rozumu – racjonalnej rekonstrukcji – by badać zachowania jednostek wynikające z ich doświadczeń i wiedzy potocznej, przy czym jednostki te są „naiwne” jeśli idzie o ich zdolności stosowania konstruktywistycznych narzędzi przy podejmowanych przez siebie decyzjach, by zrozumieć porządek wyłaniający się z tworzonej przez siebie kultury, by odkrywać potencjalną inteligencję ucieleśnioną w regułach, normach i instytucjach naszego kulturowego i biologicznego dziedzictwa, które zostało stworzone w efekcie ludzkich interakcji, a nie w konsekwencji wcielenia w życie świadomie stworzonego przez ludzi projektu (V. Smith 2003, 470).

Wziąwszy pod uwagę przedstawione wyżej stanowisko, nie jest zaskakujące, że zarówno V. Smith, jak i wielu przedstawicieli klasycznej ekonomii behawioralnej, nie są zwolennikami odgórnego konstruowania porządku społecznego, co przekłada się na ich opinię o roli państwa w gospodarce (V. Smith 2013; cf. Godłów-Legiędź 2013).

Wracając do różnicy pomiędzy obrazem człowieka w obu odsłonach tego nurtu, można dodać, że do istotnej rozbieżności w podejściu do polityki gospodarczej przyczyniły się także różnice w ocenie wartości normatywnej modelu *homo oeconomicus*. O ile bowiem obie szkoły deklarują poszanowanie zasady swobody gospodarczej, o tyle przedstawiciele nowej ekonomii behawioralnej są przekonani, że wyłaniające się przy zachowaniu tej zasady rozwiązania i podejmowane przez jednostki decyzje, można byłoby poprawić. Ci ostatni głoszą, że metodą umożliwiającą nakierowanie ludzi tak, by popełniali mniejszą liczbę błędów, czyli podejmowali decyzję, które byłyby korzystniejsze z punktu widzenia ich interesów, a zarazem bliższe ideałowi wyznaczanemu przez model *homo oeconomicus*, byłoby utrzymanie zasady wolnego wyboru, ale przy odpowiednim ukształtowaniu jego „architektury” (warunków, w jakich ludzie tych wyborów dokonują). Przekonanie to stanowi istotę libertariańskiego (asymetrycznego, „lekkiego”) paternalizmu – doktryny politycznej ukutej przez Thaler’a i Sunsteina⁵⁰.

50 Określenie „asymetryczny paternalizm” ma na celu uwypuklenie tego, że wprowadzone udoskonalenia „architektury wyboru” prowadziłyby do poprawienia decyzji tych jednostek, które są mniej racjonalne, nie pogarszając sytuacji jednostek bardziej racjonalnych (Camerer *et al.* 2003; cf. Loewenstein i Haisley 2008).

3.2.3. Modele: REMM i *homo socio-economicus* (RREEMM)

O ile w przypadku obu przedstawionych dotychczas alternatyw, źródłem inspiracji do ich stworzenia była szeroko pojęta kognitywistyka, o tyle w omawianych w tym punkcie propozycjach, tego rodzaju rolę odegrały badania z zakresu nauk o przedsiębiorczości oraz badania socjologiczne.

Pierwsza z tych perspektyw zaowocowała ukuciem modelu, który pod licznymi względami przypominał model *homo oeconomicus*. Bliskość ta była na tyle duża, że niektórzy autorzy uznawali nawet, iż jest to zaledwie „znacznie wzbogacona wersja modelu *człowieka gospodarującego*” (Wilson i Dixon 2012, 95) lub jedynie nowa nazwa przyjęta na oznaczenie tego modelu (Kirchgässner 2008, 11). O ile można dyskutować nad pierwszą interpretacją, o tyle druga jest trudna do obrony, co wykazuję w dalszej części tej sekcji.

Model REMM przedstawiony w 1976 roku przez Williama H. Mecklinga zyskał większą popularność po ukazaniu się artykułu *The Nature of Man* (1994), którego współautorami byli Meckling i Michael C. Jensen. Główna różnica pomiędzy zaprezentowaną przez nich koncepcją a modelem *homo oeconomicus* polegała na położeniu nacisku na ludzką pomysłowość, potraktowaną jako dodatkowa, poza porządkowaniem i maksymalizowaniem preferencji, cecha jednostek gospodarujących. Z uwagi na te właśnie charakterystyki, czyli pomysłowość (*resourcefulness*), dokonywanie porównań (*evaluativeness*) i maksymalizowanie korzyści (*maximisation*), model ten został określony akronimem REMM – The Resourceful, Evaluative, Maximizing Model. Wprowadzenie do tej koncepcji pomysłowości faktycznie otwierało nową perspektywę, ponieważ w przeciwieństwie do ujęcia tej kwestii w modelu *homo oeconomicus*, w tym przypadku dokonywany przez jednostkę wybór nie był postrzegany jako ograniczony możliwościami dostępnymi dla niej w danym czasie i miejscu. Model REMM dopuszczał przyjmowanie przez jednostki postawy aktywnej i tworzenie przez nie całkowicie nowych rozwiązań czy opcji. Innymi słowy, uwzględniał on celowe poszerzanie przez ludzi zbioru dostępnych możliwości (*opportunity set*). Jensen i Meckling demonstrowali tę różnicę na prostym przykładzie: wprowadzenie w 1974 roku w Stanach Zjednoczonych regulacji redukującej dozwoloną maksymalną prędkość poruszania się samochodów z 70 do 55 mil na kilometr, czyli odgórne, administracyjne ograniczenie dostępnych dla kierowców możliwości, skłoniło część z nich do poszukiwania rozwiązań leżących poza zbiorem możliwości, który przewidział ustawodawca. Efektem tej regulacji było bowiem zwiększenie popularności CB-radia (odnotowano lawinowy wzrost wydawanych licencji: z 800 tys. w latach 1966–1973 do 12,25 milionów w roku 1977), a następnie – wzrost popytu na antyradary (Jensen i Meckling 1994, 6–7).

Istotna różnica w stosunku do modelu *homo oeconomicus* zachodziła również w sposobie postrzegania przez Jensena i Mecklinga kategorii wchodzących w skład

porządkowanych przez jednostkę preferencji. W modelu REMM przyjęto podejście ekstremalne uznając, że jednostka wartościuje na dobrą sprawę wszystko: „wiedzę, niezależność, sytuację innych, środowisko, honor, relacje interpersonalne, status, aprobatę ze strony rówieśników, normy grupowe, kulturę, bogactwo, reguły zachowania, pogodę, muzykę, sztukę i tak dalej” (Jensen i Meckling 1994, 5). Co więcej, przyjęto także, że (1) jednostka jest zawsze skłonna do wymiany jednych wartości na drugie, o ile wymianę tę postrzega jako dla siebie korzystną, przy czym (2) każda z tych wartości podlega prawu malejącej krańcowej stopy substytucji, tzn. względna wartość kolejnych jednostek każdego z tych „dóbr” obniża się wraz z powiększeniem ich liczby (1994, 5–6).

Takie podejście było znacznie szersze nie tylko w odniesieniu do opartej na założeniu maksymalizacji bogactwa konstrukcji Millowskiej, ale i ujęcia marginalistycznego. Wypowiadając się na temat maksymalizacji użyteczności marginaliści w zasadzie nie brali pod uwagę tych dóbr czy usług, które nie były przedmiotem wymiany na rynku. Natomiast w modelu REMM możliwość dokonania wymiany obejmowała zarówno dobra, usługi, wszelkie normy i wartości, a nawet – choć doprawdy trudno sobie wyobrazić, w jaki sposób miałyby ona stanowić przedmiot wymiany – pogodę.

W stosunku do podejścia właściwego dla imperialistów ekonomii, którzy również do maksymalizowanej przez jednostkę funkcji użyteczności włączali dobra poza-ekonomiczne, model REMM był szerszy o tyle, że w przypadku koncepcji tworzonych w ramach tego pierwszego podejścia zmienne włączane do funkcji użyteczności dobierano w zależności od analizowanego zagadnienia. W modelu REMM wszystko zostało uwzględnione od razu.

Na marginesie można zauważyć, że podejście przyjęte przez Jensena i Meckerlinga w jeszcze większym stopniu narażone było na sformułowany przez Sena zarzut tworzenia konstrukcji zakładających istnienie jakichś przyjmowanych przez ludzi skal meta-preferencji, które w modelu REMM obejmowałyby naprawdę wszystko. Z drugiej strony, jak słusznie zauważyła Bożena Klimczak, tak szerokie potraktowanie preferencji i położenie nacisku na gotowość do dokonywania wymiany jednych „dóbr” na inne, prowadziła do wniosku, że żadne z wartości nie są przez człowieka uznawane za nadrzędne (2007, 106). W zależności od ukształtowania się względnych „cen”, dziś mogą preferować więcej honoru, a jutro kultury, bogactwa lub dobrej pogody. Zwrócenie uwagi na tę kwestię ujawniało kolejną różnicę pomiędzy modelem REMM a opartym na założeniu stałych preferencji modelem *homo oeconomicus*.

Na pierwszy rzut oka jako rozwinięcie modelu REMM jawi się stworzony przez Siegwarta Lindenberga (1990) model RREEMM, oznaczany również jako model *homo socio-oeconomicus*⁵¹. Zbliżona nazwa faktycznie wskazuje na tego rodzaju

51 Sformułowanie *homo socio-oeconomicus* jest również używane na oznaczenie koncepcji ujmowania człowieka rozwijanej przez Edwarda O'Boyle'a (1994; 2007). Jest to o tyle niešťczęśliwa koincydencja, że podejścia te są od siebie dosyć odległe. O'Boyle wychodzi od rozważań etycznych,

bliskość, ale mimo to, koncepcja Lindenberg jest znacząco odmienna od modelu REMM. Jej przedstawienie można uznać za owoc dążenia do stworzenia syntezy dwu modeli: *homo oeconomicus* i doprecyzowanej przez Ralfa Dahrendorfa (1964) koncepcji *homo sociologicus*. Człowiek socjologiczny definiowany był tu jako „zsocjalizowany, zorientowany na przestrzeganie reguł konformista”, odgrywający określone role społeczne, który w przeciwieństwie do *człowieka gospodarującego*, mógł podejmować działania poza-logiczne (Lindenberg 1990, 729).

W punkcie wyjścia do stworzenia modelu *homo socio-oeconomicus* Lindenberg postawił proste (i zasadne) pytanie: jak to możliwe, że ta sama istota ludzka zachowuje się racjonalnie, podejmując aktywność gospodarczą, lecz jej zachowanie traci tę charakterystykę natychmiast, gdy tylko przestaje się ona zajmować gospodarowaniem (1990, 729)⁵². Odpowiedzią na ten problem miał być model pozwalający uwzględnić dwie strony ludzkiej natury: racjonalną i nieracjonalną⁵³, czyli model *homo socio-oeconomicus*. Z kolei rozszyfrowując drugą zaproponowaną przez Lindenberg nazwę, czyli skrót RREEMM, do znanych już z ujęcia Jensena i Mecklinga charakterystyk trzeba dodać funkcjonowanie w warunkach ograniczeń (*Restricted*) oraz kierowanie się oczekiwaniami (*Expecting*)⁵⁴.

Rzecz jasna, uwypuklenie tego, że ludzie funkcjonują w świecie pełnym różnorodnych ograniczeń, nie było dla ekonomistów czymś nowym. Przeciwnie, rozpatrywanie aktywności gospodarczej jako problemu maksymalizacji w warunkach ograniczeń można wręcz uznać za typowe dla teorii ekonomii. Lindenberg zwrócił jednak szczególną uwagę na zwykle pomijane przez ekonomistów głównego nurtu ograniczenia wynikające z procesu socjalizacji. Dodanie tego elementu było wyrazem jego niezgody na przyjęcie właściwego dla teorii racjonalnego wyboru założenia o stałości preferencji. Co ciekawe, Lindenberg dowodził, że założenie to ogranicza możliwość posługiwania się modelem *homo oeconomicus* do wyjaśniania zachowań poza-ekonomicznych i prowadzi do adhokerii. To, skądinąd słuszne, spostrzeżenie nabiera dodatkowego wyrazu, jeśli zważyć na fakt, że Becker argumentował za koniecznością przyjęcia założenia o stałości preferencji właśnie po to, by adhokerii uniknąć. Jednak zdaniem Lindenberga, pomijanie w teoriach ekonomicznych czynników wpływających na

przyjmując za podstawę personalizm, zaś w przypadku modelu Lindenberga punktem wyjścia są analizy socjologiczne. Wspominane przeze mnie rozbieżności pomiędzy modelem RREEMM a modelem O'Boyle'a za mniej znaczące uznała Lucyna Wojcieszka (2014), która omawiała obie te koncepcje łącznie, jako jeden model.

52 Z punktu widzenia zwolenników uznania za racjonalne wszelkich naszych działań, np. Misesa, takie pytanie byłoby oczywiście bezzasadne.

53 W tego rodzaju dążeniu można dostrzec zbieżność z modelem dwu systemów Kahnemana.

54 Koncepcja Lindenberga jest bliska podejściu Northa – nakładane przez społeczeństwo ograniczenia można rozpatrywać jako Northowskie instytucje nieformalne, które w jego systemie wraz z instytucjami formalnymi oraz zasadami ich egzekwowania kształtują oczekiwania odnośnie do zachowań innych osób.

kształtowanie się preferencji powoduje, że analizy te zostają niejako zawieszono w próżni. Jeśli natomiast uwzględnimy to, że preferencje jednostek są kształtowane w procesie socjalizacji, to można przyjąć, że stanowią one wyraz szczególnych, nakładanych przez społeczeństwo ograniczeń na ludzkie zachowania i wybory. W efekcie procesu socjalizacji nabywamy również wiedzę pozwalającą nam formułować oczekiwania odnośnie do zachowań innych. Stąd zasadność dodania do modelu RREEMM atrybutu *expecting*.

Kolejną, być może nawet ważniejszą, różnicą pomiędzy modelami REMM i RREEMM, było nadanie przez Lindengerga odmiennej interpretacji charakterystyce odnoszącej się do dokonywania ocen (*evaluating*). W modelu REMM ocenie (i wymianie) podlega wszystko, bez względu na to, jak odległe nie byłyby to kategorie. Zaś Lindenberg był tu zdecydowanie ostrożniejszy, a zarazem bardziej precyzyjny. Korzystając z obecnego u Beckera i powtórnego w słynnym, napisanym wspólnie ze Stiglerem, artykule o niedyskutowaniu w ekonomii na temat gustów (1977) rozgraniczenia, Lindenberg oddzielił preferencje uniwersalne (cele) od preferencji instrumentalnych (odnoszących się do wyboru środków pozwalających zmierzać do tych celów). Jako cele uniwersalne wskazał jedynie (1) dążenie do osiągnięcia dobrobytu oraz (2) dążenie do zyskania aprobaty społecznej⁵⁵. Pierwszy z nich korespondował z celami przyjętymi w modelu *homo oeconomicus*, zaś drugi – z celami przypisanymi człowiekowi w modelu *homo sociologicus*. Lindenberg zaznaczył, że środki, jakimi jednostki dysponują, by te cele osiągać, różnią się i są zależne nie tylko od posiadanych zasobów, ale również od ról społecznych przez nie pełnionych. Ilustrował to na przykładzie rynku pracy: w tradycyjnych społeczeństwach źródłem aprobaty społecznej dla mężczyzny jest „jego praca i styl życia”, zaś dla kobiety „dbanie o dom i wychowanie dzieci”. Jeśli te przypisane płciom wzorce zaczynają się zmieniać i zajmowanie się domem i dziećmi przestaje ułatwiać kobietom zyskanie aprobaty społecznej, „będą starały się [one – J.D.K.] zmienić swoje funkcje produkcji społecznej, poprzez, na przykład, wejście na rynek pracy, o ile nie zrobiły tego wcześniej z uwagi na pieniądze (dobrobyt materialny)” (1990, 742). Uwzględnienie aprobaty społecznej jako celu równie ważnego jak dążenie do poprawy sytuacji materialnej oraz położenie nacisku na proces socjalizacji jako czynnik odpowiedzialny za kształtowanie się preferencji, umożliwiło uwzględnienie w modelu *homo socio-oeconomicus* wpływu kontekstu społecznego na aktywność gospodarczą.

55 Rozważał również dodanie do tych dwu celów trzeciego, a mianowicie unikania strat (Lindenberg 1983).

3.2.4. Człowiek gospodarujący w społeczeństwie: model człowieka w ekonomii tożsamości i podejściu od strony preferencji społecznych

Odmienne od Lindenbergera podejście do uwzględnienia wpływu środowiska społecznego na działanie jednostek gospodarujących przyjęli badacze rozwijający tzw. ekonomię tożsamości (*identity economics*) – Akerlof i Kranton, a także teoretycy tworzący podejście oparte na koncepcji preferencji społecznych. Do tego grona można zaliczyć m.in. Matthew Rabina, Ernsta Fehra i Klausa Schmidta. Przy obu omawianych w tym punkcie ujęciach, przyjęte rozwiązanie polegało na, jak trafnie określił to Davis, „zinternalizowaniu” wymiaru społecznego przez włączenie go do funkcji użyteczności (2011, 69)⁵⁶. Wziąwszy to pod uwagę, można by uznać, że podobnie jak w modelu REMM, mamy tu w istocie do czynienia jedynie z pewną modyfikacją modelu *homo oeconomicus*, dla której wzór stanowi podejście stosowane przez Beckera i innych zwolenników imperializmu ekonomii. Jednakże zarówno ekonomia tożsamości, jak i podejście od strony preferencji społecznych, mają w istocie znacznie większy związek z nową ekonomią behawioralną, a proponowany w obu przypadkach sposób poszerzenia funkcji użyteczności powoduje, że otrzymane modele dalece odbiegają od koncepcji *człowieka gospodarującego*. Zaś ich związek z ekonomią behawioralną jest tym większy, że łatwo dostrzegalnym źródłem inspiracji dla obu podejść były dwa artykuły Kahnemana, Jacka Knetscha i Thaler’a – *Fairness and the Assumptions of Economics* oraz *Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market* z 1986 roku. Zarówno Akerlof, jak i Rabin, są zresztą uznawani za przedstawicieli makroekonomii behawioralnej (Sent 2004, 735–737, 744, 754).

Rozwijane od blisko dwu dekad badania Akerlofa i Kranton, których częściowe podsumowanie stanowi monografia *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being* (2010), bazują również na nieco zmodyfikowanym pomysśle Sena, który zastanawiając się nad ekonomicznym wymiarem współodczuwania, wskazał na możliwość potraktowania naszych pozytywnych lub negatywnych reakcji emocjonalnych wywoływanych działaniem innych osób jako swego rodzaju efektów zewnętrznych (Sen 1977, 328). Akerlof i Kranton uznali, że w taki sposób (tzn. traktując je jako efekty zewnętrzne), można także spojrzeć na reakcje emocjonalne jednostek wywoływane zachowaniem się innych osób zgodnie z lub sprzecznie do obowiązujących w danej społeczności norm określających poszczególne role

56 W zasadzie samą ideę uwzględnienia preferencji społecznych w funkcji użyteczności jednostki można wywieść z podejścia Robbinsa. Jeśli bowiem z perspektywy teorii ekonomicznych obojętne jest, czy ludzie są „czystymi egoistami, czystymi altruistami, czystymi ascetami, czystymi sensualistami czy – co jest znacznie bardziej prawdopodobne – wiązkami tych wszystkich impulsów” (Robbins 1932, 87), to można, czy nawet należałoby, te społeczne preferencje uwzględnić (cf. Klimczak 2007, 100).

społeczne. Akerlof i Kranton przyjęli przy tym, że właściwy każdej jednostce zestaw ról definiuje jej tożsamość społeczną, a potraktowanie tego elementu jako niezwykle istotnego z punktu widzenia podejmowanej przez ludzi aktywności gospodarczej tłumaczy określanie tego nurtu mianem ekonomii tożsamości.

Pojawienie się takich szczególnych, omawianych przez Akerlofa i Kranton, efektów zewnętrznych można zilustrować następującym przykładem: jeśli uznamy, że noszenie sukienek stanowi element właściwy kobiecości, to sytuacja, w której sukienkę zakłada mężczyzna, może zagrozić nie tylko jego tożsamości jako mężczyzny, ale i stanowić zagrożenie dla tożsamości innych mężczyzn. Wyjście poza społecznie akceptowalny wzorec zachowania skutkuje wystąpieniem tego rodzaju negatywnego efektu zewnętrznego, „a kolejne efekty zewnętrzne następują, jeśli ci mężczyźni [którzy odczuli ten negatywny efekt – J.D.K.] w jakiś sposób na to zachowanie odpowiedzą” (2000, 717).

Poza wskazaniem na ten problem, Akerlof i Kranton zwracali również uwagę na wpływ poczucia tożsamości na preferencje jednostek, co wzięwszy pod uwagę znaczenie preferencji dla dokonywanych przez ludzi wyborów, jest oczywiście istotne z punktu widzenia podejmowanej przez nich aktywności gospodarczej. Badacze ci posunęli się nawet do stwierdzenia, że „wybór tożsamości może stanowić najważniejszą decyzję *ekonomiczną* jaką ludzie podejmują”, a „[o]graniczenia nakładane na ten wybór mogą z kolei być najważniejszym czynnikiem determinującym dobrobyt jednostki” (2000, 717). Stąd funkcję użyteczności danej osoby potraktowali jako zależną od działań jej samej (a_j), działań innych osób (a_{-j}) oraz od jej obrazu samej siebie, czyli jej tożsamości (I_j):

$$U_j = U_j(a_j, a_{-j}, I_j)$$

Z kolei w zbiorze zmiennych objaśniających funkcję tożsamości I_j danej osoby, poza działaniami jej samej i innych, umieścili również:

- właściwe jej kategorie społeczne wyznaczone przez np. wyznawaną przez nią religię, grupę etniczną, grupę zawodową, klasę społeczną, płeć etc. (c_j),
- identyfikowanie się przez nią samą z tymi kategoriami (ϵ_j)
- oraz stopień, w jakim jej zachowanie odpowiada wzorcom obowiązującym w danym społeczeństwie (P):

$$I_j = I_j(a_j, a_{-j}, c_j, \epsilon_j, P)$$

Rzecz jasna, zdarza się, że różne pełnione przez tę samą jednostkę role społeczne dyktują jej różne zachowania w tej samej sytuacji. Lecz Akerlof i Kranton uznali, że „[k]iedy tożsamość jednostki jest powiązana z wieloma kategoriami społecznymi, »sytuacja«, w której się ona znajduje, może zdeterminować, które kategorie zostaną wyszczone” (2000, 731 w przypisie).

Akerlof i Kranton założyli przy tym, że ludzie w procesie socjalizacji przyjmują reguły zachowania przypisane poszczególnym stosującym się wobec nich kategoriom – uczą się zachowywać jak mężczyzna, Polak, katolik, kibic, kierowca, mąż, użytkownik Facebooka itd. – budując w ten sposób swoje poczucie tożsamości. Wówczas naruszanie przez nich reguł zachowania właściwych tym kategoriom, powoduje nie tylko wskazany wyżej efekt zewnętrzny u innych, ale i poczucie dyskomfortu lub „dysonansu kognitywnego” u nich samych. Taka sytuacja jest bodźcem skłaniającym do podjęcia przez jednostkę działań zmierzających do zmniejszenia tego dyskomfortu i niejako „odzyskania” w ten sposób swojej tożsamości. Jednym z najbardziej specyficznych dla ujęcia Akerlofa i Kranton elementów jest przyjęcie, że dążenie do maksymalizacji użyteczności obejmuje również dążenie do minimalizowania tego „dysonansu kognitywnego”, czyli uwzględnia dążenie do „zachowania tożsamości”.

Tak nakreślone ramy posłużyły następnie Akerlofowi i Kranton do stworzenia modeli wykorzystywanych do analizy różnego typu sytuacji, w których tożsamość ma znacznie. Dzieje się tak w przypadkach, w których normy społeczne wyznaczające zachowanie przypisane poszczególnym rolom składającym się na tożsamość społeczną jednostki, prowadzą do ograniczenia dobrobytu grupy, do której ona należy. Korzystając z tego rozumowania, zajęli się m.in. dyskryminacją płciową na rynku pracy, objaśnieniem procesu walki kobiet o równouprawnienie, zjawiskiem wykluczenia społecznego oraz dyskryminacją rasową (2000, 732–748; 2010, rozdziały 2 i 3).

Z kolei przy podejściu od strony preferencji społecznych, z góry przyjęto, że jednostki gospodarujące mają w swych funkcjach użyteczności określone nie tylko preferencje odnoszące się do samych siebie, ale i dotyczące innych. W tym przypadku ważnym źródłem inspiracji były wspomniane w części 3.1 wyniki opartych na grze „ultimatum” eksperymentów zespołu Henricha podważające założenie o stałości preferencji (co było o tyle naturalne, że część badaczy rozwijających to podejście należała również do tego zespołu).

Idąc za Davisem, wśród dynamicznie rozwijającej się literatury związanej z tym podejściem można wskazać cztery wiodące kierunki (2011, 84–87):

- (1) włączenie do funkcji użyteczności dwu typów preferencji: „egoistycznych” i „altruistycznych”;
- (2) wykorzystanie idei odwzajemnionej sprawiedliwości (*reciprocal fairness*);
- (3) oparcie się na koncepcji awersji wobec nierówności (*inequity aversion*);
- (4) wskazanie na dbałość jednostek o dobrobyt ogólnospołeczny (grupowy).

Pierwszy z tych kierunków, rozwijany przede wszystkim przez Jamesa Andreoniego (1989a; 1989b), polegał na rozgraniczeniu i uwzględnieniu w funkcji użyteczności preferencji czysto „egoistycznych” i preferencji „altruistycznych”. Andreoni przyjmował przy tym, że za zachowania „altruistyczne” można uznać również takie, które są motywowane chęcią uzyskania swego rodzaju korzyści psychicznej

czy emocjonalnej. Wówczas mówilibyśmy po prostu o altruizmie niedoskonałym (*impure altruism*).

Z kolei koncepcja odwzajemnionej sprawiedliwości polega na wyborze reakcji uprzejmej lub wrogiej w zależności od tego, w jaki sposób postrzegamy działanie innej osoby, i odpowiedź według reguły wet-za-wet – reakcją uprzejmą na działanie uprzejme i reakcją wrogą na działanie wrogie (Rabin 1993).

Zastosowanie idei „awersji wobec nierówności” wymaga wyznaczenia dwu poziomów odniesienia, niższego i wyższego, określonych w ten sposób, że po ich przekroczeniu postawa jednostki zmienia się: jeśli poziom korzyści/wypłat dla innych osób spadnie poniżej niższego z tych punktów odniesienia, jednostka przyjmuje postawę altruistyczną (jest gotowa poświęcić część swoich środków, żeby wyeliminować tę dysproporcję). Jeśli natomiast poziom korzyści innych wzrośnie powyżej wyższego punktu odniesienia, jednostka będzie działała pod wpływem zazdrości (Fehr i Schmidt 1999).

Zaś wskazanie na dbałość jednostek o dobrobyt ogólnospołeczny służy objaśnianiu gotowości do ponoszenia pewnych ofiar zarówno na rzecz osób znajdujących się w gorszej sytuacji, jak i – co ciekawe – osób, których sytuacja jest lepsza od naszej. Tę drugą postawę przybieramy jednak, zdaniem badaczy, tylko wówczas, gdy uznajemy, że takie poświęcenie może przyczynić się do poprawienia naszej własnej sytuacji (Charness i Rabin 2002).

Elementem łączącym te wszystkie ujęcia jest wykorzystywanie jako narzędzia analitycznego funkcji użyteczności, co jest również charakterystyczne dla Akerlofa i Kranton. Natomiast różnica pomiędzy podejściem od strony preferencji społecznych a ekonomią tożsamości polega m.in. na tym, że o ile w tym pierwszym przypadku zaangażowanie w interakcje społeczne zawsze przynosi jednostkom korzyść, tzn. przyrost użyteczności (choć niekoniecznie przyrost korzyści materialnych), o tyle w modelu Akerlofa i Kranton funkcjonowanie w społeczeństwie, które wpływa na kształtowanie się naszej tożsamości społecznej, może prowadzić do wspomnianego już „dysonansu kognitywnego”. Jego istnienie jest zaś traktowane jako koszt, który jednostki starają się zminimalizować.

Podejście od strony preferencji społecznych można uznać za zbliżone do podejścia Beckera w tym sensie, że w obu ujęciach przyrosty użyteczności wynikają z zaspokajania preferencji jednostek. Istotna różnica dotyczy natomiast metod badawczych. Otóż teoretycy rozwijający podejście od strony preferencji społecznych zarówno obficie czerpali z prowadzonych przez innych, jak i sami angażowali się w prowadzenie badań empirycznych i eksperymentów, czego Becker nie robił. Należy również podkreślić, że o ile w przypadku Beckera przyrosty użyteczności związane z uwzględnieniem interesów innych osób można było odczytać jako wyraz sympatii bądź antypatii badanych jednostek wobec określonych grup (np. białych i czarnoskórych w jego modelu dyskryminacji rasowej), to w modelach opartych na preferencjach społecznych przyrosty użyteczności wynikają z istnienia określo-

nych relacji społecznych lub realizowania preferowanych przez daną osobę wartości (np. uznawania określonych działań za sprawiedliwe). Z kolei podejście Akerlofa i Kranton jest o tyle odmienne, że w ekonomii tożsamości zwracanie uwagi na innych nie wynika z preferencji jednostki (nie jest elementem uwzględnianym na skali preferencji), lecz jest jej potrzebne z uwagi na kształtowanie i ochronę własnej tożsamości. Odnosząc się do tej kwestii, Davis (2011, 85) mówił tu o „relacji, jaką trzeba strategicznie zarządzać, by zachować obraz samego siebie”.

* * *

Krótko podsumowując przedstawiony w tej części przegląd alternatywnych wobec koncepcji *homo oeconomicus* modeli ujmowania aktywności gospodarczej człowieka, w ich konstruowaniu można zauważyć dwie główne tendencje. Z jednej strony jest to dążenie do stworzenia koncepcji pozwalających uwzględnić rolę, jaką w aktywności gospodarczej odgrywają decyzje szybkie, intuicyjne, oparte na heurystykach, których znaczenie jest w modelu *człowieka gospodarującego* marginalizowane, bez pomijania decyzji celowych, przemyślanych i racjonalnych. Efektem takich wysiłków jest model dwu systemów kognitywnych wykorzystany przez Kahnemana, rozwinięcie tego modelu przez neuroekonomistów, model *homo socio-oeconomicus*, a także podejście postulowane przez ekonomię feministyczną. Na tym tle jako zdecydowanie bardziej radykalne jawi się stanowisko klasycznej ekonomii behawioralnej, ponieważ reprezentanci tego nurtu kwestionują zasadność traktowania jakichkolwiek decyzji jako podejmowanych zgodnie z wyobrażeniem charakterystycznym dla modelu *homo oeconomicus*.

Drugą, obecną w większości prezentowanych tu ujęć, tendencją jest dążenie do stworzenia koncepcji odchodzących od założenia o stałości preferencji jednostek. Można poczytać to za odpowiedź na krytykę wysuwaną przez Veblena, Sena, Northa, Hodgsona, Coase’a i ekonomistów feministycznych. Pokłosem tych prób są modele Akerlofa i Kranton, a także model *homo socio-oeconomicus* oraz w pewnym stopniu podejście Veblena i Northa. Poza ograniczenie o stałości preferencji wykracza również model REMM, lecz w tym przypadku nie otrzymujemy żadnej koncepcji, która wyjaśniałaby, w jaki sposób te „płynne” i wszystko-obejmujące preferencje się kształtują.

Przedstawiony w tej części monografii przegląd alternatywnych wobec modelu *homo oeconomicus* sposobów ujmowania człowieka na gruncie ekonomii stanowi jedynie pewien wybór dokonany spośród istniejących propozycji. Wskazując na ten fakt trzeba również podkreślić, że zarówno sama krytyka, jak i poszukiwanie ujęć, które miałyby zastąpić lub znacząco zmodyfikować koncepcję *człowieka gospodarującego*, przybrała w ostatnich dekadach na sile. Można by mówić wręcz o pewnej „modzie” na prowadzenie tego rodzaju dociekań, dla których dodatkowym impulsem stał się kryzys gospodarczy 2008–2009, odczytywany przez wie-

lu jako świadectwo fiaska neoklasycznej wizji postrzegania życia gospodarczego opartej na modelu *homo oeconomicus*. Jednakże mimo wysiłków zmierzających do wypracowania tego rodzaju koncepcji, do dziś żadna z proponowanych alternatyw nie zyskała na tyle dużej aprobaty, by można było uznać, że model *człowieka gospodarującego* został przez główny nurt ekonomii odrzucony i zastąpiony jakąś inną koncepcją. Jeśli na obecny status tego modelu spojrzeć przez pryzmat popularności nowego imperializmu ekonomii, można by nawet odnieść wrażenie krańcowo odmienne – że perspektywa ujmowania ludzkiej aktywności jako racjonalnej maksymalizacji użyteczności święci triumfy. Nurt ten trudno byłoby wprawdzie uznać za reprezentatywny dla współczesnej teorii ekonomii, tym bardziej że przez część badaczy nie jest on traktowany ze szczególną powagą (czemu, skądinąd, nie można się szczególnie dziwić wzięwszy pod uwagę krańcowo odmienną w stosunku do właściwej dla ekonomii akademickiej formę prezentowania treści). Tym niemniej, nawet jeśli pozwolić sobie na spojrzenie na kondycję ekonomii właśnie z perspektywy ekonomii popularnej, można dostrzec, że podejściem, które wydaje się stanowić najpoważniejszą konkurencję wobec teorii opartych na modelu *homo oeconomicus*, jest ekonomia behawioralna, do której autorzy związani z *pop-econ* częstokroć sami się odwołują.

Do postawienia pełniejszej diagnozy obecnego statusu modelu *homo oeconomicus* przejdę w zakończeniu pracy, po dokonaniu kolejnego kroku, a mianowicie próby oceny, na ile koncepcja ta wpłynęła na przebieg realnych procesów i zjawisk gospodarczych. Krok ten jest wart uczynienia z uwagi na potencjalne sprzężenie zwrotne: ugruntowanie tytułowego modelu w ekonomii głównego nurtu mogło wywrzeć pewien wpływ na sposób, w jaki jednostki aktywność tę faktycznie prowadzą. Wówczas model *człowieka gospodarującego* zyskałby na realistyczności. A to z kolei byłoby przyczynkiem do zwiększenia jego wartości deskryptywnej. Podejmując tę próbę, muszę jednak zaznaczyć, że ten kierunek zależności pomiędzy teorią a praktyką gospodarczą jest wciąż względnie słabo rozpoznany. W szczególności brak jest metodologii prowadzenia tego rodzaju badań. Niemniej jest to zagadnienie na tyle istotne, że sądzę, iż warto tę próbę podjąć.

Rozdział 4

Model *homo oeconomicus* a życie gospodarcze

Pomimo krytyki zasadności posługiwania się w naukach ekonomicznych modelem *homo oeconomicus*, koncepcja ta wywarła ogromny, trudny do zakwestionowania, choć rozmaicie oceniany wpływ na rozwój teorii ekonomii. Wziąwszy pod uwagę związki pomiędzy teorią ekonomii a rzeczywistością gospodarczą, nie sposób uchylić się od próby odpowiedzi na pytanie, czy ten abstrakcyjny model, ukuty przez J.S. Milla, aby wyodrębnić przedmiot badawczy ekonomii, wywarł również wpływ na przebieg realnych procesów gospodarczych oraz zachowania aktorów życia gospodarczego, których aktywność miał on w zamyśle opisywać. Jak wspomniałam podsumowując rozważania zawarte w rozdziale trzecim, kwestia ta jest również istotna dla oceny perspektyw i obecnego statusu modelu *homo oeconomicus* w teorii ekonomii.

W punkcie wyjścia do rozważania tego zagadnienia trzeba jednak raz jeszcze podkreślić, że zarówno sami ekonomiści, jak i metodolodzy i historycy ekonomii, dużo większą uwagę poświęcali rozpoznaniu tych trudności, które pojawiają się przy próbach ujęcia realnych procesów i zjawisk gospodarczych na gruncie rozważań teoretycznych (relacji: rzeczywistość gospodarcza → teoria ekonomii) niż analizie wpływu już istniejących teorii na te realia (relacji: teoria ekonomii → rzeczywistość gospodarcza). Rzecz jasna, dla uchwycenia wpływu modelu *człowieka gospodarującego* na życie gospodarcze istotny jest właśnie ten drugi, słabiej rozpoznany aspekt.

Ta asymetria wydaje się być w pewnym stopniu konsekwencją popularności wśród ekonomistów pozytywistycznego modelu poznania naukowego i związanego z tym modelem stawiania za wzór postawy neutralności badacza wobec przedmiotu badania (Davis 2005; cf. McCloskey 1983; 1985; 1989; 2002, 32–33; Colander 2015; Boylan 2015, 235). Zauważmy, że zaakceptowanie takiej wizji uprawiania nauki znacznie osłabia bodźce do refleksji na temat wpływu ekonomistów i tworzonych przez nich teorii na rzeczywistość gospodarczą. Z uwagi

na to, w pierwszej części tego rozdziału (punkt 4.1) krótko omawiam przyczyny, dla których realizacja tejże wizji w naukach ekonomicznych zawsze była wielce problematyczna. W tym punkcie odnoszę się także do obecnych w literaturze ekonomicznej wzmianek na temat relacji teoria ekonomii → rzeczywistość gospodarcza.

Wyrazem poszukiwań ram analitycznych pozwalających uchwycić kwestię wpływu modelu *homo oeconomicus* na rzeczywistość gospodarczą jest przedstawienie w kolejnej sekcji (punkt 4.2) dwu współczesnych koncepcji, w sposób bezpośredni odnoszących się do oddziaływania idei ekonomicznych na gospodarczą płaszczyznę ludzkiej aktywności społecznej: rozwiniętej przez socjologów wiedzy idei performatywności ekonomii oraz stworzonej na gruncie filozofii ekonomii koncepcji refleksyjności teorii i rzeczywistości gospodarczej¹. Spojrzenie na wpływ modelu *homo oeconomicus* na życie gospodarcze z perspektywy tych stanowisk pozwala nieco lepiej rozpoznać analizowane zagadnienie, choć trzeba od razu zaznaczyć, że uzyskane dzięki temu wnioski mają jednak charakter dość ogólny. Dla ich skonkretyzowania, w kolejnym kroku (punkt 4.3) dokonuję analizy oddziaływania idei ekonomicznych *sensu largo*, a koncepcji *człowieka gospodarującego* w szczególności, na realia, rozważając trzy główne kanały, za pośrednictwem których oddziaływanie to się dokonuje. Mam tu na uwadze:

- (1) wpływ teoretyków ekonomii na kształtowanie polityki gospodarczej,
- (2) popularyzację koncepcji ekonomicznych poprzez aktywność medialną ekonomistów (w tym miejscu również normatywny wymiar modelu *homo oeconomicus*),
- (3) oraz propagowanie określonych wizji funkcjonowania gospodarki poprzez kształcenie ekonomiczne studentów.

Ocena oddziaływania dokonującego się za pośrednictwem ostatniego, a zarazem najważniejszego z tych kanałów, była przedmiotem licznych badań empirycznych, co jest o tyle cenne, że prowadzenie tego rodzaju badań nad skalą wpływu dokonującego się poprzez dwa pierwsze kanały byłoby niezwykle trudne. Dla uogólnienia wniosków płynących z tychże badań dokonałam ich metaanalizy uwzględniając 47. studiów z lat 1981–2017 (N = 64 903). Ich zestawienie zawarte jest w Aneksie 2. Konkluzje z metaanalizy przedstawiam w zamykającym ten rozdział punkcie 4.3.3.

¹ W polskiej literaturze szerszego omówienia tych koncepcji dokonał Krzysztof Nowak-Posadzy (2016).

4.1. Problemy relacji teorii ekonomicznej do praktyki gospodarczej

Wziąwszy pod uwagę to, jak mocno zakorzeniony był w ekonomii pozytywistyczny model poznania naukowego, nie powinno zaskakiwać, że ekonomiści z rzadka wypowiadali się na temat wpływu teorii ekonomicznych na rzeczywistość gospodarczą. Zgodnie bowiem z tym modelem, rola teorii naukowych powinna sprawdzać się do objaśniania określonych aspektów rzeczywistości i dostarczania opisu ich funkcjonowania dokonywanego przy założeniu, że zarówno tenże opis, proces jego tworzenia, jak i sam badacz, pozostają neutralni wobec przedmiotu badania. Tego rodzaju wizja uprawiania nauki wiąże się z jednej strony z przekonaniem o zdolności badacza do obiektywnego analizowania określonych aspektów rzeczywistości, a z drugiej – prowadzi do podważenia zasadności formułowania przez niego zarówno ocen, jak i wysuwania postulatów wprowadzania jakichkolwiek zmian w przedmiocie badań². Jednak w przypadku nauk ekonomicznych specyfika relacji łączącej teorię ekonomii z polityką gospodarczą powodowała, że realizowanie takiej wizji uprawiania ekonomii od początku było bardzo dużym wyzwaniem. Świadectwem dość wczesnego uzmysłowienia sobie przez ekonomistów istnienia tego problemu mogą tu być rozważania Seniora i jego słynne, przywoływane już, rozgraniczenie uprawiania ekonomii jako nauki od uprawiania jej jako sztuki ([1836] 1965; [1852] 1966, 18–21, 45–46; cf. Colander 1992; 2001; Dzionek-Kozłowska i Matera 2015, 14–18). Mimo to w toku rozwoju nauk ekonomicznych zdolność do realizacji takiej właśnie wizji została przez wielu najbardziej wpływowych ekonomistów uznana za element sprzyjający dążeniom do umocnienia statusu ekonomii jako niezależnej nauki. Tendencja ta zaczęła zarysowywać się coraz silniej w II połowie XIX wieku, co miało związek z mającą wówczas miejsce stopniową profesjonalizacją ekonomii (szerzej zob.: Dzionek-Kozłowska 2007, 43–49, 95–118; Dzionek-Kozłowska i Matera 2015, 11–21). Prawdopodobnie z tego właśnie względu, pomimo krytyki i, jak się wydaje, ostatecznego podważenia pozytywistycznego modelu uprawiania badań naukowych przez filozofię nauki w XX wieku, dla wielu ekonomistów wizja ta wciąż pozostaje swoistym ideałem uprawiania nauk ekonomicznych po dziś dzień.

2 Pozytywistyczny model poznania naukowego, który swymi korzeniami sięga filozofii starożytnej (pozytywistyczne wątki można wskazać m.in. w pracach sceptyków i atomistów), w swej nowożytnej wersji ukształtowany został w wieku dziewiętnastym. Poza odrzuceniem wartości poznawczej sądów wartościujących i wypowiedzi normatywnych, model ten opierał się na regułach fenomenalizmu i nominalizmu oraz monizmie metodologicznym, czyli przeświadczeniu, że istnieją jednolite metody dociekań naukowych bez względu na przedmiot poznania (Kołakowski 2003, 10–18; cf. Hausmann 1992, 70–72, 281–285; Blaug 1995, 37–48).

Z drugiej strony, w przypadku ogółu nauk społecznych, a ekonomii w szczególności, łatwo jest wskazać na sytuacje stawiające pod znakiem zapytania możliwość realizowania takiej wizji w praktyce, co z kolei skłania do zakwestionowania będącego jej komponentem wyobrażenia relacji zachodzących pomiędzy teorią ekonomii a rzeczywistością gospodarczą. W naukach społecznych problematyczna jest już sama zdolność badacza do odgrywania roli niezależnego, neutralnego obserwatora porządku społecznego, którego, chcąc nie chcąc, pozostaje on częścią. To zaś znacznie utrudnia czy wręcz uniemożliwia swoiste „wyzwolenie się” przez niego z wpływów kulturowych, ideologicznych czy politycznych.

Innego rodzaju wątpliwości odnośnie do możliwości osiągnięcia ideału pełnej neutralności przy uprawianiu ekonomii ujawniają się, jeśli wziąć pod uwagę fakt, iż jednym z podstawowych motywów rozwoju myśli ekonomicznej częstokroć były (mniej czy bardziej otwarcie artykułowane) cele praktyczne. Bez względu bowiem na to, czy problemem tym było ustalenie kanonu zasad, które pozwoliłyby na efektywne zarządzanie gospodarstwem domowym, sformułowanie odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób powiększać potęgę państwa, określenie porządku instytucjonalnego, który pozwalałaby maksymalizować możliwy do osiągnięcia poziom bogactwa i dobrobytu, rozwiązanie problemu bezrobocia, znalezienie metody łagodzenia cyklicznych wahań koniunkturalnych, zapobieżenie inflacji, zahamowanie procesu nadmiernego rozwarstwiania dochodów, pobudzenie rozwoju gospodarczego etc. – w każdym z tych przypadków chodziło o rozwiązywanie realnych problemów gospodarczych, a nie o zdobycie wiedzy o gospodarce dla niej samej. Starano się, owszem, odkrywać zasady i prawidłowości ogólne, ale po to właśnie, by przedstawiać praktyczne wnioski. Wyodrębnienie w XVIII wieku ekonomii jako samodzielnej nauki niewiele w tym względzie zmieniło. Ekonomia pierwszej połowy XIX wieku była blisko związana z polityką i jak słusznie zauważył Craufurd D.W. Goodwin (2007, 609), ekonomistów klasycznych trudno byłoby uznać za „naukowców zamkniętych w wieżach z kości słoniowej”. Przeciwnie, w zdecydowanej większości byli oni czynnie zaangażowani w życie gospodarcze i polityczne³. To z kolei oznacza, że u źródeł teoretycznej refleksji nad gospodarką nierzadko leżała chęć poprawienia funkcjonowania określonych komponentów systemu gospodarczego, czyli w istocie pobudką do podejmowania tych badań był zamysł dokonania zmian w tym, co stanowi przedmiot badań ekonomicznych bądź uzasad-

3 Wielu z nich prowadziło działalność gospodarczą (m.in. Say i Ricardo), było zatrudnionych w przedsiębiorstwach (Malthus, J. Mill, J.S. Mill), piastowało stanowiska publiczne (Hume, A. Smith), zasiadało w ławach parlamentarnych (Ricardo, Say, Torrens, J.S. Mill) lub pełniło rolę rządowych ekspertów (Senior). Co istotniejsze, klasycy nie unikali otwartego opowiadania się za określonego rodzaju polityką gospodarczą, wspierając swoje postulaty argumentami odwołującymi się do niekiedy bardzo abstrakcyjnych rozważań teoretycznych (celował w tym zwłaszcza Ricardo). W przypadku niektórych z nich można nawet odnieść wrażenie, iż podobnie jak fizjokraci, mieli swoiste poczucie misji – wewnętrzne przekonanie o konieczności promowania rozwiązań, które uznawali za słuszne.

nienie, iż od wprowadzania określonych zmian należałoby się powstrzymać. Pomimo wyzwania, jakie dla formułowania praktycznych wskazówek na podstawie teorii ekonomicznej stanowiła tzw. gilotyna Hume'a⁴, różnorakie postulaty odnoszące się do polityki gospodarczej były przez ekonomistów wysuwane w zasadzie nieustannie. Co więcej, część tych postulatów zyskiwała aprobatę decydentów, co skutkowało wprowadzaniem określonych zmian w polityce, których konsekwencją były z kolei zmiany w życiu gospodarczym. W istocie nawet pobieżne przesłedzenie rozwoju ekonomii i ewolucji kierunków polityki gospodarczej pozwala dostrzec szereg tego rodzaju zależności, poczynając od formułowania mających umocowanie w myśli ekonomicznej doktryn wyznaczających ogólne kierunki prowadzenia polityki społeczno-gospodarczej, takich jak liberalizm, socjalizm, interwencjonizm, monetaryzm czy libertariański paternalizm, do rozwiązań bardziej szczegółowych. Przykładów tych ostatnich jest mnóstwo. Gwoli ilustracji można tu wspomnieć choćby o reformie brytyjskiego systemu pomocy społecznej z lat 30. XIX wieku, dla której podstawą było maltuzjańskie prawo ludnościowe, o upaństwowieniu gospodarstw rolnych w Związku Radzieckim w myśl koncepcji ekonomicznych socjalistów utopijnych i Marksa, o wcieleniu w życie zasady funkcjonalnych finansów Abby Lerner'a jako fundamentu powojennej polityki gospodarczej Stanów Zjednoczonych czy zmodyfikowaniu zasad przeprowadzania aukcji sprzedaży częstotliwości pasm przesyłania danych, tak by maksymalizować uzyskane przychody, dla którego podstawą stała się teoria projektowania mechanizmów alokacyjnych.

Pomimo wspomnianego już umacniania się w głównym nurcie od końca XIX wieku idei uprawiania ekonomii jako nauki pozytywnej, czego świadectwem było m.in. zastąpienie nazwy ekonomia polityczna (*political economy*) terminem ekonomia (*economics*), związek pomiędzy teorią a polityką gospodarczą wcale przez to nie osłabł⁵, choć dążenia do wyraźnego rozgraniczenia ekonomii jako nauki od polityki gospodarczej nie ustały również⁶. Jednak bezprecedensowość

4 Mianem *gilotyny Hume'a* oznaczane jest stanowisko wywiedzione z rozważań przedstawionych przez Davida Hume'a w *Traktacie o naturze ludzkiej* (1739–1740), które głosi, że opisowe sądy o faktach (czyli stwierdzenia typu „jest” lub „nie jest”) nie dają podstaw do wyprowadzania jakichkolwiek sądów o wartościach. Nie pozwalają one na formułowanie stwierdzeń typu „powinno się”/„nie powinno się”. Samo określenie „gilotyna Hume'a” wprowadził do literatury filozoficznej Max Black (1964, 166). Cf. Makowski 2011; Pietrzak 2010, 24–44.

Ciekawą argumentację na rzecz odrzucenia tej dychotomii przedstawił John R. Searle (1964).

5 Jako przykład można przywołać tu opinię Mankiwa, który kreśląc szkic rozwoju makroekonomii, stwierdził, że „Bóg zesłał makroekonomistów na ziemię nie po to, by wysuwali i testowali eleganckie teorie, lecz by rozwiązywali praktyczne problemy” (2006, 29; przekład za polskim tłumaczeniem z 2008 r.). Mimo że z naszej (tzn. ziemskiej) perspektywy tego rodzaju hipoteza jest niemożliwa do sfalsyfikowania, zdaje się obrazować dość, jak się wydaje, częste nastawienie dotyczące istoty analizowanej tu relacji między teorią a praktyką.

6 Dość wspomnieć o przywołanych już esejach metodologicznych Robbinsa (1932) i Friedmana (1953), których autorzy zdecydowanie promowali takie stanowisko.

problemów gospodarczych dwudziestolecia międzywojennego⁷ i konieczność zapewnienia środków na sfinansowanie prowadzonych na skalę globalną działań wojennych stworzyła podatny grunt dla rozwoju takich koncepcji teoretycznych, które dawałyby jeśli nie bezpośrednie wytyczne, to przynajmniej w miarę jasne wskazówki odnoszące się do praktyki. Najdonioślejsze okazało się tu powstanie makroekonomii, której wpływ na kształtowanie powojennej polityki gospodarczej państw zachodnich trudno byłoby przecenić. Z tym wyjątkowo burzliwym okresem rozwoju gospodarki światowej można też wiązać początki zinstytucjonalizowanej aktywności ekonomistów w życiu politycznym. Wprawdzie już wcześniej zdarzało się, że byli oni odpowiedzialni za przygotowanie określonych reform lub pełnili rolę rządowych doradców, ale tego rodzaju aktywność miała na ogół charakter doraźny⁸. Natomiast pod koniec pierwszej połowy XX wieku zaczęła ona przybierać formy coraz bardziej trwałe. Przejawem tej tendencji było m.in. powołanie w 1946 r. Zespołu Doradców Ekonomicznych jako stałego organu działającego przy prezydencie Stanów Zjednoczonych oraz organizacji mających zawiadawać polityką gospodarczą na poziomie globalnym – Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego. Decyzję o powołaniu obu organizacji podjęto w lipcu 1944 r. na konferencji w Bretton Woods. Wziąwszy to pod uwagę, można by odnieść wrażenie, że zależność pomiędzy teorią ekonomii a polityką gospodarczą w drugiej połowie XX wieku uległa zacieśnieniu, a nie rozluźnieniu, którego można byłoby oczekiwać, zważywszy na dążenia części teoretyków i metodologów ekonomii do wyraźnego rozgraniczenia tych dwu obszarów.

Ryzykując, że dla większości ekonomistów zabrzmi to zapewne jak stwierdzenie oczywistości, warto zwrócić uwagę na fakt, iż ekonomia była (i jest nadal) daleka od homogeniczności. Można to, wzorem Kuhna (2009, 33–50), poczytać za dowód jej niedojrzałości. Można również uznać, że wynika to ze specyfiki nauk społecznych. Lecz prawdą pozostaje, że na poszczególnych etapach rozwoju ekonomii mieliśmy do czynienia z współlistniejącymi koncepcjami, modelami czy teoriami, przy czym różnorodność ta dotyczyła również zagadnień czy kategorii podstawowych, czego przykładem jest choćby analizowana w niniejszej monografii dyskusja wokół modelu *homo oeconomicus*. Zróżnicowanie na

7 Mam tu na myśli przede wszystkim wielki kryzys gospodarczy 1929–1933/1935, choć ogromnym wyzwaniem były także problemy monetarne krajów europejskich po I wojnie światowej, ze słynną rekordową hiperinflacją w Niemczech na czele oraz załamanie się systemu społeczno-gospodarczego w Rosji, co stworzyło podłoże dla powstania pierwszego na świecie państwa o gospodarce nakazowo-rozdzielczej.

8 Przykładem może tu być wspomniany w rozdziale 1. udział Seniora w przygotowaniu reformy brytyjskich Ustaw o ubogich (*Poor Laws*), zaangażowanie Lista w promowanie utworzenia jednolitego obszaru celnego w Niemczech (*Zollverein*) czy pełnienie przez Marshalla roli eksperta w szeregach komisji rządowych (List 1843; Senior 1905; cf. Dzionek-Kozłowska 2007, 298–392, 406–408; Henderson 2012).

plaszczyźnie teoretycznej przekłada się na różnicowanie postulatów, rozwiązań i wskazówek formułowanych przez ekonomistów pod adresem polityki gospodarczej⁹. Wprawdzie patrząc z perspektywy historycznej można niekiedy odnieść wrażenie, że rozwiązania określonych problemów gospodarczych wysuwane przez ekonomistów w konkretnych sytuacjach były spójne – np. opowiadanie się za wolnym handlem jako metodą pobudzania wzrostu gospodarczego w XIX wieku czy postulowanie zwiększenia roli państwa w gospodarce przedstawiane w charakterze recepty na wielki kryzys gospodarczy. Rozwiązania te mogą się dziś jawić jako wspierane przez całą profesję, ponieważ to właśnie one zostały faktycznie wprowadzone w życie. Jednakże warto mieć świadomość, że przypadki, w których ekonomiści mówią jednym głosem, zdarzają się niezmiernie rzadko, a różnicowanie opinii ujawnia się szczególnie wyraźnie w sytuacjach, gdy waga problemów gospodarczych jest na tyle duża, że wychodzą one na pierwszy plan w dyskursie publicznym. Poza tymi postulatami, które zostają ostatecznie wdrożone, i które po pewnym czasie mogą wydawać się receptą przedstawioną przez nauki ekonomiczne traktowane jako całość, ekonomiści wysuwają na ogół szereg innych, niekiedy krańcowo od siebie odmiennych propozycji (o których skuteczności można wypowiadać się jedynie w trybie przypuszczającym)¹⁰. Kształtowanie polityki gospodarczej w oparciu o te wszystkie wskazówki i stojące za nimi koncepcje teoretyczne jednocześnie byłoby, rzecz jasna, niemożliwe. Zważywszy na tę różnorodność, można zadać pytanie nie tyle o to, w jakiej sytuacji teoria ekonomiczna wpływa na politykę gospodarczą, ale raczej o to, w jakim przypadku dana koncepcja proponowana przez teoretyków ekonomii ma szansę stać się podstawą do kształtowania polityki gospodarczej. Pozostając w tradycji postrzegania relacji pomiędzy teorią a polityką gospodarczą Cairne-

9 W tym miejscu pomijam kwestię, że dodatkowym źródłem tego różnicowania może być również chęć dostarczenia przez ekonomistów uzasadnienia dla określonych działań politycznych, czyli – ujmując rzecz nieco dosadniej – dostarczania argumentów na polityczne zamówienie.

10 Na przykład wśród klasyków ekonomii, którzy zwykle przedstawiani są jako zdecydowani zwolennicy liberalizmu gospodarczego, istniały poważne rozbieżności odnośnie do pożądanego kształtu polityki handlowej (występowały one nawet pomiędzy stanowiskami A. Smitha i Ricarda, którzy faktycznie byli zwolennikami wolnego handlu, czy tym bardziej otwartego przeciwnika zniesienia tzw. ustaw zbożowych, Malthusa). W tym samym okresie poglądy dalece bardziej sceptyczne wobec wcielenia w życie idei wolnego handlu formułowali inni przedstawiciele nauk ekonomicznych, tacy jak m.in. Sismondi czy prekursorzy niemieckiej szkoły historycznej – Müller i List. Odwołując się do przykładów bardziej współczesnych można wspomnieć o gorących dyskusjach, w które zaangażowani byli czołowi przedstawiciele nauk ekonomicznych, prowadzonych w okresie ostatniego globalnego kryzysu gospodarczego. Przedstawiono wówczas całe spektrum remediów, począwszy od zwiększenia roli państwa w gospodarce, wsparcia upadających podmiotów środkami publicznymi czy – ogólnie rzecz ujmując – daleko idącej interwencji rządu mającej uzdrowić sytuację, do postulatów zaniechania tego rodzaju działań, ograniczenia wydatków i wprowadzenia większej dyscypliny budżetowej (cf. Barro 2009; Becker 2009; Boettke, Smith i Snow 2011; Cochrane 2011; Krugman 2009; Romer 2009).

sa–Robbinsa można byłoby przyjąć, że sukces odniosą te idee, modele czy teorie, które pozwolą na sformułowanie najlepszych (najbardziej skutecznych bądź najmniej kosztownych) metod osiągania celów wskazanych przez decydentów politycznych. Wymagałoby to jednak założenia, że decydenci mają szeroką wiedzę o tym, jakie praktyczne konkluzje wynikają z poszczególnych teorii ekonomicznych i, co więcej, są w stanie *a priori* oszacować skuteczność poszczególnych, proponowanych im, rozwiązań. Dodatkowo powinni też być w stanie ocenić wagę tych wszystkich czynników pozaekonomicznych, których teoretycy ekonomii nie uwzględniają w swoich modelach, a które mogą, w mniejszej czy większej mierze, wpłynąć na ostateczny rezultat. Wziąwszy pod uwagę trudność spełnienia takich wymagań, można wątpić, czy kiedykolwiek proces podejmowania decyzji z zakresu polityki gospodarczej wygląda w taki właśnie sposób. Bardziej prawdopodobne wydaje się raczej przyjmowanie za podstawę do rozwiązania jakiegoś nowego problemu ogólnej koncepcji funkcjonowania gospodarki, stanowiącej aprobowany przez określone grono decydentów (np. partię polityczną czy koalicję rządzącą) fundament dla wyznaczania kierunków polityki gospodarczej lub wdrażanie rozwiązań, które już wcześniej sprawdziły się w podobnych okolicznościach.

Tu pojawia się jednak kolejny, być może najważniejszy, problem: na ile postulaty i recepty proponowane przez teoretyków mogą być skuteczne? Czy wzięwszy pod uwagę to, że ekonomia analizuje jedynie wycinek życia społecznego, konsekwencje ich wprowadzenia będą zbieżne z przewidywanymi formułowanymi w oparciu o teorie ekonomiczne? Odwołując się choćby do omawianych już wcześniej przykładów, nietrudno wskazać na sytuacje, w których ujawniały się dość istotne różnice pomiędzy efektami oczekiwanymi na podstawie modeli teoretycznych, a tymi, które faktycznie miały miejsce. Można tu ponownie przywołać problem pogłębiających się rozbieżności pomiędzy oczekiwaniami formułowanymi na podstawie keynesowskich makromodeli gospodarki amerykańskiej, które wykorzystywano w Stanach Zjednoczonych do kreowania polityki gospodarczej w latach 60. i na początku lat 70. XX wieku, a konsekwencjami, jakie wynikały z wprowadzania w życie tychże wytycznych (cf. Mankiw 2006, 29–46; Snowden i Vane 2005, 264–267). Rozbieżności między prognozowanymi na podstawie makromodeli reakcjami podmiotów gospodarczych a ich rzeczywistymi zachowaniami były, jak słusznie wykazał Lucas, konsekwencją nieadekwatności przyjmowanych parametrów strukturalnych, które szacowano na podstawie zachowań i decyzji podejmowanych przez ludzi w przeszłości. Tymczasem wprowadzanie określonych zmian w polityce gospodarczej owocowało określonymi zmianami w samej gospodarce, które to zmiany wpływały z kolei na decyzje i zachowania uczestników życia gospodarczego (Lucas 1976; cf. Lucas i Sargent 1978, 49–72). Poza konsekwencjami rozpoznania tej sytuacji dla rozwoju makroekonomii oraz wskazywanymi wcześniej implikacjami dla rozwoju

koncepcji racjonalności, z punktu widzenia rozważań prowadzonych w tym rozdziale ważne jest to, że sytuacja ta stała się również przyczynkiem dla pogłębienia refleksji na temat relacji łączącej teorię ekonomii z praktycznym wymiarem gospodarowania (cf. Nowak-Posadzy 2016, 160–161).

Na wskazany aspekt zależności pomiędzy teorią a praktyką gospodarczą, rzutujący na skuteczność prowadzenia tej ostatniej, zwracano również uwagę przed Lucasem. Przykładowo, świadectwo zdawania sobie sprawy z tego problemu odnaleźć można we wczesnych publikacjach Morgensterna, który pisząc o wyzwaniach stojących przed polityką gospodarczą, podkreślał, że jej efektywność zależy nie tylko od właściwej oceny funkcjonowania systemu gospodarczego, ale także od tego „w jaki sposób kierunek wydarzeń mających miejsce w gospodarce zmienia się w konsekwencji dokonanej interwencji w porównaniu z tym, jaki byłby bez niej” (1937, 1). Rozwinięcie tej linii rozumowania odnaleźć można w artykule *Descriptive, Prescriptive, and Normative Theory* z 1972 r., gdzie Morgenstern pisał wprost, że „ten rodzaj teorii ekonomicznej, który jest znany uczestnikowi życia gospodarczego, wywiera efekt na gospodarkę”, a zatem możemy mówić o sprzężeniu zwrotnym pomiędzy teorią a przedmiotem jej badań.

Kwestia ta wiąże się także z szerszym problemem, a mianowicie wpływem prognoz wysuwanych na podstawie rozważań teoretycznych na przedmiot badań. Jak zauważył Karl R. Popper, prognozowanie w naukach społecznych jest niezwykle trudne nie tylko z uwagi na złożoność analizowanej materii, ale również z tego względu, że wiedza o przewidywanym przebiegu określonych procesów i zjawisk jest częstokroć dostępna podmiotom, których zachowania mogą wywrzeć wpływ na przebieg tych procesów. Dla oznaczenia tego rodzaju sytuacji ukuł nawet specjalny termin – nawiązując do greckiej mitologii, proponował mówienie w takich przypadkach o *efekcie Edypa* (*Oedipus effect*) (1999, 24–25)¹¹.

Na problem ten zwracał także uwagę Stanisław Ossowski. Analizując przyczyny specyficznych dla nauk społecznych trudności w prognozowaniu, jako źródła tych trudności wskazywał, podobnie jak Popper, znaczenie złożonego kontekstu, w którym decyzje te są podejmowane, wielość motywów, od których one zależą oraz właśnie samą możliwość wywierania przez prognostów wpływu na rzeczywistość, której prognoza dotyczy. Co ciekawe, Ossowski był w swoich spostrzeżeniach bardzo bliski omawianym już konstatacjom Johna Mutha. Zwracał mianowicie uwagę na fundamentalną rolę oczekiwań w umacnianiu bądź

11 Dotycząca Edypa przepowiednia o ojcobójstwie i poślubieniu własnej matki spełniła się, dlatego że została Edypowi ujawniona przez wyrocznię delficką. Edyp, który za wszelką cenę chciał uniknąć spełnienia się złowieszczego proroctwa, był przekonany, że jego ojcem jest król Koryntu. Aby odzegnać niebezpieczeństwo, zdecydował się opuścić Korynt, co stało się punktem wyjścia o spełnienia się przepowiedni – zabicia prawdziwego ojca, króla Teb, i poślubienia matki.

osłabianiu oddziaływania określonych przekonań i wpływ tychże oczekiwań na zachowania jednostek¹².

Z kolei w sposób pośredni na to zjawisko wskazywał również Robert K. Merton (2002, 459–473) wprowadzając pojęcie *samospełniającego się proroctwa* (*self-fulfilling prophecy*). Kategorią tą posłużył się, omawiając przypadki, w których wstępne rozpoznanie sytuacji lub wręcz samo przekonanie, że jakieś wydarzenie będzie miało miejsce, prowadzi do takiej zmiany zachowań ludzi, że to wstępnie fałszywe przeświadczenie staje się prawdziwe (461; cf. Buck 1963, 359–369; Kopec 2011, 1249–1259). Jako ilustrację podawał tu klasyczny z punktu widzenia analiz ekonomicznych przykład rozpowszechniającego się przekonania o złej kondycji finansowej banku, które skutkuje utratą zaufania do tej instytucji ze strony podmiotów deponujących w niej swoje środki. Utrata zaufania staje się bodźcem do wycofywania depozytów, co z kolei ostatecznie faktycznie przyczynia się do pogorszenia sytuacji banku, i to nawet wówczas, gdy początkowa, zła ocena jego kondycji była fałszywa¹³. Sytuacja ta jest o tyle ciekawa, że brak rozpowszechnienia tej fałszywej pogłoski dawałby bankowi szansę na dalsze funkcjonowanie. Odnosząc to do szczególnego rodzaju przekonań, jakimi są teorie naukowe, można wyobrazić sobie sytuację, kiedy określona teoria opisująca jakieś rzeczywiste zjawisko nie jest jego dobrym opisem, ale się takim staje, ponieważ ludzie nabierają przekonania, że jest to opis właściwy i zmieniają swoje zachowanie tak, aby dostosować je do tego wyobrażenia.

Motywnym, który powtarza się we wszystkich przytoczonych wyżej opiniach jest uwypuklenie wpływu idei, przekonań czy modeli opisujących rzeczywistość gospodarczą na kształtowanie się realnych zjawisk i procesów zachodzących na tej płaszczyźnie życia społecznego. Nagromadzenie tych opinii może sugerować, iż było to zagadnienie szeroko dyskutowane, gdy tymczasem było dokładnie odwrotnie. Otóż mimo wagi tego problemu, jeszcze do niedawna na tę kwestię zarówno w literaturze ekonomicznej, jak i w rozważaniach metodologów i filozofów ekonomii, zwracano uwagę sporadycznie¹⁴. Sytuacja ta uległa zmianie w ostatnich

12 Ossowski (2001) pisał: „[j]eżeli przewidywania zewnętrznego obserwatora czy instytucji naukowej (na przykład instytutu badania opinii publicznej) przedostają się do wiadomości członków badanej grupy i wpływają na ich postępowanie, uzyskują funkcję etiologiczną, która nie była brana pod uwagę, jeżeli się ich przewidywania traktowało jako sądy nie wchodzące w skład elementów badanej rzeczywistości” (70).

13 Wziąwszy pod uwagę obecne, potęgujące się napięcia na tle etnicznym warto może na marginesie nadmienić, że Merton, omawiając przykłady samospełniających się proroctw, analizował przede wszystkim oparte na tym mechanizmie podsycanie wrogości między krajami oraz podsycanie konfliktów etnicznych czy rasowych występujących w państwach wielonarodowych (Merton 2002, 461–470).

14 Jeśli idzie o ekonomię, to jako wyjątek można tu potraktować słynne stwierdzenia, którymi J.M. Keynes zamykał swoje wywody przedstawione w *Ogólnej teorii...*, stwierdzając, że „idee głoszone przez ekonomistów oraz myślicieli politycznych, bez względu na to, czy są słuszne, czy

latach, co można poczytać za jedną z konsekwencji ostatniego załamania globalnej koniunktury gospodarczej i poprzedzający to załamanie kryzys na światowych rynkach finansowych.

4.2. Zależność pomiędzy teorią ekonomii a życiem gospodarczym w świetle koncepcji wysuwanych na gruncie współczesnej socjologii nauki i filozofii ekonomii

Współcześnie dyskusje dotyczące wpływu teorii ekonomicznej na życie gospodarcze prowadzone są wokół dwu koncepcji: performatywności ekonomii oraz refleksyjności teorii i rzeczywistości gospodarczej (*reflexivity*). Koncepcje są do pewnego stopnia zbliżone, co jest o tyle zrozumiałe, że dotyczą one tego samego zagadnienia. Niemniej wyrastają z innych źródeł i odwołują się do odmiennych perspektyw badawczych: rozwój idei performatywności ekonomii dokonuje się głównie na gruncie socjologii nauki (socjologii wiedzy ekonomicznej), zaś koncepcja refleksyjności jest przedmiotem analiz metodologów i filozofów ekonomii. Co ciekawe, płaszczyzną, która stanowi główne źródło przykładów ilustrujących oba podejścia jest działanie rynków finansowych i wpływ teorii ekonomicznych na ich funkcjonowanie (cf. Soros 1987; MacKenzie 2006).

Przybliżenie obu wskazanych wyżej koncepcji ma na celu rozważenie w ich świetle wpływu modelu *homo oeconomicus* na rzeczywistość gospodarczą.

4.2.1. Performatywność ekonomii

Punktem wyjścia dla rozważań dotyczących performatywności nauki są prace filozofa języka, Johna L. Austina¹⁵. Wychodząc od klasycznego, pozytywistycznego rozgraniczenia ogółu stwierdzeń na opisujące stany rzeczy i orzekające o zaist-

błędne, mają większą siłę, niż się powszechnie przypuszcza. W rzeczywistości to one właśnie rządzą światem” (2003, 350). Warto nadmienić, że był to jeden z nielicznych (jeśli nie jedyny) przypadek, kiedy opinię Keynesa aprobatywnie przywoływał jeden z jego głównych adwersarzy, Hayek (1998, 122–123).

15 Gwoli ścisłości należy zaznaczyć, że *gros* prac Austina, w tym najważniejsza z punktu widzenia przedstawianej tu koncepcji, czyli *How to do Things with Words* (1962a), zostało opublikowane pośmiertnie na podstawie nagrań i notatek z jego wykładów (cf. Austin 1962b). W języku polskim prace Austina ukazały się w zbiorze *Mówienie i poznawanie: rozprawy i wykłady filozoficzne* (1993).

nieniu określonych faktów, czyli takie, którym przypisać można wartość logiczną (zdania typu prawda-falsz), wskazał Austin na istnienie całej klasy wypowiedzi nie dających się ująć w tak nakreślonych ramach (1962a, 1–3). Przykładem mogą tu być wskazania moralne („Nie zabijaj!”), pytania („Czy pójdziesz ze mną na kawę?”), bądź wypowiedzi pozorne, czyli nonsensowne („Maria nuci na zielono”). W przypadku tego rodzaju stwierdzeń nie jesteśmy w stanie rozstrzygnąć, czy są one prawdziwe czy fałszywe.

Wśród wypowiedzi, jakim nie sposób przypisać wartości logicznej, przedmiotem szczególnego zainteresowania Austina stały się takie, których wypowiedzenie w określonym kontekście oznaczało w istocie wykonanie określonego działania. Przykładami mogą być tu stwierdzenia typu: „Szanowni Państwo, konferencję uważam za otwartą!”, „Ja ciebie chrzczę”, „Biorę sobie ciebie za żonę”, „Przepraszam” lub „Pani Redaktor, recenzję artykułu obiecuję odesłać najpóźniej do 10 czerwca”. Jak zauważył Austin, w takich przypadkach „wypowiedzenie danego zdania jest w całości lub w części wykonaniem jakiejś czynności, której z kolei nie opisałoby się normalnie jako mówienia czegoś” (1962a, 6–7, za polskim przekładem, 555). Tego rodzaju wypowiedziom nadał on miano performatywów (*performatives*), odróżniając je w ten sposób od wypowiedzi o faktach, które z kolei oznaczył jako konstatacje (*constatives*) (1962a, 3, 6).

Okazało się jednak, że sformułowanie precyzyjnych kryteriów gramatycznych czy leksykalnych pozwalających ocenić na podstawie analizy samego tylko komunikatu (zapisanego lub wypowiedzianego), czy mamy do czynienia z wypowiedzią performatywną czy konstatacją jest niezwykle trudne. Po przeanalizowaniu szeregu możliwych rozwiązań doszedł Austin ostatecznie do wniosku, że w istocie ta sama wypowiedź może mieć dwojaki charakter – być konstatacją lub performatywem w zależności od intencji nadawcy i okoliczności, w których jest artykułowana. Wypowiedzenie słów takich, jak „zły pies”, „monitoring” czy „wrzątek” może być równie dobrze stwierdzeniem faktu, jego opisem, jak i ostrzeżeniem lub przekazaniem informacji, a zatem może mieć również charakter wypowiedzi performatywnej. Bez znajomości kontekstu i intencji nadawcy nie jesteśmy w stanie zawyrokować, z jakiego typu przypadkiem mamy do czynienia (Austin 1962a, 100, 106, 108–109, 120–121; 1993, 332–334).

Co więcej, można również uznać, że każda wypowiedź – „może z wyjątkiem zwykłych okrzyków, takich jak „psiakrew!” czy „au!” (Austin 1962a, 678) – zawiera w sobie wymiar performatywny, tzn. sam fakt jej wypowiedzenia (lub napisania) stanowi wykonanie pewnej czynności (nawet jeśli czynnością tą miałyby być jedynie jej wypowiedzenie). Z uwagi na tę trudność, analizę dotyczącą wypowiedzi performatywnych rozwinął Austin w teorię *aktów mowy* (*speech acts*). Dla potrzeb dalszego rozumowania proponował wyodrębnić w każdym akcie mowy jego trzy aspekty:

- (1) samo wypowiedzenie określonych słów (czynność lokucyjną),
- (2) wykonywanie działania poprzez mówienie (czynność illokucyjną), przy czym warto w tym miejscu raz jeszcze podkreślić, że Austin brał pod uwagę

fakt, iż działanie to może sprowadzać się jedynie do stwierdzania faktów lub opisanie ich,

- (3) oraz wywoływanie skutków będących konsekwencją wypowiedzania określonych słów (czynność perlokucyjną).

Przy takim ujęciu wcześniejsze rozgraniczenie konstatacji i performatywów nie sprowadzałoby się do występowania (lub nie) czynności illokucyjnej, bo ta, w tej czy innej formie, nieuchronnie towarzyszy każdej wypowiedzi. Wyodrębnienie trzech wskazanych wyżej aspektów pozwoliło natomiast Austinowi stwierdzić, że wyraźniejsza, choć nadal nie do końca precyzyjna różnica pomiędzy zdania-
mi typu performatywnego i konstatującego dotyczy co najwyżej charakteru celu perlokucyjnego: w przypadku zwykłego stwierdzania faktów można byłoby wyodrębnić takie „względnie czyste” wypowiedzi, przy których czynność perlokucyjna sprowadzałaby się jedynie do stwierdzenia, iż określone fakty mają miejsce (1962a, 138–139). Z punktu widzenia wywodów prowadzonych przez samego Austina wniosek ten był jednak o tyle problematyczny, że analiza zarówno intencji nadawcy, jak i skutków aktu mowy w zasadzie wykracza poza badania czysto lingwistyczne. Znamienne jest zresztą, że rozwój teorii aktów mowy na gruncie filozofii języka skoncentrował się wokół dwu pierwszych czynności¹⁶.

Rozważania Austina, a zwłaszcza jego konkluzja o niemożności wyraźnego rozgraniczenia wypowiedzi performatywnych i konstatacji, a także wskazanie na aspekt perlokucyjny aktów mowy, stały się natomiast punktem wyjścia dla socjologów nauki, Michela Callona i Donalda MacKenziego. Autorzy ci odnieśli rozumowanie Austina do procesu tworzenia teorii naukowych, traktując ich treść jako szczególny rodzaj dyskursu. W obszernym wstępie do zredagowanej przez siebie monografii *Laws of the Markets* (1998) Callon uznał, że fiasko Austina we wskazaniu kryterium pozwalającego oddzielić performatywy od konstatacji jest zrozumiałe, ponieważ charakter wypowiedzi jest w istocie zależny od kontekstu, w jakim jest ona wygłaszana. To z kolei oznacza, że „utrzymanie hipotezy o istnieniu wypowiedzi będących czystymi konstatacjami jest niemożliwe” (1998, 10). A wobec tego mamy prawo uznać, że wszystkie wypowiedzi są performatywne. Stwierdzenia składające się na teorie naukowe także.

Zwolennicy koncepcji performatywności ekonomii poszli jednak o krok dalej, uznając, że w przypadku wypowiedzi performatywnych „powołują one do istnienia rzeczywistość, którą opisują”, „odgrywają aktywną rolę w konstruowaniu rzeczywistości, którą tworzą” (Callon 2008). Zgodnie z wymową tytułu swej najbardziej znanej pracy – *An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets* – MacKenzie dowodził, że teorie ekonomiczne nie służą do dostarczania opisu rzeczywistości gospodarczej (*Not a Camera*), lecz stanowią narzędzie do jej modyfikowania (*An Engine*). Zauważmy, że jest to ujęcie krańcowo odmienne od

16 Do najbardziej znanych kontynuatorów (ale i krytyków) myśli Austina należy John R. Searle.

zarysowanego w poprzednim punkcie stanowiska opartego na postulowaniu neutralności badacza.

Callon z kolei stwierdził nawet, że kontekst każdej wypowiedzi zawarty jest w niej samej, a co za tym idzie, jej prawdziwość nie może być rozpatrywana poza tym niejako „wbudowanym” w nią kontekstem. Rozwijając tę linię rozumowania posunął się do stwierdzenia, że „świat, do którego odnosi się dane stwierdzenie jest pozbawiony znaczenia (*meaningless*) bez tego stwierdzenia, które wprowadza go w życie” (2008). Stąd uznanie, że prawda może być interpretowana nie jako zgodność stwierdzeń z faktami, lecz jako sukces (sic!) rozumiany tu jako zdolność do modyfikowania rzeczywistości tak, żeby zaczęła ona odpowiadać teorii. Ten kontrowersyjny wątek rozwinął Callon jeszcze dalej, wysuwając tezę, że proces modyfikowania świata realnego w kierunku świata zakładanego przez określoną teorię nie nastąpiłby bez stworzenia tej teorii. Oznacza to, że w takim razie wszystkie zmiany zachodzące w rzeczywistości należałoby postrzegać jako inicjowane przez modele/teorie rozumiane jako zbiory stwierdzeń.

W tym miejscu warto zasygnalizować, że takie podejście znacznie odbiega od koncepcji samego Austina, który mówił jedynie o nabieraniu przez stwierdzenia wypowiedziane w określonym kontekście mocy illokucyjnej. Nie mówił natomiast o tworzeniu przez akt mowy swego własnego kontekstu. W przeciwieństwie do Callona, dla Austina kontekst wypowiedzi zawsze pozostawał wobec niej zewnętrzny.

Pomimo kontrowersyjności, podejście Callona zyskało dość dużą popularność. Można w tym miejscu wspomnieć raz jeszcze, że rozważania dotyczące performatywności ekonomii wpisują się w szerszą tendencję, dającą się zaobserwować przede wszystkim we współczesnej humanistyce i pozostałych naukach społecznych, która to tendencja, z uwagi na jej rosnące znaczenie, jest nawet określana jako „zwrot performatywny” (Domańska 2007).

Z kolei w ekonomii koncepcja performatywności zyskała uznanie i rozgłos przede wszystkim za sprawą publikacji MacKenziego. Wskazany badacz rozwinął i wykorzystał koncepcję Callona do wyjaśnienia funkcjonowania rynków finansowych, a w szczególności – do analizy rozwoju rynku opcji na chicagowskiej giełdzie papierów wartościowych w latach 70. XX wieku. Jego najszerzej komentowane studium przypadku dotyczyło wpływu stworzonej na gruncie teoretycznym formuły wyceny opcji Blacka-Sholesa-Mertona na zmiany mające miejsce w sposobie postępowania realnych podmiotów gospodarczych aktywnych na tychże rynkach. Istotny był tu zwłaszcza wpływ na zachowania samych maklerów, którzy faktycznie zaczęli jej używać przy wycenie opcji i kontraktów typu *futures*.

MacKenzie zwracał również uwagę na: (1) konsekwencje pojawienia się tej teoretycznej innowacji dla zmian postrzegania ryzykowności instrumentów pochodnych, czego efektem było rozluźnienie regulacji ograniczających handel tymi aktywami oraz (2) zmianę retoryki związanej z prowadzeniem tego typu operacji

(wprowadzenie tej metody pozwalało nazywać operacje, które wcześniej prawdopodobnie określano by spekulacjami jako „minimalizowanie ryzyka portfolio”). MacKenzie stwierdził więc, że „praktyki, które model Blacka-Sholesa-Mertona podtrzymywał, pomogły w wykreowaniu rzeczywistości, w której model ten był faktycznie potwierdzony” (2006, 166). Innymi słowy, zgodnie z ujęciem Callona, MacKenzie uznał, że stworzenie modelu spowodowało dostosowanie do niego rzeczywistości.

Co ciekawe i szczególnie istotne z punktu widzenia tematu tej monografii, Callon w podobny sposób ocenił również koncepcję *człowieka gospodarującego* i jej wpływ na realne życie gospodarcze. Posunął się nawet do stwierdzenia, że „[h]omo oeconomicus istnieje naprawdę” (1998, 51). Można mieć nadzieję, że wypowiedź ta ma charakter metaforyczny, ponieważ odczytanie jej w sposób dosłowny prowadziłoby do wniosku, że model *człowieka gospodarującego* wywarł niezwykle doprawdy wpływ na życie gospodarcze ucieleśniając się w (jak można przypuszczać) postaci ludzi faktycznie podejmujących działalność gospodarczą.

4.2.2. Refleksyjność teorii ekonomii i rzeczywistości gospodarczej

Problem współzależności teorii ekonomii i realnego życia gospodarczego został również postawiony na pierwszym planie przez praktyka gospodarczego i filozofa ekonomii, George’a Sorosa¹⁷. Jego stanowisko odnośnie do tej kwestii zostało przedstawione w szeregu prac, które publikował począwszy od 1987 roku¹⁸.

Punkt wyjścia dla koncepcji Sorosa stanowią dwie przesłanki: (1) zasada fallibilizmu (omyślności) oraz (2) zasada refleksyjności (zwrotności). Pierwszą z nich wiąże Soros z tym, że formułowane przez ludzi ogólne wizje czy teorie funkcjonowania świata nigdy nie odpowiadają w pełni stanowi faktycznemu. Jak stwierdza, „ludzie mogą zdobyć wiedzę dotyczącą faktów jednostkowych, lecz jeśli idzie o formułowanie teorii lub kształtowanie poglądów całościowych, ich perspektywa

17 Jak dotąd jest on dalece bardziej znany z sukcesów odnoszonych na pierwszej ze wskazanych wyżej płaszczyzn, co zresztą, jak sam przyznaje, przyczyniło się do niezbyt poważnego traktowania jego aktywności na tej drugiej. Zainteresowanie koncepcjami Sorosa z zakresu filozofii nauk społecznych (w szczególności ekonomii) znacznie wzrosło w rezultacie sformułowania przez niego trafnych predykcji odnośnie do wystąpienia ostatniego globalnego kryzysu gospodarczego i natury poprzedzającego go załamania na światowych rynkach finansowych. Najlepszym chyba świadectwem rosnącego zainteresowania poglądami Sorosa jako teoretyka jest poświęcenie jego koncepcjom całego numeru czasopisma „Journal of Economics Methodology” (2013, vol. 20, nr 4).

18 Do najważniejszych z punktu widzenia interesującego nas zagadnienia należą: *The Alchemy of Finance* (1987), *The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered* (1998), *The New Paradigm for Financial Markets. The Credit Crisis and What It Means* (2008) oraz artykuł *Fallibility, Reflexivity, and the Human Uncertainty Principle* z „Journal of Economics Methodology” (2013).

ma tendencje do bycia jednostronną lub niespójną lub charakteryzuje się obiema tymi cechami jednocześnie” (2013, 310). Stanowisko to jest bardzo bliskie podejściu von Hayeka, dla którego skonstatowanie ograniczoności ludzkiej wiedzy również było jedną z podstawowych przesłanek przyjętych u podstaw całego stworzonego przez niego systemu teoretycznego (Hayek 2011, 36–51; cf. Bronk 2013, 343–349; Godłów-Legiędź 1992; Kostro 2001). Wracając do Sorosa, omyłność traktuje on w sposób bardzo podobny do ujęcia tej kategorii przez Simona, uznając ją za pochodną z jednej strony złożoności rzeczywistości, w której przyszło nam funkcjonować, a z drugiej – wiążąc ją z ograniczonymi zdolnościami kognitywnymi naszego umysłu. W efekcie tych dwu uwarunkowań, ludzkiej egzystencji towarzyszy trwałe napięcie wynikające z konieczności radzenia sobie ze złożonością realiów i niemożnością ich uchwycenia za pomocą dostępnych człowiekowi możliwości poznawczych. Soros, podobnie jak przedstawiciele klasycznej ekonomii behawioralnej, uważał, że próby „mierzenia się” z tym problemem poprzez stosowanie różnorodnych uproszczeń, uogólnień, reguł heurystycznych czy zasad regulujących ludzkie działania i interakcje, stanowią znaczne ułatwienie, lecz równocześnie zwracał uwagę, że dodatkowo zmniejszają one i tak niezbyt duże szanse na uzyskanie prawdziwego obrazu rzeczywistości, ponieważ z raz przyjętych uproszczeń konstruujących właściwą danej osobie wizję rzeczywistości trudno jest się wyzwolić. Poza tym z czasem „tego rodzaju mentalne konstrukty zaczynają żyć swoim własnym życiem” (Soros 2013, 311), co tym bardziej utrudnia rozpoznanie prawdziwego obrazu świata.

Z kolei zasada refleksyjności w sposób bezpośredni odnosi się do analizowanej w tej części pracy relacji pomiędzy teorią a praktyką. W ujęciu Sorosa refleksyjność oznacza bowiem właśnie, iż żywione przez ludzi przekonania mogą wywierać wpływ na zjawiska czy procesy, do których się odnoszą, powodując, że charakter tychże zjawisk i procesów ulega zmianie. Pomimo iż Soros częstokroć odwołuje się do koncepcji Poppera, to zasada refleksyjności jest dla niego kluczowym argumentem przeciw monizmowi metodologicznemu, za którym Popper przez całe życie się opowiadał (Popper 1999; 2002).

Według Sorosa, skomplikowany charakter relacji zachodzącej pomiędzy wyobrażeniami o świecie a rzeczywistością jest konsekwencją tego, że podejmując decyzje, ludzie z konieczności bazują na niedoskonałej, częściowej wiedzy i subiektywnych obrazach realnego świata. Z tego względu rozbieżność pomiędzy intencjami, oczekiwaniami, działaniami i rezultatami tych działań można uznać za immanentną cechę ludzkiej egzystencji. To zaś rodzi niemożliwą do wyeliminowania niepewność. Odnosząc się do tej charakterystyki, Soros mówił tu wręcz o *zasadzie ludzkiej niepewności* (*human uncertainty principle*), do której, jego zdaniem, w sposób nieuchronny prowadzą dwie wskazane wcześniej przesłanki – fallibilizm i refleksyjność.

Na potrzeby swojej analizy dokonał przy tym Soros wyraźnego rozgraniczenia pomiędzy funkcją czysto poznawczą naszego namysłu nad światem (funkcja kogni-

tywna) a rozpoznawaniem rzeczywistości w celu podejmowania określonych działań i dokonywania zmian (funkcja manipulatywna). Realizując pierwszą z nich, występujemy w roli pasywnego obserwatora i relacja przyczynowo-skutkowa przebiega od realiów do naszego umysłu (*świat* → *umysł*). Natomiast w drugim przypadku jej kierunek jest odwrotny – sposób, w jaki postrzegamy rzeczywistość jest podstawą do aktywnego jej przekształcania (*umysł* → *świat*). Warto podkreślić, że wyodrębnienie tych dwu funkcji ma jedynie charakter porządkujący, ułatwiający uchwycenie analizowanej relacji. W praktyce bowiem analizowanie rzeczywistości i podejmowanie określonych działań może następować jednocześnie lub niemal jednocześnie.

Co istotne, w przeciwieństwie do Callona i MacKenziego, Soros wskazując na funkcję manipulatywną, nie mówi jednak o „stwarzaniu” czy „kreowaniu” światów. Wyraźnie stwierdza, że „poglądy uczestników biegu zdarzeń wpływają na ten bieg, lecz nie determinują go” (Soros 2013, 312). Ponadto bierze on pod uwagę element przez performatywistów pomijany, czyli uwzględnia fakt, że rzeczywisty bieg zdarzeń ma również wpływ na zapatrywania ludzi, chociaż i w tym przypadku nie ma mowy o determinizmie. W istocie mamy więc do czynienia ze szczególnego rodzaju współzależnością cechującą się sprzężeniem zwrotnym.

4.2.3. Model *homo oeconomicus* z perspektywy idei performatywności i refleksyjności ekonomii

Podjmując próbę odpowiedzi na pytanie o wpływ tej szczególnej koncepcji teoretycznej, jaką jest model *homo oeconomicus*, na realną aktywność gospodarczą, konieczne jest sprecyzowanie, na czym wpływ ten miałby w istocie polegać. Innymi słowy, w punkcie wyjścia trzeba określić, jakie zmiany w postępowaniu ludzi należałoby czy można by uznać za konsekwencję upowszechnienia się tego modelu. Z kolei pierwszym i nieodzownym krokiem, aby to osiągnąć, jest powrót do przedstawionego w rozdziałach pierwszym i drugim rozróżnienia trzech zasadniczych podejść, które wyłoniły się w toku jego ewolucji: ujęć Millowskiego, marginalistycznego i przyjmowanego w teorii racjonalnego wyboru. Różnice zachodzące pomiędzy tymi ujęciami rzutują zarówno na rozważania dotyczące ich wpływu na procesy i zjawiska zachodzące w gospodarce, jak i na samą ocenę, czy wpływ ten w ogóle nastąpił.

W tym miejscu należy dokonać jeszcze jednego rozróżnienia, wyodrębniając dwa przypadki wskazujące przy okazji na wieloaspektowość całego zagadnienia, a mianowicie odróżnić sytuację, kiedy ludzie modyfikują swoje własne zachowanie w kierunku zbliżającym je do modelu *homo oeconomicus*¹⁹ od tego, że zaczynają

¹⁹ Tu może się oczywiście pojawić rozbieżność pomiędzy inicjowaniem takich zmian w zachowaniu, które zbliżałyby faktyczne postępowanie jednostek do abstrakcyjnego, nakreślonego na

postrzegać działania innych ludzi tak, jakby ich postępowanie było dobrze objaśniane poprzez ten model. Oczywiście, zmiana w postrzeganiu przez daną jednostkę zachowań innych może ostatecznie wywrzeć wpływ na postępowanie jej samej²⁰. Odwołując się do koncepcji Sorosa, tę pierwszą sytuację można byłoby odczytać jako zmianę oglądu rzeczywistości pod wpływem teorii (relacja *umysł* → *świat*), a drugą – jako zmianę zachowań tak, by „odnaleźć się” w tych na nowo odczytanych realiach (relacja *świat* → *umysł*).

Rzecz jasna, teorie naukowe mogą wywierać wpływ nie tylko na osoby, które świadomie studiują określone koncepcje teoretyczne. Przeciwnie, wydaje się nawet, że zdecydowana większość ludzi nie zdaje sobie sprawy z treści publikacji naukowych i nie jest świadoma nie tylko znaczenia, ale nawet istnienia pojęć, którymi naukowcy opisują badane przez siebie zjawiska czy procesy²¹. Nie przeszkadza to jednak wybranym ideom naukowym stopniowo przenikać do powszechnej świadomości i wpływać na nasze postępowanie, zwłaszcza jeśli okazuje się, że bazujące na określonych koncepcjach naukowych ścieżki postępowania, przynoszą jakieś dostrzegalne korzyści. Sam proces popularyzacji teorii naukowych wydaje się jednak niezwykle złożony i nie do końca jeszcze rozpoznany.

Przechodząc jednak do samej koncepcji *homo oeconomicus* i jej trzech zasadniczych „wcielen”, trzeba przyznać, że w przypadku ujęć marginalistycznego i opartego na teorii racjonalnego wyboru, określenie na czym miałyby polegać zbliżenie działań realnych podmiotów do tak rozumianego modelu jest wielce problema-

kartach literatury ekonomicznej, modelu *człowieka gospodarującego* (i to bez względu na to, czy osoby te znają tę literaturę i sam model, czy nie), a zmianami w zachowaniu, które byłyby dokonywane przez jednostki w celu świadomego zbliżenia ich własnego postępowania do swego rodzaju wzorca stworzonego na bazie tego, w jaki sposób model ten jest przez nie interpretowany. W tym ostatnim przypadku trzeba by wziąć również pod uwagę fakt, że interpretacje te mogą znacznie odbiegać od tego, co wykoncyrowali teoretycy ekonomii. Zdając sobie sprawę z tego problemu można jednak, jak się wydaje, uznać, że znaczenie takich niejednorodnych interpretacji dla oceny wpływu koncepcji *homo oeconomicus* na realne postępowanie podmiotów gospodarczych jest dość ograniczone, ponieważ kwestia ta odnosiłaby się jedynie do tych osób, którym teoretyczne ujęcia modelu *homo oeconomicus* są w ogóle znane. Mimo popularności studiów ekonomicznych, grono osób zaznajomionych z teorią ekonomii jest nadal dość skromne, zwłaszcza jeśli porównać je z ogółem osób, które w ten czy inny sposób są zaangażowane w aktywność gospodarczą (co w zasadzie oznaczałoby po prostu wszystkich ludzi).

20 Tego rodzaju scenariusz może przypominać Mertonowską samospełniającą się przepowiednię. Z kolei wykorzystując nomenklaturę właściwą dla teorii gier, można uznać, że gracze dostosowują swoje strategie do przewidywanych strategii innych graczy.

21 Przykłady tego rodzaju nieświadomości (gdyby nie zabarwienie pejoratywne tego słowa można byłoby tu mówić o przykładach ignorancji) można mnożyć. Jako ilustrację można przywołać szeroko komentowaną w mediach przed dwoma laty ankietę uliczną przeprowadzoną przez Krzysztofa Wójtowicza (2016), który pytał respondentów o ocenę rzekomego zalecenia Unii Europejskiej, by w polskich szkołach wprowadzić do programów cyfry arabskie. Znaczna część respondentów wyrażała swoją dezaprobatę wobec tego projektu.

tyczne. Otóż sama w sobie, zasada racjonalnej maksymalizacji użyteczności/preferencji²² bez sprecyzowania (1) jaki charakter mają te preferencje lub co rozumiemy przez użyteczność, a także (2) jakie działania zmierzające do maksymalizowania tych kategorii uznajemy za racjonalne, nie daje żadnych podstaw do stwierdzenia, jakie konkretnie zmiany w postępowaniu jednostek można byłoby zinterpretować jako zmianę prowadzącą w tym kierunku. Ta konstatacja potwierdza słusność zarzutów formułowanych przez tych krytyków modelu *homo oeconomicus*, którzy wskazywali na problem braku wyjaśnienia w teorii ekonomii, dlaczego preferencje jednostek są takie, jakie są (wracając do słów Coase'a: dlaczego potrafimy zaryzykować życie, żeby zdobyć kanapkę) i w jaki sposób się one kształtują. Rozważenie tej kwestii z perspektywy omawianych w poprzedniej sekcji koncepcji badawczych – performatywności i refleksyjności – nie jest pomocne w rozwiązaniu tego podstawowego problemu, bo jego źródłem jest sam sposób skonstruowania modelu *homo oeconomicus*. Wszelkie próby oceny, czy jednostki zachowują się zgodnie czy sprzecznie z tak rozumianym modelem *homo oeconomicus*, musiałyby się z konieczności sprowadzić do badania spójności logicznej podejmowanych przez ludzi decyzji rozpatrywanej z perspektywy aksjomatów przyjmowanych w teorii racjonalnego wyboru. Przywoływane w rozdziale trzecim badania prowadzone m.in. przez nowych ekonomistów behawioralnych świadczą jednak o systematycznych odstępstwach od realizowania tego rodzaju wzorca. Samo istnienie koncepcji *homo oeconomicus* czy samo wyartykułowanie teorii racjonalnego wyboru nie wydaje się powodować, by ludzie zachowywali się w sposób bardziej zgodny z tymi aksjomatami. Zresztą rozkwit prowadzonych przez nowych ekonomistów behawioralnych badań identyfikujących istnienie odstępstw od aksjomatów i założeń teorii racjonalnego wyboru nastąpił po jej przedstawieniu, co oznacza, że najwyraźniej samo jej powstanie nie przyczyniło się do tego, że zachowania ludzi stały się bliższe jej treści. Innymi słowy, teoria racjonalnego wyboru najwyraźniej nie była (dostatecznie) performatywna.

Jednakże, jak zostało to wykazane w punkcie 2.2, w przypadku teorii rozwijanych przez zwolenników imperializmu ekonomii model *homo oeconomicus* jest zawsze „napełniany” określoną treścią. Zarówno sama użyteczność, jak i działania uznawane za racjonalne jej maksymalizowanie, są mniej lub bardziej precyzyjnie wskazywane przez teoretyków sięgających po ten model w celu analizowania poszczególnych płaszczyzn ludzkiej aktywności. Z punktu widzenia możliwości dokonania oceny wpływu tak skonkretyzowanych wersji modelu *homo oeconomicus* na realne zachowania jednostek kluczowe jest to, czy założenie o maksymalizacji użyteczności zostało zinterpretowane jako maksymalizowanie kategorii, której zmiany są możliwe do obiektywnej oceny. Przykładowo, jeśli uznać, że

22 Raz jeszcze powtórzę, że sformułowanie „maksymalizacja preferencji” jest skrótem myślowym. Oznacza ono w istocie wybór rozwiązywania, które leży najwyżej na skali preferencji jednostki.

na rynku politycznym dążenie do maksymalizacji użyteczności przez polityków działających w systemie demokratycznym sprowadzić można do dążenia do maksymalizowania liczby głosów uzyskanych przez nich w wyborach, otrzymujemy kryterium, którego stopień wypełnienia można ocenić z zewnątrz (w szczególności, może dokonać tego badacz²³). Podobny charakter ma również dążenie do minimalizowania kar pieniężnych przez osoby dopuszczające się wykroczeń czy w końcu samo maksymalizowanie zysku przez przedsiębiorców. Z tego również powodu przy podejściu Millowskim (maksymalizacja bogactwa) wskazana trudność jest możliwa do rozwiązania, o ile przyjmiemy, że bogactwo można wyrazić w pieniądzu. Tak czy inaczej, nawet wówczas trzeba by wyraźnie rozgraniczyć dwie sytuacje: (1) samą zgodność modelu z rzeczywistym zachowaniem ludzi, których zachowanie jest opisywane tym modelem oraz (2) wpływ modelu na zmianę ich zachowania, tak by stało się ono bliższe modelowi. Ocena tej drugiej relacji jest znacznie bardziej wymagająca, należałoby bowiem dysponować danymi o zachowaniu jednostek sprzed i po przedstawieniu określonej koncepcji oraz wykazać istnienie związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy przedstawieniem tej koncepcji a zmianą zachowania jednostek.

Z kolei w przypadkach, w których określenie tego, na czym miałyby polegać maksymalizacja użyteczności, nadal opiera się na subiektywnych, nieobserwowalnych z zewnątrz ocenach dokonywanych przez podejmujące decyzje jednostki, w dalszym ciągu nie jesteśmy w stanie rozstrzygnąć, czy obserwowane zmiany w zachowaniu ludzi należałoby w konkretnych przypadkach interpretować jako zmierzanie do maksymalizacji użyteczności czy nie. Z tego typu sytuacją mamy do czynienia na przykład przy założeniu o dążeniu przez wyborców do maksymalizowania użyteczności z realizowania określonej polityki lub przy założeniu o dążeniu przez partnerów zamieszkujących w tym samym gospodarstwie domowym do maksymalizowania zagregowanej użyteczności z małżeństwa (w sensie Beckera).

Jeśli natomiast, wzorem zwolenników imperializmu ekonomii, potraktować model *homo oeconomicus* jako podstawę do stworzenia „ekonomicznej teorii wszystkiego”, pojawia się kolejne wyzwanie. Otóż doprecyzowanie znaczenia tego, na czym w poszczególnych odsłonach ekonomicznej teorii zachowań ludzkich miałyby polegać racjonalna maksymalizacja użyteczności, może zaowocować sytuacją, gdy działania mające stanowić wyraz dążenia do maksymalizacji tej kategorii na gruncie jednej teorii (np. ekonomicznej teorii demokracji) mogłyby zostać uznane za sprzeczne z realizacją tej zasady na gruncie innej (np. teorii przedsiębiorstwa). Pozostając przy wskazanych w nawiasach przykładach: w przypadku przedsiębiorcy, który jest jednocześnie politykiem i kandydatem w wyborach do parlamentu z ramienia określonej partii politycznej, jego dążenie do maksymaliza-

23 Co oczywiście nie oznacza, że metody uznane przez daną jednostkę za najskuteczniej prowadzące do realizacji tego celu zostaną za takie uznane przez badacza.

cji zysku mogłoby stać w sprzeczności z dążeniem do maksymalizacji liczby uzyskanych przez niego (czy jego ugrupowanie) głosów w wyborach. Do tego rodzaju sytuacji może dochodzić wcale nierzadko, ponieważ jednostki pełnią w życiu społecznym wiele ról. Konflikty tego rodzaju są jednak tym trudniejsze do analizowania, im mniej precyzyjnie określone jest, do czego w przypadku konkretnej teorii opartej na modelu *homo oeconomicus* miałyby zmierzać racjonalne maksymalizowanie użyteczności. Ogólnie rzecz ujmując, zasadniczym źródłem omawianego tu problemu jest wielowymiarowość ludzkiej aktywności społecznej i przenikanie się obszarów tejże aktywności. Problem ten jest dostrzegany w ekonomii tożsamości, ale Akerlof i Kranton nie podają, jak go rozwiązać.

Przechodząc do przedstawionych w poprzednim punkcie koncepcji performatywności i refleksyjności, niemal nieograniczone możliwości interpretacyjne, na które pozwala model *homo oeconomicus* w jego najbardziej ogólnej wersji, stanowią poważne wyzwanie dla pierwszej z nich. Można bowiem postawić pytanie, który ze skonkretyzowanych modeli ludzkich zachowań stworzonych na kanwie założenia o racjonalnej maksymalizacji użyteczności ma w istocie charakter performatywny? Która z istniejących koncepcji ma szanse „wykreować” świat, w ramach którego stanie się ona prawdziwa? Koncepcja performatywności nie dostarcza odpowiedzi na tak postawione pytania. Sformułowany przed chwilą problem ma wymiar jeszcze bardziej ogólny, odnoszący się do wszystkich koncepcji teoretycznych tworzonych w naukach ekonomicznych, a prawdopodobnie także w pozostałych naukach społecznych. Wziąwszy pod uwagę liczbę artykułów naukowych publikowanych rokrocznie przez przedstawicieli tych dyscyplin, uznanie, że każda przedstawiana w nich koncepcja jest performatywna w takim sensie, że każda „kreuje” rzeczywistość gospodarczą czy społeczną, prowadziłoby do absurdu. A nauki ekonomiczne, tak jak i pozostałe nauki społeczne, dalekie są od homogeniczności (jako żart powtarzana jest opinia, że zadając dwóm ekonomistom to samo pytanie uzyskamy trzy różne odpowiedzi²⁴). Poza tym, nawet jeśli skoncentrowalibyśmy się wyłącznie na tych wersjach modelu *homo oeconomicus*, które oparte są na maksymalizacji kategorii mierzalnych, wykazanie prostej relacji przyczynowo-skutkowej pomiędzy teorią a praktyką na zasadzie: wyartykułowanie koncepcji teoretycznej i wywarcie przez nią wpływu na życie gospodarcze, byłoby niezwykle trudne. Aby tego dokonać, należałoby dysponować danymi o motywach działania i sposobach podejmowania decyzji jednostek gospodarujących sprzed i po ukazaniu się publikacji naukowych, w których interesujące nas zastosowania tego modelu były przedstawiane²⁵. Kolejną trudną do rozwiązania kwestię stanowiłaby konieczność wyeliminowania czynników

24 Przeciwnicy interwencjonizmu dodawali, że jeśli jednym z tych ekonomistów byłby J.M. Keynes, to liczba odpowiedzi byłaby jeszcze większa.

25 Jeżeli uznalibyśmy, że oddziaływanie tej koncepcji było przesunięte w czasie (opóźnione w stosunku do czasu jej powstania), to należałoby określić, po jakim czasie się ono ujawniło/mogło ujawnić i pozyskać dane sprzed i po tym momencie.

zakłócających. Zaś wzięwszy pod uwagę przeświadczenie Milla, że proponowany przez niego model dobrze odzwierciedlał motywy przyświecające podmiotom gospodarczym w czasach jemu współczesnych, nawet dysponowanie wspomnianymi wcześniej danymi prawdopodobnie nie dałoby jednoznacznej odpowiedzi, czy jakieś ewentualne zmiany w działaniach jednostek można uznać za konsekwencję stworzenia modelu *homo oeconomicus* w jego klasycznym, Millowskim ujęciu.

Wbrew temu, co zdaje się wynikać z koncepcji performatywności, samo wyartykułowanie konstrukcji teoretycznej to za mało, by wywarła ona wpływ na rzeczywistość²⁶. To zaś podważa przekonanie Callona o inicjowaniu wszelkich zmian mających miejsce w rzeczywistości w konsekwencji tworzenia modeli czy teorii artykułowanych przez ich twórców. Wzięwszy pod uwagę ten ostatni problem i wskazane wcześniej niejasności związane z interpretowaniem wpływu modelu *homo oeconomicus* na życie gospodarcze przez pryzmat koncepcji performatywności ekonomii, trudno zgodzić się z opinią jej zwolenników, iż dostarcza ona „przekonującej i ogólnej odpowiedzi” dotyczącej relacji pomiędzy dyskursem prowadzonym w naukach ekonomicznych a przedmiotem, którego ten dyskurs dotyczy. Przeciwnie, wydaje się, że mimo popularności tej idei, spojrzenie z oferowanej przez Callona i MacKenziego perspektywy nie pozwala na uchwycenie złożoności relacji zachodzących pomiędzy teorią a realnymi procesami gospodarczymi (cf. Hodgson i Ingham 2010; Mäki 2013a; Brisset 2016). Próba odniesienia idei performatywności ekonomii do objaśnienia wpływu koncepcji *homo oeconomicus* na rzeczywistość gospodarczą nie pomaga w zrozumieniu tego wpływu, ukazuje natomiast słabości tejże idei.

Z kolei koncepcja refleksyjności nie dostarcza wprawdzie gotowych odpowiedzi na wszystkie ujawnione wyżej problemy, ale podejście Sorosa wydaje się atrakcyjniejsze o tyle, że pozwala ono uwzględnić współzależność pomiędzy realiami i teorią, czyli stosując terminologię Sorosa – możemy analizować zarówno relację *umysł* → *świat* akcentowaną przez performatywistów, jak i relację *świat* → *umysł*. Poza tym uwypuklenie ludzkiej omyłności, niepewności i niemożności poprawnego i całościowego „odkodowania” rzeczywistości prowadzi do zwrócenia uwagi na zasadność analizowania nie tyle wpływu samego modelu, co jego percepcji. To natomiast skłania do zastanowienia się nad praktycznymi konsekwencjami postrzeżeń koncepcji *homo oeconomicus* – w szczególności jej popularnego rozumienia, na które wskazałam we wstępie. Analiza tego rodzaju „popularnego wizerunku” pojęcia *homo oeconomicus* wykracza jednak poza cele stawiane w tej monografii.

26 Jeśli przyjąć, że J.S. Mill trafnie odczytał sytuację i wskazane przez niego motywy w istocie były dominujące wśród ludzi parających się aktywnością gospodarczą w czasach jemu współczesnych, to nawet wówczas, gdyby nabyli oni wiedzę o jego koncepcji, nie zaowocowałoby to uchwytą zmianą ich zachowania.

4.3. Analiza kanałów oddziaływania teorii ekonomicznej na rzeczywistość gospodarczą a model człowieka gospodarującego

Konkluzje z przedstawionych dotychczas rozważań na temat wpływu modelu *homo oeconomicus* na realne życie gospodarcze mają charakter dość ogólny – przede wszystkim ukazują złożoność zagadnienia i problemy, jakie pojawiają się przy stawianiu pytań o charakter relacji pomiędzy teorią ekonomii a realnymi procesami i zjawiskami zachodzącymi w gospodarce. Dla skonkretyzowania rozważań niezbędne wydaje się rozpoznanie ścieżek, poprzez które koncepcje teoretyczne mogą oddziaływać na realia gospodarcze (relacja *idee* → *świat*), by uzyskać perspektywę pozwalającą na pogłębienie analiz dotyczących wpływu na rzeczywistość samego modelu *człowieka gospodarującego*.

Do najważniejszych dróg oddziaływania idei ekonomicznych na rzeczywistość gospodarczą można zaliczyć wskazane już kanały, takie jak:

- (1) wpływ teorii ekonomicznych na kształtowanie polityki gospodarczej,
- (2) możliwość wpływania na żywione przez ludzi opinie na temat życia gospodarczego poprzez aktywność medialną teoretyków ekonomii występujących w roli ekspertów, komentatorów czy publicystów,
- (3) oraz kształtowanie sposobu postrzegania zjawisk i procesów zachodzących w gospodarce poprzez edukację ekonomiczną.

Trzeba przy tym zaznaczyć, że aktywność zainicjowana poprzez jeden z tych kanałów może w sposób pośredni oddziaływać również na pozostałe. Przykładowo, edukacja ekonomiczna, która wpływa na sposób postrzegania rzeczywistości gospodarczej przez studentów, może ostatecznie przełożyć się na określone działania w polityce gospodarczej, jeśli późniejsza aktywność zawodowa absolwentów kierunków ekonomicznych będzie wiązała się z kreowaniem tejże polityki. Na jej kształt mogą również w sposób pośredni wpływać opinie wyrażane przez ekonomistów-komentatorów czy doradców, którzy argumentują za lub przeciw określonym postulatami, rozwiązaniom czy reformom, i to nawet wówczas, gdy nie są oni w sposób bezpośredni zaangażowani w politykę. Przedstawione wyżej kanały oddziaływania teorii na praktykę nie są do końca rozłączne, a ich wyszczególnienie ma jedynie dostarczyć pewnych ram dla dalszej analizy.

4.3.1. Model *homo oeconomicus* a wpływ teorii ekonomii na politykę gospodarczą

Przy rozważaniach na temat wpływu teorii ekonomicznych na gospodarkę najłatwiej rozpoznawalną, a zarazem wzbudzającą największe zainteresowanie płaszczyzną oddziaływania pozostaje polityka gospodarcza²⁷. Dociekania dotyczące czynników warunkujących wpływ koncepcji teoretycznych na politykę gospodarczą prowadzone są zwykle w ramach wyznaczanych dychotomią *idee* kontra *interesy* (w literaturze anglojęzycznej dyskusja ta jest określana jako *ideas vs interests debate*) (Woods 1995). Zrozumiałe jest, że w debatach nad tymi zagadnieniami bardzo aktywnie uczestniczą również przedstawiciele nauk politycznych, co powoduje, że kategoria *idei* jest tu definiowana szeroko, bez ograniczania się wyłącznie do teorii ekonomicznych²⁸. Z kolei mianem *interesów* oznacza się różnorodne korzyści uzyskiwane przez decydentów politycznych lub wspierające ich grupy. Zarówno w dwudziestowiecznej literaturze politologicznej, jak i ekonomicznej, tak rozumianym *interesom* zaczęto poświęcać coraz więcej uwagi. Warto zauważyć, że zwrócenie przez politologów baczniejszej uwagi na *interesy* pozostawało w bliskiej korespondencji z rozwojem teorii wyboru publicznego i wykorzystaniem na tej płaszczyźnie teorii racjonalnego wyboru (dążenie do jak najpełniejszej realizacji *interesów* można postrzegać jako dążenie do maksymalizacji użyteczności)²⁹. Jednak przyznanie prymatu *interesom* jako kluczowemu czynnikowi kształtującemu politykę gospodarczą pociągało za sobą uznanie, że *idee* mają w takim razie znaczenie mniejsze czy wręcz drugorzędne. Pomimo że perspektywa postrzegania polityków jako jednostek kierujących się własnymi interesami była rozwijana i propagowana przez samych ekonomistów – Schumpetera, Downsa, Buchanana i pozostałych przedstawicieli teorii wyboru publicznego – przekonanie, że wobec tego teorie ekonomiczne mogą, koniec końców, pełnić rolę niejako służebną wobec *interesów* politycznych czy, co gorsza, że mogłyby być wręcz tworzone na polityczne zamówienie, prawdopodobnie byłoby dla większości reprezentantów nauk ekonomicznych niełatwe do zaakceptowania. To właśnie chęć uniknięcia tego rodzaju zarzutów była, jak się wydaje, jednym z głównych powodów dążenia do wyraźnego rozgraniczenia ekonomii i polityki w okresie formowania się podstaw ekonomii neoklasycznej pod koniec XIX wieku. W tym kontekście warto jednak przywołać

27 Charakteryzując opinie powszechne ponoć wśród socjologów, antropologów i politologów, Daniel Hirschman i Elisabeth P. Berman stwierdzili, że przedstawiciele wszystkich tych dyscyplin postrzegają ekonomię jako naukę, której wpływ na politykę jest największy spośród nauk społecznych (2014, 779–780).

28 Przegląd sposobów definiowania *idei* w literaturze politologicznej zawarty jest w artykule Vivien A. Schmidt (2008, 306–309; cf. Woods 1995, 162–165).

29 Schmidt (2008) określiła to podejście mianem instytucjonalizmu opartego na teorii racjonalnego wyboru (*rational choice institutionalism*).

gorzką, acz pobudzającą do refleksji uwagę Franka H. Knighta, który stwierdził, że „zawsze odnajdzie się jakaś zasada, wiarygodna, a nawet w jakiejś mierze logiczna, aby uzasadnić dowolny możliwy kierunek postępowania, jak również oczywiście kierunek dokładnie mu przeciwny”. A jeśli tak, to nie jest specjalnie zaskakujące, że „każdy polityk może zawsze odnaleźć jakiegoś »ekonomistę«, który dostarczy wsparcia dla dowolnego stanowiska czy polityki, za którą uzna za stosowne się opowiedzieć, i być może to właśnie jest prawdziwa funkcja naszej »nauki« w systemie demokratycznym” (1951, 5–6; cf. Blaug 2000, 27–28). Rzecz jasna, jednoznaczne wykazanie, że z kierowaniem się tego rodzaju motywami mamy w danej sytuacji do czynienia, byłoby niezwykle trudne.

Z drugiej strony warto też zauważyć, że wobec ekonomistów-doradców nie-rzadko formułowane są zarzuty, że przedstawiając recepty odnośnie do realnych problemów gospodarczych, wykazują oni tendencję do pomijania kontekstu politycznego i społecznego³⁰. Wydaje się, że na etapie tworzenia teorii ekonomicznych dla części teoretyków kwestia późniejszego wpływu ich rozważań na politykę gospodarczą faktycznie może pozostawać sprawą wtórną lub nawet całkowicie nieistotną. Mimo to roli *interesów* w rozwoju koncepcji teoretycznych nie sposób jednak całkowicie zignorować, zwłaszcza jeśli badania naukowe finansowane są ze środków publicznych. Nie można bowiem wykluczyć takiej ewentualności, że dostrzeżenie przez grupę decydentów korzyści wynikających z politycznych konkluzji płynących z danego programu badawczego, może zaowocować przesunięciem środków finansowych tak, by wesprzeć rozwój tego podejścia lub/i je popularyzować (zwłaszcza wśród potencjalnych wyborców). Przy założeniu, że ogólna kwota środków publicznych przeznaczonych na finansowanie badań naukowych jest niezmienna, tego rodzaju przesunięcia skutkowałyby zmniejszeniem wsparcia dla innych programów badawczych, co mogłoby doprowadzić do ograniczenia lub całkowitego zahamowania ich rozwoju³¹.

Prowadzone dotychczas rozważania pozwalają nakreślić swego rodzaju spektrum stanowisk, rozciągające się pomiędzy, z jednej strony, wizją niezależnego tworzenia koncepcji naukowych, z których ostają się te najlepsze, najbliższe prawdy³², i to one właśnie stają się następnie podstawą polityki gospodarczej, a z drugiej strony przekonaniem, że możliwe jest odgórne sterowanie zarówno całym procesem rozwoju nauki, jak i posiłkowaniem się nią w praktyce, tak by konclu-

30 Pomijanie kontekstu politycznego może rodzić negatywne skutki, zwłaszcza jeśli kontekst ten znacząco odbiega od warunków właściwych krajom demokratycznym. Na problem ten wskazywali m.in. Daron Acemoglu i James A. Robinson (2013), którzy adresowali swoje przestrogi do ekspertów i doradców wpływowych ekonomicznych organizacji międzynarodowych, takich jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

31 Choć samo finansowanie badań naukowych nie jest oczywiście warunkiem wystarczającym dla rozwoju określonego programu badawczego.

32 Przy założeniu, że jakaś obiektywna prawda o rzeczywistości jest dla nas w ogóle poznawalna.

zje płynące z finansowanych przez decydentów badań naukowych, umacniały ich pozycję polityczną.

Odnosząc się do wpływu *idei* ekonomicznych na politykę gospodarczą, trzeba by również uwzględnić trudniej uchwytnej, ale nie mniej istotny, wpływ pośredni. Teorie ekonomiczne stanowią bowiem nie tylko wyraz, ale i nośnik określonych wizji funkcjonowania gospodarki. Jako takie, wywierają wpływ na sposób postrzegania tego aspektu rzeczywistości społecznej i na metody analizowania go. Posiłkując się sformułowaniem Daniela Hirschmana i Elisabeth P. Berman, można by w tym przypadku mówić o wpływie teorii ekonomii na politykę gospodarczą poprzez kształtowanie *infrastruktury kognitywnej prowadzenia polityki* (Hirschman i Berman 2014, 794–800). Wskazani autorzy za najważniejsze przy formowaniu tejże infrastruktury uznali

- (1) *instrumenty prowadzenia polityki (political devices)* służące pozyskiwaniu wiedzy o gospodarce, która to wiedza jest następnie podstawą do podejmowania decyzji
- (2) oraz *ekonomiczne style rozumowania* wyznaczające sposób myślenia o gospodarce, na który składają się zarówno podstawowe pojęcia, jakimi operujemy w danej nauce, jak i przyjmowane przez przedstawicieli danej dyscypliny naukowej podejście do rozwiązywania problemów.

Z kolei dostarczonymi przez ekonomistów *instrumentami prowadzenia polityki* będą te z tworzonych przez nich pojęć, które są wykorzystywane przy gromadzeniu danych empirycznych służących do opisu stanu gospodarki oraz do charakteryzowania zachodzących w niej zmian. Tego rodzaju pojęciami są m.in. tak dziś podstawowe kategorie jak poziom PKB, stopa inflacji, rozmiary długu publicznego, agregaty stosowane do określania podaży pieniądza czy stopa bezrobocia. Zmiany ich poziomów stanowią istotne punkty odniesienia zarówno przy wyznaczaniu kierunków, jak i ocenianiu skuteczności prowadzonej przez rząd polityki gospodarczej. Ich poziom i stopy zmian mają znaczenie także dla decyzji i działań podejmowanych przez organizacje międzynarodowe. Sposób, w jaki są one definiowane, odgrywa zatem niebagatelną rolę w procesie podejmowania decyzji politycznych.

Model *homo oeconomicus* nie stanowi oczywiście tak rozumianego instrumentu. Można natomiast postawić pytanie, czy jest on komponentem dominującego współcześnie *ekonomicznego stylu rozumowania*. Hirschman i Berman zdefiniowali ten styl jako oparty na wykorzystaniu pojęć takich, jak „bodźce, wzrost, wydajność i efekty zewnętrzne” oraz rozwiązywaniu problemów poprzez „użycie modeli, usystematyzowane porównywanie kosztów i korzyści, analizowanie ilościowych danych empirycznych, branie pod uwagę bodźców oraz wykorzystanie kategorii krańcowych” (2014, 794). Co zastanawiające, wskazani autorzy nie wiązali z *ekonomicznym stylem rozumowania* założenia o racjonalnym maksymalizowaniu użyteczności przez jednostki gospodarujące. W przeciwieństwie do na przykład Lazeara, Beckera czy

innych zwolenników imperializmu ekonomii, za zasadniczy komponent podejścia ekonomicznego nie został tu uznany ani model *homo oeconomicus*, ani żaden inny zestaw założeń dotyczących motywów ludzkich działań. Hirschman i Berman nie uwzględnili również jako elementu konstytutywnego dla *ekonomicznego stylu rozumowania* posługiwania się kategorią równowagi, co zarówno Becker (1990g, 23), jak i Lazear (2000, 101) uczynili. Wydaje się, że mimo iż charakterystyka przedstawiona przez Hirschmana i Berman jest bardziej rozbudowana od ujęć Lazeara i Beckera, to właśnie te ostatnie trafniej ujmują najistotniejsze elementy *stylu rozumowania* ekonomistów ortodoksyjnych.

Wskazane rozbieżności w ocenie ekonomicznego *stylu rozumowania* mogą w jakiejś mierze wynikać z faktu, że Hirschman i Berman charakteryzują ten styl niejako z zewnątrz (nie są ekonomistami), zaś ujęcia Beckera i Lazeara były przedstawiane przez ekonomistów, którzy jako „podejście ekonomiczne” prezentowali takie *style rozumowania ekonomicznego*, za którymi sami się opowiadali. Kwestia właściwego scharakteryzowania *ekonomicznego stylu rozumowania*, zwłaszcza jeśli miałby on stanowić swego rodzaju esencję podejścia wszystkich czy choćby większości ekonomistów, jest, jak widać, dyskusyjna. To z kolei prowadzi do wniosku, że prawdopodobnie należałoby mówić raczej o współistniejących *stylach rozumowania ekonomicznego* niż o jednym stylu. Ewentualnie można by też próbować uchwycić takie elementy, które charakteryzują styl dominujący na danym etapie rozwoju teorii ekonomicznej. Zwrócenie uwagi na współistnienie różniących się w jakiejś mierze stylów nie podważa natomiast przekonania o wadze zarówno dominującego *stylu rozumowania ekonomicznego*, jak i dostarczanych przez ekonomistów instrumentów prowadzenia polityki gospodarczej dla jej kształtowania. Niejako anonsując zagadnienie, które będzie przedmiotem analiz w dalszej części tego rozdziału, warto nadmienić, że popularyzowanie ekonomicznych *stylu rozumowania* dokonuje się również poprzez edukację ekonomiczną.

Zważywszy na rolę koncepcji *homo oeconomicus* w teorii ekonomii, jak i fakt, że model ten był uznany za jeden z najistotniejszych elementów podejścia ekonomicznego przez tak wpływowych teoretyków jak Becker czy Lazear, można uznać, że w ostatnich dekadach koncepcja ta stanowiła składową dominującego *ekonomicznego stylu rozumowania*. Wobec tego nasuwa się pytanie, jakie konkretnie postulaty polityczne można byłoby wywieść z założenia, że ludzie są racjonalnymi maksymalizatorami bogactwa/użyteczności/preferencji.

Model *homo oeconomicus* częstokroć łączony jest z doktryną liberalizmu gospodarczego. Wskazywanie na tego rodzaju powiązanie nie jest jednak do końca zasadne, ponieważ ze zbioru założeń (bez względu na to, jakie by one nie były) nie jesteśmy w stanie wysunąć żadnych wskazań pod adresem praktyki. Tę konstatację można by odczytać jako stwierdzenie, że model *homo oeconomicus* jako taki nie może być uznany za wsparcie nie tylko dla liberalizmu gospodarczego, ale i libertarianizmu, anarchizmu, interwencjonizmu, etatyzmu czy jakiegokolwiek innej doktryny politycznej. Pole do formułowania konkluzji pod adresem polityki otwiera

się dopiero wówczas, gdy założenia składające się na ten model zostaną uznane za adekwatny opis zachowań podmiotów gospodarczych lub za pożądany ideał³³.

Jeśli przyjąć, że model *homo oeconomicus* stanowi dobry opis rzeczywistego postępowania jednostek gospodarujących, to postulaty polityczne oparte na takim przeświadczeniu będą oczywiście zależne od (1) tego, którą z kategorii przyjmujemy za przedmiot maksymalizacji, (2) oceny skutków, jakie wynikają lub mogą wynikać z dążenia jednostek do realizacji tych celów³⁴ oraz (3) określenia, na ile działania tak postępujących jednostek prowadzą do realizacji celów wyznaczanych przez decydentów politycznych.

W przypadku wersji modelu *homo oeconomicus*, w której przedmiotem maksymalizacji jest użyteczność możliwa do uzyskania z dostępnych zasobów, można uznać, że jeśli jednostki są w stanie skutecznie realizować tego rodzaju cel, a jednocześnie taka właśnie, najefektywniejsza alokacja zasobów stanowi główny cel prowadzenia polityki gospodarczej, to wówczas jakakolwiek ingerencja w działania jednostek ze strony rządu (*sensu largo*) będzie tę optymalną alokację jedynie zaburzała. Wobec tego wszelka ingerencja powinna zostać uznana za niepożądaną. Przedstawione stanowisko jest jedną z klasycznych linii argumentacji na rzecz ograniczenia roli rządu w gospodarce wysuwanych przez kolejne pokolenia zwolenników liberalizmu gospodarczego. W wersji najbardziej radykalnej można odnaleźć ją u teoretyków realnego cyklu koniunkturalnego – Prescottta, Plossera i Longa (Long i Plosser 1983; Prescott 1986; Plosser 1989). Jak wskazywałam w rozdziale 2.3, autorzy ci przyjmując, że podmioty gospodarcze zawsze reagują na zmiany warunków w sposób racjonalny i optymalny, posunęli się do stwierdzenia, że wszelkie obserwowalne zmiany produkcji i zatrudnienia są takimi właśnie, optymalnymi reakcjami na zmiany mające miejsce w gospodarce. A wobec tego jakakolwiek ingerencja ze strony rządu będzie te optymalne stany jedynie zaburzała i jako taka jest oczywiście niewskazana. W szczególności, taki charakter ma polityka stabilizowania koniunktury i dążenia do ograniczenia bezrobocia. Rozumowanie to prowadziło do słynnej konstatacji, że fluktuacje wokół długookresowego trendu wzrostu gospodarczego mają w istocie charakter pozorny, ponieważ to, co jawi się jako fluktuacje (czyli stany odbiegające od równowagi), powinno zostać uznane za mające nieustannie miejsce przejścia pomiędzy kolejnymi stanami równowagi. Takie podejście prowadzi do wniosku, że wszelkie podejmowane przez rząd próby pobudzenia wzrostu gospodarczego są szkodliwe³⁵. Stanowisko Prescottta i pozo-

33 Kwestię normatywnego wymiaru koncepcji *homo oeconomicus* podejmuję w kolejnym punkcie (4.3.2).

34 Jeśli uznać, że polityka gospodarcza jest kreowana pod wpływem „interesów”, przedmiotem rozważań należałoby uczynić konsekwencje dążeń jednostek do maksymalizacji bogactwa/użyteczności/preferencji dla decydentów lub/i wspierających ich grup.

35 Teza ta była kontrowersyjna nawet dla takich zwolenników ograniczania roli państwa w gospodarce, jak monetarzyści czy przedstawiciele nowej ekonomii klasycznej (Snowdon, Vane i Wynarczyk 1989, 274–276).

stałych przedstawicieli teorii realnego cyklu koniunkturalnego można uznać za najdalej posunięte wyrażenie przekonania o efektywności systemu gospodarczego opartego na swobodzie gospodarowania, które było obecne w rozwoju głównego nurtu od jego powstania. Zaś różnice w postrzeganiu pożądanego zakresu aktywności rządu w gospodarce wynikały w głównej mierze z ewoluowania poglądów na temat skali i charakteru wyjątków od tej reguły, czyli rozpoznawania sytuacji, w których zachowanie zasady wolności gospodarczej prowadzi do efektów mniej korzystnych niż te, które można byłoby osiągnąć poprzez pewne jej ograniczenie. Dyskusje na ten temat szły w dwu zasadniczych kierunkach: z jednej strony dotyczyły ram instytucjonalnych, czyli doprecyzowania reguł, których przestrzeganie warunkowałoby efektywne działanie systemu gospodarczego opartego na rynkowym mechanizmie alokacyjnym i swobodzie gospodarowania, a z drugiej – wiązały się one z analizą tzw. niedoskonałości rynku. Jako niezbędne składowe ram instytucjonalnych wskazywano tu przede wszystkim poszanowanie praw własności i swobody zawierania umów oraz respektowanie zasady rządów prawa (Hayek [1948] 1958, 6–13, 107–118). Natomiast podstawą do eliminowania niedoskonałości rynku było domniemanie, że w ich korygowaniu aktywną i pozytywną rolę mógłby odgrywać rząd. Choć kwestia skuteczności rządu jako podmiotu, który miałby naprawiać te niedoskonałości oraz określenie, na czym konkretnie jego rola powinna polegać, była przedmiotem burzliwych debat³⁶.

Za szczególnego rodzaju przypadek niedoskonałości rynkowej alokacji zasobów można by uznać niemożność zgromadzenia poprzez rynek środków pozwalających na sfinansowanie dóbr publicznych. Istnienie tego rodzaju dóbr dostrzegano niemal od początku rozwoju doktryny liberalizmu gospodarczego, ale sam ich katalog ulegał poszerzeniu wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym³⁷. Gromadzenie i dysponowanie częścią zasobów przez rząd i finansowanie z tych środków dóbr publicznych opiera się na domniemaniu, że całkowita użyteczność wynikająca z udostępnienia takiego dobra jednostkom przekracza użyteczność możliwą do uzyskania przy pozostawieniu tych środków w ich rękach. Wziąwszy pod uwagę subiektywność kategorii użyteczności, dokonanie tego rodzaju porównania jest jednak trudne do wyobrażenia. Rzecz rozbija się w istocie o kwestię, czy polityk, przedstawiciel administracji rządowej lub urzędnik jest w stanie lepiej ocenić, co jest korzystne dla danej jednostki niż ona sama. Przekonanie, że urzędnicy pań-

36 Na temat ewolucji idei niedoskonałości rynku pisał Wojciech Giza (2013).

37 Przykładowo, za tego rodzaju dobro uznaje się dziś w większości krajów świata dostęp do finansowanej ze środków publicznych edukacji. Argumentem za jej finansowaniem (lub dofinansowaniem) jest uznanie, że stanowi to swego rodzaju inwestycję, która może się przyczynić do podwyższenia kwalifikacji siły roboczej/podniesienia poziomu kapitału ludzkiego, co w przyszłości zaowocuje wzrostem potencjału produkcyjnego. Innymi słowy, w efekcie tej szczególnej inwestycji zwiększy się potencjalny poziom całkowitej użyteczności dostępnej dla jednostek funkcjonujących w danym państwie.

stwowi mogą odegrać tego rodzaju pozytywną rolę leżało u podstaw postulowania zarówno finansowania dóbr publicznych, jak i stworzenia koncepcji państwa dobrobytu³⁸, a także idei libertariańskiego paternalizmu.

W przypadku tej ostatniej doktryny, zbliżenie decyzji podejmowanych przez jednostki do wzorca racjonalności wyznaczonego przez model *homo oeconomicus* miałoby nastąpić poprzez takie zmodyfikowanie sposobu przedstawiania dostępnych dla nich opcji, żeby mając wiedzę o ich ograniczeniach kognitywnych, zwiększyć prawdopodobieństwo dokonania przez nie wyboru takiego kierunku postępowania, który uznaje się za najbardziej korzystny. Koniec końców to, w jaki sposób określane jest, która opcja jest „najlepsza” nabiera tu kluczowego znaczenia. Nowi ekonomiści behawioralni wskazywali na błędy w osądach odnosząc proces podejmowania decyzji do reguł logicznych. Thaler i Sunstein częstokroć dodawali, że chodzi tu o decyzje, które byłyby korzystne dla jednostek z perspektywy długookresowej. Niemniej prawdą pozostaje, że to, jaka opcja jest promowana przez „architekta wyboru” zależy od jego oceny sytuacji. Podstawą tej doktryny jest zatem przekonanie, że „architekt wyboru” jest w stanie ocenić sytuację decyzyjną lepiej niż jednostki.

Z kolei argumentację podważającą przekonanie o skuteczności działania urzędników przedstawiali m.in. reprezentanci szkoły austriackiej i Friedman. Ten ostatni dowodził, że programy realizowane w ramach amerykańskiej wersji państwa opiekuńczego w sposób nieuchronny rodzą marnotrawstwo środków przekazywanych do budżetu przez obywateli, ponieważ „biurokraci wydają nie swoje pieniądze i nie na siebie samych” (Friedman i Friedman 2009, 112). Poza kwestionowaną przez Friedmana możliwością zdobycia wiedzy o rzeczywistych potrzebach osób, na rzecz których środki te są wydawane, słabością takiego rozwiązania była, jego zdaniem, mniejsza motywacja do efektywnego nimi dysponowania niż w przypadku wydawania własnych pieniędzy na zaspokajanie własnych potrzeb (Friedman porównywał tę sytuację do fundowania komuś prezentów gwiazdkowych, za które płacilibyśmy z rachunku firmowego) (111).

Jednakże przy argumentowaniu zarówno za, jak i przeciw tego rodzaju działaniom, zasadniczym problemem nadal pozostaje subiektywność odczuwania potrzeb i niemożność dokonywania interpersonalnych porównań użyteczności: nie da się jednoznacznie wykazać, że przyrost użyteczności wynikający z, przykładowo, sfinansowania dobra publicznego będzie większy od przyrostu użyteczności wynikającego z wykorzystania środków potrzebnych na jego sfinansowanie przez jednostki. Przeciw idei państwa opiekuńczego przemawia również brak możliwości poznania faktycznych potrzeb i preferencji poszczególnych jednostek, które mimo to są zobligowane do przekazywania części swoich zasobów do budżetu.

³⁸ Co ciekawe, istotną rolę w rozwoju tej koncepcji odegrał twórca modelu *homo oeconomicus*, J.S. Mill.

Wracając do postulatów politycznych możliwych do wywiedzenia z założenia, że jednostki postępują jak *homines oeconomici*, kolejnym zagadnieniem, które w istotny sposób rzutowało na postrzeganie roli rządu w gospodarce było to, w jaki sposób oceniano kwestię wzajemnego oddziaływania na siebie tych dążących do racjonalnej maksymalizacji użyteczności jednostek. Jednym z najdonioślejszych osiągnięć klasyków ekonomii było wykazanie, że nawet jeśli przyjąć, że wszyscy kierują się dążeniem do jak najlepszego zaspokajania własnych potrzeb, w określonych warunkach instytucjonalnych dążenia te będą prowadziły do najlepszego zaspokojenia potrzeb wszystkich członków społeczeństwa. W systemie opartym na swobodzie gospodarowania najskuteczniejszą metodą pozyskania środków na zaspokojenie własnych potrzeb będzie czynienie starań o wykorzystanie własnych zasobów tak, by wyspecjalizować się w wytwarzaniu jakiegoś typu dóbr czy świadczeniu usług, które będą pożądane przez inne osoby. To dawałoby szanse na uzyskanie środków pozwalających na nabywanie tego, co potrzebne jest nam. W efekcie pobudzanego w ten sposób podziału pracy i związanej z nim specjalizacji, całkowity produkt wytwarzany przez dane społeczeństwo byłby znacząco większy niż przy zaspokajaniu potrzeb w oparciu o dobra wytwarzane we własnym zakresie. Tego rodzaju efektów można by oczekiwać w systemie, w którym naruszanie własności prywatnej byłoby skutecznie karane, a szanse na przechwytywanie rent politycznych byłyby niewielkie. W takich warunkach najlepszą drogą do zaspokojenia własnych potrzeb byłoby dbanie o zaspokojenie potrzeb innych. Nie powinno dziwić, że system gospodarczy pozwalający na osiągnięcie tego rezultatu jawił się jako najlepszy z punktu widzenia efektywności gospodarowania dostępnymi w danym czasie i miejscu zasobami. Początkowo wniosek ten interpretowano w kategoriach maksymalizowania produkcji dóbr materialnych, ale już wśród ekonomistów klasycznych pojawiło się ujęcie szersze, odwołujące się do maksymalizowania użyteczności (Say 1960, 128–136; McCulloch 1925, 389–418).

Zaś jako swego rodzaju ukoronowanie tej linii argumentowania za gospodarką wolnorynkową można uznać rozumowanie Arrowa i Debreu (1954), którzy bazując na walrasowskim modelu równowagi ogólnej, przedstawili formalny dowód, że alokacja zasobów dokonująca się w oparciu o cenowy mechanizm alokacyjny jest optymalna w sensie Pareta. Posłużenie się modelem równowagi ogólnej prowadziło również do uwypuklenia katalogu dalece bardziej restrykcyjnych założeń, jakich przyjęcie okazało się niezbędne dla uzasadnienia tego wniosku. To z kolei wzmacniało zasadność wysuwania takich postulatów pod adresem polityki gospodarczej, które miały na celu zmniejszenie rozbieżności zachodzących pomiędzy założeniami tego modelu a rzeczywistością gospodarczą. Przykładem może tu być ustawodawstwo antymonopolowe, rekomendowanie powoływania specjalnych organów mających na bieżąco monitorować strukturę rynków i zapobiegać nadmiernej koncentracji produkcji, wprowadzenie konieczności uzyskiwania zezwoleń na fuzje lub/i przejęcia firm mających znaczny udział w rynku czy wprowadzanie ograniczeń

lub nawet zakazów reklamowania określonych produktów, których konsumowanie jest uznawane za szkodliwe. Wziąwszy to pod uwagę trzeba przyznać, że analizy ekonomiczne oparte na modelu *człowieka gospodarującego* i koncepcji doskonałej konkurencji przyczyniły się do podjęcia pewnych kroków zmierzających ku korygowaniu rozbieżności zachodzących pomiędzy realnym życiem gospodarczym a modelem rynku doskonale konkurencyjnego (cf. Klimczak 2007).

Uznanie modelu *homo oeconomicus* za adekwatny opis motywów działań jednostek gospodarujących może jednak prowadzić do formułowania postulatów krańcowo odmiennych od tych, które są wysuwane przez zwolenników doktryny liberalizmu gospodarczego. Z takim przypadkiem mamy do czynienia, jeśli pozostaniemy przy uznaniu modelu *homo oeconomicus* za dobry opis motywów działań jednostek gospodarujących, ale odrzucimy stanowisko, że rezultaty tych dążeń są korzystne dla ogółu. Przekonanie o dysharmonii pomiędzy dążeniem jednostek gospodarujących do zaspokajania własnych potrzeb a dobrobytem ogółu, było zwykle wyrażane przy uznaniu za cel działania jednostek maksymalizacji nie użyteczności, lecz zysku. Takim założeniem posługiwano się przede wszystkim w odniesieniu do przedsiębiorców i to właśnie konsekwencje ich działań konfrontowano z interesami pozostałej części społeczeństwa. Dążenia przedsiębiorców (kapitalistów, „kapitanów przemysłu”) do maksymalizacji zysku prezentowano jako godzące w interes określonych grup czy klas społecznych (w tym charakterze najczęściej występowali robotnicy). Stanowisko to przychodzi na myśl przede wszystkim koncepcje formułowane przez przedstawicieli myśli socjalistycznej, lecz warto powtórzyć, że poza socjalistami poważne wątpliwości odnośnie do przekonania o korzyściach mających wynikać z dążenia przedsiębiorców do pomnażania zysku wyrażali ponadto reprezentanci romantyzmu ekonomicznego, nawiązującej do tego nurtu szkoły historycznej oraz instytucjonalizmu. Zaś samo przełożenie tych wątpliwości na postulaty dotyczące polityki gospodarczej przynosiło zróżnicowane rezultaty – od wzywania do radykalnego przekształcenia fundamentów systemu społeczno-gospodarczego, odrzucenia własności prywatnej, ograniczenia swobody działalności gospodarczej i przejścia do gospodarki centralnie sterowanej (Marks), poprzez postulowanie oparcia życia gospodarczego na dobrowolnych zrzeszeniach produkcyjno-konsumpcyjnych, które miałyby funkcjonować bez jakiegokolwiek ingerencji ze strony państwa (Pierre Proudhon), do argumentowania na rzecz zwiększenia kontroli rządu nad określonymi obszarami aktywności gospodarczej (List, Veblen).

Należy jednak podkreślić, że przyjęcie, iż jednostki zachowują się zgodnie z założeniami składającymi się na model *człowieka gospodarującego* nie jest wcale warunkiem niezbędnym dla argumentowania za liberalizmem gospodarczym. Mimo odrzucenia tego modelu, za doktryną tą opowiadali się zarówno Sen, Hayek, V. Smith, North, Coase, jak i twórcy koncepcji libertariańskiego paternalizmu – Thaler i Sunstein. Rzecz jasna, podważanie tego modelu również nie było drogą,

która w sposób konieczny prowadziła ku liberalizmowi. Najlepszym przykładem odejścia zarówno modelu *homo oeconomicus*, jak i doktryny liberalizmu gospodarczego, jest stanowisko J.M. Keynesa i postulowany przez niego interwencjonizm.

Nawiązując do idei refleksyjności teorii ekonomii i rzeczywistości gospodarczej warto byłoby rozważyć również, czy wprowadzenie w życie postulatów politycznych formułowanych na podstawie przekonania, że model *homo oeconomicus* stanowi dobry opis działań jednostek, wywarło lub mogło wywrzeć wpływ na faktyczne postępowanie ludzi, tak by model ten stał się jeszcze lepszym, bardziej adekwatnym opisem ich działań. Zważywszy jednak na zróżnicowanie wskazań, które można byłoby wywieść z koncepcji *człowieka gospodarującego*, dokonanie tego rodzaju oceny byłoby niezwykle trudne. Jeśli poprzestalibyśmy na ogólnym wezwaniu do ograniczenia roli państwa w gospodarce, czego skutkiem byłoby zmniejszenie aktywności rządu w określonych obszarach, wówczas w istocie można byłoby oczekiwać, że aktywność jednostek na tych płaszczyznach się zwiększy. Nie oznacza to jednak, że jednostki te, przez sam fakt umożliwienia im działania na obszarach „zajętych” uprzednio przez państwo, zaczęły działać zgodnie z założeniem racjonalnej maksymalizacji użyteczności/preferencji/bogactwa. Co więcej, przy przyjęciu za podstawę modelu *homo oeconomicus* w jego najszerszym ujęciu można by wprawdzie założyć, że tak właśnie się stanie (jednostki będą maksymalizować użyteczność), ale specyfika tego ujęcia oznacza, że dokładnie taki sam cel powinien im przyświecać już wcześniej. Oczywiście konkretne działania danej osoby przed i po ograniczeniu aktywności rządu mogłyby być odmienne – zmniejszenie zaangażowania państwa w daną branżę mogłoby skłonić określone jednostki do założenia własnych firm, a przedsiębiorców już w danej gałęzi działających – do rozszerzenia pola działań. Niemniej bez względu na charakter podjętych kroków, zarówno działania podejmowane przed, jak i po tego rodzaju zmianie można by postrzegać jako racjonalne wykorzystywanie dostępnych zasobów w celu maksymalizowania użyteczności. Zmiana polityki gospodarczej na bardziej liberalną oznaczałaby jedynie zmianę otoczenia (warunków instytucjonalnych), a nie zmianę nadrzędnych motywów zachowań. Jak już wskazywałam, dokonanie oceny zmian postępowania jednostek pod kątem ich zbliżenia do modelu *homo oeconomicus* byłoby możliwe jedynie przy ujęciach opartych na obiektywnym kryterium, i to tylko wówczas, gdyby ogół możliwych zachowań dało się podzielić na te spełniające warunek dążenia do racjonalnej maksymalizacji tego kryterium i nie spełniające go.

4.3.2. Rola ekonomistów w propagowaniu idei ekonomicznych. Normatywny wymiar modelu *homo oeconomicus*

Nieco słabiej rozpoznane, choć w czasach nam współczesnych coraz istotniejsze źródło wpływu teorii ekonomicznych na realia gospodarcze zdaje się stanowić sama obecność teoretyków ekonomii w przestrzeni publicznej, a zwłaszcza ich ak-

tywność medialna. Z uwagi na dużą wagę, jaką w krajach najlepiej rozwiniętych przypisuje się dziś zagadnieniom gospodarczym, ekonomiści, którzy – co zrozumiałe – postrzegani są jako eksperci od tej tematyki, pełnią rolę niemalże etatowych komentatorów wydarzeń mających miejsce w życiu społecznym. Aktywność ekonomistów w środkach masowego przekazu daje im zaś możliwość kształtowania opinii publicznej i bezpośredniego docierania do kręgu odbiorców, którego rozmiary po wielokroć przekraczają wielkość audytorium możliwego do zgromadzenia w salach wykładowych. Ekonomiści zyskują dzięki temu szansę na dotarcie do osób, których wiedza na temat koncepcji ekonomicznych nie jest zbyt zaawansowana (o ile w ogóle istnieje) i propagowania określonych sposobów postrzegania bieżących zjawisk gospodarczych i społecznych. Forma prezentacji wygłaszanych opinii jest wówczas oczywiście odmienna od tej, którą stosuje się łamach periodyków naukowych i podczas wykładów akademickich. Specyfika aktywności medialnej na ogół wymusza uproszczenie przekazu i skoncentrowanie się na kwestiach zasadniczych. Przekaz jest więc wówczas mniej czy bardziej skrótowy, nierzadko sprowadza się on jedynie do przedstawiania samych wniosków, ocen czy zaleceń. Nieco szerzej mają szansę zaprezentować swoje stanowisko ci ekonomiści, którzy parają się aktywnością publicystyczną, z tym, że nawet wówczas ich wypowiedzi z rzadka przybierają kształt ustrukturyzowanego wywodu. Można jednak przypuszczać, że wszelkie opinie, wskazówki i komentarze formułowane przez ekonomistów wypowiadających się za pośrednictwem mediów masowych są osadzone w ogólnych wizjach życia gospodarczego, które tworzą również swego rodzaju ramy dla prowadzonych przez nich rozważań teoretycznych.

Rozwój ekonomii popularnej (*econ-pop*) oznacza, że część teoretyków, choć trzeba od razu zaznaczyć, że jest to wciąż grupa relatywnie niewielka, popularyzuje swoje koncepcje przygotowując publikacje dedykowane dla szerokiego grona odbiorców. W takich przypadkach wywód z konieczności przybiera charakter uproszczony, mniej sformalizowany, przedstawiany bez uciekania się do specjalistycznego słownictwa. Trudno wyrokować o wpływie tej formy upowszechniania koncepcji ekonomicznych na sposób interpretowania rzeczywistości gospodarczej przez czytelników, niemniej jako świadectwo jej potencjalnego znaczenia można potraktować przywołany już fakt, że niektóre tego typu prace rozchodzą się w milionach egzemplarzy. Przykładowo, status bestsellerów osiągnęły w ostatnich latach *Pułapki myślenia* Kahnemana (2011), *Dlaczego narody przegrywają?* Acemoglu i Robinsona (2012), *Impuls* Thaler'a i Sunsteina (2012), *Cena nierówności* Josepha E. Stiglitz'a (*The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*, 2013), czy szeroko komentowany *Kapitał w XXI wieku* Thomasa Picketty'ego (*Capital in the Twenty First Century*, 2014). Na długo przed pojawieniem się ekonomii popularnej podobnym statusem cieszyły się popularyzujące idee liberalizmu gospodarczego książki Friedmana – *Kapitał i wolność* (1962) oraz napisany wspólnie z Rose Friedman *Wolny wybór* (1980).

Jako aktywność, którą można by potraktować jako należącą do tej kategorii, trzeba również wymienić pełnienie przez ekonomistów roli kolumnistów w czasopismach nie-naukowych. Tu również można wymienić czołowych przedstawicieli profesji – Friedmana, który pełnił taką rolę w „The New York Times”, Paula Krugmana aktywnego na łamach m.in. w „The New York Times”, „The Harvard Business Review”, „The Economist” oraz „Washington Monthly”, N. Grega Mankiwa, który również publikował w „The New York Times” czy Beckera, który w latach 1985–2004 pisał do „Business Week”³⁹.

W ostatnich latach na znaczeniu zyskują również media społecznościowe, które pozwalają ekonomistom na komentowanie interesujących ich wydarzeń na bieżąco i przedstawianie czytelnikom swojego stanowiska w sposób pełniejszy i bezpośredni. Tu z kolei można wskazać na cieszące się dużą popularnością blogi Mankiwa⁴⁰, Krugmana⁴¹, Johna Cochrane’a⁴², Dany’ego Rodrika⁴³ czy w końcu na prowadzony do 2014 roku wspólny blog Beckera i Posnera⁴⁴, którego pokłosiem była książka *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism* (2009)⁴⁵. Taka forma popularyzowania poglądów ekonomicznych jest o tyle warta uwagi, że daje możliwość dotarcia do kręgu odbiorców ograniczonego jedynie dostępem do Internetu i znajomością języka, w którym blog jest prowadzony (najczęściej jest to język angielski). Trzeba jednak zauważyć, że i tu trudno byłoby zawyrokować, jak silne jest oddziaływanie tego medium na postrzeganie rzeczywistości gospodarczej przez odbiorców. Raz jeszcze warto przy tym podkreślić, że każdy z autorów przekazuje wówczas poglądy swoje, a nie poglądy profesji ujmowanej *en bloc*. Oznacza to, że badanie oddziaływania tego medium na percepcję realiów gospodarczych trzeba byłoby prowadzić analizując wpływ poszczególnych autorów czy grup, a nie wpływ reprezentantów profesji potraktowanych jako całość. Uwaga ta odnosi się zresztą do oddziaływania ekonomistów poprzez wszelkie inne media.

Niemniej ujmując tę kwestię z perspektywy długookresowej i porównując obecną rolę odgrywaną w społeczeństwie przez ekonomistów-ekspertów, doradców czy komentatorów z sytuacją mającą miejsce choćby na początku poprzedniego stulecia trudno byłoby nie dostrzec, że rola ta znacznie wzrosła. Istotnym ele-

39 Teksty tam opublikowane zostały wydane w formie książkowej: *Ekonomia życia: od baseballu do akcji afirmatywnej i imigracji, czyli w jaki sposób sprawy realnego świata wpływają na nasze codzienne życie* (2006, współautor: G.N. Becker).

40 *Random Observations for Students of Economics*, <http://gregmankiw.blogspot.com/>.

41 *The Conscience of a Liberal*, <https://krugman.blogs.nytimes.com/> (Paul Krugman zakończył prowadzenie bloga na serwerze „The New York Times” 6 grudnia 2017 r.).

42 *The Grumpy Economist*, <https://johnhcochrane.blogspot.com/>.

43 *Unconventional Thoughts on Economic Development and Globalization*, <http://rodrik.typepad.com/>.

44 *The Becker-Posner Blog*, <http://www.becker-posner-blog.com/> (po śmierci Beckera w 2014 r. Posner zakończył pisanie bloga).

45 Polski przekład tej pracy – *Nieoczywistości. Ekonomiczna teoria wszystkiego* – ukazał się w 2013 r. nakładem wydawnictwa Wolters Kluwer.

mentem tego procesu była stopniowa profesjonalizacja ekonomii zapoczątkowana w ostatnim ćwierćwieczu XIX wieku, wzrost pozycji instytucjonalnej ekonomistów oraz wzrost prestiżu społecznego zarówno samych ekonomistów, jak i reprezentowanej przez nich dyscypliny naukowej mający miejsce w związku z decyzją Banku Centralnego Szwecji o ufundowaniu nagród im. Alfreda Nobla z zakresu nauk ekonomicznych (pierwszą wręczono w 1969 r.).

Z kolei elementem wzmacniającym pozycję ekonomistów w kręgach naukowych, co pośrednio przekładało się na popularyzację *ekonomicznego stylu rozumowania* w innych naukach społecznych, była niewątpliwie atrakcyjność teorii racjonalnego wyboru, czego pokłosiem były sukcesy imperializmu ekonomii. Wzmocnienie prestiżu ekonomii w krajach zachodnich dokonało się przede wszystkim w związku ze swego rodzaju „ujarzmieniem” gospodarki, czyli relatywnie długim, trwającym ćwierćwiecze, okresem wolnym od bolączek gospodarczych dwudziestolecia międzywojennego. Lata 50. i 60. XX wieku były w tej części świata dekadami niewielkiego bezrobocia, niskiej inflacji oraz stabilnego wzrostu gospodarczego. Dla umocnienia pozytywnych opinii o ekonomistach i ekonomii istotne było zwłaszcza przełożenie tej korzystnej koniunktury na wzrost zamożności i podwyższenie poziomu życia ludzi. W konsekwencji, blisko trzy powojenne dekady sukcesów gospodarczych zaczęto postrzegać jako sukces swego rodzaju makroekonomii stosowanej, czyli podejścia do uprawiania polityki gospodarczej mającego swe umocowanie w koncepcjach keynesowskich.

Występujące na przestrzeni ostatniego półwiecza kryzysy gospodarcze niewątpliwie przekładały się na czasowe pogorszenie reputacji ekonomistów, czego przejawy można było bez trudu zaobserwować w okresie ostatniego załamania koniunktury w latach 2008–2009. Niemniej krytyka kierowana pod adresem samych ekonomistów, jak i ekonomii jako nauki, ostatecznie prowadziła raczej ku ewolucji głównego nurtu badań ekonomicznych (podważaniu koncepcji uznawanych za fundament dla stosowanej w okresie przedkryzysowym polityki gospodarczej)⁴⁶ niż ku osłabieniu pozycji instytucjonalnej samych ekonomistów. Innymi słowy, kryzysy gospodarcze skutkowały wprawdzie podważeniem wpływów politycznych i intelektualnych reprezentantów określonych szkół czy nurtów, ale jednocześnie towarzyszyła im pewna otwartość na wsłuchiwanie się w propozycje płynące ze strony innych szkół. Zatem, nieco na pierwszy rzut oka paradoksalnie, ostatecznym owocem osłabienia koniunktury częstokroć był raczej wzrost niż spadek

46 Gwoli ilustracji można tu przywołać fakt, iż kryzys gospodarczy lat 70. XX wieku przyczynił się do podważenia statusu makroekonomii keynesowskiej, a ostatnie perturbacje zaowocowały wzmocnieniem nurtów pozostających wcześniej na obrzeżach ekonomii ortodoksyjnej – nowej ekonomii behawioralnej, nowej ekonomii instytucjonalnej, ekonomii eksperymentalnej, a w pewnej mierze również neuroekonomii. Na temat relacji pomiędzy kondycją gospodarki a ewolucją myśli ekonomicznej pisałam szerzej w artykule *Economics in times of crisis. In search of a new paradigm in economic sciences* (Dzionek-Kozłowska 2015).

społecznego znaczenia samej profesji. Przyczyn takiej sytuacji można upatrywać w tym, że załamanie koniunktury gospodarczej jest okresem, gdy problemy gospodarcze wychodzą na pierwszy plan. W takiej sytuacji zapotrzebowanie na głosy osób postrzeganych jako eksperci od gospodarki nie maleje, lecz przeciwnie – znacząco wzrasta. Zrozumiałe jest jednak, że w konsekwencji kryzysu skład grona ekspertów się zmienia, bo status ten tracą osoby, które odpowiadały za kształtowanie polityki gospodarczej w okresie przedkryzysowym, i które w jakiejś mierze obarcza się odpowiedzialnością za to, iż kryzys nastąpił⁴⁷.

Wypowiadanie się na temat skali wpływu ekonomistów na percepcję rzeczywistości gospodarczej i porównywanie tego wpływu z oddziaływaniem innych grup mogących kształtować opinie na temat życia gospodarczego (np. osób z kręgów zawodowych czy rodzinnych, przywódców religijnych lub publicystów) byłoby niezwykle trudne, niemniej dość często spotkać się dziś można z opinią o prymacie życia gospodarczego nad innymi płaszczyznami aktywności społecznej. Znaczenie tego aspektu była nawet uznawane za na tyle duże, że status społeczny ekonomii przyrównuje się do roli, jaką do niedawna odgrywały w życiu wspólnot wierzenia religijne (R.H. Nelson 2001). Posługiwanie się tego rodzaju metaforą prowadzi do porównywania samych ekonomistów do kapłanów, kaznodziejów, proroków czy nawet szamanów, a ich wypowiedzi – do swego rodzaju kazań (cf. Stigler 1982; R.H. Nelson 2001; Dzionek-Kozłowska 2006; Sedlăček 2011; Scott Cato 2012; Dzionek-Kozłowska i Matera 2015, 11–21).

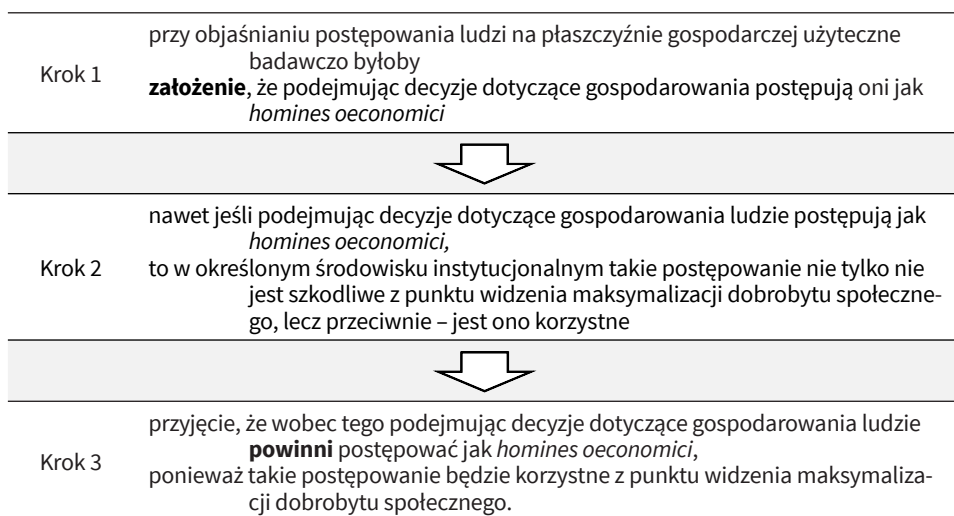
W tym miejscu pojawia się pytanie: czy model *homo oeconomicus* zaistniał jako element tych ekonomicznych „kazań”, a jeśli tak, to w jakim charakterze? Zważywszy na jego znaczenie w ekonomii neoklasycznej, odpowiedź twierdząca na pierwszą część tego pytania nie powinna być zaskakująca, zwłaszcza jeśli wziąć pod uwagę fakt, że zagorzali zwolennicy tej koncepcji, tacy jak m.in. Becker i Posner, byli aktywnymi użytkownikami tej formy propagowania swoich poglądów. Przedstawiane przez nich komentarze, opinie i sposoby objaśniania rzeczywistości oparte były na podejściu zbliżonym do tego, które przyjmowali przy „uprawianiu nauki”, czyli założeniu, że do wyjaśnienia ludzkich działań użyteczne jest przyjęcie, że dążąc do realizacji swoich potrzeb ludzie zachowują się w sposób racjonalny. Z punktu widzenia analizy wpływu wypowiedzi medialnych ekonomistów na realia istotne jest, że upowszechnienie takiego sposobu „odczytywania” rzeczywistości wśród odbiorców mogło wywrzeć wpływ na podejmowane przez tychże odbiorców decyzje. Posługując się nomenklaturą Sorosa, wpływ ekonomistów na postrzeganie realiów gospodarczych przez inne osoby, czyli wpływ na ich funkcję kognitywną (zgodnie z relacją *świat* → *umysł*) mógł przełożyć się na sposób,

47 Sytuację tę można porównać do obarczania odpowiedzialnością architekta za zawalenie się zaprojektowanego przez niego budynku lub lekarza za pogorszenie stanu zdrowia pacjenta w konsekwencji zaordynowanej przez niego terapii.

w jaki realizowały one funkcję manipulatywną (zgodnie z relacją *umysł* → *świat*). Przykładowo, po lekturze książki Levitta i Dubnera, którzy w jednym z rozdziałów wyjaśniają, dlaczego racjonalnym zachowaniem agentów nieruchomości jest zadowalanie się ceną niższą niż ta, którą można byłoby uzyskać pozostawiając ofertę na rynku przez nieco dłuższy czas, osoba mająca dom na sprzedaż może podjąć decyzję o samodzielnym poszukiwaniu nabywców, bez pośrednictwa agencji.

Poza wpływem na popularyzację określonego sposobu postrzegania realiów gospodarczych równie istotną, a może nawet najistotniejszą konsekwencją związaną z tą formą oddziaływania ekonomistów na realia było nadanie modelowi *homo oeconomicus* wymiaru normatywnego. Wbrew temu, co można by wywnioskować na podstawie treści przedstawianych w rozdziale trzecim, proces ten nie ograniczał się wyłącznie do rozwinięcia podejścia nowych ekonomistów behawioralnych, którzy wprawdzie odmawiali tej koncepcji wartości deskryptywnej, ale jednocześnie traktowali ją jako wzorzec racjonalności, do którego jednostki mogłyby się zbliżyć dzięki wcieleniu w życie doktryny libertariańskiego paternalizmu. Poza tą, nadal względnie nową ścieżką, na długo wcześniej zaczęła kształtować się inna, linia rozumowania prowadząca do uzyskania przez jedno z ujęć modelu *homo oeconomicus* statusu niemal wzorca osobowego dla przedsiębiorców. Za maksymalizowane kryterium przyjęto w tym przypadku zysk.

Próbując zrekonstruować proces, który doprowadził do nadania tej wersji koncepcji *człowieka gospodarującego* takiego charakteru, można wskazać trzy zasadnicze kroki przedstawione na poniższym schemacie (rys. 4).



Rysunek 4. Proces nadania wartości normatywnej modelowi *homo oeconomicus*

Źródło: opracowanie własne.

Pierwszy z tych kroków został poczyniony przez J.S. Milla, a swoje rozwinięcie odnalazł w nurtach marginalistycznych i w teorii wyboru publicznego. Drugi wiązał się z argumentacją mającą korzenie w myśli prekласyków, która to argumentacja prowadziła do słynnej, wysuniętej przez klasyków tezy, że jednostki dążąc do jak najlepszego zaspokojenia swoich interesów, działają na rzecz maksymalizacji dobrobytu ogólnospołecznego możliwego do osiągnięcia przy danym poziomie zasobów.

Natomiast ostatni krok został dokonany dopiero w wieku XX. Doskonałym przykładem wypowiedzi bazującej na tego rodzaju rozumowaniu była opinia Friedmana wyrażona w jego *Kapitalizmie i wolności*, a spopularyzowana za sprawą jego głośnego artykułu z „The New York Times”, iż „[w] gospodarce wolnorynkowej odpowiedzialność społeczna przedsiębiorcy sprowadza się tylko i wyłącznie do jednej kwestii, a mianowicie do obowiązku wykorzystywania dostępnych zasobów w celu realizacji działań mających przynosić zyski” (2008, 255)⁴⁸. Innymi słowy, w gospodarce wolnorynkowej przedsiębiorcy powinni skoncentrować się na dążeniu do maksymalizacji zysku, ponieważ w ten sposób będą przyczyniali się do zwiększenia dobrobytu ogółu. Idąc jeszcze dalej, można nawet uznać, że podejmowanie przez nich jakichkolwiek działań, które nie byłyby nakierowane na realizację tego podstawowego celu, jest wręcz naganne, ponieważ pociąga za sobą rozpraszanie energii i środków, które można byłoby spożytkować na pomnażanie zysku. Takie działania należałoby, wobec tego, potraktować jako szkodliwe z perspektywy dobrobytu całego społeczeństwa. Co więcej, nawet ci przedsiębiorcy, którzy podejmując decyzje o kierunkach swojej aktywności chcieliby brać pod uwagę nie tylko prywatną, ale i społeczną perspektywę, tym bardziej powinni uznać dążenie do maksymalizacji zysku za zasadę nadrzędną. Koncentrując się na maksymalizacji zysku, będą mieli bowiem możliwość przysłużyć się społeczeństwu najlepiej.

Wśród czynników, które złożyły się ostatecznie na nadanie jednemu z ujęć modelu *człowieka gospodarującego* wymiaru normatywnego trzeba rozważyć: (1) radykalizowanie liberalnej/libertariańskiej retoryki antysocjalistycznej i antyinterwencjonistycznej po II wojnie światowej, (2) zainicjowanie dyskusji wokół idei społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility*, CSR),

⁴⁸ Zastanawiające jest, że do wypowiedzenia tego rodzaju opinii posunął się ekonomista, który sam siebie uznawał za wielkiego admiratora Marshalla, który z kolei był gorącym orędownikiem promowania wśród przedsiębiorców idei *rycerskości gospodarczej*, wedle której przedsiębiorcy-rycerze gospodarki mieliby podejmować działalność gospodarczą z uwagi na „pragnienie pokonania trudności, zdobycie uznania i przywództwa” i odczuwać „radość z czynienia rzeczy szlachetnych i trudnych, ponieważ są one szlachetne i trudne, gardzić łatwymi zwycięstwami, cieszyć się z tego, że mogą przyjąć z pomocą tym, którzy potrzebują pomocnej dłoni oraz posiadać dumę wojownika, który szanuje zdobycze pochodzące z dobrze rozegranej bitwy lub nagrody z turnieju, przede wszystkim z uwagi na dokonania, których one dowodzą, a dopiero w drugim rzędzie z uwagi na wartości pieniężne, jakie osiągają one na rynku” (Marshall 1907, przekład za: Dzionek-Kozłowska 2007, 314; cf. Snowden i Vane 2003, 185).

a także dwie kwestie istotne z punktu widzenia samej teorii ekonomii, a mianowicie (3) przeprowadzenie formalnego dowodu pierwszego teorematu ekonomii dobrobytu i (4) rozwój teorii racjonalnego wyboru oraz popularyzację imperializmu ekonomii.

W przypadku pierwszego z wymienionych czynników, czyli zradykalizowania wypowiedzi zwolenników liberalizmu gospodarczego w latach 40. XX wieku, było to, jak można przypuszczać, bezpośrednio związane ze zwrotem ku zwiększeniu roli państwa w gospodarce mającym w tym okresie miejsce nawet w tych krajach, które przez dekady były swoistymi ostojami liberalnej polityki gospodarczej⁴⁹. Dodatkowym wyzwaniem było powstanie potężnego obszarowo bloku państw o socjalistycznej gospodarce centralnie sterowanej w konsekwencji rozszerzenia sfery wpływów Związku Radzieckiego. W takich warunkach popularność idei liberalnych znacznie spadła, co z kolei skłaniało zwolenników liberalizmu do poszukiwania nowych, nośnych argumentów i sposobów ich prezentacji, które byłyby przekonujące dla potencjalnych słuchaczy⁵⁰. Poza tradycyjną narracją skoncentrowaną wokół kwestii efektywności i racjonalności systemu wolnorynkowego, zaczęto rozwijać i tę linię rozumowania, która wskazywała na korzyści tego systemu z punktu widzenia dobrobytu ogółu. W tym trudnym dla zwolenników liberalizmu okresie potrzebne było wskazanie swego rodzaju „bohatera pozytywnego”. Można było to osiągnąć poprzez uwypuklenie pozytywnej roli odgrywanej w społeczeństwie przez przedsiębiorców; pokazanie, że ich dążenie do maksymalizowania zysku nie jest haniebne i szkodliwe, lecz przeciwnie – jest korzystne czy nawet niezbędne dla czerpania przez wszystkie jednostki korzyści z systemu wolnorynkowego⁵¹. Zaś od uwypuklania zalet i korzy-

49 Najjaskrawiej było to widoczne w Wielkiej Brytanii, w której pierwsze powojenne wybory wygrali labourzyści niosący na sztandarach hasła znacjonalizowania kluczowych sektorów brytyjskiej gospodarki.

50 Dobrą ilustracją jest tu konstatacja, od której Hayek rozpoczął swój referat wygłoszony podczas założycielskiego spotkania Mont Pèlerin Society w kwietniu 1947 roku: „Można przypuszczać, że w ciągu następnych kilku lat, czyli w jedynym okresie interesującym praktyków polityki, w większej części świata stały ruch w kierunku powiększania zakresu kontroli państwa nad gospodarką jest niemal pewny”. Cała ta wypowiedź wygłoszona w obecności 38. czołowych ówczesnych zwolenników i teoretyków liberalizmu, pośród których znajdowali się m.in. Knight, Mises, Friedman, Popper, Buchanan i Stigler, napawała optymizmem mniej niż umiarkowanym. Hayek posunął się nawet do stwierdzenia, że perspektywy na najbliższą przyszłość „są beznadziejne”. To dramatyzowanie miało zapewne pobudzić zgromadzonych do działania, a zasadniczym, wskazywanym przez Hayeka celem miało być kształtowanie opinii publicznej, „szerzenie przekonań”, „tworzenie politycznego klimatu”, poprzez odwoływanie się do racjonalnej argumentacji, na którą opinia publiczna mogła być, jego zdaniem, w pewnej mierze otwarta (Hayek 1998, 121–123; cf. Hartwell 1995).

51 Na poziomie czysto retorycznym można to rozpatrywać jako nawiązanie do dziewiętnastowiecznej dyskusji nad marksowskim obrazem kapitalisty jako wyzyskiwacza i charakterystycznym dla ekonomii klasycznej obrazem przedsiębiorcy, którego starania, energia, odpowiedzialność

ści czerpanych przez członków społeczeństwa z działań określonych osób dzieli już tylko krok od potraktowania tychże osób jako wzoru do naśladowania dla innych⁵².

Z kolei zintensyfikowanie w latach 60. XX wieku debaty nad koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu doprowadziło do radykalizowania wypowiedzi artykułowanych w dyskursie publicznym przez zwolenników liberalizmu gospodarczego. Idea CSR nakładała na przedsiębiorców znacznie więcej obowiązków niż tylko dbanie o kondycję ekonomiczną firmy. Spektrum zagadnień, których nie powinni oni tracić z oczu podczas prowadzenia swoich interesów zostało tu poszerzone o konieczność dbania również o szeroko pojęty interes społeczny – uwzględnianie potrzeb różnorodnych grup interesariuszy, troskę o środowisko naturalne i społeczne, w którym funkcjonowało przedsiębiorstwo, dokonywanie odpowiedzialnego wyboru partnerów biznesowych tak, by współpracować z tymi, którzy także respektują wymogi społecznej odpowiedzialności etc. Najogólniej rzecz ujmując, przedsiębiorca chcący działać zgodnie z zasadami CSR powinien być gotowy do brania odpowiedzialności za wszelkie obszary, na które przedsiębiorstwo może mieć jakikolwiek wpływ w związku z prowadzoną przez siebie działalnością. Zyskiwanie popularności przez tak nakreślony model zaowocowało wzmocnieniem i radykalizowaniem stanowiska przeciwników tej koncepcji, czego doskonałym przykładem jest zresztą wspomniany wcześniej tekst Friedmana. Można nawet uznać, że jego wywód z „The New York Times” był odpowiedzią skierowaną do zwolenników idei społecznej odpowiedzialności biznesu, a jednocześnie swoistym „rozgrzeszeniem” dla tych przedsiębiorców, którzy nie byli gotowi by zaprzętać sobie głowę czymkolwiek innym poza dążeniem do maksymalizacji zysku.

Przechodząc do elementów związanych z teorią ekonomii, pewne znaczenie w nadaniu modelowi *homo oeconomicus* wymiaru normatywnego mógł również odegrać fakt, iż koncepcja ta została wykorzystana w przy modelu równowagi ogólnej, którym posłużyli się Arrow i Debreu dowodząc efektywności rynkowego mechanizmu alokacyjnego (1954, 268, 272). Wskazani autorzy dowodzili z jednej strony, że „alokacja zasobów przy równowadze osiągniętej w modelu gospodarki wolnokonkurencyjnej jest optymalna w sensie Pareto”, a z drugiej – że „każdą Pareto-optymalną alokację zasobów można osiągnąć w warunkach równowagi wolnokonkurencyjnej” (265). Ich sformalizowany dowód, mimo że przeprowadzony w odniesieniu do sytuacji niemożliwej do zaistnienia w rzeczywistości⁵³, został potraktowany jako istotny argument przemawiający na rzecz

i zdolność do podejmowania ryzyka pozwalają pozostałym członkom społeczeństwa cieszyć się obfitością dóbr, które pojawiają się na rynku właśnie dzięki przemyślności przedsiębiorców.

52 W tym przypadku mamy oczywiście do czynienia z sytuacją dość szczególną, ponieważ mowa jest nie o konkretnej, żyjącej postaci czy grupie osób, lecz o pewnym abstrakcyjnym modelu działań i korzyściach, które działania te wywołają, przy czym warunkiem ich zaistnienia jest znajdowanie się w dość restrykcyjnie nakreślonym otoczeniu instytucjonalnym.

53 Gospodarka wolnokonkurencyjna z artykułu Arrowa i Debreu (1954) to system, w którym panuje konkurencja doskonała, co oznacza m.in., że wszystkie podmioty dysponują doskonałą (pełną

słuszności opowiedzenia się za oparciem alokacji zasobów na działaniu rynku. Z punktu widzenia uczynienia z modelu *homo oeconomicus* wzorca postępowania dla przedsiębiorców kluczowe wydaje się tu odwrócenie logiki rozumowania i uznanie, iż jeśli rynkowy mechanizm alokacyjny pozwala maksymalizować użyteczność (dobrobyt) możliwą do osiągnięcia przy danym poziomie zasobów, a dowód opiera się na założeniu, że podmioty gospodarcze dążą do maksymalizacji zysku, to w gospodarce wolnorynkowej przedsiębiorcy powinni zachowywać się zgodnie z tym założeniem, bo tylko wówczas dobrobyt ogólnospołeczny będzie mógł być maksymalizowany.

Natomiast sam rozwój teorii racjonalnego wyboru i sukcesy imperializmu ekonomii były ważne nie tyle dla promowania modelu *homo oeconomicus* jako wzorca postępowania dla przedsiębiorców, lecz przez wzgląd na potęgowanie wrażenia, że podejście ekonomiczne jest tak ogólne, że sprawdza się ono na każdej (lub niemal każdej) płaszczyźnie. Sukcesy imperializmu ekonomii można było odebrać jako znak, że skoro model ten pozwala wyjaśnić tak wiele ludzkich zachowań, to najwyraźniej natura ludzka jest właśnie taka, jak się na gruncie tej teorii zakłada – ludzie na każdym obszarze swojej aktywności starają się racjonalnie maksymalizować użyteczność. A jeśli jest to postawa tak powszechna, to próby jej zmiany prawdopodobnie spełzną na niczym.

Trzeba przy tym wyraźnie podkreślić, że wywód stojący za nadaniem koncepcji *homo oeconomicus* charakteru normatywnego był prowadzony przy założeniu (nierzadko milczącym), że działalność dążących do maksymalizacji zysku przedsiębiorców odbywa się w określonych ramach instytucjonalnych, które w rzeczywistości mogą jednak dalece obiegać od tego zakładanego obrazu. A jeśli takie rozbieżności istnieją, to konsekwencje skoncentrowania się przedsiębiorców na dążeniu do maksymalizacji zysku wcale nie muszą być tak korzystne. Jednym z najważniejszych tego rodzaju warunków jest istnienie takich instytucji formalnych i nieformalnych oraz mechanizmów ich egzekwowania, żeby działania nieuczciwe czy – ujmując rzecz ogólniej – niezgodne z powszechnie akceptowalnymi normami etycznymi i prawnymi, nie mogły pozostawać w zgodzie z dążeniem do maksymalizacji zysku. Jednak samo ewoluowanie gospodarki, rozwój nowych form produkcji i organizacji czy tworzenie nowych dóbr i usług powoduje, że ramy instytucjonalne, które sprawdziły się w danym czasie i miejscu stopniowo tracą swoje walory regulacyjne (cf. Hayek 1998, 127–132). Przykładem może tu

i aktualną) wiedzą o cenach, ofertach, rozmiarach popytu i podaży oraz dostępnych metodach produkcji dóbr, dobra określone daną nazwą są doskonale homogeniczne, zarówno po stronie podaży, jak i popytu mamy tak wielu uczestników, że żaden z nich nie ma wpływu na cenę sprzedawanych/nabywanych dóbr i usług, czynniki produkcji są doskonale podzielne i w pełni substytucyjne, preferencje i gusty konsumentów nie zmieniają się, nie ma również zmian w technologii i organizacji produkcji. Samo pojęcie oraz szczegółowy opis modelu konkurencji doskonalej wywodzi się z *Risk, Uncertainty and Profit* Knighta (1921, część II).

być choćby rozwój nowych metod przesyłania informacji stawiający pod znakiem zapytania skuteczność ochrony praw własności intelektualnej. Zatem już sam proces rozwoju gospodarczego powoduje, że uznanie, iż dążenie do maksymalizacji zysku powinno być nadrzędnym czy nawet jedynym wyznacznikiem działania przedsiębiorców, bez swego rodzaju „pasa ochronnego” w postaci norm moralnych, prędzej czy później doprowadzi do sytuacji, w których dążenia te będą rozdziły owoce niekorzystne z punktu widzenia dobrobytu innych.

Jeszcze inny problem wiąże się z trudnym do utrzymania założeniem o suwerenności konsumenta. Jeśli gusta i preferencje konsumentów są modyfikowane przez producentów, to dochodzimy do sytuacji, w której twierdzenie, iż wytwarzane są takie dobra i usługi, które mają zaspokajać potrzeby konsumentów, staje się problematyczne. Jeśli *gros* zasobów jest wykorzystywane do produkowania towarów mających zaspokajać potrzeby wykreowane wcześniej przez samych producentów, to podstawowym celem takiej produkcji staje się dążenie przedsiębiorców do maksymalizacji zysku, a nie dostarczanie tego, czego ludzie faktycznie pragną. Logika wyводу, na którym opiera się potraktowanie racjonalnego dążenia do maksymalizacji zysku jako jedynego słusznego motywu działania przedsiębiorców po to, by maksymalizować dobrobyt ogólnospołeczny, się wówczas załamuje (cf. Ratajczak 2012).

O ile trudno jednoznacznie ocenić charakter i skalę wpływu odwoływania się przez ekonomistów do koncepcji *homo oeconomicus* na percepcję rzeczywistości gospodarczej przez „zwykłych ludzi”, o tyle wydaje się, że uczynienie z tego modelu niemalże wzorca osobowego dla przedsiębiorców rodzi poważne niebezpieczeństwo dla słuszności przekonania o korzyściach z funkcjonowania systemu gospodarczego opartego na swobodzie działalności gospodarczej.

4.3.3. Wpływ edukacji ekonomicznej na umacnianie postaw postrzeganych jako charakterystyczne dla modelu człowieka gospodarującego

Wpływ ekonomii na życie gospodarcze poprzez ostatnią ze wskazanych wcześniej ścieżek oddziaływania, czyli edukację ekonomiczną, wzbudza duże zainteresowanie badaczy od lat, mimo że w tym przypadku potencjalny zasięg tego oddziaływania jest oczywiście zdecydowanie mniejszy niż możliwy do osiągnięcia przez dwa pierwsze kanały. Oceniając liczbę studentów kierunków ekonomicznych na przestrzeni ostatnich dwu stuleci, można wprawdzie zaobserwować jej spektakularny wzrost⁵⁴,

54 Tendencja ta jest niemożliwa do przeoczenia, nawet jeśli nie dysponowalibyśmy dokładnymi danymi statystycznymi, ponieważ pierwsze programy z zakresu nauk ekonomicznych, które pozwalały na uzyskanie stopnia naukowego zaczęły powstawać dopiero pod koniec XIX wieku.

niemniej w porównaniu z liczbą osób, na które oddziałuje polityka gospodarcza czy liczbą potencjalnych odbiorców przekazu medialnego, liczba studentów ekonomii nadal prezentuje się dość skromnie.

Co ciekawe, refleksje dotyczące specyfiki osób wybierających studia ekonomiczne, a także wpływu tego rodzaju kształcenia na samych absolwentów, zaczęto formułować bardzo wcześnie, bo niemal równoległe z tworzeniem pierwszych fakultetów ekonomicznych. Przykładowo, już pod koniec XIX wieku Alfred Marshall ([1890] 1920) wyjaśniając zbyt wolne, jego zdaniem, postępy w rozwoju nauk ekonomicznych, stwierdził, że

[m]ożna by oczekiwać, że nauka, która dotyczy kwestii tak żywotnych dla dobrobytu ludzkości, przyciągała uwagę wielu najzdolniejszych myślicieli w każdym stuleciu i badania prowadzone w jej ramach są już obecnie bardzo zaawansowane. [...] W istocie, nauka mająca bogactwo za przedmiot dociekań, często na pierwszy rzut oka zraża wielu studentów, ponieważ ci, którzy najbardziej dążą do poszerzenia wiedzy, rzadko dbają o posiadanie bogactwa dla samego posiadania (I.I.10, §3; podkreślenie moje)⁵⁵.

W świetle tej uwagi nasuwa się pytanie, czy osoby, które decydują się podjąć studia ekonomiczne faktycznie w ten czy inny sposób różnią się od pozostałych studentów lub nawet szerzej – od pozostałych członków społeczeństwa. Czy wyznawane przez nich wartości lub właściwy im sposób postępowania jest odmienny od wartości i zachowań typowych dla innych? Zaś z punktu widzenia poruszanych w tym rozdziale zagadnień szczególnie istotna jest kwestia ewentualnego wpływu samego kształcenia ekonomicznego na umacnianie tych różnic, które miałyby istnieć pomiędzy studentami kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych na początkowym etapie edukacji, a w szczególności – wpływu tego komponentu teorii i kształcenia ekonomicznego, jakim jest model *homo oeconomicus*.

Próby udzielenia odpowiedzi na te pytania doprowadziły do sformułowania dwu głównych hipotez, które wyłoniły się w trakcie badań empirycznych prowadzonych od lat 80. XX wieku. Pierwsza z nich, **hipoteza o preselekcji** (*selection hypothesis*), jest bliska wymowie zacytowanej uwagi Marshalla: zakładamy, że różnice pomiędzy postawami studentów ekonomii i postawami, które są przyjmowane przez pozostałych studentów, są konsekwencją różnic istniejących już na starcie, tzn. wynikają z tego, że studia ekonomiczne wybierane są przez osoby, które róż-

Na temat przemian, jakie miały miejsce w polskiej edukacji ekonomicznej w ostatnich dekadach pisze Marek Ratajczak (2011). Nakreślony przez niego obraz można, jak sądzę, uznać za reprezentatywny nie tylko dla Polski, ale i dla pozostałych krajów transformacji systemowej.

55 W drugiej części tego cytatu posłużyłam się własnym tłumaczeniem z monografii o systemie ekonomicznym Marshalla (Dzionek-Kozłowska 2007, 30).

W pierwszym wydaniu Marshallowskich *Zasad...* (1890) cytat ten kończył się słowami „i nic w tym nienaturalnego, że ich pogarda dla bogactwa jako celu życia rozciąga się także na badanie tego bogactwa” (Marshall 1961, vol. II, notes, 132).

nią się od pozostałych. Z kolei zgodnie z **hipotezą o indoktrynacji** (*indoctrination hypothesis*⁵⁶) źródła różnic pomiędzy studentami ekonomii oraz studentami kierunków nie-ekonomicznych upatruje w samym kształceniu ekonomicznym⁵⁷. Argumentując na rzecz tej hipotezy, zwraca się uwagę na to, że treść obowiązujących programów i podręczników ekonomii promuje określoną wizję życia gospodarczego i odwołuje się do określonego obrazu aktywności gospodarczej człowieka, którym (zwłaszcza przy prezentacji zagadnień mikroekonomicznych) jest model *homo oeconomicus*. Przyjmuje się, że tego rodzaju obraz – jeśli, rzecz jasna, zostanie on przez odbiorcę zinternalizowany – kształtuje jego sposób myślenia o rzeczywistości gospodarczej i wpływa na jego późniejsze działania. Innymi słowy, zakłada się, że lata edukacji ekonomicznej opartej na obrazie ludzi jako racjonalnych maksymalizatorów użyteczności odciskają swego rodzaju „piętno” na późniejszych działaniach absolwentów kierunków ekonomicznych, co ostatecznie wpływa na kształtowanie i umacnianie określonych praktyk przy prowadzeniu działalności gospodarczej (cf. Etzioni 2015; Ghoshal 2005).

W czym dokładnie przejawiają się różnice pomiędzy studentami kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych, które stanowią przedmiot badań empirycznych? Okazuje się, że testowane przez badaczy hipotezy dotyczą różnorodnych aspektów tej kwestii. W szczególności, przedmiotem dociekań jest to, czy studia ekonomiczne są wybierane przez osoby, których postawy i zachowania charakteryzuje:

- większy egoizm (Shepard i Harteninan 1990; Frank, Gilovich i Regan 1993; Stanley i Tran 1998; Laband i Beil 1999; James, Soroka i Benjafield 2001; Frey i Meier 2003; Drange Hole 2013; Mertins i Warning 2014; Boylan 2015; Lopes, Graça i Correia 2015; Krick et al. 2016),
- chciwość (Wang, Malhotra i Murnighan 2011),
- mniejsza wrażliwość moralna (Tse i Au 1997; Frank i Schulze 2000; Krick et al. 2016; Etzioni 2015),

56 W literaturze spotkać można również określenia: *learning hypothesis*, *nurture hypothesis* oraz *treatment effect* (cf. Carter i Irons 1991; Haucap i Müller 2014; Laband i Beil 1999; Hummel, Pfaff i Rost 2016).

57 Hipotezy te po raz pierwszy zostały wyartykułowane w artykule Geralda Marwella i Ruth E. Ames *Economists Free Ride. Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods, IV* (1981). Po przeprowadzeniu serii eksperymentów testujących istnienie efektu gapowicza (*free riding hypothesis*) przy finansowaniu dóbr publicznych za pomocą gry zbliżonej do klasycznego dylematu więźnia, Marwell i Ames stwierdzili, że znaczna część respondentów, wbrew temu, co wynikałoby z teorii gier, wybierała strategię współpracy. Wynik ten interpretowano jako gotowość do partycypowania w kosztach dobra publicznego, mimo że z punktu widzenia graczy najbardziej racjonalne byłoby uchylenie się od ich ponoszenia. Jedyną grupą, która zdecydowanie częściej dokonywała wyborów zgodnych z logiką teorii gier byli studenci ekonomii, którzy znacznie częściej niż inni gracze wybierali strategię powstrzymania się od współpracy.

- w sytuacjach, kiedy dążenie do maksymalizacji zysku wiązałoby się z łamaniem zasad moralnych – mniejsze skrupuły przy ich łamaniu (O'Clock i Okleshen 1993; Frank i Schulze 2000; Rubinstein 2006a; Krick et al. 2016; Hummel, Pfaff i Rost 2016),
- większa skłonność do postępowania w sposób nieuczciwy (McCabe, Dukerich i Dutton 1991; O'Clock i Okleshen 1993; Frank i Schulze 2000; Wang, Malhotra i Murnighan 2011; A. Krick et al. 2016),
- mniejsza skłonność do współpracy (Frank, Gilovich i Regan 1993; Cadsby i Maynes 1998; Laband i Beil 1999; James, Soroka i Benjafield 2001; Hu i Liu 2003; Frey i Meier 2003; Ahmed 2008; Haucap i Just 2010; Xin i Liu 2013; Dzionek-Kozłowska i Rehman 2017a),
- mniejsza hojność (Kahneman, Knetsch i Thaler 1986a; Bauman i Rose 2011),
- wyznawanie odmiennych wartości (odmienna orientacja etyczna) niż te, które są charakterystyczne dla studentów innych kierunków⁵⁸,

a także:

- podejmowanie decyzji w sposób bardziej racjonalny (najczęściej: w rozumieniu ich większej zgodności z założeniami teorii ekonomicznych) (Marwell i Ames 1981, 309; Carter i Irons 1993; Frank, Gilovich i Regan 1993; Stanley i Tran 1998),
- preferowanie rozstrzygania problemów związanych z rozdysponowaniem określonych, rzadkich zasobów w oparciu o wykorzystanie rynkowego mechanizmu alokacyjnego (Ng 1988; Frey, Pommerehne i Gygy 1993; Drange Hole 2013; Faravelli 2007; Cipriani, Lubian i Zago 2009; Ahlert, Funke i Schwettmann 2013; Lopes, Graça i Correia 2015; Goossens i Méon 2015).

Nietrudno dostrzec, że wszystkie z wyjątkiem dwu ostatnich wymienionych wyżej cech i sposobów postępowania są zwykle oceniane negatywnie czy wręcz naganne, co z kolei prowadzi do stawiania pytań o potencjalny, negatywny wpływ studiów ekonomicznych na poziom moralny studentów (Mitroff 2004; Klimczak 2005; Ghoshal 2005; Boylan 2015; Etzioni 2015)⁵⁹. Problem w tym, że prowadzone od niemal czterech dekad badania empiryczne mające doprowadzić do ukazania faktycznego wpływu stu-

58 Najczęściej kontrastowane są orientacje etyczne oznaczane jako utylitarystyczna, deontologiczna i oparta na etyce cnót lub zestawiane są swego rodzaju filozofie przyjmowane przy prowadzeniu działalności gospodarczej takie jak: uniwersalizm, makiawelizm, obiektywizm, darwinizm społeczny, relatywizm (lub wybrane z nich) (Shepard i Harteninan 1990; Arlow 1991; Gandal et al. 2005; Neubaum et al. 2009).

59 Śledząc zarówno publikacje pojawiające się w periodykach naukowych, jak i doniesienia medialne można zauważyć, że częstotliwość pojawiania się artykułów wyrażających tego rodzaju niepokój, a nawet zawierających oskarżenia formułowane pod adresem kształcenia ekonomicznego rośnie po nagłaśnianiu przypadków nieuczciwych praktyk, malwersacji, korupcji, nadużyć czy wszelkiego typu skandali gospodarczych, których dopuszczają się przedstawiciele świata biznesu. Co zastanawiające, faktyczne wykształcenie największych gospodarczych malwersantów i oszustów zwykle nie jest jednak przedmiotem szczególnej uwagi.

diów ekonomicznych na postawy i działania absolwentów, nie przyniosły jak dotąd jednoznacznych rezultatów. Co więcej, metaanaliza tych prac (ich zestawienie zostało przedstawione w Aneksie 2) ujawnia, że nawet tak podstawowa kwestia, jak samo istnienie różnic pomiędzy studentami ekonomii a studentami pozostałych dyscyplin, nadal nie jest rozstrzygnięta w sposób nie budzący wątpliwości. Okazuje się bowiem, że w szeregu przypadków identyfikowane zachowania/postawy badanych studentów kierunków ekonomicznych nie różniły się od zachowań/postaw innych grup studentów (lub nie różniły się na tyle, by różnice te można było uznać za istotne statystycznie). Zaś w tym kontekście jako szczególnie interesujące, choć zarazem dodatkowo komplikujące formułowanie uogólnień na podstawie dostępnego materiału empirycznego, jest pojawianie się badań, które potwierdzają wprawdzie istnienie różnic, ale prowadzą do wniosków odwrotnych, niż można byłoby oczekiwać. W trzech z 47. uwzględnionych w metaanalizie badań zachowania/postawy badanych studentów lub absolwentów kierunków ekonomicznych okazały się bardziej „pozytywne”⁶⁰ niż zachowania/postawy innych respondentów: wyniki eksperymentu przeprowadzonego przez Anthony’ego M. Yezerę, Roberta S. Goldfarba i Paula J. Poppena (1996) świadczyły o większej uczciwości badanych studentów ekonomii⁶¹, podobny wniosek odnośnie do zachowań absolwentów tego kierunku można było wysnuć z badań Davida N. Labanda i Richarda O. Beila (1999)⁶², zaś badanie Yung-An Hu i Day-Yang Liu (2003) wskazywało na większą skłonność studentów ekonomii do współpracy⁶³. O mniejszym egoizmie studentów ekonomii raportowali ponadto T.D. Stanley i Ume Tran (1998), lecz tę akurat

60 Sformułowanie „pozytywne” ma tu jedynie charakter porządkujący, nie wartościujący – jest wykorzystane dla oznaczenia określonego typu postaw. Podejmowanie decyzji w sposób bliższy wskazaniom teorii ekonomicznej oraz preferowanie rynkowego mechanizmu alokacyjnego nad inne metody alokacji zostało tu potraktowane jako przejaw postaw/zachowań „negatywnych”.

61 Eksperyment Yezerę, Goldfarba i Poppena (1996) polegał na pozostawieniu w salach wykładowych zaadresowanych, niezaklejonych kopert z niewielką sumą pieniędzy (10 USD) oraz listem wyjaśniającym, że kwota ta jest zwrotem pożyczki zaciągniętej u osoby, której adres widnieje na kopercie. Badanie prowadzono w latach 1993–1994 na George Washington University w Stanach Zjednoczonych. Pozostawiono 64 listy, 32 przed zajęciami grup studentów ekonomii i 32 przed zajęciami kierunków nie-ekonomicznych (głównie politologii, historii i psychologii). Gwoli ścisłości należy jednak zaznaczyć, że stopę zwrotu listów (wynoszącą 56% dla studentów ekonomii i 31% w przypadku studentów innych kierunków) autorzy badania zinterpretowali nie jako swego rodzaju wskaźnik uczciwości, lecz jako wskaźnik ich skłonności do współpracy (cf. Dzionek-Kozłowska i Rehman 2017b, 60–65).

62 Badanie Labanda i Beila (1999) polegało na sprawdzeniu prawdomówności członków trzech amerykańskich stowarzyszeń naukowych – American Economic Association, American Sociological Association i American Political Science Association – przy deklarowanym przez nich poziomie dochodów, w oparciu o który określana była wysokość opłacanych przez nich składek członkowskich. Respondentami byli w tym przypadku wyłącznie absolwenci (studenci i członkowie rodzin naukowców, którzy również mogli uzyskać członkostwo w tych stowarzyszeniach, zostali celowo wykluczeni z badania).

63 W badaniu Hu i Liu (2003) skłonność respondentów do współpracy oceniano na podstawie wybieranych przez nich strategii w grze opartej na klasycznym dylemacie więźnia.

konkluzję należałoby potraktować z dużą rezerwą, ponieważ podstawą do jej sformułowania był eksperyment, w którym uczestniczyło zaledwie 16 respondentów.

Klasyfikacja ogółu analizowanych badań przedstawiona z punktu widzenia wsparcia poszczególnych hipotez została ujęta w tabeli 1.

Tabela 1. Wnioski z badań empirycznych nt. różnic w zachowaniach i postawach studentów kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych prowadzonych w okresie 1981–2017

Wnioski (wsparta hipoteza)*	Badania (autorzy i rok publikacji)	Liczba badań wspierających daną hipotezę	Liczba respondentów w badaniach wspierających daną hipotezę
1	2	3	4
Hipoteza o indoktrynacji (HI)	Ng (1988); Frank, Gilovich & Regan (1993); Seguino, Stevens & Lutz (1996); Selten & Ockenfels (1998); Wang, Malhotra & Murnighan (2011); Wang, Malhotra & Murnighan (2011); Xin & Liu (2013); Xin & Liu (2013); Xin & Liu (2013); Haucap & Müller (2014);	10	1 518
Hipoteza o preselekcji (HP)	McCabe, Dukerich & Dutton (1991); Frey, Pommerehne & Gygi (1993); Carter & Irons (1993); Frank & Schulze (2000); Frey & Meier (2003); Gandal et al. (2005); Hole (2013); Mertins & Warning (2014); Krick et al. (2016);	9	32 353
	<i>bez badania Freya & Meiera (2003):</i>	8	3 767
HI i HP	Faravelli (2007); Cipriani, Lubian & Zago (2009); Haucap & Just (2010); Bauman & Rose (2011); Goossens & Méon (2015);	5	14 581
Zachowania/ postawy studentów ekonomii bardziej negatywne niż innych studentów (E–)	Marwell & Ames (1981); Kahneman, Knetsch & Thaler (1986); Frank, Gilovich & Regan (1993); Frank, Gilovich & Regan (1993); Cadsby & Maynes (1998); James, Soroka & Benjafield (2001); Rubinstein (2006a); Wang, Malhotra & Murnighan (2011); Ahlert, Funke & Schwettmann (2013); Lopes, Garça & Correia (2015);	10	9 375

1	2	3	4
Zachowania/ postawy studentów ekonomii bardziej pozytywne** niż innych studentów (E+)	Yezer, Goldfarb & Poppen (1996); Stanley & Tran (1998); Laband & Beil (1999); Hu & Liu (2003);	4	1 335
Brak różnic (0)	Shepard & Hartenian (1990); Arlow (1991); O'Clock & Okleshen (1993); Yezer, Goldfarb & Poppen (1996); Tse & Au (1997); Ahmed (2008); Neubaum et al. (2009); Hummel, Pfaff & Rost (2016); Dzionek-Kozłowska & Rehman (2017);	9	5 642
Ogółem:		47	64 903

* w przypadku części badań testowano tylko jedną z hipotez: H1, HP lub hipotezę o istnieniu różnicy pomiędzy zachowaniami/postawami studentów ekonomii i studentami kierunków nie-ekonomicznych

** określenia „pozytywne” / „negatywne” są tu wykorzystane jedynie dla oznaczenia dwu kategorii postaw (nie mają charakteru wartościującego).

Źródło: opracowanie własne.

Rzecz jasna, uwzględnienie samej tylko liczby badań dostarczających wsparcia dla poszczególnych hipotez pozwala na uzyskanie co najwyżej bardzo wstępnego „oglądu” dostępnego materiału empirycznego. Na dobrą sprawę przedstawione wyżej zestawienie wskazuje jedynie, że dokonanie oceny charakteru i skali wpływów edukacji ekonomicznej na postawy i zachowania studentów ekonomii jest kwestią znacznie bardziej złożoną, niż mogłoby się na pierwszy rzut oka wydawać. Pojawiające się niekiedy opinie, jakoby kwestia ta była już jednoznacznie rozstrzygnięta, formułowane są na podstawie zaznajomienia się z pewnym wycinkiem tychże badań. Dokonanie ich pogłębionej analizy ukazuje, że zarówno uzyskane wnioski, jak i same te badania są do tego stopnia zróżnicowane, iż formułowanie jakichkolwiek ogólnych konkluzji jest bardzo trudne. Różnice w prowadzonych badaniach dotyczą kwestii tak zasadniczych jak: stosowane metody badawcze, przyjmowane w poszczególnych badaniach grupy odniesienia (dobór grup respondentów, z którymi zestawiano studentów ekonomii), liczebność próby czy kraj przeprowadzenia badań. Zestawienie analizowanych badań pod wskazanymi względami przedstawione zostało w tabeli 2.

Tabela 2. Charakterystyka 47. badań empirycznych dotyczących różnic w zachowaniach i postawach studentów kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych⁶⁴

Wymiar	Charakterystyka (w nawiasach podana jest liczba badań poszczególnych typów)
Liczba respondentów	od 16 (Stanley i Tran 1998) do 28 586 (Frey i Meier 2003) przy czym w 10 badaniach brało udział > 1000 uczestników, w 8 badaniach < 100 respondentów
Kraj przeprowadzenia badania	Stany Zjednoczone (22) Niemcy (8) Szwajcaria, Chiny (3) Izrael, Kanada, Włochy (2) Australia, Belgia, Norwegia, Nowa Zelandia, Polska, Portugalia, } (1) Rumunia, Szwecja, Tajwan (w 3 przypadkach badania były przeprowadzane w dwu krajach)
Grupa odniesienia ⁶⁴	Nauki humanistyczne (5) Nauki społeczne (22) Nauki ścisłe (4) Nauki przyrodnicze (2) Nauki techniczne (6) Nauki medyczne (4) Sztuka (2) (w 29 przypadkach postawy/zachowania studentów ekonomii porównywano z postawami/zachowaniami studentów z więcej niż jednego kierunku, choć tylko w 8 z nich przedstawiono wyniki uzyskane przez poszczególne grupy studentów kierunków nie-ekonomicznych; w 4 przypadkach postawy studentów porównywano również do grup złożonych z nie-studentów)
Metoda badawcza	Eksperyment laboratoryjny (19) Eksperyment naturalny (2) Ankieta (24) Analiza danych zastanych (2)

Źródło: opracowanie własne.

Analizując prezentowane badania pod kątem liczebności próby, można byłoby uznać, że lepiej umocowane są hipotezy wsparte badaniami, w których respondentów było więcej. Lecz jeśli nawet ograniczyć się do 10. największych badań, w których rozmiary próby przekraczały 1 000 osób, okazuje się, że wnioski for-

64 Kierunki studiów są poklasyfikowane zgodnie z podziałem przyjętym w Rozporządzeniu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 8 sierpnia 2011 r. w sprawie obszarów wiedzy, dziedzin nauki i sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych (Dz.U. 2011 nr 179 poz. 1065).

mułowane na ich podstawie nadal nie są jednoznaczne. W dwu przypadkach (Neubaum et al. 2009; Hummel, Pfaff i Rost 2016) nie zidentyfikowano różnic pomiędzy studentami ekonomii a studentami kierunków nie-ekonomicznych, w dwu badaniach (Rubinstein 2006a; Lopes, Garca i Correia 2015) różnice zostały uchwycone, ale nie rozstrzygnięto, czy powstały one w konsekwencji edukacji ekonomicznej czy preselekcji, w czterech kolejnych (Faravelli 2007; Cipriani, Lubian i Zago 2009; Bauman i Rose 2011; Goossens i Méon 2015) wsparto obie hipotezy, zaś w dwu ostatnich z tego zbioru (Frey, Pommerehne i Gygi 1993; Frey i Meier 2003) potwierdzenie uzyskała jedynie hipoteza o preselekcji. Dla porządku można odnotować, że w tej grupie badań nie było takich, które dostarczyłyby wsparcia dla hipotezy o indoktrynacji, ani takich, które wskazywałyby na bardziej „pozytywne” zachowania/postawy studentów ekonomii. Uwzględnienie wszystkich 47. badań nie pozwala dostrzec żadnej jasno rysującej się zależności pomiędzy wsparciem określonej hipotezy a liczebnością próby.

Jeśli idzie o dobór grupy odniesienia, to z jednej strony można zauważyć, że miał on pewien wpływ na uzyskiwane wyniki, co jest widoczne zwłaszcza w tych badaniach, w których studentów ekonomii porównywano z więcej niż jedną grupą studentów kierunków nie-ekonomicznych i podawano rezultaty uzyskane dla poszczególnych grup (cf. Rubinstein 2006a; Ahmed 2008; Cipriani, Lubian i Zago 2009; Ahlert, Funke i Schwettmann 2009; Goossens i Méon 2015; Hummel, Pfaff i Rost 2016). Przykładowo, ankietowani przez Ariela Rubinsteina (2006a) studenci filozofii postawieni przed dylematem: zwolnienie części załogi albo zmniejszenie zysków/poniesienie straty dokonywali wyboru w sposób odmienny nie tylko w stosunku do studentów ekonomii, ale i pozostałych grup respondentów – studentów prawa, matematyki i zarządzania. 36% ankietowanych studentów filozofii deklaroowało chęć pozostawienia całej załogi, mimo że zgodnie z warunkami podanymi w kwestionariuszu, taka opcja oznaczała, że firma zacznie przynosić straty. W przypadku pozostałych grup respondentów odsetek takich odpowiedzi wahał się od zaledwie 6 do 13%. Gdyby Rubinstein ograniczył się wyłącznie do porównania odpowiedzi udzielonych przez studentów ekonomii i studentów filozofii, jego konkluzje byłyby inne, niż gdyby ograniczył się wyłącznie do porównania ekonomistów ze studentami nauk prawnych czy studentami zarządzania. W tym ostatnim przypadku różnica byłaby nieistotna statystycznie.

Mimo wszystko zgromadzony w tych 47. badaniach materiał empiryczny nie umożliwia wskazania jakichś ogólniejszych tendencji zachodzących przy porównywaniu studentów ekonomii ze studentami określonych, innych kierunków. Podstawowym problemem jest tu brak dostatecznej liczby badań, w których grupą odniesienia byłiby studenci tej samej dyscypliny. Duża rozbieżność pomiędzy odpowiedziami udzielonymi w badaniu Rubinsteina (2006a) przez studentów ekonomii i studentów filozofii skłania do sformułowania wniosku o istnieniu poważnych różnic pomiędzy osobami studiującymi na tych dwu kierunkach. Przy

formułowaniu tego rodzaju opinii trzeba jednak zachować dużą ostrożność, ponieważ było to jedyne badanie, w którym grupę odniesienia stanowili studenci filozofii. Pojedyncze badania, w których ekonomistów zestawia się ze studentami biologii, pielęgniarstwa, teologii, turystyki, architektury, medycyny, pedagogiki czy historii stanowią zaledwie wstęp do wnioskowania na temat różnic pomiędzy zachowaniami/postawami studentów tych kierunków i studentów kierunków ekonomicznych. Tym trudniej na takiej podstawie wypowiadać się na temat ewentualnego wpływu kształcenia na tychże kierunkach na zachowania/postawy absolwentów. Natomiast w przypadku dyscyplin takich, jak prawo, psychologia czy socjologia, które pojawiały się w charakterze grupy odniesienia częściej, uzyskane wyniki nie są jednoznaczne. Na przykład przy porównywaniu zachowań/postaw studentów ekonomii i socjologii pomiędzy wynikami obu grup respondentów niekiedy nie było istotnych różnic, czasem socjologowie wypadali „gorzej”, a innym razem „lepiej” (cf. Shepard i Harteninan 1990; Laband i Beil 1999; Faravelli 2007; Dzionek-Kozłowska i Rehman 2017a).

Pewne tendencje stają się natomiast widoczne, jeśli na zbiór analizowanych badań spojrzeć z punktu widzenia metod ich przeprowadzania. Najwyraźniej rysują się one w przypadku badań dokonywanych w oparciu o eksperymenty laboratoryjne. Narzędzia najczęściej wykorzystywane przy identyfikowaniu różnic pomiędzy studentami kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych bazowały na teorii gier: skłonność studentów do współpracy badano wykorzystując różnego rodzaju gry niekoooperacyjne (na ogół posługiwano się wariantami gry „dylemat więźnia”), zaś postępowanie zgodnie/wbrew społecznym normom sprawiedliwej dystrybucji badano analizując strategie wybierane przez respondentów w grze „ultimatum”⁶⁵.

Nieco inny charakter miał jeden z eksperymentów Longa Wanga, Deepaka Malhotry i J. Keitha Murnighana (2011) oraz eksperymenty przeprowadzone przez Ziqiang Xin i Guofang Liu (2013). W tych przypadkach przedmiotem analizy był nie tyle wpływ trwającej zwykle od 2 do 5 lat edukacji ekonomicznej, co bezpośredni efekt ekspozycji respondentów na określone komponenty teorii ekonomii (m.in. opis modelu *homo oeconomicus*). W badaniu Wanga, Malhotry i Murnighana oceniano różnice w opiniach na temat chciwości po lekturze tekstów w pozytywny, negatywny i neutralny sposób przedstawiających konsekwencje dążenia do realizacji własnych interesów. Z kolei w badaniach Xiu i Liu analizowano różnice w deklarowanym przez uczestników poziomie zaufania, co następowało bezpośrednio po przepisaniu przez nich opisu modelu *homo oeconomicus* (grupa kontrolna przepisywała opis jednej z metod badań psychologicznych), rozwiązaniu zadań dotyczących maksymalizacji zysku (grupa kontrolna rozwiązywała zadanie na rozumienie tekstu nt. formowania się lessu) oraz przedstawieniu powodów

65 W jednym z eksperymentów Wang, Malhotry i Murnighana (2011, 647–649) posłużono się grą „dyktator”, czyli analizowane były jedynie decyzje oferentów.

zwiększenia poziomu zysku hipotetycznej korporacji i wskazaniu sposobów, na osiągnięcie tego celu (grupa kontrolna miała przedstawić powody i wskazać sposoby poprawienia wyników egzaminów hipotetycznego studenta). Wyniki tych eksperymentów są interesujące z tego względu, że we wszystkich tych przypadkach zidentyfikowano istotne statystycznie różnice pomiędzy opiniami respondentów z grup stykających się z zagadnieniami ekonomicznymi a opiniami respondentów z grup kontrolnych. Rezultaty te można potraktować jako kolejne empiryczne potwierdzenia wagi wskazywanego przez Tverskyego i Kahnemana zjawiska zakotwiczenia. W kontekście prowadzonych tu rozważań istotne jest przede wszystkim to, że „kotwice” zostały tu zaczerpnięte z teorii ekonomii lub miały charakter problemów ekonomicznych. Odnosząc wnioski z tych badań do hipotez dotyczących wpływu edukacji ekonomicznej na postawy i zachowania studentów można by uznać je za szczególnego rodzaju potwierdzenie hipotezy o indoktrynacji. Rzecz jasna, kwestią zasadniczą, acz nadal otwartą, pozostaje to, jak długo utrzymuje się zidentyfikowany w tych eksperymentach efekt. Kwestia ta nie była jednak przedmiotem dotychczasowych studiów.

Wracając do ogółu badań opartych na eksperymentach laboratoryjnych, znamienne jest, że w zaledwie jednym z nich, eksperymencie przeprowadzonym przez Alego Ahmeda (2008), nie ujawniono istotnych statystycznie różnic pomiędzy wynikami uzyskanymi przez respondentów będących studentami ekonomii a rezultatami studentów kierunków nie-ekonomicznych. Należy jednak nadmienić, że w dwu wspomnianych już wcześniej badaniach – opartym na grze „ultimatum” eksperymencie Stanleya i Tran (1998) oraz bazującym na „dylemacie więźnia” badaniu Hu i Liu – zidentyfikowane różnice okazały się przeciwne do oczekiwań (studenci ekonomii wypadli „pozytywniej”). Jednakże, jak zostało to już podkreślone, pierwsze z tych badań było oparte na niereprezentatywnej próbie ($N = 16$), co znacząco osłabia wiarygodność uzyskanych w ten sposób wyników. Natomiast wynik eksperymentu Hu i Liu (2003), przeprowadzonego na zdecydowanie większej liczbie uczestników ($N = 255$), na pierwszy rzut oka faktycznie jest trudny do wytłumaczenia, zwłaszcza w zestawieniu z rezultatami wszystkich pozostałych eksperymentów opartych na „dylemacie więźnia” i innych grach niekooperacyjnych. Wydaje się, że powodem powstania tych rozbieżności była specyfika przeprowadzenia tego eksperymentu. Otóż uczestnicy mogli się ze sobą komunikować. Przed przystąpieniem do właściwej „gry” zagwarantowano im czas na bezpośredni kontakt, rozmowę, a nawet składanie deklaracji o współpracy, nie przeprowadzając wersji eksperymentu, w której uczestnicy nie mieli możliwości uprzedniego kontaktowania się. Tymczasem z innych badań wynika, że możliwość komunikowania się znacząco wpływa na sposób, w jaki uczestnicy dokonują wyborów. Znalazło to potwierdzenie choćby w badaniu Franka, Gilovicha i Regana (1993). O ile przy braku możliwości składania obietnic badani przez tych autorów studenci ekonomii znacznie częściej niż inni wybierali strategię powstrzymywania się od

współpracy, o tyle umożliwienie im komunikowania się i deklarowania wyboru strategii zaowocowało niemal całkowitym zniwelowaniem różnicy pomiędzy studentami ekonomii i studentami kierunków nie-ekonomicznych. Przy braku możliwości składania obietnic odsetek studentów ekonomii powstrzymujących się od współpracy wynosił aż 71,8%, podczas gdy w przypadku studentów kierunków nieekonomicznych wartość ta była równa 47,3%. Umożliwienie składania obietnic o współpracy doprowadziło do znacznego obniżenia tego wskaźnika w obu grupach, przy czym różnica pomiędzy nimi spadła do mniej niż trzech punktów procentowych – w grupie studentów ekonomii wyniósł on 28,6%, zaś w gronie nie-ekonomistów – 25,9% (Frank, Gilovich i Regan 1993, 166).

Analizując badania oparte na eksperymentach laboratoryjnych, można również zauważyć, że w jednej trzeciej z nich potwierdzenie zyskała hipoteza o indoktrynacji. Czym tłumaczyć tak duży udział badań, w których uzyskany materiał empiryczny stanowił wsparcie dla tej hipotezy? Wydaje się, że kluczem jest tu sama metoda ich prowadzenia. Otóż elementy teorii gier stanowią istotną część standardowego wykładu z mikroekonomii. Gra „dylemat więźnia” jest powszechnie wykorzystywana w podręcznikach do objaśniania trudności z dostarczaniem dóbr publicznych, a wyjaśnienie zasad gry „ultimatum” ułatwia omawianie znaczenia norm społecznych jako czynników mogących w modyfikować zachowania konsumentów. Oznacza to, że studenci kierunków ekonomicznych podczas zajęć szczególnie analizują narzędzia, które są później używane do oceniania ich skłonności do współpracy, uczciwości czy dążenia do zaspokojenia własnych potrzeb. Wziąwszy to pod uwagę, należałoby oczekiwać, że w eksperymentach bazujących na teorii gier będą oni wybierali te strategie, które podczas zajęć przedstawiane są jako najlepsze. Uwzględnienie tego faktu stawia jednak pod znakiem zapytania zasadność posługiwania się tą metodą badawczą do oceniania różnic pomiędzy studentami ekonomii i kierunków nie-ekonomicznych. Wyniki tych eksperymentów świadczą jedynie o tym, w jaki sposób studenci grają w tego rodzaju gry. Wcale nie jest przy tym jasne, czy różnice pomiędzy strategiami wybieranymi przez studentów ekonomii i studentów innych kierunków w grach laboratoryjnych mamy prawo odczytywać jako sygnał, że podobne różnice zachodzą również w sposobie postępowania członków obu grup w realnym życiu gospodarczym.

Odpowiedzią na ten problem ze strony badaczy zaangażowanych w rozwiązanie kwestii wpływu teorii ekonomicznej na zachowania i postawy studentów były próby przeprowadzania eksperymentów naturalnych oraz analiza danych zastanych. Co zastanawiające, materiał empiryczny zgromadzony za pomocą pierwszej ze wskazanych metod nie tylko nie potwierdził żadnej z dwu głównych testowanych przez badaczy hipotez, lecz dostarczył świadectwa, że jeśli pod uwagę wziąć faktyczne działania i wybory dokonywane przez studentów ekonomii, to okazują się oni uczciwsi i bardziej prawdomówni od innych. Jednakże trzeba wyraźnie podkreślić, że podstawy do sformułowania tego rodzaju uogólnień, które nieco poprawiałyby

nadwątloną wynikami innych badań reputację ekonomistów, są, póki co, niezbyt mocne, ponieważ dysponujemy wynikami zaledwie dwu badań opartych na tej metodzie, w których łącznie uczestniczyło niespełna tysiąc respondentów⁶⁶. Z kolei rezultaty badań opartych na analizie danych zastanych nie są już dla ekonomistów tak korzystne. W tym przypadku również są to zaledwie dwa badania, lecz z uwagi na charakter samej metody, liczba respondentów była tu znacznie większa – łącznie przeanalizowano dane zebrane od ponad 37 tys. osób. W obu badaniach wykorzystano dane z ogólnouczelnianych baz, w których gromadzono informacje m.in. na temat poziomu dobrowolnych wpłat wnoszonych przez studentów na fundusze samopomocowe. Bruno Frey i Stephan Meier (2003) analizowali datki przekazywane przez studentów Uniwersytetu w Zurichu (badano decyzje podejmowane w latach 1998–2000), zaś próba uwzględniona przez Yorama Baumana i Elaine Rose (2011) obejmowała studentów Uniwersytetu w Waszyngtonie z lat 1999–2002. Frey i Meier zidentyfikowali efekt preselekcji (przeciętny poziom wpłat wnoszonych przez studentów ekonomii był niższy niż średni poziom wpłat studentów innych kierunków), ale nie znaleźli wsparcia dla hipotezy o indoktrynacji. Natomiast Bauman i Rose dostrzegli obniżenie się poziomu wpłat studentów kierunków ekonomicznych na studiach I stopnia i efekt preselekcji przy wyborze kierunku studiów magisterskich.

Jeszcze trudniejsze jest formułowanie ogólniejszych wniosków na temat wyników przeprowadzonych dotychczas badań ankietowych. Trudność z przedstawianiem uogólnień na bazie zgromadzonego dzięki nim materiału empirycznego jest pochodną tego, że metoda ta pozwala badaczom na znaczną swobodę w określaniu treści i formy kwestionariuszy, które pełnią tu rolę podstawowego narzędzia badawczego, co z kolei utrudnia dokonywanie porównań. Niezbędnym punktem wyjścia jest tu zatem dokonanie pewnego wstępnego uporządkowania. I tak, dwie najczęściej podejmowane kwestie to próby uchwycenia (1) różnic w ocenianiu przez respondentów mechanizmów alokacyjnych (pytania dotyczą preferowanych przez respondentów sposobów rozdysponowania dobra, na które w wyniku określonych, zewnętrznych okoliczności znacznie wzrósł popyt) oraz (2) rozbieżności we właściwych respondentom systemach wartości, deklarowanych przez nich postawach lub orientacjach etycznych. Znamienne jest, że przy ocenianiu mechanizmów alokacyjnych badacze zidentyfikowali różnice pomiędzy opiniami studentów ekonomii i opiniami studentów innych kierunków we wszystkich przypadkach, zaś badania mające na celu uchwycenie różnic w systemach wartości w siedmiu na dziewięć przypadków nie ujawniły ich istnienia.

⁶⁶ Badania oparte na eksperymentach naturalnych zostały przeprowadzone przez Yezera, Goldfarba i Poppa (eksperyment z zagubionym listem) oraz Labanda i Beila (analiza prawdomówności przy deklarowanym poziomie dochodów członków trzech amerykańskich stowarzyszeń naukowych).

Jak nietrudno zgadnąć, w przypadku wskazywania preferowanego przez respondentów mechanizmu alokacyjnego, różnice pomiędzy opiniami studentów ekonomii i studentami kierunków nie-ekonomicznych polegały na znacznie częstszym opowiadaniu się przez tych pierwszych za rozwiązywaniem problemów względnej rzadkości w oparciu o wykorzystanie cenowego mechanizmu alokacyjnego. Jeśli przedstawiane w kwestionariuszach sytuacje dotyczyły zasadności podnoszenia cen mimo braku wzrostu kosztów produkcji, studenci innych kierunków znacznie częściej oceniali takie działania jako niesprawiedliwe, opowiadając się za rozwiązaniami typu „kto pierwszy, ten lepszy” (kolejka), zorganizowaniem dystrybucji takiego dobra przez władze lub nawet przeprowadzeniem jej na drodze losowania. Co ciekawe, przedstawienie tym respondentom argumentów prezentujących korzyści związane z alokacją rynkową prowadziło zwykle do zmiany zapatrywań znacznej części uczestników będących studentami kierunków nie-ekonomicznych na rzecz tej właśnie opcji.

Ponadto pojawiały się również badania ankietowe mające na celu uchwycenie różnic w ocenie roli państwa w gospodarce oraz różnic w sposobach rozstrzygania określonych dylematów etycznych. Najczęściej dylematy te dotyczyły konfliktu pomiędzy dążeniem do maksymalizacji zysku a poczuciem odpowiedzialności pracodawcy za los zatrudnionych przez niego pracowników oraz dążeniem do osiągnięcia korzyści, mimo że przedstawiona w kwestionariuszu najskuteczniejsza metoda do tego prowadząca wiązałaby się z postąpieniem nieuczciwie. Podobnie jak w przypadku badań dotyczących mechanizmów alokacyjnych, przy badaniach analizujących preferencje odnośnie do roli państwa w gospodarce studenci ekonomii okazywali się większymi zwolennikami rynku (Ng 1988; Frey, Pommerehne i Gygi 1993; Faravelli 2007; Cipriani, Lubian i Zago 2009; Haucap i Just 2010; Ahlert, Funke i Schwettmann 2013; Goossens i Méon 2015; Lopes, Graça i Correia 2015). Istotne statystycznie różnice zidentyfikowano również w omówionym już badaniu dotyczącym dylematu: dążenie do maksymalizacji zysku vs utrzymanie stanu załogi (Rubinstein 2006a). Studenci ekonomii częściej uznawali wyższość pierwszego z tych celów. Natomiast przy konflikcie: korzyść własna a nieuczciwe postępowanie uzyskane wyniki były mniej jednoznaczne – w dwu badaniach nie ujawniono różnic (Shepard i Harteninan 1990; Yezer, Goldfarb i Poppen 1996), w jednym wsparcie zyskała hipoteza o indoktrynacji (Frank, Gilovich i Regan 1991), zaś w kolejnym – hipoteza o preselekcji (McCabe, Dukerich i Dutton 1991).

Podsumowując, można stwierdzić, że badania ankietowe odwołujące się w sposób bardziej bezpośredni do zagadnień podejmowanych na gruncie teorii ekonomicznej, takich jak działanie rynkowego mechanizmu alokacyjnego czy rola państwa w gospodarce, na ogół dostarczały wsparcia dla hipotezy o istnieniu różnic pomiędzy studentami kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych. Można przypuszczać, że w pewnej mierze mamy tu do czynienia z sytuacją zbliżoną do testowania tych różnic za pomocą narzędzi bazujących na teorii gier: studenci

ekonomii mogą traktować pytania dotyczące tego rodzaju kwestii jako kolejny sprawdzian wiadomości, zestaw zadań do wykonania, a nie zdawanie relacji z zachowań czy działań, które podjęliby w realnym życiu gospodarczym. Taki odbiór jest możliwy, tym bardziej że badania te częstokroć przeprowadzane są podczas lub bezpośrednio po zajęciach akademickich. Warto w tym miejscu nadmienić, że sama forma przedstawienia problemu zdaje się mieć niebagatelne znaczenie dla udzielanych przez respondentów odpowiedzi, czego świadectwem były wyniki uzyskane we wspomnianym już badaniu Rubinsteina (2006a). Przy przedstawieniu problemu decyzyjnego typu: maksymalizacja zysku vs zwolnienie części pracowników z możliwymi do wyboru opcjami w formie tabeli, studenci wszystkich badanych kierunków wskazywali rozwiązanie maksymalizujące zysk w mniej niż połowie przypadków, choć rozbieżności pomiędzy poszczególnymi grupami były dość duże (odsetek takich wskazań wahał się od 13% do 49%). Co zastanawiające, podanie zależności pomiędzy liczbą zwalnianych pracowników a poziomem zysków w formie formuły matematycznej, która prowadziła do dokładnie takich samych wyników, jak te zawarte w tabeli, zaowocowało niemal całkowitym ujednoliceniem rozkładu odpowiedzi udzielanych przez respondentów ze wszystkich kierunków z odsetkiem wskazań na poziom maksymalizujący zysk w przedziale od 73% do 77%⁶⁷. Różnica była widoczna zwłaszcza wśród ankietowanych studentów matematyki, w przypadku których odsetek takich odpowiedzi przy wykorzystaniu kwestionariusza z tabelą wynosił zaledwie 16%, zaś przy kwestionariuszach z formułą algebraiczną był wyższy aż o 59 punktów procentowych. Można przypuszczać, że rozwiązując ten problem przy podanej formule matematycznej większość studentów pomijała aspekt społeczny nakreślonej sytuacji traktując cały problem jako swego rodzaju zadanie z treścią na wyznaczenie ekstremum funkcji. W związku z tym można mieć poważne wątpliwości czy w ten sposób uzyskaliśmy jakąkolwiek wiedzę na temat faktycznego zachowania ankietowanych studentów w realnych warunkach. Eksperyment ten każe się jednak zastanowić nad konsekwencjami matematyzacji zarówno ekonomii, jak i edukacji ekonomicznej.

Wracając zaś do wyników badań ankietowych, można zauważyć, że te z nich, które nie miały bezpośredniego związku z teorią ekonomii i wymagały od respondentów ujawniania swoich orientacji etycznych lub/i udzielania odpowiedzi dotyczących sfery wartości, znacznie rzadziej prowadziły do ujawnienia różnic pomiędzy studentami kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych. Tu z kolei przed wysunięciem wniosku o braku takich różnic powstrzymuje świadomość problemu stanowiącego wyzwanie obecne przy wszystkich badaniach opinii, a zwłaszcza takich, które dotyczą sfery przekonań, wierzeń i zapatrywań respondentów. Nie można mianowicie wykluczyć, że studenci nie chcieli przedstawiać swoich

67 Trzeba zaznaczyć, że studentom filozofii przekazywano jedynie wersję kwestionariusza z tabelą (Rubinstein 2006a, C4–C5).

prawdziwych przekonań, deklarując w kwestionariuszach wyznawanie wartości uznawanych za powszechnie aprobowane społecznie. Oczywiście istnieje i druga, wskazana przed chwilą, ewentualność wyjaśniająca brak sukcesów w identyfikowaniu różnic pomiędzy systemami wartości właściwymi dla studentów kierunków ekonomicznych a nie-ekonomicznych. Możliwe jest, że tego rodzaju różnice, dające się zidentyfikować i istotne statystycznie, po prostu nie istnieją. Tu z kolei dochodzimy do fundamentalnego pytania o to, czy edukacja akademicka, która w zdecydowanej większości przypadków jest skierowana do osób pełnoletnich, może w ogóle wywrzeć wpływ na wyznawane przez te osoby wartości, doprowadzić do zmodyfikowania właściwych im światopoglądów czy orientacji etycznych. Prezentowanie przebiegu debat toczonych na ten temat na gruncie psychologii (zwłaszcza psychologii rozwoju), pedagogiki, socjologii, a także innych nauk o człowieku dalece wykracza poza zakres tej pracy. W tym miejscu można jedynie zaznaczyć, że dyskusje te wydają się dalekie od zakończenia, a wśród czynników wpływających na kształtowanie systemów wartości wskazuje się cały szereg elementów o charakterze kulturowym, społecznym czy biologicznym. Perspektywa badawcza przyjmowana przez autorów omawianych tu badań była znacznie węższa⁶⁸.

Przeprowadzona metaanaliza prowadzi do wniosku, że badania empiryczne mające potwierdzić istnienie różnic pomiędzy studentami kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych, a także pozwolić uchwycić wpływ edukacji ekonomicznej na postawy studentów są niekonkluzywne. Wszystkie uwzględnione badania mają natomiast jedną cechę wspólną, która jest jednocześnie pewnym ich mankamentem i wskazówką, którą warto rozważyć przy planowaniu kolejnych, dotyczących tej kwestii projektów badawczych. Otóż żadne z tych badań nie miało charakteru długookresowego. Przy testowaniu hipotezy o indoktrynacji analizowano wyniki uzyskiwane od grup studentów studiujących w tym samym okresie na różnych latach. Taka praktyka opierała się na milczącym założeniu, że zachodzące pomiędzy studentami pierwszego, drugiego i kolejnych lat studiów różnice inne niż dotyczące badanej kwestii nie mają znaczenia z punktu widzenia uzyskiwanych wyników. Wydaje się, że wartościowe wnioski można by uzyskać przeprowadzając badania długookresowe, w których ta sama grupa respondentów uczestniczyłaby przez cały okres studiów, a także określony czas po ich ukończeniu. Ta ostatnia kwestia jest ważna także o tyle, że jak dotąd nie badano, przez jak długi okres utrzymują się ewentualne efekty edukacji ekonomicznej.

68 Znaczenie czynników kulturowych dla deklarowanej przez studentów skłonności do współpracy znalazło potwierdzenie m.in. w badaniach porównujących studentów z Polski i Chin (Dzionek-Kozłowska i Rehman 2017a) oraz studentów z Polski i Rumunii (Dzionek-Kozłowska i Rehman 2017b).

Zakończenie i wnioski

Studia literatury ekonomicznej prowadzone z zamysłem wyjaśnienia genezy i ewolucji modelu *homo oeconomicus* pozwalają wskazać trzy główne etapy rozwoju tej koncepcji – ujęcia: Millowskie, marginalistyczne i bazujące na teorii racjonalnego wyboru. Jako swego rodzaju paradoks można potraktować fakt, iż koncepcja stworzona przez J.S. Milla po to, by wyodrębnić obszar badawczy ekonomii i potwierdzić jej rację bytu jako samodzielnej nauki, została uogólniona do tego stopnia, że w drugiej połowie XX wieku stała się podstawą do prób tworzenia „ekonomicznej teorii wszystkiego”. W procesie uogólniania tego modelu jako najważniejszy krok jawi się dokonane przez marginalistów zastąpienie (względnie) obiektywnej kategorii bogactwa subiektywnie postrzeganą kategorią użyteczności oraz będące pokłosiem rozwoju teorii racjonalnego wyboru przeniesienie akcentu z maksymalizacji użyteczności na samą spójność logiczną dokonywania wyboru. Zastąpienie bogactwa użytecznością umożliwiło wyeliminowanie dwu wprowadzonych przez Milla kontr-motywów przeciwdziałających dążeniu do maksymalizowania bogactwa (niechęci do pracy i skłonności do spełniania „kosztowych zachcianek”) i pozwalało ten model uprościć. Z kolei subiektywność kategorii użyteczności dała szansę znacznie go uogólnić, ponieważ badacz zyskiwał dzięki temu narzędzie umożliwiające analizowanie wyborów dotyczących zarówno kwestii ekonomicznych, jak i, na dobrą sprawę, wszelkich innych. Ujmując rzecz z perspektywy przyrostów lub ubytków użyteczności można rozważać decyzje odnoszące się nie tylko do wyboru nabywanych przez jednostkę koszyków dóbr, ale i np. wyboru zawodu, wyboru polityków reprezentujących nas w ciałach przedstawicielskich, wyboru postępowania wedle lub wbrew obowiązującym normom prawnym czy etycznym, a nawet wyboru partnera życiowego i liczby posiadanego potomstwa¹. Możliwość „wypełnienia” funkcji użyteczności dowolną w zasadzie treścią, przy jednoczesnym prowadzeniu analizy w ramach wyznaczonych aksjomatami i założeniami

1 Nawiązując raz jeszcze do nieco zgryźliwych tekstów Blindera i Bergstroma, do tego wyliczenia można by dodać decyzje o myciu zębów i chodzeniu spać.

przyjętymi w teorii racjonalnego wyboru tworzyła schemat rozumowania bardzo ogólny, a zarazem niezwykle elastyczny. Poczucie związanego z tym sukcesu, a nawet pewnej wyższości ekonomistów wobec przedstawicieli innych nauk społecznych, jakie pobrzmiewało w wypowiedziach najbardziej zagorzałych zwolenników imperializmu ekonomii, opierało się na przekonaniu, że zasada racjonalnej maksymalizacji użyteczności/preferencji stanowi klucz pozwalający na zunifikowanie wszystkich nauk społecznych. Takie stanowisko prowadziło jednak do uznania, że wykluczamy tym samym możliwość podejmowania przez ludzi decyzji w oparciu o jakieś inne reguły czy schematy decyzyjne, czyli, innymi słowy, wykluczamy możliwość podejmowania działań, które nie wynikałyby z dążenia jednostek do racjonalnej maksymalizacji użyteczności/preferencji. Problem w tym, że uczynienie tego kroku prowadzi do niemożności sfalsyfikowania teorii opartych na takiej koncepcji postrzegania zachowań jednostek gospodarujących, co oznacza, że teorie te nabierają charakteru pseudonaukowego (w sensie Poppera). Jest to o tyle zastanawiające, że na niebezpieczeństwo nabrania przez model *homo oeconomicus* charakteru tautologicznego na długo wcześniej wskazywał Pantaleoni (zwolennik tego modelu), a w charakterze zastrzeżenia wobec tej koncepcji wielokrotnie podnosili tę kwestię jej przeciwnicy (m.in. Sen, Leibenstein i Hodgson).

Okres największych triumfów imperializmu ekonomii był również okresem intensywnego rozwoju nurtów krytycznych wobec modelu *człowieka gospodarującego*, przy czym wysuwane przez przedstawicieli tych nurtów zarzuty nie ograniczały się do wskazywania na tautologiczny charakter tej koncepcji. Najczęściej formułowanym zastrzeżeniem była niedostateczna realistyczność tego modelu wynikająca z pomijania czynników uznawanych przez krytyków za ontologicznie istotne dla wyjaśnienia aktywności gospodarczej jednostek. Jako takie wskazywano przede wszystkim ograniczenia kognitywne ujawniające się zwłaszcza w zestawieniu ze złożonością środowiska społecznego, w którym ludzie funkcjonują oraz wpływ tego właśnie środowiska na ich zachowania. Z tą ostatnią kwestią wiązał się kolejny zarzut, a mianowicie oparcie tej koncepcji na założeniu stałości preferencji i będący tego pokłosiem brak wyjaśnienia, w jaki sposób preferencje te się kształtują. Do tego nawiązywała również krytyka płynąca ze strony ekonomii feministycznej, której reprezentanci dodatkowo wskazywali na promowanie poprzez ten model męskiego wzorca osobowego i umacnianie istniejących nierówności pomiędzy statusem społecznym kobiet i mężczyzn. Ogólniejszy charakter miało z kolei podważanie zasadności posługiwania się w naukach ekonomicznych nie tylko modelem *homo oeconomicus*, ale wszelkimi modelami ludzkiej aktywności gospodarczej, bez względu na to, jakie by one nie były. Warty odnotowania, aczkolwiek zamkniętym wątkiem tej dyskusji, było również wskazywanie na niehomogeniczność istot ludzkich prowadzone z pozycji rasistowskich.

Oceniając krytykę płynącą pod adresem koncepcji *homo oeconomicus* ze współczesnej perspektywy, największym wyzwaniem dla modelu *człowieka gospodarującego*

jącego okazał się rozwój nauk kognitywnych, a w szczególności klasycznej i nowej ekonomii behawioralnej. Wykazywanie słabości tego modelu można przy tym uznać za jeden z elementów łączących oba nurty ekonomii behawioralnej. Za ich sprawą krytyka wymierzona w model *homo oeconomicus* nabrała charakteru zinstytucjonalizowanego. Można wręcz uznać, że rozwijane programy badawcze, powoływane periodyki naukowe i fundacje wspierające badania prowadzone przez ekonomistów behawioralnych miały na celu podważenie bądź dokonanie radykalnej rewizji tej koncepcji.

Obecny status modelu *człowieka gospodarującego* w teorii ekonomii jest konsekwencją ścierania się tych dwu przeciwstawnych tendencji: z jednej strony postrzeganego przez część ekonomistów jako świadectwo jego sukcesu imperializmu ekonomii, a z drugiej – spektakularnego rozwoju ekonomii behawioralnej, która doprowadziła do dostarczenia trudnego do zignorowania materiału empirycznego stawiającego pod znakiem zapytania aksjomaty i założenia teorii racjonalnego wyboru. Zważywszy na te tendencje, z zarazem na fundamentalną rolę odgrywaną przez model *homo oeconomicus* w ekonomii ortodoksyjnej, charakteryzując obecną kondycję ekonomii można mówić o pewnego rodzaju rozdarciu, napięciu czy wręcz „rozdwójeniu jaźni”.

Dość szczegółną, ale, jak się wydaje, dobrą ilustracją tego napięcia są zmiany, jakie nastąpiły w ostatniej dekadzie w treści podręczników ekonomii. Jako dowód uznania dla dorobku ekonomistów behawioralnych trzeba poczytać to, że koncepcje przez nich tworzone znalazły w ostatniej dekadzie miejsce w podręcznikach do mikroekonomii². W konsekwencji tego kroku otrzymujemy jednak następujący efekt: teoria wyboru konsumenta jest nadal prezentowana zgodnie z podejściem opartym na teorii racjonalnego wyboru, ze wszelkimi aksjomatami, ideą ujawnionych preferencji, przejściem do założenia o maksymalizacji użyteczności etc., po czym studentom przedstawiany jest dodatkowy rozdział lub podpunkt dedykowany ekonomii behawioralnej, którego sens można sprowadzić do stwierdzenia, że to wszystko, czego studenci zdołali się wcześniej nauczyć, ma jednak niewiele wspólnego z rzeczywistym procesem podejmowania przez ludzi decyzji, który dokonuje się przy ograniczonej racjonalności, błędach poznawczych, ograniczeniach kognitywnych, wykorzystaniu metod heurystycznych i poprzestawianiu na rozwiązaniach zadowalających. Taki układ treści stanowi wyzwanie dla samych autorów podręczników, którzy uprzedzając czytelników sami pytają: „[d]okąd to wszystko nas prowadzi? Czy powinniśmy dać sobie spokój z tradycyjną teorią konsumenta omówioną w rozdziałach trzecim i czwartym?” (Pindyck i Rubinfeld 2009, 189)³.

2 Fakt ten można również poczytać za dobitne świadectwo obecności nowej ekonomii behawioralnej w głównym nurcie ekonomii.

3 Podane w zacytowanym fragmencie numery rozdziałów odnoszą się oczywiście do numerów rozdziałów z podręcznika Pindycka i Rubinfelda, nie do numerów rozdziałów z niniejszej monografii.

Postawienie tych pytań można uznać za zabieg czysto retoryczny, ponieważ trudno sobie wyobrazić, żeby odpowiedź udzielana na nie w podręcznikowym ujęciu podstaw mikroekonomii mogła być twierdząca. I na dziś dzień nie jest. Po postawieniu tego rodzaju pytań następuje próba obrony podejścia tradycyjnego. Pojawiają się różne argumenty. Na przykład, że „żadna teoria nie sprawdza się w stu procentach” (Varian 2010, 579), że „podstawowa teoria, której się do tej pory nauczyliśmy, [...] choć nie wyjaśnia wszystkich wyborów konsumenta, rzuca światło na wiele z nich” (Pindyck i Rubinfeld 2009, 189), że – co samo w sobie świadczy o wpływie ekonomii behawioralnej na postrzeganie rzeczywistości przez ekonomistów ortodoksyjnych i jest jednocześnie przejawem dużej dozy autoironii – „ekonomiści mogą być zadowoleni z teorii, która nie jest wprawdzie doskonała, ale jest dostatecznie dobra (*satisfying*)” (Mankiw 2012, 481), albo że „ekonomiści sami mogą nie być racjonalnymi maksymalizatorami [...], a dokonywany przez nich wybór jednej spośród alternatywnych teorii ludzkiego zachowania może cechować nadmierna inercja” (481). Tego rodzaju wyjaśnienia trudno jednak uznać za szczególnie przekonujące.

Raz jeszcze wracając do samego faktu uwzględnienia w podręcznikach do mikroekonomii dorobku ekonomii behawioralnej, można z kolei zadać pytanie, dlaczego ten symboliczny wyraz aprobaty dla krytyki modelu *homo oeconomicus* nie pociąga za sobą zdecydowanie radykalniejszej reakcji – jeśli nie całkowitego odrzucenia tego modelu, to co najmniej znaczących korekt i innego rozłożenia akcentów w prezentacji treści przedstawianych podczas wykładów. Czy odpowiedzią jest wspomniana przez Mankiwa inercja? Do jej wyjaśnienia można byłoby, wzorem Altuga Yalcintasa (2016), zaprząć aparat pojęciowy stworzony przez twórców koncepcji *path dependence*. Być może dla części ekonomistów będących zwolennikami modelu *człowieka gospodarującego* epistemiczny koszt przejścia na „ścieżkę” teoretyzowania na temat aktywności gospodarczej człowieka w oparciu o inny model jest zbyt wysoki, wobec czego nawet mimo zdawania sobie sprawy z ograniczeń tego modelu, nie porzucają go. Ta szczególnego rodzaju „tyrania *status quo*” ma zapewne jakieś znaczenie, ale trudno w pełni zadowolić się tego rodzaju argumentacją, zważywszy z kolei na głębokość zachodzących w teorii ekonomii przemian, dla których wcześniejsze przyzwyczajenia ekonomistów nie były dostateczną przeszkodą. Zachowanie przez model *homo oeconomicus* kluczowej roli w ekonomii ortodoksyjnej i jego zastanawiająca (wziąwszy pod uwagę częstotliwość i różnicowanie ataków) odporność na krytykę wydaje się mieć głębsze korzenie.

Przed wszystkim trzeba raz jeszcze wskazać na prostotę i elastyczność tego modelu oraz zdolność, mimo tej prostoty, do wyjaśniania całego szeregu zachowań i to nie tylko ekonomicznych. Mając na uwadze to ostatnie, można wskazać choćby na dorobek teorii wyboru publicznego. Zaś wracając do zagadnień czysto ekonomicznych, wielu krytyków tego modelu przyznaje, że dość dobrze służy on wyjaśnieniu wymiany przy dużej liczbie uczestników, którzy pozostają wobec siebie anonimowi.

Ponadto nie bez znaczenia pozostaje również sama geneza modelu *homo oeconomicus* – fakt, że został on stworzony do zdefiniowania ekonomii. Dla ekonomistów akceptujących takie podejście, odrzucenie tego modelu oznaczałoby zanegowanie *raison d'être* ekonomii jako nauki. Rzecz jasna, istnieje cały szereg różnych funkcjonujących równolegle definicji ekonomii, a ujęcie Millowskie nie cieszy się już dziś dużą popularnością. Ale jednocześnie prawdą pozostaje, że zasada racjonalnej maksymalizacji użyteczności/preferencji jest przez wielu ekonomistów ortodoksyjnych postrzegana jako jeden z najważniejszych komponentów *ekonomicznego stylu rozumowania* i koncepcja na tyle istotna, że jej odrzucenie byłoby równoznaczne z zakwestionowaniem elementu będącego składową „twardego rdzenia” nauk ekonomicznych. Zauważmy, że podważanie modelu *homo oeconomicus* prowadziło na ogół do plasowania dokonujących tego ekonomistów bądź całych szkół myśli ekonomicznej poza ekonomiczną ortodoksją. Zdarzały się, owszem, wyjątki, takie jak Marshall czy J.M. Keynes. Lecz w przypadku pierwszego z nich te elementy jego systemu ekonomicznego, które okazały się najbardziej trwałe, bez problemu można było pogodzić z tym modelem. Z kolei w przypadku Keynesa, interpretacja stworzonych przez niego koncepcji makroekonomicznych, która zdominowała sposób ich postrzegania przez trzy pierwsze dekady rozwoju makroekonomii, była oparta na zminimalizowaniu znaczenia jego krytyki modelu człowieka jako racjonalnego maksymalizatora użyteczności. Uwypuklenie tej kwestii doprowadziło ostatecznie do tzw. rewolucji racjonalnych oczekiwań i kryzysu makroekonomii keynesowskiej. Zaś próba pogodzenia keynesowskich wniosków odnośnie do funkcjonowania gospodarki w skali makro z dążeniem do oparcia się na teorii racjonalnego wyboru wyznaczyła rozwój ekonomii keynesowskiej na kolejne pół wieku.

Wracając do trudności z odrzuceniem modelu *homo oeconomicus*, trzeba również zwrócić uwagę na „drugą stronę medalu”, czyli istniejące alternatywy. O ile bowiem trudno jest wskazać osoby, które broniłyby tezy, iż model ten stanowi adekwatny obraz tego, jak ludzie faktycznie postępują i podejmują decyzje, to wydaje się, że ważnym hamulcem powstrzymującym przed odrzuceniem koncepcji *człowieka gospodarującego* jest brak równie prostych i elastycznych modeli, które mogłyby ją zastąpić. Jednocześnie mnogość tworzonych koncepcji ujmowania aktywności gospodarczej człowieka, spośród których w niniejszej monografii zostały przybliżone jedynie wybrane ujęcia, jest dowodem ogromnego wysiłku włożonego w poszukiwanie takiego właśnie alternatywnego podejścia. Wysiłek ten doprowadził do swego rodzaju „kryzysu obfitości”: dla ekonomisty wykształconego w tradycji neoklasycznej ta wielość proponowanych ujęć, które – co jest tu regułą – są od modelu *homo oeconomicus* bardziej złożone, może jawić się jako trudny do zaakceptowania chaos. Modele uwzględniające ograniczenia kognitywne, wpływ środowiska społecznego czy norm moralnych, pozwalają otrzymać pełniejszy obraz, ale za „cenę” znacznego niekiedy skomplikowania wywodu. Prawdopodobnie

pewną rolę odgrywają tu również preferencje formalne (można by nawet powiedzieć – estetyczne). Model *homo oeconomicus* łatwo poddaje się formalizacji, co dodatkowo uwypukla jego prostotę. Natomiast w przypadku modeli wobec niego alternatywnych, wiele z nich można wprowadzić również przedstawić w języku formalnym – w takiej formie są zresztą ujmowane modele Akerlofa i Kranton, modele oparte na podejściu od strony preferencji społecznych, model REMM oraz modele proponowane przez nowych ekonomistów behawioralnych – lecz wówczas tym wyraźniej widać, że są one znacznie bardziej złożone.

Przyjęta w pracy perspektywa historii myśli ekonomicznej uczy, że wysuwanie prognoz odnośnie do przyszłych kierunków rozwoju ekonomii jest niezwykle trudne⁴. Zdając sobie sprawę z tej trudności można jednak pokusić się o wyrażenie opinii, że wzięwszy pod uwagę wskazane wyżej problemy, zdecydowanie większe szanse na wywarcie trwałego wpływu na sposób ujmowania aktywności gospodarczej człowieka na gruncie ekonomii ortodoksyjnej mają te nurty, które nie proponują radykalnego odrzucenia modelu *homo oeconomicus*, lecz jego modyfikacje. Ewentualnie – są w stanie dostarczyć takiej alternatywy, w której dla modelu *homo oeconomicus* pozostaje pewne miejsce. Przykładem tego rodzaju stanowiska jest podejście właściwe dla nowej ekonomii behawioralnej, gdzie model *człowieka gospodarującego* pełni rolę punktu odniesienia pozwalającego uwypuklić systematyczne odstępstwa ludzkiego zachowania od tego właśnie ideału pełnej racjonalności.

Przechodząc zaś do wniosków wynikających z podjętej w monografii próby oceny wpływu modelu *homo oeconomicus* na rzeczywistość gospodarczą, trzeba zaznaczyć, że zadanie to okazało się niezwykle trudne z dwu względów: (1) charakteru samego modelu – ogólności i oparcia jego kluczowych wersji na niemierzalnym, ocenianym subiektywnie kryterium (jako takie najczęściej pojawiała się użyteczność⁵) oraz (2) braku metod badawczych, które można byłoby uznać za podstawę do prowadzenia analiz oddziaływania koncepcji teoretycznych na rzeczywistość. Ciesząca się dużą popularnością idea performatywności ekonomii tego rodzaju podstaw nie dostarcza. Próba analizowania wpływu modelu *homo oeconomicus* na realia za jej pomocą niewiele wnosi do naszej wiedzy na temat tego wpływu, ujawnia natomiast słabości samej idei performatywności ekonomii. Główna konkluzja, płynąca z podjęcia tej próby sprowadza się do stwierdzenia, że oddziaływanie modelu *człowieka gospodarującego* na rzeczywistość gospodarczą jest dalece bardziej złożone niż sposób, w jaki proponują to ująć Callon i MacKenzie. Stworzenie i przedstawienie mo-

4 Spektakularne błędy popełniali na tym polu tak wybitni teoretycy jak J.S. Mill, Marshall czy J.M. Keynes.

5 Wówczas ocenie może podlegać jedynie wpływ teorii tworzonych na bazie tego modelu, tzn. po wypełnieniu założenia o maksymalizacji użyteczności określoną treścią. Przy skoncentrowaniu się wyłącznie na logice wyboru, czyli podejściu, które jest charakterystyczne dla teorii racjonalnego wyboru, można z kolei analizować na ile ludzkie wybory są zgodne bądź sprzeczne z aksjomatami i założeniami tej teorii.

delu człowieka gospodarującego czy jakiegokolwiek innej koncepcji ukutej na gruncie teorii ekonomii, to zdecydowanie za mało, żeby wywarła ona wpływ na zjawiska i procesy zachodzące w realnym życiu gospodarczym. W zestawieniu z ideą performatywności jako bardziej wartościowa jawi się idea refleksyjności teorii ekonomii i realiów gospodarczych Sorosa, choć i ta koncepcja nie pozwala na formułowanie bardziej skonkretyzowanych wniosków odnośnie do wpływu, jaki model *homo oeconomicus* wywarł na funkcjonowanie jednostek gospodarujących⁶.

Konkluzje sformułowane na podstawie przyjętego ostatecznie w monografii podejścia do rozważenia oddziaływania modelu *homo oeconomicus* na rzeczywistość gospodarczą poprzez analizę trzech kanałów: polityki gospodarczej, aktywności medialnej samych ekonomistów oraz edukację ekonomiczną, można sprowadzić do następujących stwierdzeń:

- (1) wbrew częstokroć powtarzanym opiniom, z zaakceptowania modelu *homo oeconomicus* nie wynika w sposób konieczny opowiedzenie się za ograniczeniem roli państwa w gospodarce; wśród zwolenników liberalizmu gospodarczego mamy zarówno ekonomistów, którzy odrzucali ten model (np. Sen, Hayek, V. Smith, North, Coase, Thaler, Sunstein), jak i takich, którzy byli zwolennikami jego stosowania (np. Lucas, Becker, Buchanan); kluczem byłoby tu raczej stanowisko na temat skuteczności rynku jako mechanizmu alokacyjnego oraz zgodności dążeń do zaspokojenia interesów jednostkowych z realizacją interesów ogółu;
- (2) przykładami konkretnych działań, które w sposób pośredni można wiązać z oparciem się na modelu *homo oeconomicus* są kroki przedsiębrane w celu zbliżenia funkcjonowania rzeczywistych systemów gospodarczych do wizji rynku doskonale konkurencyjnego (np. ustawodawstwo antymonopolowe bądź powoływanie organów mających chronić interesy konsumentów); jednakże trzeba podkreślić, że model człowieka gospodarującego odegrał tu rolę jedynie posiłkową, tzn. jako komponent wizji postrzegania gospodarki, którą posłużono się argumentując na rzecz tezy o efektywności alokacji zasobów w gospodarce wolnorynkowej;
- (3) z punktu widzenia oceny wpływu modelu *homo oeconomicus* na rzeczywistość gospodarczą dokonującego się poprzez aktywność medialną ekonomistów, najważniejszą konsekwencją wydaje się nadanie jednej z wersji tego modelu charakteru normatywnego; taki wymiar zyskał model racjonalnego dążenia do maksymalizacji zysku, który nabrał charakteru niemalże wzorca osobowego dla przedsiębiorców;

6 Warto może na marginesie raz jeszcze powtórzyć, że spojrzenie na oddziaływanie modelu *homo oeconomicus* przez pryzmat koncepcji refleksyjności skłania do podjęcia badań na temat wpływu nie tyle samego modelu, co sposobu, w jaki model ten jest przez ludzi postrzegany. Zagadnienie to wykracza poza zakres niniejszej monografii, lecz wydaje się warte uwagi i podjęcia w dalszych badaniach.

- (4) z kolei próby oceny wpływu studiów ekonomicznych na postawy studentów w oparciu o badania empiryczne nie prowadzą do jednoznacznych wniosków; przeprowadzona metaanaliza 47. takich badań nie pozwala na wsparcie żadnej z dwu podstawowych, stawianych w literaturze hipotez; z punktu widzenia tematyki pracy szczególnie istotne jest to, że takiego jednoznacznego potwierdzenia nie uzyskujemy w przypadku hipotezy o indoktrynacji; tego rodzaju rezultat można uznać za świadectwo przemawiające na rzecz braku dającego się zidentyfikować wpływu kształcenia ekonomicznego na postawy studentów lub za efekt niedostatków stosowanych dotychczas metod badawczych, które nie pozwoliły, aby go w sposób nie budzący wątpliwości uchwycić; wzięwszy pod uwagę to ostatnie, wydaje się, że wartym rozważenia kierunkiem dalszych studiów byłoby przeprowadzenie badań długookresowych.

Jednakże trzeba podkreślić, że kwestia wpływu modelu *homo oeconomicus* na rzeczywistość gospodarczą jest na tyle złożona, że przedstawione w monografii wnioski należy uznać za co najwyżej prolegomenę, a zarazem zaproszenie do kontynuowania badań.

Aneks 1

Stan poszukiwań źródeł terminów *homo oeconomicus* i *economic man*

Poszukiwanie tekstów, w których terminy *homo oeconomicus* i *economic man* pojawiły się po raz pierwszy od lat przyciągało dużą uwagę badaczy. Joseph Schumpeter ([1954] 2006, 151) uznał, że „zdroworozsądkowym poprzednikiem” zarówno tych pojęć, jak i samego modelu człowieka gospodarującego był wizerunek *l'econom prudente* (człowieka zarządzającego gospodarstwem domowym) przedstawiony przez Bartolomeo Frigerio w opublikowanej w 1629 roku pracy o tym samym tytule.

Kolejny z autorów uczestniczących w tych poszukiwaniach, Edward O'Boyle (2007, 2009), wskazał, że samo określenie *oeconomicus* zostało użyte przez Karla Raua w jego *Grundsätze Volkswirtschaftslehre* (1847). O'Boyle odczytał to jako sugestię, by skoncentrować poszukiwania na niemieckojęzycznej literaturze ekonomicznej z pierwszej połowy XIX wieku. Za dodatkowy argument przemawiającym za takim właśnie kierunkiem dociekań można uznać fakt, na który wskazywałam omawiając *Das Adam Smith Problem*. Otóż sformułowanie *economic man* zostało użyte przez Johna K. Ingrama ([1888] 1915) m.in. wówczas, gdy prezentował on zarzuty wysuwane wobec Smitha i jego następców przez reprezentantów niemieckiej szkoły historycznej. Można zatem przypuszczać, że termin *homo oeconomicus* (lub jego niemiecki odpowiednik – *Der Wirtschaftsmensch*) również pochodził z tego źródła. Jak dotąd poszukiwania te nie przyniosły jednak oczekiwanego rezultatu.

Na chwilę obecną najstarszą zidentyfikowaną publikacją, w której pojawiło się sformułowanie *homo oeconomicus* jest wydana w 1889 roku praca *Pure Economics* Maffeo Pantaleoniego. Do spopularyzowania tego określenia przyczyniło się natomiast użycie go przez Vilfredo Pareto w jego słynnym *Manual of Political Economy* (1906). Tę ostatnią książkę, idąc za wskazówką Josepha Persky'ego (1995), często wskazywano zresztą jako źródło, w którym termin ten został użyty po raz pierwszy (cf. Zabieglik 2002; Dzionek-Kozłowska 2007, 83–84 w przypisie).

Wracając z kolei do angielskiego „economic man”, na pięć lat przed monografią Ingrama określenie to pojawiło się w *Principles of Political Economy* (1883) Henry’ego Sidgwicka. Co więcej, Sidgwick oznaczył w ten sposób koncepcję bardzo bliską modelowi Millowskiemu. Jednak – co trzeba podkreślić – nie wskazał on na Milla ani jako na twórcę tej koncepcji, ani jako na teoretyka, który postulował oparcie teorii ekonomicznych na modelu człowieka, który byłby punktem wyjścia do teoretyzowania na temat działalności gospodarczej. Różnica pomiędzy ujęciami Milla a modelem oznaczonym sformułowaniem *economic man* przez Sidgwicka dotyczyła odejścia przez tego drugiego od uznawania za podstawowy cel maksymalizacji bogactwa na rzecz „wszystkich możliwych rodzajów korzyści i strat” (Sidgwick 1883, 312 w przypisie, 391–393, 416). Modyfikacja ta była konsekwencją ewolucji teorii ekonomii, a zwłaszcza zmian mających miejsce podczas zainicjowanej na początku lat 70. XIX wieku rewolucji marginalistycznej (choć trzeba też zaznaczyć, że Sidgwick pod wieloma względami pozostał wierny tradycji klasycznej).

Z kolei bardzo bliskie *człowiekowi gospodarującemu* sformułowanie „the political-economic man” odnaleźć można w pracach Henry’ego C. Careya (1858, 29; 1872, 59, za Machlup [1967] 1978, 284–285). Co warto podkreślić, Carey oznaczył w ten sposób konstrukcję wywiedzioną bezpośrednio z eseju Milla, choć poszerzoną o obecny w ekonomii klasycznej, lecz niestanowiący komponentu Millowskiego modelu, pociąg seksualny.

Zamykając ten krótki przegląd, trzeba jeszcze wyjaśnić kwestię istotną dla polskich czytelników. Otóż w polskim tłumaczeniu *Zasad ekonomii* Carla Mengera (2013, niemiecki oryginał z 1871 r.) wielokrotnie pojawia się termin „człowiek gospodarujący”, co może błędnie sugerować, że ponad dekadę przed Sidgwickiem, Ingramem i Pantaleonim to właśnie Menger jako pierwszy zaczął posługiwać się tym sformułowaniem. Trzeba jednak podkreślić, że użyte przez tłumacza określenie „człowiek gospodarujący” nie jest odpowiednikiem niemieckiego *der Wirtschaftsmensch* (*homo oeconomicus*), lecz używanych przez Mengera sformułowań takich, jak: *der wirtschaftenden Menschen/Subjecte/Individuen/Individuum/Personen*. Pisząc o *der wirtschaftenden Menschen/Subjecte...* etc., Menger wypowiadał się po prostu o ludziach zaangażowanych w gospodarowanie, bez odwoływania się do jakiegoś szczególnego modelu, który miałby tę aktywność reprezentować. W tym kontekście warto może jeszcze nadmienić, że w angielskim przekładzie *Zasad...* wydanym przez Instytut Misesa (2007) przywołane przed chwilą, używane przez Mengera określenia, są tłumaczone jako *economising individual* lub *economising man* (a nie *economic man*).

Aneks 2

Wnioski z badań empirycznych nt. różnic w zachowaniach i postawach studentów kierunków ekonomicznych i nie-ekonomicznych

Autorzy	Rok	N	Metoda badawcza	Kraj	Potwierdzona hipoteza**
Marwell & Ames	1981	64	Eksperyment laboratoryjny (gra typu „dylemat więźnia”)	Stany Zjednoczone	E-
Kahneman, Knetsch & Thaler	1986	115	Eksperyment laboratoryjny (gra „ultimatum”)	Stany Zjednoczone	E-
Ng	1988	186	Ankieta (ocena mechanizmów alokacyjnych)	Australia	HI
Shepard & Hartenian	1990	244	Ankieta (dylematy etyczne)	Stany Zjednoczone	0
Arlow	1991	138	Ankieta (nt. wartości)	Stany Zjednoczone	0
McCabe, Dukerich & Dutton	1991	799	Ankieta (wartości, dylematy etyczne)	Stany Zjednoczone	HP
Carter & Irons	1993	92	Eksperyment laboratoryjny (gra „ultimatum”)	Stany Zjednoczone	HP
Frank, Gilovich & Regan*	1993	576	Ankieta (nt. datków na cele charytatywne)	Stany Zjednoczone	E-
Frank, Gilovich & Regan	1993	207	Eksperyment laboratoryjny (gra „dylemat więźnia”)	Stany Zjednoczone	E-
Frank, Gilovich & Regan	1993	b.d.	Ankieta (dylematy etyczne)	Stany Zjednoczone	HI
Frey, Pommerehne & Gygi	1993	1 156	Ankieta (ocena mechanizmów alokacyjnych)	Szwajcaria, Niemcy	HP
O’Clock & Okleshen	1993	195	Ankieta (nt. wartości)	Stany Zjednoczone	0
Yezer, Goldfarb & Poppen	1996	64	Eksperyment naturalny („zgubiony list”)	Stany Zjednoczone	E+
Yezer, Goldfarb & Poppen	1996	600	Ankieta (dylematy etyczne)	Stany Zjednoczone	0

Seguino, Stevens & Lutz	1996	139	Eksperyment laboratoryjny	(gra „dylemat więźnia”)	Stany Zjednoczone	HI
Tse & Au	1997	590	Ankieta	(nt. wartości)	Nowa Zelandia	0
Stanley & Tran	1998	16	Eksperyment laboratoryjny	(gra „ultimatum”)	Stany Zjednoczone	E+
Cadsby & Maynes	1998	120	Eksperyment laboratoryjny	(gra „dylemat więźnia”)	Kanada	E-
Selten & Ockenfels	1998	120	Eksperyment laboratoryjny	(gra kooperacyjna)	Niemcy	HI (mężczyźni)
Laband & Beil*	1999	892	Eksperyment naturalny	(uczciwość w optacaniu składek członkowskich)	Stany Zjednoczone	E+
Frank & Schulze	2000	161	Ankieta	(postawy wobec korupcji)	Niemcy	HP
James, Soroka & Benjafield	2001	33	Eksperyment laboratoryjny	(gra „dylemat więźnia”)	Kanada	E-
Hu & Liu	2003	255	Eksperyment laboratoryjny	(gra „dylemat więźnia”)	Tajwan	E+
Frey & Meier	2003	28 586	Analiza danych zastanych	(wkład w działalność funduszy pomocowych)	Szwajcaria	HP
Gandal et al.	2005	736	Ankieta	(nt. wartości)	Izrael	HP
Rubinstein	2006	6 123	Ankieta	(dylematy etyczne)	Izrael, Stany Zjednoczone	E-
Faravelli	2007	1 333	Ankieta	(ocena mechanizmów alokacyjnych)	Włochy	HP, HI

Ahmed	2008	180	Eksperyment laboratoryjny	(gry: „dylemat więźnia”, „polowanie na jelenia”)	Szwecja	0
Cipriani, Lubian & Zago	2009	1 500	Ankieta	(ocena mechanizmów alokacyjnych)	Włochy	HP, HI
Neubaum et al.	2009	1 080	Ankieta	(nt. wartości)	Stany Zjednoczone	0 (~HI)
Haucap & Just	2010	505	Ankieta	(ocena mechanizmów alokacyjnych)	Niemcy	HP, HI
Bauman & Rose	2011	8 743	Analiza danych zastanych	(wkład w działalność funduszy pomocowych)	Stany Zjednoczone	HP, HI
Wang, Malhotra & Murnighan	2011	112	Eksperyment laboratoryjny	(gra „dyktator”)	Stany Zjednoczone	E-
Wang, Malhotra & Murnighan	2011	166	Ankieta	(nt. chciwości)	Stany Zjednoczone	HI
Wang, Malhotra & Murnighan	2011	92	Eksperyment laboratoryjny	(ocena opinii nt. chciwości po ekspozycji na daną lekturę)	Stany Zjednoczone	HI
Ahlert, Funke & Schwettmann	2013	326	Ankieta	(ocena mechanizmów alokacyjnych)	Niemcy	E-
Hole	2013	188	Eksperyment laboratoryjny	(gra „ultimatum”)	Norwegia	HP
Xin & Liu	2013	62	Eksperyment laboratoryjny	(ocena poziomu zaufania po ekspozycji na daną lekturę)	Chiny	HI

Xin & Liu	2013	62	Eksperyment laboratoryjny	(ocena poziomu zaufania po wykonaniu zadania z ekon.)	Chiny	HI
Xin & Liu	2013	114	Eksperyment laboratoryjny	(ocena poziomu zaufania po wykonaniu danego zadania)	Chiny	HI
Mertins & Warning	2014	359	Eksperyment laboratoryjny	(gra kooperacyjna)	Niemcy	HP
Haucap & Müller	2014	577	Eksperyment laboratoryjny	(gra typu „dylemat więźnia”)	Niemcy	HI
Goossens & Méon	2015	2 500	Ankieta	(ocena mechanizmów alokacyjnych)	Belgia	HP, HI
Lopes, Garça & Correia	2015	1 699	Ankieta	(ocena mechanizmów alokacyjnych)	Portugalia	E-
Krick et al.	2016	276	Ankieta	(nt. wartości)	Niemcy	HP
Hummel, Pfaff & Rost	2016	2 274	Ankieta	(nt. wartości)	Szwajcaria	0
Dzionek-Kozłowska & Rehman	2017	341	Ankieta	(nt. postaw wobec współpracy)	Polska, Rumunia	0

* badania prowadzone wśród absolwentów

** HI – hipoteza o indoktrynacji; HP – hipoteza o preselekcji; E – zachowania/postawy studentów ekonomii bardziej negatywne od zachowań/postaw innych studentów; E+ – zachowania/postawy studentów ekonomii bardziej „pozytywne” od zachowań/postaw innych studentów;

0 – brak różnic

Źródło: opracowanie własne.

Bibliografia

- Acemoglu Daron, Robinson James A. 2012. *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. New York: Crown Publishers (wyd. polskie: 2014. *Dlaczego narody przegrywają?* Tłum. Jerzy Łoziński. Poznań: Zys i S-ka).
- Acemoglu Daron, Robinson James A. 2013. *Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice*. „Journal of Economic Perspectives” 27, nr 2, s. 173–192 (polski przekład: 2013. *Ekonomia kontra polityka: niebezpieczne rady w kwestiach polityki ekonomicznej*. „Gospodarka Narodowa”, nr 6, s. 113–136).
- Ahlert Marlies, Funke Katja, Schwettmann Lars. 2013. *Thresholds, Productivity, and Context: An Experimental Study on Determinants of Distributive Behavior*. „Social Choice and Welfare” 40, s. 957–984.
- Ahmed Ali. 2008. *Can Education Affect Pro-Social Behavior?: Cops, Economists and Humanists in Social Dilemmas*. „International Journal of Social Economics” 35, nr 4, s. 298–307.
- Aikin Scott F., Casey John. 2011. *Straw Men, Weak Men, and Hollow Men*. „Argumentation” 25, s. 87–105. <https://doi.org/10.1007/s10503-010-9199-y>.
- Akerlof George Arthur, Yellen Janet L. 1988. *Fairness and Unemployment*. „American Economic Review” 78, nr 2, s. 44–49.
- Akerlof George Arthur, Yellen Janet L. 1990. *The Fair Wage–Effort Hypothesis and Unemployment*. „Quarterly Journal of Economics” 105, nr 2, s. 255–283.
- Akerlof George Arthur, Kranton Rachel E. 2000. *Economics and Identity*. „Quarterly Journal of Economics” 140, nr 3, s. 715–753.
- Akerlof George Arthur, Kranton Rachel E. 2010. *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton: Princeton University Press.
- Akerlof George Arthur, Shiller Robert J. 2010. *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemianę światowego kapitalizmu?* Tłum. Justyna Jannasz. Warszawa: Studio Emka.
- Akerlof George Arthur. 1982. *Labour Contracts as Partial Gift Exchange*. „Quarterly Journal of Economics” 97, nr 4, s. 543–569.
- Akerlof George Arthur. 1984. *Gift Exchange and Efficiency Wage Theory: Four Views*. „American Economic Review” 74, nr 2, s. 79–83.
- Akerlof George Arthur. 2002. *Behavioural Macroeconomics and Macroeconomic Behaviour*. „American Economic Review” 92, nr 3, s. 411–433.
- Alter Max. 1982. *Carl Menger and Homo Oeconomicus: Some Thoughts on Austrian Theory and Methodology*. „Journal of Economic Issues” 16, nr 1, s. 149–160.
- Andreoni James. 1989a. *Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence*. „Journal of Political Economy” 97, s. 1447–1458.

- Andreoni James. 1989b. *Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving*. „Economic Journal” 100, s. 464–477.
- Ariely Dan. 2009. *Potęga irracjonalności. Ukryte siły, które wpływają na nasze decyzje*. Tłum. Tatiana Grzegorzewska. Wrocław: Wyd. Dolnośląskie.
- Arlow Peter. 1991. *Personal Characteristics in College Students' Evaluations of Business Ethics and Corporate Social Responsibility*. „Journal of Business Ethics” 10, s. 63–69.
- Arrow Kenneth Joseph, Debreu Gerard. 1954. *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*. „Econometrica” 22, nr 3, s. 265–290.
- Arrow Kenneth Joseph. 1963. *Social Choice and Individual Values*. Wyd. 2. New Haven, London: Yale University Press.
- Arystoteles. 2006. *Polityka*. Tłum. Ludwik Piotrowicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Austin John Langshaw. 1962a. *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press (polski przekład: 1993, [w:] *Mówienie i poznawanie: rozprawy i wykłady filozoficzne*. Tłum. Bohdan Chwedeńczuk. Warszawa: PWN).
- Austin John Langshaw. 1962b. *Sense and Sensibilia*. Oxford: Oxford University Press (polski przekład: 1993, [w:] *Mówienie i poznawanie: rozprawy i wykłady filozoficzne*. Tłum. Bohdan Chwedeńczuk. Warszawa: PWN).
- Austin John Langshaw. 1993. *Wypowiedzi performatywne*, [w:] *Mówienie i poznawanie: rozprawy i wykłady filozoficzne*, s. 332–334. Tłum. Bohdan Chwedeńczuk. Warszawa: PWN.
- Aydinonat N. Emrah, Vromen Jack J. (red.). 2015. *Economics Made Fun. Philosophy of the Pop-Economics*. Milton Park, New York: Routledge.
- Backhouse Roger E. 2000. *General Introduction*, [w:] *Early Histories of Economic Thought, 1824–1914*, red. R.E. Backhouse, vol. I. London, New York: Routledge.
- Barkai Haim. 1996. *The Methodenstreit and the Emergence of Mathematical Economics*. „Eastern Economic Journal” 22, nr 1, s. 1–19.
- Barro Robert. 1981. *Output Effects of Government Purchases*. „Journal of Political Economy” 89, nr 6, s. 1086–1121.
- Barro Robert. 2009. *Government Spending Is No Free Lunch; Now the democrats Are Peddling Voodoo Economics*. „The Wall Street Journal”, 1st January. <http://onlinewsj.com/article/SB123258618204604599.html>.
- Bartula Piotr. 1999. *Moralność Hominis Oeconomici*. „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 2, s. 33–40.
- Bauman Yoram, Rose Elaina. 2011. *Selection or Indoctrination: Why Do Economics Students Donate Less Than the Rest?* „Journal of Economic Behavior & Organization” 79, s. 318–327.
- Bear D.V.T., Orr Daniel. 1967. *Logic and Expediency in Economic Theorizing*. „Journal of Political Economy” 75, s. 188–196.
- Beattie Alan. 2009. *False economy. A Surprising Economic History of the World*. New York: Riverhead Books.
- Becker Gary Stanley, Stigler George J. 1977. *De Gustibus Non Est Disputandum*. „American Economic Review” 64, nr 2, s. 76–90.
- Becker Gary Stanley, Posner Richard. 2013. *Nieoczywistości. Ekonomiczna teoria wszystkiego*. Tłum. Sergiusz Kowalski. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Becker Gary Stanley, Myerson Roger, Scholes Myron. 2009. *The Free-Market Economy Is Fundamentally Healthy*. „New Perspectives Quarterly” 26, s. 53–55.
- Becker Gary Stanley. 1968. *Crime and Punishment: An Economic Approach*. „Journal of Political Economy” 76, s. 169–217. <https://doi.org/10.1086/259394> (polski przekład: *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, s. 80–159. Tłum. Helena Hagemajerowa, Krzysztof Hagemajer. Warszawa: PWN).

- Becker Gary Stanley. 1990a. *Altruizm, egoizm i przystosowanie genetyczne: teoria ekonomii a socjobiologia*, [w:] *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, s. 488–511. Tłum. Helena Hagemajerowa, Krzysztof Hagemajer. Warszawa: PWN (pierwotnie w 1976 w „Journal of Economic Literature” 14, s. 817–826).
- Becker Gary Stanley. 1990b. *Ekonomiczna teoria rozrodczości*, [w:] *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, s. 297–333. Tłum. Helena Hagemajerowa, Krzysztof Hagemajer. Warszawa: PWN.
- Becker Gary Stanley. 1990c. *Międzyokresowa alokacja czynnika czasu i towarów*, [w:] *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, s. 209–230. Tłum. Helena Hagemajerowa, Krzysztof Hagemajer. Warszawa: PWN.
- Becker Gary Stanley. 1990d. *O nowej teorii zachowań konsumenta*, [w:] *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, s. 231–264. Tłum. Helena Hagemajerowa, Krzysztof Hagemajer. Warszawa: PWN (tekst ukazał się po raz pierwszy w 1973 roku w „Swedish Journal of Economics” 75, s. 378–395).
- Becker Gary Stanley. 1990e. *Teoria alokacji czynnika czasu*, [w:] *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, s. 162–208. Tłum. Helena Hagemajerowa, Krzysztof Hagemajer. Warszawa: PWN (tekst ukazał się po raz pierwszy w 1965 roku w „Economic Journal” 75, s. 493–517).
- Becker Gary Stanley. 1990f. *Teoria małżeństwa*, [w:] *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, s. 350–433. Tłum. Helena Hagemajerowa, Krzysztof Hagemajer. Warszawa: PWN (pierwotnie w 1975 w: „Economics of the Family: Marriage, Children and Human Capital”, red. Th.W. Schultz. Chicago: University of Chicago Press).
- Becker Gary Stanley. 1990g. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Tłum. Helena Hagemajerowa, Krzysztof Hagemajer. Warszawa: PWN.
- Becker Gary Stanley. 1993. *A Treatise on the Family. Enlarged Edition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bergmann Barbara. 1987. *The Task of a Feminist Economics: A More Equitable Future*, [w:] *The Impact of Feminist Research in the Academy*, red. Christie Farnham, s. 131–47. Bloomington: Indiana University Press.
- Bergstrom Theodore C. 1976. *Toward a Deeper Economics of Sleeping*. „Journal of Political Economy” 84, nr 2, s. 411–412.
- Bittner Ireneusz. 2009. *Homo oeconomicus. W kręgu koncepcji człowieka ekonomicznego*. Łódź: Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania.
- Bizer George Y., Kozak Shirel M., Holterman Leigh Ann. 2009. *The Persuasiveness of the Straw Man Rhetorical Technique*. „Social Influence” 4, nr 3, s. 216–230.
- Black Duncan. 1948. *On the Rationale of Group Decision-Making*. „Journal of Political Economy” 56, s. 23–34. <https://doi.org/10.1086/256633>.
- Black Duncan. 1958. *The Theory of Committees and Elections*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Black Max. 1964. *The Gap Between »Is« and »Should«*. „Philosophical Review” 73, nr 2, s. 165–181.
- Bladen Vincent W. 1965. *Introduction*, [w:] *Collected Works of John Stuart Mill, vol. II (Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social Philosophy, Books I–II)*, red. John M. Robson, s. xxiii–lxiii. London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul.
- Blaug Mark. 1990. *On the Historiography of Economics*. „Journal of the History of Economic Thought” 12, nr 1, s. 27–37.
- Blaug Mark. 1995. *Metodologia ekonomii*. Tłum. Bogusław Czerny przy współpracy Aliny Molisak. Warszawa: PWN.
- Blaug Mark. 2000. *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Tłum. Izabela Budzyńska, Hanna Figa-szewska, Helena Hagemajer, Stanisław Kubiela, Adam Szeworski, Zofia Wiankowska-Ładyka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Blaug Mark. 2003. *The Formalist Revolution of the 1950s*. „Journal of the History of Economic Thought” 25, nr 2, s. 145–156.
- Blinder Alan S. 1974. *The Economics of Brushing Teeth*. „Journal of Political Economy” 82, nr 4, s. 887–891.
- Błaszczak Anita. 2014. *Kryzys tuczy biednych*. „Rzeczpospolita”, 29 maja, <http://www.rp.pl/artykul/1113808-Kryzys-tuczy-biednych.html>.
- Boettke Peter J., Smith Daniel J., Snow Nicholas A. 2011. *Been There Done That. The Political Economy of Déjà Vu*, [w:] *The Global Financial Crisis: What Have We Learned?*, red. S. Kates, s. 14–45. Cheltenham, Northampton Mass: Edward Elgar.
- Boland Larry. 1979. *A Critique of Friedman's Critics*. „Journal of Economic Literature” 17, s. 503–522.
- Boylan Michael. 2015. *Learning Economics: A Cautionary Tale*. „Sociological Forum” 30, nr 1, s. 234–239.
- Brentano Lujo. 1877. *Das Arbeitsverhältniss Gemäss dem Heutigen Recht: Geschichtliche und Ökonomische Studien*. Leipzig: Verlag von Duncker & Humboldt.
- Brisset Nicolas. 2016. *Economics Is Not Always Performative: Some Limits for Performativity*. „Journal of Economics Methodology” 23, nr 2, s. 160–184.
- Bronk Richard. 2013. *Reflexivity Unpacked: Performativity, Uncertainty and Analytical Monocultures*. „Journal of Economics Methodology” 20, nr 4, s. 343–349.
- Bruthiaux Paul. 2003. *21st Century Trends in Language and Economics*. „Current Issues in Language Planning” 3, s. 84–90.
- Brzeziński Michał, Gorynia Marian, Hockuba Zbigniew. 2008. *Ekonomia i inne nauki społeczne na początku XXI wieku. Między imperializmem i kooperacją*. „Ekonomista”, nr 2, s. 201–232.
- Buchanan James, Tullock Gordon. (1958) 1999. *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Indianapolis: Liberty Fund, Inc., Library of Economics and Liberty. <http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv3.html>.
- Buchanan James. 1987. *The Constitution of Economic Policy*. „American Economic Review” 77, no. 3, s. 243–50.
- Buchanan Mark. 2013. *Why Homo Economicus Might Actually Be an Idiot*. Bloomberg 2013, August 5. <https://www.bloomberg.com/view/articles/2013-08-04/why-homo-economicus-might-actually-be-an-idiot>.
- Buck Roger C. 1963. *Reflexive predictions*. „Philosophy of Science” 30, s. 359–369.
- Cadsby Charles B., Maynes Elisabeth. 1998. *Choosing between a Socially Efficient and Free-Riding Equilibrium: Nurses versus Economics and Business Students*. „Journal of Economic Behavior & Organization” 37, s. 183–192.
- Cairnes John Elliot. 1875. *The Character and Logical Method of Political Economy*. New York: Harper and Brothers Publishers.
- Callon Michael. 1998. *Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics*, [w:] *Laws of the Markets*, red. M. Callon. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Callon Michael. 2008. *What Does It Mean to Say That Economics Is Performative?*, [w:] *Do Economists Make Markets?*, red. D. MacKenzie, F. Muniesa, L. Siu, s. 316–349. Princeton University Press.
- Camerer Colin, Loewenstein George, Prelec Drazen. 2005. *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*. „Journal of Economic Literature” 43, s. 9–64.
- Camerer Colin, Issacharoff Samuel, Loewenstein George, O'Donoghue Ted, Rabin Matthew. 2003. *Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for Assymetric Paternalism*. „University of Pennsylvania Law Review” 151, nr 3, s. 1211–1254.
- Camerer Colin. 2008. *The Case for Mindfull Economics*, [w:] *The Foundations of Positive and Normative Economics*, red. Andrew Caplin, Andrew Schotter, s. 43–69. New York: Oxford University Press.

- Campbella, John Y., Mankiw N. Gregory. 1989. *Consumption, Income and Interest Rates: Reinterpreting the Time Series Evidence*. „NBER Macroeconomics Annual” 4, s. 185–246.
- Cannan Edwin. 1896. *Table of Parallel Passages in the Wealth of Nations*, [w:] *Lectures on Justice, Police, Revenue, and Arms Delivered in the University of Glasgow by Adam Smith Reported by a Student in 1763*, red. E. Cannan, s. xxxv–xxxix. Oxford: Clarendon Press.
- Cantillon Richard. 1938. *Ogólne rozważania nad naturalnymi prawami handlu*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Carey Henry Charles. 1858. *Principles of Social Sciences*, vol. I. Philadelphia: J.B. Lippincott & Co.
- Carey Henry Charles. 1872. *The Unity of Law; As Exhibited in the Relations of Physical, Social, Mental, and Moral Science*. Philadelphia: Henry Carey Baird.
- Carlyle Thomas. 1849. *Occasional Discourse on the Negro Question*. „Fraser’s Magazine for Town and Country” 40, s. 670–679.
- Carter John R., Irons Michael D. 1991. *Are Economists Different, and If So, Why?* „Journal of Economic Perspectives” 5, nr 2, s. 171–177.
- Charness Gary, Rabin Matthew. 2002. *Understanding Social Preferences with Simple Tests*. „Quarterly Journal of Economics” 117, s. 817–869.
- Chiswick Barry R., Miller Paul W. 2007. *The Economics of Language. International Analyses*. Milton Park: Routledge.
- Chodorowski Jerzy. 2002. *Adam Smith (1723–1790). Życie i dzieło autora Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Cipriani Giam Pietro, Lubian Diego, Zago Angelo. 2009. *Natural Born Economists?*. „Journal of Economic Psychology” 30, s. 455–468.
- Clower Robert W. (1965) 1987. *The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal*, [w:] *The Theory of Interest Rates*, red. Frank H. Hahn, Frank P.R. Brechling, s. 34–58. London: Macmillan.
- Coase Ronald Harry. 1994a. *Adam Smith’s View of Man*, [w:] *Essays on Economics and Economists*, s. 95–116. Chicago: Chicago University Press (tekst tego wystąpienia był pierwotnie opublikowany w 1976 r. w „Journal of Law and Economics” 19, nr 3, s. 529–546).
- Coase Ronald Harry. 1994b. *The Wealth of Nations*, [w:] *Essays on Economics and Economists*, s. 78–83. Chicago: Chicago University Press.
- Coase Ronald Harry. 2013. *Firma, rynek i prawo*. Tłum. Janusz Stawiński. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Cochrane John H. 2011. *How Did Paul Krugman Get It So Wrong?*. „Economic Affairs” 31, nr 2, s. 36–40.
- Cohn G. (1873) 2000. *The History and Present State of Political Economy in Germany*, [w:] *Adam Smith: Critical Responses*, red. Hiroshi Mizuta, vol. I. London: Routledge.
- Colander David C. 1992. *The Lost Art of Economics*. „Journal of Economic Perspectives” 6, nr 3, s. 191–198.
- Colander David C. 2000. *The Death of Neoclassical Economics*. „Journal of the History of Economic Thought” 22, nr 2, s. 127–143.
- Colander David C. 2001. *The Lost Art of Economics: Essays on Economics and the Economic profession*. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Edward Elgar.
- Colander David C. 2015. *Economic Theory Has Nothing to Say about Policy (and Principles Textbooks Should Tell Students That)*. „Eastern Economic Journal” 41, s. 461–465.
- Dahrendorf Ralf. 1964. *Homo Sociologicus*. Köln, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Davis John B. 2003. *The Theory of the Individual in Economics. Identity and value*. London, New York: Routledge.
- Davis John B. 2005. *Robbins, Textbooks, and the Extreme Value Neutrality View*. „History of Political Economy” 37, s. 191–196.

- Davis John B. 2011. *Individuals and Identity in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Debreu Gerard. 1959. *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*. New Haven, London: Yale University Press.
- Dekker Erwin, Teule Paul. 2012. *Economics Made Fun, and Made Fun of: How »Fun« Redefines the Domain and Identity of The Economics Profession*. „Journal of Economic Methodology” 19, nr 4, s. 427–436.
- Delatour Albert. 1886. *Adam Smith, sa vie, ses travaux, ses doctrines*. Paris: Librairie Guillaumin.
- Domańska Ewa. 2007. „Zwrot performatywny” we współczesnej humanistyce. „Teksty Drugie”, nr 5, s. 48–61.
- Downs Anthony. 1957. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper.
- Drange Hole A. 2013. *How Do Economists Differ from Others in Distributive Situations?*. „Nordic Journal of Political Economy” 38, s. 1–30.
- Dupré John. 1998. *Against Scientific Imperialism, Proceedings of the 1994 Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association*, red. M. Forbes, D. Hull, R.M. Burian, vol. II, s. 374–381. East Lansing: Philosophy of Science Association.
- Dupré John. 2001. *Human Nature and the Limits of Science*. Oxford: Oxford University Press.
- Dzionek-Kozłowska Joanna, Matera Rafał. 2015. *Ethics in Economic Thought. Selected Issues and Various Perspectives*. Łódź-Kraków: Lodz University Press & Jagiellonian University Press.
- Dzionek-Kozłowska Joanna, Matera Rafał. 2016. *O poszukiwaniu przyczyn bogactwa i nędzy narodów w teorii Daron’a Acemoglu i Jamesa A. Robinsona*. „Gospodarka Narodowa” 5, s. 5–26.
- Dzionek-Kozłowska Joanna, Rehman Sharaf N. 2017a. *Attitudes of Economics and Sociology Students towards Cooperation. A Cross-Cultural Study*. „Economics and Sociology” 10, nr 4, s. 124–136. <http://doi.org/10.14254/2071-789X.2017/10-4/10>.
- Dzionek-Kozłowska Joanna, Rehman Sharaf N. 2017b. *Indoctrination, Preselection or Culture? An Influence of Economic Education on Students’ Attitudes towards Cooperation*. „Gospodarka Narodowa” 292, nr 6, s. 57–77.
- Dzionek-Kozłowska Joanna, Kowalski Kamil, Matera Rafał. 2018. *The Effect of Geography and Institutions on Economic Development: The Case of Lodz*. „Journal of Interdisciplinary History” 47, nr 4, s. 523–538.
- Dzionek-Kozłowska Joanna. 2006. *Ekonomista jako kaznodzieja: George J. Stigler versus Alfred Marshall*. „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 9, nr 1, s. 67–76.
- Dzionek-Kozłowska Joanna. 2007. *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dzionek-Kozłowska Joanna. 2013. *Ekonomia jako nauka pozytywna. Refleksje na marginesie „Ekonomii dobra i zła” Tomáša Sedláčka*. „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 16, s. 336–340.
- Dzionek-Kozłowska Joanna. 2015. *Economics in Times of Crisis. In Search of a New Paradigm in Economic Sciences*. „Journal of Philosophical Economics: Reflections on Economic and Social Issues” 9, nr 1, s. 52–72.
- Dzionek-Kozłowska Joanna. 2016. *Homo oeconomicus w XXI wieku. Imperializm ekonomii a ekonomia behawioralna*, [w:] *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, red. Marcin Gorazda, Łukasz Hardt, Tomasz Kwarciniński, s. 105–130. Kraków: Copernicus Center Press.
- Edgeworth Francis Y. 1881. *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: C. Kegan Paul & Co.
- Emmett Ross B. 2007. *Exegesis, Hermeneutics, and Interpretation*, [w:] *A Companion to the History of Economic Thought*, red. Warren J. Samuels, Jeff E. Biddle, John B. Davis, s. 523–537. Malden: Blackwell Publishing.
- England Paula. 1993. *The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions*, [w:] *Beyond Economic Man: Feminism and Economics*, red. Julie A. Nelson, Marianne Ferber, s. 37–53. Chicago: University of Chicago Press.

- Etzioni Amitai. 2015. *The Moral Effects of Economic Teaching*. „Sociological Forum” 30, nr 1, s. 228–233.
- Faravelli Marco. 2007. *How context matters: A Survey Based Experiment on Distributive Justice*. „Journal of Public Economics” 91, s. 1399–1422.
- Feder Johann G.H. 1777. *Rezension I von Adam Smiths „Wealth of Nations”*. „Göttingische Anzeigen von gelehrten Sachen”, 10 marca.
- Fehr Ernst, Klaus M. Schmidt 1999. *A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation*. „Quarterly Journal of Economics” 114, nr 3, s. 817–868.
- Ferber Marianne A., Birnbaum Bonnie B. 1977. *The „New Home Economics”: Retrospect and Prospect*. „Journal of Consumer Research” 4, nr 1, s. 19–28.
- Ferber Marianne A., Teiman Michelle. 1981. *The Oldest, the Most Established, the Most Quantitative of the Social Sciences – and the Most Dominated by Men: The Impact of Feminism on Economics, [w:] Men's Studies Modified: The Impact of Feminism on the Academic Disciplines*. New York: Pergmon Press.
- Fine Ben, Milonakis Dimitris. 2009. *From Economics Imperialism to Freakonomics. The Shifting Boundaries between Economics and other Social Sciences*. London, New York: Routledge.
- Fisher Irving. 1927. *A Statistical Method of Measuring „Marginal Utility” and Testing the Justice of Progressive Income Tax*, [w:] *Economic Essays Contributed in Honor of John Bates Clark*, s. 157–193. New York: Macmillan.
- Fleming Peter. 2017. *The Death of Homo Economicus. Work, Debt and the Myth of Endless Accumulation*. London: Pluto Press.
- Fontaine Philippe. 1998. *Menger, Jevons, and Walras Un-homogenized, De-homogenized, and Homogenized: A Comment on Peart*. „American Journal of Economics and Sociology” 57, nr 3, s. 333–339.
- Fox Justin. 2009. *Is the World Ready for Freakonomics Again?*. Time.com 2009, 26 października. <http://content.time.com/time/magazine/article/0,9171,1930520,00.html>.
- Frank Björn, Schulze Günther G. 2000. *Does Economics Make Citizens Corrupt?*. „Journal of Economic Behavior & Organization” 43, s. 101–113.
- Frank Robert H. 2007. *The Economic Naturalist: Why Economics Explains Almost Everything*, London: Virgin Books (polskie wyd.: 2009. *Dlaczego piloci kamikadze zakładali helmy, czyli ekonomia bez tajemnic*. Tłum. Saba Zuzanna Litwińska. Warszawa: Wydawnictwo Literackie).
- Frank Robert H. 2008. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas*. New York: Basic Books.
- Frank Robert H. 2009. *The Return of The Economic Naturalist: How Economics Helps Make Sense of Your World*. London: Virgin Books.
- Frank Robert H. 2010. *The Economic Naturalist's Field Guide: Common Sense Principles for Troubled Times*. New York: Basic Books.
- Frank Robert H., Gilovich Thomas, Regan Dennis T. 1993. *Does Studying Economics Inhibit Cooperation?*. „Journal of Economic Perspectives” 7, nr 2, s. 159–171.
- Freeland Chrystia. 2012. *The Triumph of the Social Animal*. „The International Herald Tribune”, April 20.
- Frey Bruno S., Meier Stephan. 2003. *Are Political Economists Selfish and Indoctrinated? Evidence from a Natural Experiment*. „Economic Inquiry” 41, nr 3, s. 165–171.
- Frey Bruno S., Pommerehne Werner W., Gygy Beat. 1993. *Economics Indoctrination or Selection? Some Empirical Results*. „Journal of Economic Education”, Summer, s. 271–281.
- Friedman Milton, Friedman Rose. 2009. *Wolny wybór*. Tłum. Jacek Kwaśniewski. Sosnowiec: Wydawnictwo Aspekt.
- Friedman Milton. (1953) 1970. *The Methodology of Positive Economics*, [w:] *Essays in Positive Economics*, s. 3–43. Chicago: Chicago University Press.

- Friedman Milton. (1957) 2015. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Friedman Milton. 1968. *The Role of Monetary Policy*. „American Economic Review” 58, nr 1, s. 1–17.
- Friedman Milton. 1998. Wywiad, [w:] Brian Snowdon, Harry Vane, Peter Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, s. 181–189. Tłum. Adam Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Friedman Milton. 2008. *Kapitalizm i wolność*. Tłum. Bartosz Sałbut. Gliwice: Helion.
- Frigerio Bartolomeo. 1629. *L'Economista Prudente*. Roma: Appello Lodovico Grigrani. https://archive.org/details/bub_gb_ThwAGiwmvFQC.
- Frigg Roman, Hartmann Stephan. (2006) 2018. *Models in Science*, [w:] *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, red. Edward N. Zalta. Summer 2018 Edition. <https://plato.stanford.edu/archives/sum2018/entries/models-science/>.
- Furubotn Eirik G., Richter Rudolf. 2005. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, wyd. 2. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Gandal Neil, Roccas Sonia, Sagiv Lilach, Wrzesniewski Amy. 2005. *Personal Value Priorities of Economists*. „Human Relations” 58, nr 10, s. 1227–1252.
- Gasparski Wojciech. 2000. *Mohikanin: ostatni czy pierwszy? Rozmowa ze współczesnym człowiekiem gospodarującym*, [w:] *Wizerunek współczesnego człowieka gospodarującego*, red. Adam Węgrzecki, s. 83–92. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Gdowska Katarzyna Zofia, Markwart Anna. 2011. *Homo oeconomicus – zarys ewolucji pojęcia*. „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka”, nr 3, s. 160–161.
- Ghoshal Sumantra. 2005. *Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices*. „Academy of Management Learning and Education” 4, nr 1, s. 75–91.
- Gide Charles, Rist Charles. 1919. *Historia doktryn ekonomicznych od fizjokratów do czasów najnowszych*. Vol. II. Tłum. Mieczysław Kwiatkowski. Warszawa: Gebethner i Spółka.
- Gigerenzer Gerd, Selten Reinhard. 2001. *Rethinking Rationality*, [w:] *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, red. G. Gigerenzer, R. Selten, s. 1–12. Cambridge, MA: MIT Press.
- Gigerenzer Gerd, Todd Peter M., The ABC Research Group. 1999. *Simple Heuristics that Make Us Smart*. New York: Oxford University Press.
- Gigerenzer Gerd. 2008. *Rationality for Mortals. How People Cope with Uncertainty*. New York: Oxford University Press.
- Gigerenzer Gerd. 2009. *Intuicja. Inteligencja nieświadomości*. Tłum. Elżbieta Józefowicz. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Giocoli Nicola. 2005. *Modeling Rational Agents: The Consistency View of Rationality and the Changing Image of Neoclassical Economics*. „Cahiers d'Économie Politique” 49, nr 2, s. 177–208.
- Giocoli Nicola. 2006. *Do Prudent Agents Play Lotteries? Von Neumann's Contribution to the Theory of Rational Behavior*. „Journal of the History of Economic Thought” 28, nr 1, s. 95–109.
- Giza Wojciech. 2013. *Zawodność rynku. Powstanie i rozwój idei*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Godłów-Legiędź Janina. 1992. *Doktryna społeczno-ekonomiczna Friedricha von Hayeka*. Warszawa: PWN.
- Godłów-Legiędź Janina. 2001. *Liberalizm. Od ekonomii klasycznej do polityki transformacji*. Łódź: Wydawnictwo Absolut.
- Godłów-Legiędź Janina. 2005. *Główny nurt współczesnej ekonomii: od formalizmu do nowego instytucjonalizmu*, [w:] Harry Landreth, David C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, s. 549–575. Tłum. Adam Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- von Goethe Johann Wolfgang. 1885. *Wilhelm Meister's Travels*, [w:] *Goethe's Works, illustrated by the best German artists*, vol. V (*W. Meister's Travels; Elective Affinities*). Philadelphia: G. Barrie. Library of Economics and Liberty. <http://oll.libertyfund.org/titles/2275>.

- Goodwin Craufurd D.W. 2007. *Economics and Economists in the Policy Process*, [w:] *A Companion to the History of Economic Thought*, red. Warren J. Samuels, Jeff E. Biddle, John B. Davis, s. 606–621. Malden: Blackwell Publishing.
- Goossens Amelie, Méon Pierre-Guillaume. 2015. *The Belief that Market Transactions Are Mutually Beneficial: A Comparison of the Views of Students in Economics and Other Disciplines*. „Journal of Economic Education” 46, nr 2, s. 121–134.
- Gorazda Marcin. 2014. *Filozofia ekonomii*. Kraków: Copernicus Center Press.
- Greenwald Bruce C., Stiglitz Joseph E. 1993. *Financial Market Imperfections and Business Cycles*. „Quarterly Journal of Economics” 108, s. 77–114.
- Greg William R. 1869. *The Realities of Irish Life*. „Quarterly Review”, nr 126, s. 61–80.
- Grether David M., Plott Charles R. 1979. *Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon*. „American Economic Review” 69, s. 623–38.
- Grin Francois. 2010. *The Economic Approach to Minority Languages*. „Journal of Multilingual and Multicultural Development”, nr 1–2, s. 153–173.
- Groenewegen Peter. 1995. *A Soaring Eagle: Alfred Marshall, 1842–1924*. Cheltenham, Northampton, MA: Edward Elgar.
- Groenewegen Peter. 2015. *D.H. Robertson's Study of Industrial Fluctuation: A Centenary Evaluation*. „Journal of History of Economics Review” 61, nr 1, s. 91–101.
- Grzesiuk Kalina. 2015. *Powstanie i ewolucja modelu Homo Economicus*. „Roczniki Ekonomii i Zarządzania” 42, nr 6, s. 253–287.
- Guala Francesco. 2000. *The Logic of Normative Falsification: Rationality and Experiments in Decision Theory*. „Journal of Economic Methodology” 7, nr 1, s. 61–64.
- Guillebaud Claude W. 1971. *Some Personal Reminiscences of Alfred Marshall*. „History of Political Economy” 3, s. 1–8.
- Haberler Gottfried. 1946. *Prosperity and Depression. A Theoretical Analysis of Cyclical Movements*. Wyd. 3. United Nations, New York.
- Hammermesh Daniel S., Soss Neal M. 1974. *An Economic Theory of Suicide*. „Journal of Political Economy” 82, s. 83–98.
- Hands D. Wade. 1988. *Ad Hockness in Economics and the Popperian Tradition*, [w:] *Popperian Legacy in Economics*, red. N.B. de Marchi, s. 121–138. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hardt Łukasz. 2013. *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*. Warszawa: C.H. Beck.
- Hardt Łukasz. 2016. *Modele w ekonomii*, [w:] *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, red. Marcin Gorazda, Łukasz Hardt, Tomasz Kwarciński, s. 223–250. Kraków: Copernicus Center Press.
- Hardt Łukasz. 2017. *Economics without Laws. Towards a New Philosophy of Economics*. London: Palgrave Macmillan.
- Haremska Katarzyna. 2002. *Spór o człowieka ekonomicznego*. „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 5, s. 59–63.
- Harford Tim. 2005. *The Undercover Economist*. Oxford University Press, Oxford (polskie wyd.: 2013. *Sekrety ekonomii, czyli ile naprawdę kosztuje twoja kawa?*. Tłum. Krzysztof Węgrzecki. Warszawa: Wydawnictwo Literackie).
- Harford Tim. 2008. *The Logic of Life: Uncovering the New Economics of Everything*. London: Little, Brown Book Group.
- Hartwell Ronald Max. 1995. *History of the Mont Pelerin Society*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Haucap Justus, Müller Andrea. 2014. *Why Are Economists So Different? Nature, Nurture and Gender Effects in a Simple Trust Game*. „DICE Discussion Papers” 136, Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE), University of Düsseldorf.
- Haucap Justus, Just Tobias. 2010. *Not guilty? Another Look at the Nature and Nurture of Economics Students*. „European Journal of Law and Economics” 29, nr 2, s. 239–254, <https://doi.org/10.1007/s10657-009-9119-5>.

- Hausman Daniel M. 1992. *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hausman Daniel M. 2013. *Philosophy of Economics*, [w:] *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, red. Edward N. Zalta. Winter 2013 Edition. <https://plato.stanford.edu/archives/win2013/entries/economics/>.
- von Hayek Friedrich August. (1948) 1958. *Individualism: True and False*, [w:] *Individualism and Economic Order*, 1–32. Chicago: University of Chicago Press (polski przekład: 1998. *Indywidualizm prawdziwy i fałszywy*, [w:] *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, s. 7–41. Tłum. Grzegorz Łuczkiwicz. Kraków: Znak).
- von Hayek Friedrich August. 1945. *The Use of Knowledge in Society*. „American Economic Review” 35, s. 519–530 (polski przekład: 1998, [w:] *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, rozdz. 4. Tłum. Grzegorz Łuczkiwicz. Kraków: Wyd. Znak).
- von Hayek Friedrich August. 1978. *Adam Smith's Message in Today's Language*, [w:] *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. London: Routledge & Kegan Paul.
- von Hayek Friedrich August. 1992. *The Pretence of Knowledge*, [w:] *Nobel Lectures, Economics 1969–1980*, red. A. Lindbeck. Singaore: World Scientific Publishing (wykład noblowski Hayeka jest również dostępny na stronie: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1974/hayek-lecture.html).
- von Hayek Friedrich August. 1998. *Wolna przedsiębiorczość i porządek konkurencyjny*, [w:] *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, s. 121–134. Tłum. Grzegorz Łuczkiwicz. Kraków: Znak.
- von Hayek Friedrich August. 2004. *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*. Kraków: Arcana.
- von Hayek Friedrich August. 2011. *Konstytucja wolności*. Tłum. Janusz Stawiński. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Heath Joseph. 2015. *Methodological Individualism*, [w:] *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, red. Edward N. Zalta. Spring 2015 Edition. <https://plato.stanford.edu/archives/spr2015/entries/methodological-individualism/>.
- Hébert Robert F. 1998. *Jevons and Menger Re-homogenized: Who Is the Real „Odd Man Out?”* *A Comment on Peart*. „American Journal of Economics and Sociology” 57, nr 3, s. 327–332.
- Henderson William O. 2012. *Friedrich List: Economist and Visionary 1789–1846*. Abingdon, New York: Routledge.
- Henrich Joseph, Boyd Robert, Bowles Samuel, Camerer Colin, Fehr Ernst, Gintis Herbert, McElreath Richard. 2001. *In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies*. „American Economic Review” 91, nr 2, s. 73–78.
- Henrich Joseph, Boyd Robert, Bowles Samuel, Camerer Colin, Fehr Ernst, Gintis Herbert, McElreath Richard, Alvard Michael, Barr Abigail, Ensminger Jean, Henrich N.S., Hill Kim, Gil-White Francisco, Gurven Michael, Marlowe Frank, Patton John Q., Tracer David. 2005. „Economic man” in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. „Behavioral and Brain Sciences” 28, s. 795–855.
- Herfeld Catherine. 2017. *Between Mathematical Formalism, Normative Choice Rules, and the Behavioural Sciences: The Emergence of Rational Choice Theories in the Late 1940s and Early 1950s*. „European Journal of the History of Economic Thought” 24, nr 6, s. 1277–1317.
- Heukelom Floris. 2011. *Building and Defining Behavioural Economics*, [w:] *Research in History of Economic Thought and Methodology: A Research Annual*, red. Jeff E. Biddle, Ross B. Emmett, vol. 29, part 1, s. 1–29. Emerald Publishing Group.
- Hicks John R. 1937. *Mr. Keynes and the „Classics”; A Suggested Interpretation*. „Econometrica” 5, nr 2, s. 147–159.
- Hildebrand Bruno. 1848. *Die Nationaloekonomie der Gegenwart und Zukunft*. Frankfurt: J. Rütten.
- Hirschman Daniel, Popp Berman Elisabeth. 2014. *Do Economists Make Policies? On the Political Effects of Economics*. „Socio-Economic Review” 12, s. 779–780.

- Hirshleifer Jack. 1985. *The Expanding Domain of Economics*. „American Economic Review” 75, nr 6, s. 53–68.
- Hobbes Thomas. 1954. *Lewiatan, czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*. Tłum. Czesław Znamierowski. Warszawa: PWN.
- Hockuba Zbigniew. 2008. *Pożegnanie z homo economicus*. „Rzeczpospolita”, 23 grudnia, <http://archiwum.rp.pl/artukul/832516-Pozegnanie-z-homo-economicus.html>.
- Hodgson Geoffrey M. 2004. *The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*. London, New York: Routledge.
- Hodgson Geoffrey M. 2007. *Institutional Economics*, [w:] *A Companion to the History of Economic Thought*, red. Warren J. Samuels, Jeff E. Biddle, John B. Davis, s. 462–470. Malden MA, Oxford, Carlton: Blackwell.
- Hodgson Geoffrey M. 2010. *Review Symposium on Donald MacKenzie An Engine, Not A Camera: How Financial Models Shape Markets*, Cambridge, MA, and London, MIT Press, 2006; *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*. Oxford, Oxford University Press, 2009. „Socio-Economic Review” 8, s. 399–410.
- Hodgson Geoffrey M. 2013. *From Pleasure Machines to Moral Communities. An Evolutionary Economics without Homo Economicus*. Chicago, London: University of Chicago Press.
- Hogan-Brun Gabrielle. 2017. *Linguanomics. What Is the Market Potential of Multilingualism?* London: Bloomsbury.
- Hollander Samuel. 1977. *Adam Smith and the Self-Interest Axiom*. „Journal of Law and Economics” 20, s. 133–152.
- Hollander Samuel. 2015. *John Stuart Mill. Political Economist*. Singapore: World Scientific Publishing.
- Hu Yung-An, Liu Day-Yang. 2003. *Altruism versus Egoism in Human Behavior of Mixed Motives. An Experimental Study*. „American Journal of Economics and Sociology” 62, nr 4, s. 677–706.
- Hudík Martin. 2015. *Homo Economicus and Homo Stramineus*. „Prague Economic Papers” 24, nr 2, s. 154–172. <https://doi.org/10.18267/j.pep.506>.
- Hume David. 1987. *Essays Moral, Political, Literary*, revised edition. Indianapolis: Liberty Fund, The Online Library of Liberty. <http://oll.libertyfund.org/title/704>.
- Hummel Katrin, Pfaff Dieter, Rost Katja. 2016. *Does Economics and Business Education Wash Away Moral Judgment Competence?* „Journal of Business Ethics”, s. 1–19, <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3142-6>.
- Hurley Patrick J. 1994. *A Concise Introduction to Logic*. Wyd. 5. Belmont: Wadsworth.
- Hutchison Terence W. 1973. *Some Themes from „Investigations into Methods”*, [w:] *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, red. John Hicks, Wilhelm Weber, s. 15–31. Oxford: Clarendon Press.
- Ingram John Kelly. (1888) 1915. *A History of Political Economy*. New York: Sentry Press.
- Jaffé William. 1976. *Menger, Jevons and Walras De-Homogenized*. „Economic Inquiry” 14, s. 511–524. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1976.tb00439.x>.
- James Tammy, Soroka Lewis, Benjafield John G. 2001. *Are Economists Rational, or Just Different?* „Social Behavior and Personality” 29, nr 4, s. 359–364. <https://doi.org/10.2224/sbp.2001.29.4.359>.
- Jensen Michael C., Meckling William H. 1994. *The Nature of Man*. „Journal of Applied Corporate Finance” 7, nr 2, s. 4–19.
- Jevons William Stanley. (1866) 1965. *Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy*, [w:] *The Theory of Political Economy*, s. 303–314. New York: Augustus M. Kelley (pierwotnie w „Journal of the Statistical Society of London” 29).
- Jevons William Stanley. 1965. *The Theory of Political Economy*. New York: Augustus M. Kelley.

- Kahneman, Daniel, Tversky Amos. 1979. *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. „Econometrica” 47, nr 2, s. 313–327.
- Kahneman Daniel, Tversky Amos. 1982. *On the Study of Statistical Intuitions*. „Cognition” 11, s. 123–141.
- Kahneman Daniel, Knetsch Jack L., Thaler Richard H. 1986a. *Fairness and the Assumptions of Economics*. „Journal of Business” 59, nr 4, s. S285–S300.
- Kahneman Daniel, Knetsch Jack L., Thaler Richard H. 1986b. *Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market*. „American Economic Review” 76, nr 4, s. 728–741.
- Kahneman Daniel. 2003. *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics*. „American Economic Review” 93, nr 5, s. 1449–1475.
- Kahneman Daniel. 2012. *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Warszawa: Media Rodzina.
- Kapias Michał. 2014. *Homo oeconomicus versus homo personalis. Człowiek pomiędzy ekonomią a etyką*. „Ruch filozoficzny” 71, nr 2, s. 143–160.
- Kargol-Wasiluk Aneta, Wildowicz-Giegiel Anna, Zalesko Marian. 2018. *The Evolution of the Economic Man. From Homo Oeconomicus to Homo Moralistic*. „Gospodarka Narodowa” 293, s. 33–57.
- Kargol-Wasiluk Aneta, Zalesko Marian. 2015. *Aksjologiczny wymiar ekonomii*, [w:] *Ekonomia jest piękna? Księga dedykowana profesorowi Jerzemu Wilkinowi*, red. Łukasz Hardt, Dominika Milczarek-Andrzejewska, s. 74–87. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kauder Emil. 1965. *A History of Marginal Utility Theory*. Princeton University Press: Princeton.
- Keynes John Maynard. 1921. *Treatise on Probability*. London: Macmillan.
- Keynes John Maynard. 1937. *The General Theory of Employment*. „Quarterly Journal of Economics” 51, nr 2, s. 209–223.
- Keynes John Maynard. 2003. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Tłum. Michał Kalecki, Stanisław Rączkowski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Keynes John Neville. (1917) 1999. *The Scope and Method of Political Economy*. Wyd. 4. Kitchener: Batoche Books.
- Kirchgässner Gebhard. 2008. *Homo Oeconomicus. The Economic Model of Behaviour and Its Applications in Economics and Other Social Sciences*. New York: Springer.
- Klamer Arjo. 1984. *The New Classical Macroeconomics*. Brighton: Wheatsheaf.
- Klimczak Bożena. 2000. *Model człowieka gospodarującego we współczesnej ekonomii*, [w:] *Wizerunek współczesnego człowieka gospodarującego*, red. Adam Węgrzecki, s. 11–29. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Klimczak Bożena. 2005. *Wpływ studiów ekonomicznych na poziom moralny studentów*. „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 8, nr 2, s. 11–24.
- Klimczak Bożena. 2007. *Model człowieka gospodarującego – szansa czy zagrożenie dla uczciwego biznesu?* „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 10, nr 1, s. 97–115.
- Knies Karl. 1853. *Die Politische Oekonomic vom Standpunkte der Geschichtliche Methode*. Braunschweig: C.A. Schwetschke und Sohn.
- Knight Frank H. (1921) 1964. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Augustus M. Kelley.
- Knight Frank H. 1923. *The Ethics of Competition*. „Quarterly Journal of Economics” 37, nr 4, s. 579–624. <https://doi.org/10.2307/1884053>.
- Knight Frank H. 1951. *The Role and Principles of Economics in Economics and Politics*. „American Economic Review” 41, nr 1, s. 1–29.
- Knight Frank. (1936) 2006. *List do Abrama L. Harrisa z 27 maja 1936 r.*, [w:] *Frank H. Knight Papers*, Box 60, Folder 6.
- Kołąkowski Leszek. 2001. *Główne nurty marksizmu*, vol. I. Poznań: Zysk i S-ka.

- Kołodkowski Leszek. 2003a. *Filozofia pozytywistyczna. Od Hume'a do Koła Wiedeńskiego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kołodkowski Leszek. 2003b. *Od Hume'a do Koła Wiedeńskiego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kopec Matthew. 2011. *A More Fulfilling (and Frustrating) Take on Reflective Predictions*. „Philosophy of Science” 78, s. 1249–1259.
- Kopczyńska Danuta. 2000. *Wartości młodego „homo oeconomicus”*, [w:] *Wizerunek współczesnego człowieka gospodarującego*, red. Adam Węgrzecki, s. 215–221. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Kostro Krzysztof. 2001. *Hayek kontra socjalizm. Debata socjalistyczna a rozwój teorii społeczno-ekonomicznych Friedricha Augusta von Hayeka*. Warszawa: Wydawnictwo DiG.
- Kraciuk Jakub. 2015. *Paradygmat homo oeconomicus w aspekcie rozwoju ekonomii heterodoksyjnej*. „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 401, s. 211–219.
- Krajewski Piotr. 2017. *Czy szacując efekty polityki makroekonomicznej należy uwzględnić perspektywę planowania gospodarstw domowych?* „Gospodarka Narodowa”, nr 4, s. 39–61.
- Krick Annika, Tresp Stephanie, Vatter Mirijam, Ludwig Antonia, Wihlenda Michael, Rettenberger Martin. 2016. *The Relationships Between the Dark Triad, the Moral Judgment Level, and the Students' Disciplinary Choice. Self-Selection, Indoctrination, or Both?* „Journal of Individual Differences” 37, nr 1, s. 24–30.
- Kruglanski Arie W., Gigerenzer Gerd. 2011. *Intuitive and Deliberate Judgements Are Based on Common Principles*. „Psychological Review” 118, nr 1, s. 97–109.
- Krugman Paul. 2009. *How Did Economists Get It So Wrong?*. „The New York Times”, 6th September. http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html?pagewanted=all&_r=0.
- Kuhn Thomas S. 2009. *Struktura rewolucji naukowych*. Tłum. Helena Ostromecka. Warszawa: Wydawnictwo Aletheia.
- Kuorikoski Jaakko, Lehtinen Aki. 2010. *Economics Imperialism and Solution Concepts in Political Science*. „Philosophy of Social Science” 40, s. 347–374.
- Kwarciański Tomasz. 2014. *Racjonalność, normatywne zaangażowanie i autonomia podmiotu*. „Prakseologia”, nr 156, s. 297–324.
- Laband David N., Beil Richard O. 1999. *Are Economists More Selfish Than Other „Social” Scientists?* „Public Choice” 100, s. 85–101.
- Lakatos Imre. (1971) 1978. *History of Science and Its Rational Reconstructions*, [w:] *The Methodology of Scientific Research Programmes. Philosophical Papers. Volume 1*, red. John Worrall, Gregory Currie, s. 102–138. Cambridge: Cambridge University Press (tekst ukazał się po raz pierwszy w 1971 roku w „Boston Studies in the Philosophy of Science” 8, s. 91–135).
- Lamberton Donald M. (red). 2002. *The Economics of Language*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Lange Oskar. 1978. *Ekonomia polityczna*, vol. I i II. Warszawa: PWN.
- Lazear Edward. 2000. *Economic Imperialism*. „Quarterly Journal of Economics” 115, nr 1, s. 99–146.
- Leibenstein Harvey. 1988. *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*. Tłum. Hanna Figaszewska, Helena Hagemeyerowa, Krzysztof Hagemeyer. Warszawa: PWN.
- Leijonhufvud Axel. 1967. *Keynes and the Keynesians. A Suggested Interpretation*. „American Economic Review” 57, nr 2, s. 401–410.
- Levitt Steven D., Dubner Stephen J. 2005. *Freakonomics. A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. New York: William Morrow (polskie wyd.: 2008. *Freakonomia. Świat od podszełki*. Tłum. Agnieszka Sobolewska. Gliwice: Helion).
- Levitt Steven D., Dubner Stephen J. 2009. *Superfreakonomics. Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance*. New York: William Morrow (polskie wyd.: 2011. *Superfreakonomia. Globalne ochłodzenie, patriotyczne prostytutki i dlaczego zamachowcy-samobójcy powinni wykupić polisę na życie*. Tłum. Agnieszka Sobolewska. Kraków: Znak).

- Levitt Steven D., Dubner Stephen J. 2014. *Think Like a Freak: The Authors of Freakonomics Offer to Retrain Your Brain*. New York: William Morrow (polskie wyd.: 2015. *Myśl jak FREAK! Autorzy Freakonomii proponują: przeprogramuj swój mózg*. Tłum. Marcin Kowalczyk. Warszawa: MT Business 2015).
- Levitt Steven D., Dubner Stephen J. 2015. *When to Rob a Bank: ... And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants*. New York: HarperCollins.
- Lindenberg Siegwart. 1983. *The New Political Economy: Its Potential and Limitations for the Social Sciences in General and for Sociology in Particular*, [w:] *Ökonomische Erklärung sozialen Verhaltens*, red. Wolfgang Sodeur, s. 1–68. Duisburg: Verlag der Sozialwissenschaftlichen Kooperative.
- Lindenberg Siegwart. 1990. *Homo Socio-oeconomicus: The Emergence of a General Model of Man in the Social Sciences*. „Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)” 146, nr 4, s. 727–748.
- Lipiński Edward. 1981. *Historia powszechnej myśli ekonomicznej do roku 1870*. Wyd. 2. Warszawa: PWN.
- List Friedrich. 1843. *Über den Anschluss der norddeutschen Staaten und Städte an dem Zollverein*. „Zollvereinsblatt”, nr 9, s. 129–134; nr 10, s. 145–150.
- List Friedrich. 1909. *The National System of Political Economy*. London, New York, Bombay, Calcutta: Longmans, Green & Co.
- Loewenstein George, Haisley Emily. 2008. *The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of „Light” Paternalism*, [w:] *The Foundations of Positive and Normative Economics*, red. Andrew Caplin, Andrew Schotter, s. 210–245. New York: Oxford University Press.
- Long John B., Plosser Charles I. 1983. *Real Business Cycles*. „Journal of Political Economy” 91, nr 1, s. 39–69.
- Lopes João Carlos, Graça João Carlos, Correia Rita Gomes. 2015. *Effects of Economic Education on Social and Political Values, Beliefs and Attitudes: Results from a Survey in Portugal*. „Procedia Economics and Finance” 30, s. 468–475.
- Louzek Marek. 2011. *The Battle of Methods in Economics. The Classical Methodenstreit – Menger vs. Schmoller*. „American Journal of Economics and Sociology” 70, nr 2, s. 439–463.
- Lucas Robert E. 1972. *Expectations and the Neutrality of Money*. „Journal of Economic Theory” 4, s. 103–124.
- Lucas Robert E. 1973. *Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs*. „American Economic Review” 63, nr 3, s. 326–334.
- Lucas Robert E. 1976. *Econometric Policy Evaluation: A Critique*. „Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy” 1, s. 19–46. [https://doi.org/10.1016/S0167-2231\(76\)80003-6](https://doi.org/10.1016/S0167-2231(76)80003-6).
- Lucas Robert E., Sargent Thomas E. 1978. *After Keynesian Macroeconomics*, [w:] *After the Phillips Curve: Persistence of High Inflation and High Unemployment*, s. 49–72. Boston, MA: Federal Reserve Bank of Boston.
- Maas Haaro. 2005. *William Stanley Jevons and the Making of Modern Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Machlup Fritz. (1967) 1978. *Homo Oeconomicus and His Class Mates*, [w:] *Methodology of Economics and Other Social Sciences*, s. 267–281. New York: Academic Press (tekst ukazał się wcześniej w języku francuskim jako: *L'Homo oeconomicus et ses collègues* w zbiorze *Les Fondements Philosophiques des Systèmes Economiques*, red. J. Reuff. Paris: Payot).
- Machlup Fritz. (1972) 1978. *The Universal Bogey: Economic Man*, [w:] *Methodology of Economics and Other Social Sciences*, s. 283–301. New York: Academic Press (esej ukazał się wcześniej w zbiorze: *Essays in Honour of Lord Robbins*, red. M. Pearson, B. Corry. London: Weidnefeld & Nicolson oraz w 1976 r. w *Selected Economic Writings of Fritz Machlup*, s. 99–117. New York: New York University Press).

- Machlup Fritz. 1978. *Methodology of Economics and Other Social Sciences*. New York: Academic Press.
- MacKenzie Donald. 2006. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge MA, London: MIT Press.
- Magnusson Lars G. 1994. *Mercantilism: The Shaping of Economic Language*. London: Routledge.
- Magnusson Lars G. 2007. *Mercantilism*, [w:] *A Companion to History of Economic Thought*, red. Warren J. Samuels, Jeff E. Biddle, John B. Davis, s. 46–60. Malden, Oxford, Carlton: Blackwell Publishing.
- Mäki Uskali (red). 2009. *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*. New York: Cambridge University Press.
- Mäki Uskali. 1986. *Rhetoric at the Expense of Coherence: A Reinterpretation of Milton Friedman's Methodology*. „Research in the History of Economic Thought and Methodology” 4, s. 127–143.
- Mäki Uskali. 1992. *Friedman and Realism*. „Research in the History of Economic Thought and Methodology” 10, s. 171–195.
- Mäki Uskali. 1992. *On the Method of Isolation in Economics*. „Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities” 26, s. 317–351.
- Mäki Uskali. 2000. *Kinds of Assumptions and Their Truth: Shaking an Untwisted F-twist*. „Kyklos” 53, s. 303–322.
- Mäki Uskali. 2002. *Explanatory Ecumenism and Economics Imperialism*. „Economics and Philosophy” 18, s. 235–257.
- Mäki Uskali. 2009. *Economic Imperialism: Concept and Constraints*. „Philosophy of the Social Sciences” 39, s. 351–380.
- Mäki Uskali. 2012. *On the Philosophy of the Kiosk Economics of Everything*. „Journal of Economic Methodology” 19, nr 3, s. 219–230.
- Mäki, Uskali. 2013a. *Performativity: Saving Austin from MacKenzie*, [w:] *EPSA11 Perspectives and Foundational Problems in Philosophy of Science*, red. Vassilios Karakostas, Dennis Dieks, s. 443–453. Dordrecht: Springer.
- Mäki Uskali. 2013b. *Scientific Imperialism: Difficulties in Definition, Identification, and Assessment*. „International Studies in the Philosophy of Science” 27, nr 3, s. 325–339. <https://doi.org/10.1080/02698595.2013.825496>.
- Makowski Piotr. 2011. „Giloty na Hume'a”. „Przegląd Filozoficzny. Nowa Seria” 80, nr 4, s. 317–334.
- Malthus Thomas Robert. 1789. *An Essay on the Principle of Population as It Affects the Future Improvement of Society, with Remarks on the Speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet, and Other Writers*. London: J. Johnson in St. Paul's Church-yard. Library of Economics and Liberty. <http://www.econlib.org/library/Malthus/malPop1.html>.
- Malthus Thomas Robert. 1820. *Principles of Political Economy Considered with a View to Their Practical Application*. London: John Murray.
- Malthus Thomas Robert. 2003. *Prawo ludności*. Wstęp i przedmowa A. Krzyżanowskiego. Tłum. K. Stein. Warszawa: De Agostini, Ediciones Altaya.
- Mandeville Bernard de. 1957. *Bajka o pszczołach, czyli wady prywatne – zyskiem publicznym*. Tłum. Agnieszka Gliniczanka. Warszawa: PWN.
- Mankiw N. Gregory. 1986. *Issues in Keynesian Macroeconomics. A Review Essay*. „Journal of Monetary Economics” 11, nr 2, s. 217–223.
- Mankiw N. Gregory. 2006. *The Macroeconomist as Scientist and Engineer*. „Journal of Economic Perspectives” 20, nr 4, s. 29–46 (polski przekład: 2008. „Gospodarka Narodowa”, nr 4, s. 85–106).
- Mankiw N. Gregory. 2012. *Principles of Macroeconomics*, 6th Edition. Mason: South-Western, Cengage Learning.
- Marcuzzo Maria Cristina. 2008. *Is the History of Economic Thought a „Serious” Subject?*. „Erasmus Journal for Philosophy and Economics” 1, nr 1, s. 107–123.

- Marion C.D. [Robertson] Towers. 1892. *John Stuart Mill and the London and Westminster Review*. „The Atlantic Monthly” 69, nr 411, s. 58.
- Marks Karl. 1951. *Kapitał*, vol. I. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marschak Jacob. 1965. *Economics of Language*. „System Research and Behavioral Science” 10, nr 2, s. 135–140. <https://doi.org/10.1002/bs.3830100203>.
- Marshall Alfred. (1879) 1930a. *The Pure Theory of Domestic Values*. London: London School of Economics and Political Sciences.
- Marshall Alfred. (1879) 1930b. *The Pure Theory of Foreign Trade*. London: London School of Economics and Political Sciences.
- Marshall Alfred. (1923) 1929. *Money, Credit and Commerce*. London: Macmillan.
- Marshall Alfred. 1896/1897. *The Old Generation of Economists and the New*. „Quarterly Journal of Economics” 11, s. 115–135.
- Marshall Alfred. 1898. *Distribution and Exchange*. „Economic Journal” 8, s. 38–43 (tekst częściowo przedrukowany w: 1925. *Memorials of Alfred Marshall*, red. Arthur C. Pigou. London: Macmillan).
- Marshall Alfred. 1907. *The Social Possibilities of Economic Chivalry*. „Economic Journal” 17, s. 7–29.
- Marshall Alfred. 1920. *Principles of Economics*. London: Macmillan. Library of Economics and Liberty, <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html>.
- Marshall Alfred. 1925. *The Present Position of Political Economy*, [w:] *Memorials of Alfred Marshall*, red. Arthur C. Pigou. London: Macmillan.
- Marshall Alfred. 1926. *Evidence before Indian Currency Committee (1899)*, [w:] *Official Papers of Alfred Marshall*, red. John M. Keynes. London: Macmillan.
- Marshall Alfred. 1961. *Principles of Economics, 9th Variorum Edition*. Vol. 2 (notes). Red. Claude W. Guillebaud. London: Macmillan.
- Marshall Alfred. 1996. *List do J.N. Keynesa z 17.IX.1898 r.*, [w:] *The Correspondence of Alfred Marshall, Economist*, vol. I, red. John K. Whitaker. Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press.
- Marwell Gerald, Ames Ruth E. 1981. *Economists Free Ride. Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods, IV*. „Journal of Public Economics” 15, s. 295–310.
- Mayer Thomas. 1996. *Prawda kontra precyzja w ekonomii*. Tłum. Adam Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- McCabe Donald L., Dukerich Janet M., Dutton Jane E. 1991. *Context, Values and Moral Dilemmas: Comparing the Choices of Business and Law School Students*. „Journal of Business Ethics” 10, s. 951–960.
- McCloskey Deirdre [Donald] Nansen. 1983. *The Rhetoric of Economics*. „Journal of Economic Literature” 21, nr 2, s. 484–493.
- McCloskey Deirdre [Donald] Nansen. 1985. *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- McCloskey Deirdre [Donald] Nansen. 1989. *Why I Am no Longer a Positivist*. „Review of Social Economy” 47, nr 3, s. 225–238.
- McCloskey Deirdre [Donald] Nansen. 1993. *Some Consequences of a Conjective Economics*, [w:] *Beyond Economic Man: Feminism and Economics*, red. Julie A. Nelson, Marianne Ferber, s. 69–93. Chicago: University of Chicago Press.
- McCloskey Deirdre Nansen. 2002. *The Secret Sins of Economics*. Chicago: Prickly Paradigm Press. <http://www.deirdremccloskey.com/docs/paradigm.pdf>.
- McCulloch John Ramsey. 1825. *Principles of Political Economy with a Sketch of the Rise and Progress of the Science*. Edinburgh: William and Charles Tait.

- Meckling William H. 1976. *Value and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences*. „Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik Revue Suisse d'Economie Politique et de Statistique (Swiss Journal of Economics and Statistics)” 112, nr 4, s. 545–560.
- Menger Carl. (1884) 1970. *Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie. Gesammelte Werke III*, red. Carl Menger, J.C.B. Mohr, s. 1–99. Tübingen.
- Menger Carl. 1871. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien: Wilhelm Braumüller.
- Menger Carl. 1985. *Investigations into the Method of Social Sciences with Special Reference to Economics*, red. Louis Schneider. New York, London: New York University Press (w literaturze angielskojęzycznej praca ta funkcjonuje również pod tytułem *Problems of Economics and Sociology*, ponieważ jej wcześniejszy przekład z 1963 roku został zatytułowany w taki właśnie sposób).
- Menger Carl. 2007. *Principles of Economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Menger Carl. 2013. *Zasady ekonomii*. Tłum. Bogusz Pawiński, Paweł Perka. Warszawa: Fijorr Publishing.
- Mertins Vanessa, Warning Susanne. 2014. *Greedy and Selfish? Differences in Fairness Preferences of Prospective Lawyers and Managers*. „Zeitschrift für Personalforschung” 28, nr 4, s. 410–431.
- Merton Robert K. 2002. *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Tłum. Ewa Morawska, Jerzy Wertenstein-Żuławski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Michalak Tomasz. 2012. *Ekonomiczna teoria demokracji Anthony'ego Downs'a*, [w:] *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, wyd. 2, red. Jerzy Wilkin, s. 90–108. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Mill James. 1824. *Elements of Political Economy*. London: Baldwin, Cardok and Joy.
- Mill John Stuart. (1836) 1967. *On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It*, [w:] *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. IV (*Essays on Economics and Society*), red. John M. Robson, s. 309–339. London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul.
- Mill John Stuart. (1844) 1967a. *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, [w:] *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. IV (*Essays on Economics and Society*), red. John M. Robson, s. 229–339. London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul.
- Mill John Stuart. (1844) 1967b. *On the Words Productive and Unproductive*, [w:] *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. IV (*Essays on Economics and Society*), red. John M. Robson, s. 280–289. London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul.
- Mill John Stuart. (1850) 1984. *The Negro Question*. „Fraser's Magazine for Town and Country” 41, s. 25–31 (przedrukowane w: *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. XXI (*Essays on Equality, Law, and Education*), red. John M. Robson, s. 130–137. London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul).
- Mill John Stuart. 1946. *Autobiografia*. Tłum. Mieczysław Szerer. Warszawa: Spółdzielnia Wydawnicza „Wiedza”.
- Mill John Stuart. 1962. *System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej*. Tłum. Czesław Znamierowski. Warszawa: PWN.
- Mill John Stuart. 1965. *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*. Tłum. Edward Taylor. Warszawa: PWN.
- von Mises Ludwig. 2007. *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*. Tłum. Witold Falkowski. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Mincer Jacob, Polachek Salomon, 1974. *Family Investments in Human Capital: Earnings of Women*. „Journal of Political Economy” 82, nr 2, s. S76–S108.
- Minsky Hyman. 1975. *John Maynard Keynes*. New York: Columbia University Press.
- Mishra Pankaj. 2016. *Welcome to the Age of Anger*. „The Guardian”, December 8.

- Mitroff Ian I. 2004. *An Open Letter to the Deans and Faculties of American Business Schools*. „Journal of Business Ethics” 54, s. 185–189.
- Modigliani Franco. 1944. *Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money*. „Econometrica” 12, nr 1, s. 45–88.
- Montchrétien Antoine. 1958. *Traktat o ekonomii politycznej*, [w:] *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, red. Edward Taylor, Stefan Zaleski. Warszawa: PWN.
- Montes Leonidas. 2003. *Das Adam Smith Problem: Its Origins, the Stages of the Current Debate, and One Implication for Our Understanding of Sympathy*. „Journal of the History of Economic Thought” 25, nr 1, s. 63–90.
- Morgan Mary S. 2006. *Economic Man as Model Man: Ideal Types, Idealization and Caricatures*. „Journal of the History of Economic Thought” 28, nr 1, s. 1–27.
- Morgan Mary S., Knuuttila Tarja. 2012. *Models and Modeling in Economics*, [w:] *Handbook of the Philosophy of Science*, vol. 13 (*Philosophy of Economics*), red. U. Mäki, s. 49–87. Oxford: Elsevier.
- Morgenstern Oskar. 1937. *The Limits of Economics*. London, Edinburg, Glasgow: William Hodge and Company.
- Morgenstern Oskar. 1972. *Descriptive, Predictive and Normative Theory*. „Kykkos” 25, nr 4, s. 699–714.
- Mueller Dennis C. 2003. *Public Choice III*. New York: Cambridge University Press.
- Mun Thomas. 1958. *Bogactwo Anglii w handlu zagranicznym*, [w:] *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, red. Edward Taylor, Stefan Zaleski. Warszawa: PWN.
- Muth John. 1961. *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*. „Econometrica” 29, nr 3, s. 315–335.
- Nardinelli Clark, Meinert Roger E. 1988. *Schmoller, the Methodenstreit, and the Development of Economic History*. „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 144, s. 543–551.
- Nelson Charles R., Plosser Charles I. 1982. *Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series. Some Evidence and Implications*. „Journal of Monetary Economics” 10, s. 139–162.
- Nelson Julie A. 1995. *Feminism and Economics*. „Journal of Economic Perspectives” 9, nr 2, s. 131–148.
- Nelson Julie A. 1997. *Feminism, Ecology and the Philosophy of Economics*. „Ecological Economics” 20, s. 155–162.
- Nelson Richard R., Winter Sidney G. 1978. *Forces Generating and Limiting Concentration under Schumpeterian Competition*. „Bell Journal of Economics” 9, nr 2, s. 524–548.
- Nelson Robert H. 2001. *Economics as Religion: from Samuelson to Chicago and Beyond*. The Pennsylvania State University Press (kindle edition).
- Neubaum Donald O., Pagell Mark, Drexler Jr. John A., McKee-Ryan Frances M., Larson Erik. 2009. *Business Education and Its Relationship to Student Personal Moral Philosophies and Attitudes Toward Profits: An Empirical Response to Critics*. „Academy of Management Learning & Education” 8, nr 1, s. 9–24.
- von Neumann John, Morgenstern Oskar. 1953. *Theory of Games and Economic Behavior*. Wyd. 3. Princeton: Princeton University Press.
- Ng Yew-Kwang. 1988. *Economic Efficiency versus Egalitarian Rights*. „Kykkos” 41, s. 230–234.
- Nieli Russell. 1986. *Spheres of Intimacy and the Adam Smith Problem*. „Journal of History of Ideas” 47, nr 4, s. 611–624.
- North Douglass Cecil. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

- North Douglass Cecil. 2014. *Zrozumieć przemiany gospodarcze*. Tłum. Janusz Stawiński. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Nowak-Posadzy Krzysztof. 2016. *Refleksyjność w ekonomii*, [w:] *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, red. Marcin Gorazda, Łukasz Hardt, Tomasz Kwarciński, s. 159–195. Kraków: Copernicus Center Press.
- O'Boyle Edward. 1994. *Homo Socio-Economicus: Foundational to Social Economics and the Social Economy*. „Review of Social Economy” 52, nr 3, s. 286–313.
- O'Boyle Edward. 2007. *Requiem for Homo Economicus*. „Journal of Markets & Morality” 10, nr 2, s. 321–337.
- O'Boyle Edward. 2009. *The Origins of Homo Economicus: A Note*. „Storia del Pensiero Economico”, nr 1, s. 195–204.
- O'Clock Priscilla, Okleshen Marilyn. 1993. *A Comparison of Ethical Perceptions of Business and Engineering Majors*. „Journal of Business Ethics” 12, s. 677–687.
- Olson Mancur. 2012. *Logika działania zbiorowego. Dobra publiczne i teoria grup*. Tłum. Sebastian Szymański. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Oncken August. 1897. *The Consistency of Adam Smith*. „Economic Journal” 7, nr 3, s. 443–450.
- Ossowski Stanisław. 2001. *O osobliwościach nauk społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pantaleoni Maffeo. (1889) 1898. *Pure Economics*. London, New York: Macmillan.
- Pareto Vilfredo. 1994. *Traktat o socjologii ogólnej*, [w:] *Uczucia i działania. Fragmenty socjologiczne*. Tłum. Monika Dobrowolska, Magdalena Rozpędowska, Anna Zinserling. Warszawa: PWN.
- Pareto Vilfredo. 2014. *Manual of Political Economy. A Critical and Variorum Edition*, red. Aldo Montesano, Alberto Zanni, Luigiano Bruni, John S. Chipman, Michael McLure. Oxford: Oxford University Press.
- Peart Sandra J. 1998. *Jevons and Menger Re-Homogenized?: Jaffé After 20 Years*. „American Journal of Economics and Sociology” 57, nr 3, s. 307–325.
- Peart Sandra J., Levy David M. 2003. *Denying Human Homogeneity: Eugenics & The Making of Post-Classical Economics*. „Journal of the History of Economic Thought” 25, nr 3, s. 261–288.
- Peart Sandra J., Levy David M. 2008. *Post-Ricardian British Economics, 1830–1870*, [w:] *A Companion to the History of Economic Thought*, red. Warren J. Samuels, Jeff E. Biddle, John B. Davis, s. 130–147. Oxford, Carlton: Blackwell, Malden MA.
- Persky Joseph. 1990. *Retrospectives: A Dismal Romantic*. „Journal of Economic Perspectives” 4, nr 4, s. 165–172.
- Persky Joseph. 1995. *The Ethology of Homo Economicus*. „Journal of Economic Perspectives” 9, nr 2, s. 221–231.
- Phelps Edmund (red.) 1970. *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. New York: W.W. Norton.
- Piątkowski Wiesław. 2006. *Wykłady z historii myśli ekonomicznej. Merkantylizm*. Łódź: Wydawnictwo Absolwent.
- Piątkowski Wiesław. 2013. *Adam Smith. Ekonomia polityczna*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Pietrzak Marcin. 2010. *Problem fundamentu poznania a status etyki. Poglądy Davida Hume'a na naturę sądów moralnych*. „Diametros”, nr 24, s. 24–44.
- Pigou Arthur Cecil. 1927. *Industrial Fluctuations*. Wyd. 2. London: Macmillan.
- Pindyck Robert S., Rubinfeld Daniel L. 2009. *Microeconomics*, 7th Edition. Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.
- Platon. 2006. *Protagoras*. Tłum. Leopold Regner. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Plosser Charles I. 1989. *Understanding Real Business Cycles*. „Journal of Economic Perspectives” 3, nr 3, s. 51–77.

- Popper Karl Raimund. 1999. *Nędza historyzmu*. Tłum. Stefan Amsterdamski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Popper Karl Raimund. 2002. *Logika odkrycia naukowego*. Tłum. Urszula Niklas. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Posner Richard. 1973. *Economic Analysis of Law*. New York: Little, Brown & Co.
- Posner Richard. 1981. *The Economics of Justice*. Harvard University Press.
- Prelec Drazen, Loewenstein George. 1991. *Negative Time Preference*. „American Economic Review” 81, nr 2, s. 347–352.
- Prescott Edward C. 1986. *Theory Ahead of Business Cycle Measurement*. „Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review” 10, nr 4, s. 9–22.
- Przybyła Helena. 2005. *O pojęciu homo oeconomicus w świetle tradycyjnego empiryzmu, pozytywizmu epistemologicznego i krytycznego racjonalizmu*. „Studia Ekonomiczne”, nr 34, s. 9–36.
- Rabin Matthew. 1993. *Incorporating Fairness into Game Theory and Economics*. „American Economic Review” 85, nr 5, s. 1281–1302.
- Radnitzky Gerard, Bernholtz Peter (red.). 1987. *Economic Imperialism. The Economic Approach Applied Outside the Traditional Areas of Economics*. New York: Paragon House.
- Raphael David Daiches, Macfie Alec Laurence. (1976) 1982. *Introduction*, [w:] *Theory of Moral Sentiments by Adam Smith*, red. David Daiches Raphael, Macfie Alec Laurence, s. 1–52. Indianapolis: Liberty Fund.
- Ratajczak Marek. 2011. *Wyższe szkolnictwo ekonomiczne w Polsce wobec wyzwań kryzysu*. „Master of Business Administration” 113, nr 6, s. 14–24.
- Ratajczak Marek. 2012. *Finansyzacja gospodarki*. „Ekonomista” 287, nr 3, s. 281–302.
- Recktenwald Horst Claus. 1978. *Adam Smith Renaissance Anno 1976? The Bicentenary Output – A Reappraisal of His Scholarship*. „Journal of Economic Literature” 16, nr 1, s. 56–83.
- Rehman Sharaf N. 2012. *Decision-Making under Conditions of Uncertainty*. „American Association of Behavioral and Social Sciences Journal” 16, s. 29–45.
- Ricardo David. 1957. *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*. Tłum. Jan Drewnowski. Warszawa: PWN.
- Robbins Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Robbins Lionel. 1967. *Introduction*, [w:] *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. IV (*Essays on Economics and Society*), red. John M. Robson, s. vii–xlii. London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul.
- Robertson Dennis H. 1915. *A Study of Industrial Fluctuations, an Enquiry into the Character of the So-called Cyclical Movements of Trade*. London: P.S. King.
- Robson John M. (red.). 1963–1991. *Collected Works of John Stuart Mill in 33 vols*. London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul.
- Robson John M. 1965. *Textual Introduction*, [w:] *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. II (*Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social Philosophy, Books I–II*), red. John M. Robson, s. lxx–lxxxvii. London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul.
- Robson John M. 1967. *Textual Introduction*, [w:] *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. VII (*A System of Logic Ratiocinative and Inductive Being a Connected View of the Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigations, Books I–III*), red. John M. Robson, s. xliii–lv. London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul.
- Romer Christina. 2009. *So, It Is Working? An Assessment of the American Recovery and Reinvestment Act at the Five-month Mark*, Speech at the meeting of the Economic Club of Washington DC, 6th of August, <http://www.whitehouse.gov/assets/documents/DCEconClub.pdf>.

- Rorty Richard. 1984. *The Historiography of Philosophy: Four Genres*, [w:] *Philosophy in History. Essays on the Historiography of Philosophy*, red. Richard Rorty, J.B. Schneewind, Quentin Skinner, s. 49–75. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rozporządzeniu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 8 sierpnia 2011 r. w sprawie obszarów wiedzy, dziedzin nauki i sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych (Dz.U. 2011 nr 179 poz. 1065).
- Rubinstein Ariel. 2000. *Economics and Language. Five Essays*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rubinstein Ariel. 2006a. *A Sceptic's Comment on the Study of Economics*. „Economic Journal” 116 (March), s. C1–C9.
- Rubinstein Ariel. 2006b. *Freak-Freakonomics*. „Economists' Voice”.
- Sachs Jeffrey David. 2005. *The End of Poverty. The Economic Possibilities for Our Time*. New York: Penguin Press.
- Samuelson Paul Anthony. 1938a. *A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour: An Addendum*. „Economica. New Series” 5, nr 19, s. 353–354.
- Samuelson Paul Anthony. 1938b. *A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour*. „Economica. New Series” 5, nr 17, s. 61–71. <https://doi.org/10.2307/2548836>.
- Samuelson Paul Anthony. 1959. *Zasady analizy ekonomicznej*. Tłum. Egon Vielrose. Warszawa: PWN.
- Samuelson Paul Anthony. 1963. *Problems of Methodology – Discussion*. „American Economic Review, Papers and Proceedings” 53, s. 231–236.
- Sargent Thomas J. 1973. *Rational Expectations, the Real Rate of Interest and the Natural Rate of Unemployment*. „Brooking Papers on Economic Activity”, nr 2, s. 429–480.
- Sargent Thomas J., Wallace Neil. 1975. *Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule*. „Journal of Political Economy” 83, nr 2, s. 241–254.
- Sargent Thomas J., Wallace Neil. 1976. *Rational Expectations and the Theory of Economic Policy*. „Journal of Monetary Economics” 2, nr 2, s. 169–183.
- Savage Leonard J. 1954. *The Foundations of Statistics*. New York: Wiley and Sons.
- Say Jean B. (1829) 2004. *Listy J. Chr. Saya do P. Malthus, pisane w rozmaitych materyach ekonomii politycznej, a mianowicie: o przyczynach powszechnego zatamowania handlu*. Tłum. Stanisław Budny. Wrocław (wersja online na podst. wyd. z 1829 r., nakład i druk A. Marcinowski-go, Wilno).
- Say Jean B. 1960. *Traktat o ekonomii politycznej czyli prosty wykład sposobu, w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa*. Tłum. Witold Giełżyński, Stefan Czernecki. Warszawa: PWN.
- Schmidt Vivien A. 2008. *Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse*. „Annual Review of Political Science” 11, s. 306–309.
- Schmoller Gustav. 1883. „Zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften.” *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft* 8 (przedrukowane w 1888 w: *Zur Literaturgeschichte der Staats- und Sozialwissenschaften*, red. Gustav Schmoller, s. 275–304. Leipzig: Duncker & Humblot).
- Schumpeter Joseph Alois. (1954) 2006. *History of Economic Analysis*. Routledge. Wyd. elektroniczne.
- Schumpeter Joseph Alois. 1908. *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Leipzig: Duncker & Humbolt.
- Schumpeter Joseph Alois. 1909. *On the Concept of Social Value*. „Quarterly Journal of Economics” 23, s. 213–232.
- Schumpeter Joseph Alois. 1995. *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Tłum. Michał Rusiński. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Scott Cato Molly. 2012. *The Economist as Shaman: Revisioning Our Role for a Sustainable, Provisioning Economy*. „Journal of Philosophical Economics” 5, nr 2, s. 64–83.
- Searle John R. 1964. *How to Derive „Ought” From „Is”*. „The Philosophical Review” 73, nr 1, s. 43–58.
- Searle John R. 1969. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press (polskie wyd.: 1987. *Czynności mowy. Rozważania z filozofii języka*. Tłum. Bohdan Chwedeńczuk. Warszawa: Instytut Wydawniczy PAX).
- Sedláček Tomas, Orrell David. 2012. *Zmierzch Homo Economicus. Rozmowa z Romanem Chłupatym*. Tłum. Anna Dorota Kamińska. Warszawa: Wyd. Studio Emka.
- Sedláček Tomas. 2011. *Economics of Good and Evil. The Quest for Economic Meaning from Gilgamesh to Wall Street*. Oxford: Oxford University Press. Kindle edition (polskie wyd.: 2012. *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*. Tłum. Dorota Bakalarz. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA).
- Sen Amartya Kumar. 1977. *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory*. „Philosophy & Public Affairs” 6, nr 4, s. 317–344.
- Sen Amartya Kumar. 1985. *Rationality and Uncertainty*. „Theory and Decision” 18, s. 109–127.
- Sen Amartya Kumar. 1987. *On Ethics & Economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- Senior Nassau William. (1829) 1966. *Two Lectures on Population, Delivered Before the University of Oxford in Easter Term, 1828, Saunders and Otley*, London 1829, [w:] *Selected Writings on Economics by Nassau William Senior*, s. 153–246. New York: Augustus M. Kelley.
- Senior Nassau William. (1836) 1965. *An Outline of the Science of Political Economy*. New York: Augustus M. Kelley.
- Senior Nassau William. (1852) 1966. *Four Introductory Lectures of Political Economy [1852]*, [w:] *Selected Writings on Economics by Nassau William Senior*. New York: Augustus M. Kelley.
- Senior Nassau William. (1927) 1966. *An Introductory Lecture on Political Economy, delivered before the University of Oxford on the 6th of December, 1926* (printed for J. Mawman on 1927), [w:] *Selected Writings on Economics by Nassau William Senior*. New York: Augustus M. Kelley.
- Senior Nassau William. 1905. *Poor Law Commissioners’ Report of 1834. Copy of the Report made in 1834 by the Commissioners for Inquiring into the Administration and Practical Operation of the Poor Laws. Presented to both Houses of Parliament by Command of His Majesty*. London: Darling and Son. Library of Economics and Liberty. <http://oll.libertyfund.org/titles/1461>.
- Sent Ester-Miriam. 2004. *Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics*. „History of Political Economy” 36, nr 4, s. 735–760.
- Shefrin Hersh M., Thaler Richard H. 1981. *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*. „Economic Inquiry” 26, nr 4, s. 609–641.
- Shepard Jon M., Harteninan Linda S. 1990. *Egoistic and Ethical Orientations of University Students Towards Work-Related Decisions*. „Journal of Business Ethics” 10, s. 303–310.
- Sidgwick Henry. 1883. *The Principles of Political Economy*. London: Macmillan.
- Sidgwick Henry. 1885. *The Scope and Method of Economic Science*. London: Macmillan.
- Simon Herbert A. 1955. *A Behavioral Model of Rational Choice*. „Quarterly Journal of Economics” 69, nr 1, s. 99–118 (przedrukowany w 1957 w: *Models of Man*, s. 241–260. New York: Wiley).
- Simon Herbert A. 1956. *Rational Choice and the Structure of the Environment*. „Psychological Review” 63, nr 2, s. 129–138 (przedrukowany w 1957 w: *Models of Man*, s. 261–273. New York: Wiley).
- Simon Herbert A. 1972. *Theories of Bounded Rationality*, [w:] *Decisions and Organization: A Volume in Honor of Jacob Marschak*, red. C.B. McGuire, Roy Radner, s. 161–176. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Simon Herbert A. 1986. *Rationality in Psychology and Economics*. „Journal of Business” 59, Special Issue, nr 4, s. S209–S244.

- Simon Herbert A. 1990. *Invariants of Human Behavior*. „Annual Review of Psychology” 41, s. 1–19.
- Simonde de Sismondi, Leonard Jean Charles. 1955. *Nowe zasady ekonomii politycznej, czyli o bogactwie i jego stosunku do ludności*. Tłum. Witold Giełżyński. Warszawa: PWN.
- von Skarżyński Witold. 1878. *Adam Smith als Moralphilosoph und Schoepfer der Nationaloekonomie: Ein Beitrag zur Geschichte der Nationaloekonomie*. Berlin: Verlag und Theobald Grieben, s. 183–189.
- Skidelsky Robert. 2012. *Keynes. Powrót mistrza*. Tłum. Tomasz Krzyżanowski, Michał Sutowski. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Skidelsky Robert. 1998. *Wywiad*, [w:] Brian Snowdon, Harry Vane, Peter Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, s. 89–90. Tłum. Adam Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skinner Quentin. (1969) 1998. *Meaning and Understanding in the History of Ideas*, [w:] *Meaning and Context: Quentin Skinner and His Critics*, red. J. Tully, s. 29–67. Cambridge: Polity Press (artykuł ukazał się po raz pierwszy w 1969 roku w „History and Theory” 8, s. 3–53).
- Smith Adam. 1790. *Theory of Moral Sentiments, or An Essay towards An Analysis of the Principles by which Men Naturally Judge Concerning the Conduct and Character, First of Their Neighbours, and Afterwards of Themselves, to which Is Added a Dissertation on the Origin of Languages*. London: A. Strahan, T. Cadell, T. Creech, J. Bell & Co.
- Smith Adam. 1989. *Teoria uczuć moralnych*. Tłum. D. Petsch, S. Jedynak. Warszawa: PWN.
- Smith Adam. 2007. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Tłum. Stefan Wolff, Oswald Einfeld, Zdzisław Sadowski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith Vernon L. 2003. *Constructivist and Ecological Rationality in Economics*. „American Economic Review” 93, nr 3, s. 465–508.
- Smith Vernon L. 2013. *Racjonalność w ekonomii*. Tłum. Marek Dąbrowski, Mirosław Raczyński, Rafał Morawczyński, Adrian Solek, Krystian Mucha. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Snowdon Brian, Vane Howard, Wynarczyk Piotr. 1998. *Współczesne nurty teorii makroekonomii*. Tłum. Adam Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Snowdon Brian, Vane Howard. 2003. *Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*. Tłum. Marek Andrzej Dąbrowski, Paweł Kawa. Warszawa: Dom Wydawniczy Bellona.
- Snowdon Brian, Vane Howard. 2005. *Modern Macroeconomics. Its Origins, Development and Current State*. Cheltenham, Northampton, MA: Edward Elgar.
- Sobczyk Janusz R. 2008. *Historia naturalna homo oeconomicus – od narodzin po cywilizacyjny kryzys współczesności*, [w:] *Kultura a rynek*, red. S. Partycki. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Soros George. 1987. *The Alchemy of Finance. Reading the Mind of the Market*. New York: John Wiley and Sons (polskie wyd.: 1996. *Alchemia finansów czyli jak zrozumieć rynek*. Kraków: Znak).
- Soros George. 1998. *The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered*. New York: Public Affairs.
- Soros George. 2008. *The New Paradigm for Financial Markets. The Credit Crisis and What It Means*. New York: Public Affairs.
- Soros George. 2013. *Fallibility, Reflexivity, and the Human Uncertainty Principle*. „Journal of Economics Methodology” 20, nr 4, s. 309–329.
- Sosenko Kazimierz. 2012. *Etyka ekonomii*, [w:] *Biznes, etyka, odpowiedzialność*, red. Wojciech Gasparski, s. 108–118. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Souter Ralf William. 1933. *Prolegomena to Relativity Economics*. New York: Columbia University Press.
- Sójka Jacek. 2000. *Życie człowieka gospodarującego. „Biznesmen”, przedsiębiorca czy menedżer*, [w:] *Wizerunek współczesnego człowieka gospodarującego*, red. Adam Węgrzecki, s. 177–183. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

- Spiegler Peter, Milberg William. 2009. *The Taming of Institutions in Economics: The Rise and Methodology of the „New New Institutionalism”*. „Journal of Institutional Economics” 5, nr 3, s. 289–313. <https://doi.org/10.1017/S1744137409990026>.
- Stanley Tom D., Tran Ume. 1998. *Economics Students Need Not Be Greedy: Fairness and the Ultimatum Game*. „Journal of Socio-Economics” 27, nr 6, s. 657–664.
- Stanovich Keith E., West Richard F. 2000. *Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate?* „Behavioral and Brain Sciences” 23, nr 5, s. 645–665.
- Stephen Leslie. 1876. *History of English Thought in Eighteenth Century*. New York: G.P. Putnam’s Sons.
- Stępień Beata, Szarzec Katarzyna. 2006. *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego*. „Ekonomista”, nr 1, s. 13–35.
- Stigler George J. 1961. *The Economics of Information*. „The Journal of Political Economics” 69, nr 3, s. 213–225.
- Stigler George J. 1965. *Textual Exegesis as a Scientific Problem*. „Economica” 32, nr 128, s. 447–450. <https://doi.org/10.2307/2552771>.
- Stigler George J. 1982. *The Economist as Preacher and Other Essays*. Chicago: University of Chicago Press.
- Stigler George J. 1984. *Economics—The Imperial Science?* „Scandinavian Journal of Economics” 86, nr 3, s. 301–313.
- Stiglitz Joseph E. 2012. *The Price of Inequality: How Today’s Divided Society Endangers Our Future*. New York: W.W. Norton.
- Szacki Jerzy. 2002. *Historia myśli socjologicznej*. Wydanie nowe. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szarzec Katarzyna. 2005. *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach*. Warszawa: Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Szarzec Katarzyna. 2006. *J.S. Milla model homo oeconomicus*. „Przegląd Filozoficzny” 60, nr 4, s. 241–256.
- Szulcowski Grzegorz. 2012. *Rozważania o miejscu etyki i moralności w teorii i praktyce gospodarczej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Szulcowski Grzegorz. 2015. *Krytyka „etyki sympatii” i „problem A. Smitha” w świetle lektury Teorii uczuć moralnych*. „Prakseologia” 157, nr 1, s. 79–94.
- Talis Robert, Aikin Scott F. 2006. *Two Forms of the Straw Man*. „Argumentation” 20, nr 3, s. 345–352. <https://doi.org/10.1007/s10503-006-9017-8>.
- Tarascio Vincent J. 1969. *Paretian Welfare Theory: Some Neglected Aspects*. „Journal of Political Economy” 77, nr 1, s. 1–20.
- Tatarkiewicz Władysław. 2002. *Historia filozofii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Thaler Richard H. 1980. *Towards a Positive Theory of Consumers Choice*. „Journal of Economic Behavior and Organization” 1, nr 1, s. 7–59.
- Thaler Richard H. 1987. *The Psychology of Choice and the Assumptions of Economics*, [w:] *Laboratory Experiments in Economics: Six Points of View*, red. Alvin Roth, 90–130. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thaler Richard H. 1991. *Quasi Rational Economics*. New York: Russell Sage Foundation.
- Thaler Richard H. 2000. *From Homo Economicus to Homo Sapiens*. „Journal of Economic Perspectives” 14, nr 1, s. 133–141.
- Thaler Richard H., Sunstein Cass R. 2012. *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Tłum. Justyna Grzegorzczuk. Warszawa: Zysk i S-ka.
- Tomer John F. 2001. *Economic Man vs. Heterodox Men: The Concepts of Human Nature in Schools of Economic Thought*. „Journal of Socio-Economics” 30, s. 281–293.

- Tse Alan C.B., Au Alan K.M. 1997. Are New Zealand Business Students More Unethical Than Non-Business Students?. „Journal of Business Ethics” 16, s. 445–450.
- Tversky Amos, Kahneman Daniel. 1974. *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*. „Science. New Series” 185, nr 4157, s. 1124–1131 (polski przekład: 2012. *Osądy w warunkach niepewności: heurystyki i błędy poznawcze*”, [w:] Daniel Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, s. 559–580. Tłum. Piotr Szymczak. Warszawa: Media Rodzina).
- Tversky Amos. 1969. *Intransitivity of Preferences*. „Psychological Review” 76, s. 31–48.
- Varian Hal R. 2010. *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*. 8th Edition. New York, London: W.W. Norton.
- Veblen Thorstein Bunde. (1898) 1919. *Why Is Economics Not an Evolutionary Science?*, [w:] *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*, s. 56–81. New York: B.W. Huebsch (artykuł ukazał się po raz pierwszy w „Quarterly Journal of Economics” 12, nr 4, s. 373–397).
- Veblen Thorstein Bunde. (1899) 2008. *Teoria klasy próżniaczej*. Warszawa: Muza.
- Veblen Thorstein Bunde. (1900) 1919. *The Preconceptions of Economic Science: III*, [w:] *The Place of Science in Modern Society and Other Essays*, s. 170–179. New York: B.W. Huebsch (esej ukazał się po raz pierwszy w 1900 w „Quarterly Journal of Economics” 14, s. 240–269).
- Veblen Thorstein Bunde. 1898. *The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor*. „American Journal of Sociology” 4, nr 2, s. 187–201.
- Veblen Thorstein Bunde. 1899/1900. *The Preconceptions of Economic Science (part III)*. „Quarterly Journal of Economics” 14, nr 2, s. 262–263.
- Vromen Jack J. 2009. *The Booming Economics-Made-Fun Genre: More Than Having Fun, but Less Than Economics Imperialism*. „Erasmus Journal for Philosophy and Economics” 2, nr 1, s. 70–99.
- Walras Léon. 2014. *Elements of Theoretical Economics or The Theory of Social Wealth*. 3rd Edition, red. Donald A. Walker, Jan van Daal. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wang Long, Malhotra Deepak, Murnighan J. Keith. 2011. *Economics Education and Greed*. „Academy of Management Learning & Education” 10, nr 4, s. 643–660. <https://doi.org/10.5465/amle.2009.0185>.
- Weber Max. (1917) 1949. *The Meaning of „Ethical Neutrality” in Sociology and Economics*, [w:] *The Methodology of the Social Sciences by Max Weber*, red. E.A. Shils, i H.A. Finch, s. 1–47. Glencoe: The Free Press (rozprawa ta ukazała się po raz pierwszy w 1917 w czasopiśmie „Logic”).
- Weber Max. 2002. *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Tłum. Dorota Lachowska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Węgrzecki Adam (red.). 2000. *Wizerunek współczesnego człowieka gospodarującego*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Wilkin Jerzy. 2012. *Teoria wyboru publicznego – homo oeconomicus w sferze polityki*, [w:] *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, red. Jerzy Wilkin, s. 9–30. Wyd. 2. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilson David, Dixon William. 2012. *A History of Homo Economicus: The Nature of the Moral in Economic Theory* (Routledge Studies in the History of Economics). Milton Park, New York: Routledge.
- Wincewicz-Price Agnieszka. 2016. *Homo oeconomicus moralis – ekonomiczne analizy zachowań moralnych*, [w:] *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, red. Marcin Gorazda, Łukasz Hardt, Tomasz Kwarciański, s. 435–458. Kraków: Copernicus Center Press.
- Witztum Amos. 1998. *A Study into Smith's Conception of the Human Character: Das Adam Smith Problem Revisited*. „History of Political Economy” 30, nr 3, s. 489–513.
- Wojcieszka Lucyna. 2014. *Współczesna koncepcja homo socio-oeconomicus*. „Studia Ekonomiczne” 180, s. 240–248.

- Wojtyna Andrzej. 2000. *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Woods Ngaire. 1995. *Economic Ideas and International Relations: Beyond Rational Neglect*. „International Studies Quarterly” 39, s. 161–180.
- Wójtowicz Krzysztof. 2016. *Wójtowicz Rozmawia #4 – Cyfry arabskie – Co Polacy sądzą o pomysłach UE?*, Refleksja TV, materiał opublikowany 2 sierpnia 2016 r., <https://www.youtube.com/watch?v=QUm0PZcTwrc>.
- Xin Ziqiang, Liu Guofang. 2013. *Homo Economicus Belief Inhibits Trust*. „PLoS ONE” 8, nr 10. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0076671>.
- Yalçintaş Altuğ. 2016. *Intellectual Path Dependence in Economics. Why Economists Do Not Reject Refuted Theories*. London, New York: Routledge.
- Yezer Anthony M., Goldfarb Robert S., Poppen Paul J. 1996. *Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say, or How We Play*. „Journal of Economic Perspectives” 10, nr 1, s. 177–186.
- Zabiegl Stefan. 2002. *The Origins of the Term Homo Oeconomicus*, [w:] *Economics and Values*, red. J. Kubka, s. 123–130. Gdańsk: Technical University of Gdansk.
- Zabiegl Stefan. 2003. *Adam Smith*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Zabiegl Stefan. 2006. *Etyka życia gospodarczego w twórczości Adama Smitha*. „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 9, nr 1, s. 115–124.
- Anomalies: Articles Published in the „Journal. of Economic Perspectives”*, <https://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/research/anomalies.html>
- https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/facts/economic-sciences/index.html
- Random Observations for Students of Economics*, <http://gregmankiw.blogspot.com/>
- The Becker-Posner Blog*, <http://www.becker-posner-blog.com/>
- The Conscience of a Liberal*, <https://krugman.blogs.nytimes.com/>
- The Grumpy Economist*, <https://johnhcochrane.blogspot.com/>
- Unconventional Thoughts on Economic Development and Globalization*, <http://rodrik.typepad.com/>