CZĘŚĆ DRUGA

Barbara Pogonowska
Katedra Socjologii i Filozofii
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

JEDNOSTKOWA RACJONALNOŚĆ GOSPODAROWANIA W TEORIACH EKONOMICZNYCH

Założenie o racjonalności jednostek gospodarujących to (obok założenia o ograniczoności zasobów) fundament paradygmatu klasycznej i neoklasycznej ekonomii. Stanowi ono podstawę formułowania wszelkich generalizacji i wypowiedzi, które odnoszą się do różnych obszarów sfery gospodarowania, choć w tym znaczeniu jest ono często założeniem o charakterze implicytnym. Wiadomo bowiem, że problem łączenia twierdzeń i teorii o charakterze mikroekonomicznym z makroekonomicznymi w sensie uogólniania tych pierwszych nie był na terenie ekonomii wyraźnie określany aż do chwili, gdy dzięki pracom J.M. Keynesa okazało się, że problem taki w ogóle istnieje.

Treść założenia o jednostkowej racjonalności akceptuje przekonanie o identyczności „naturalnego" (przyrodniczego) wyposażenia jednostek w rozumieniu właściwego wszystkim ludziom stałego motywu maksymalizowania korzyści własnych. Na tej właśnie podstawie – w zgodzie z pozytywistycznym paradygmatem – wyprowadzane są w ekonomii uogólnienia dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstw, gospodarstw domowych oraz gospodarki jako całości. Oznacza to, że sposób, w jaki funkcjonuje przedsiębiorstwo bądź innego typu podmiot gospodarowania, podlega determinacji ze strony natury jednostkowej motywacji.

Założenie o maksymalizacji jednostkowej użyteczności respektowane w klasycznej i neoklasycznej ekonomii (lecz już nie w ekonomii radykalnej, ekonomii

marksistowskiej czy w amerykańskim instytucjonalizmie[1]), stało się w teorii ekonomii przedmiotem szerokich dyskusji toczących się głównie wokół kwestii ontologicznego i metodologicznego statusu tej fundamentalnej przesłanki kojarzonej najczęściej ze specyficznym sposobem opisu i tłumaczenia jednostkowych zachowań[2]. W literaturze mieszczącej się w obszarze metodologii nauk[3] uznaje się natomiast, że założenie o racjonalności podmiotu jest eksplanansem interpretacji humanistycznej, tj. charakterystycznego dla humanistyki typu wyjaśniania ludzkich czynności i wytworów. Interpretacja humanistyczna jako procedura badawcza, która jest stosowana zawsze wtedy, kiedy jest formułowana odpowiedź na pytanie o to, „dlaczego dana czynność została podjęta przez określony podmiot indywidualny, w szczególności – dlaczego podmiot ów zamierzył wyposażyć wytworzony przez siebie obiekt w takie a nie inne cechy"[4], wymaga bowiem przyjęcia ogólnego założenia o racjonalności. Głosi ono, że „wszelka jednostka – jeśli (w najprostszym przypadku tzw. sytuacji pewności) wyróżnia, z punktu widzenia swej wiedzy, pewną ilość wykluczających się i dopełniających zarazem czynności do podjęcia oraz rozpoznaje odpowiednią ilość określonych ich (pewnych dla tej jednostki) rezultatów, a przy tym rezultaty owe uporządkowane są dla niej preferencyjnie – podejmuje czynność o spodziewanym rezultacie najwyżej preferowanym"[5].

Wyrażam pogląd następujący: założenie o racjonalności podmiotu gospodarującego przyjmowane przez badaczy ekonomistów jest elementem tego właśnie typu wyjaśniania ludzkich czynności, które określa się mianem interpretacji humanistycznej. Ponieważ zaś sama interpretacja humanistyczna stanowi akt przypisania danej jednostce systemu przekonań wchodzących w skład świadomości społecznej (kultury) grupy, do której owa jednostka należy – stąd obecne w teoriach ekonomicznych wersje założenia o jednostkowej racjonalności traktować będę jako rezultat odtworzenia charakterystycznej dla danego społeczeństwa (jego kultury) postaci norm i reguł gospodarowania. Innymi słowy, twórca danej teorii (koncepcji) racjonalności podmiotu gospodarującego określając na czym polega działanie racjonalne, rekonstruuje w istocie – ujawniającą się na poziomie działań jednostkowych – postać wartościowanych pozytywnie w danej grupie przekonań na temat celów i sposobów gospodarowania. Opisując ów

[1] Zdaniem T. Veblena, „wyżywanie się" w pracy jest znacznie silniejszym motywem działania gospodarczego od dążenia do zysku. Za: M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 335.

[2] Por. B. Kamiński, A. Łukaszewicz, *Uwagi*, w: *Racjonalność gospodarowania w socjalizmie*, red. B. Kamiński, A. Łukaszewicz, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1980, s. 41.

[3] J. Kmita, *Szkice z teorii poznania naukowego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1976.

[4] Ibidem, s. 7.

[5] Ibidem, s. 7 i n.

charakterystyczny dla danej grupy układ przekonań regulujący sposób gospodarowania, opisuje zarazem sposób, który w tej grupie został uznany za właściwy, pożądany, sensowny, a więc racjonalny. Innymi słowy, chodzi tu o sposób, który jako najbardziej efektywny w danych warunkach jest społecznie (kulturowo) „zalecany" członkom grupy i poprzez ich aktywność podtrzymywany i utrwalany.

Przyjmuję zatem, że kryteria jednostkowej racjonalności są wtórne wobec postaci funkcjonujących w danym społeczeństwie najbardziej ogólnych (nadrzędnych) wyobrażeń na temat gospodarowania. W konsekwencji uznaję też, że konceptualizacja tych historycznie i lokalnie występujących kryteriów występuje na terenie określonych teorii ekonomicznych w formie treści założenia o racjonalności.

Propozycja, którą chciałabym przedstawić, zmierza w rezultacie do usytuowania treści owego założenia, a dokładniej istniejących jego wersji, w układzie przekonań zwanym kulturą. Kultura jako układ przekonań obejmujących normy, które wyznaczają godne realizacji wartości-cele i dyrektywy (reguły), które wyznaczają właściwe sposoby osiągania owych wartości-celów, stanowi rodzaj myślowej „rzeczywistości" określającej treść tej stosowanej powszechnie na terenie ekonomii procedury wyjaśniania ludzkich działań. Przyjmuję zatem, że treść założenia o jednostkowej racjonalności jest każdorazowo zależna od dominującego w kulturze danego społeczeństwa układu wartości-celów oraz społecznie wyznaczonych i akceptowanych sposobów ich realizacji. Nawiązując do kilku najbardziej wpływowych w teoriach ekonomicznych konceptualizacji założenia o racjonalności, tj. do koncepcji *homo oeconomicus*, koncepcji racjonalności ograniczonej H. Simona, koncepcji racjonalności selektywnej H. Leibensteina oraz koncepcji autorstwa G. Beckera – pragnę poddać owe konceptualizacje procedurze interpretacji humanistycznej[6], tj. przedstawić je jako takie opisy sposobu działania jednostki, które stanowią rezultat przypisania uczestniczącej w sferze gospodarowania jednostce przekonań pochodzących z obszaru danej historycznie i lokalnie kultury. Uznaję zatem, że odniesieniem przedmiotowym koncepcji posługujących się formułą „założenia o racjonalności" jest wiedza podmiotu gospodarującego w postaci respektowanych przezeń norm i dyrektyw (sposobów myślenia, postrzegania świata, typu motywacji dla podejmowanych działań) oraz że owa wiedza ma swe źródła w dominującym w danej kulturze systemie światopoglądowym. Postać założenia o jednostkowej racjonalności formułowana poprzez pryzmat jednostkowych preferencji i motywacji jest więc odwzorowaniem charakterystycznego dla danej grupy lub społeczeństwa systemu wartości. Konkretna jednostka postępując w określony sposób (podobnie jak i pozostali uczestnicy kultury) podtrzymuje i utrwala ów system wartości stając się jego nośnikiem (dysponentem). Z kolei ów sposób postępowania

[6] Jak można zauważyć, procedura interpretacji humanistycznej zachodzi tu na dwóch poziomach.

i motywujący (regulujący) go system przekonań (norm i dyrektyw) stanowi przedmiot opisu koncepcji posługujących się formułą założenia o racjonalności.

Przyjmijmy, że typowa dla ekonomii interpretacja założenia o racjonalności brzmi następująco: „racjonalność działania oznacza dokonywanie wyboru pozostającego w zgodzie z uporządkowanym zbiorem preferencji, które są zupełne i tranzytywne, w warunkach doskonałego i nie związanego z żadnymi kosztami dostępu do informacji. Jeśli występuje niepewność co do przyszłych wyników działania, racjonalność oznacza maksymalizację oczekiwanej użyteczności, to znaczy użyteczności wyniku przemnożonego przez prawdopodobieństwo jego pojawienia się"[7].

Udzielenie odpowiedzi na pytanie o to, komu należy przypisać wprowadzenie do ekonomii założenia, które w wersji przyjętej przez ekonomię klasyczną (aczkolwiek bez użycia terminu „racjonalność") opisuje człowieka gospodarującego jako człowieka ekonomicznego, tj. jako istotę, która zawsze preferuje większą ilość w stosunku do ilości mniejszej, wybór najwyższej stopy zysku, minimalizowanie kosztów jednostkowych i nade wszystko jako istoty, która kieruje się własnym interesem przy braku bezpośredniego uwzględniania wpływu własnego działania na dobrobyt innych – wykracza poza zamierzenia tekstu. Jednakże warto wspomnieć, że autorstwo pojęcia „człowieka ekonomicznego" przypisuje się merkantylistom, XVII-wiecznym kupcom i myślicielom, którzy zrywając z kanoniczną (scholastyczną) koncepcją, która pojmuje zachowania rynkowe w kategoriach problemu moralnego, przyjmować mieli za sprawę oczywistą to, że motyw zysku jest głównym motorem ludzkiego postępowania. Natomiast samo pojęcie *homo oeconomicus* miał wprowadzić do wiedzy naukowej A. Smith na oznaczenie istoty żyjącej z pracy i wymiany produktów z innymi ludźmi, zawsze przy tym kierującej się dążeniem osiągnięcia jak największych korzyści[8], istoty, której „wrodzony" egoizm miał stać się fundamentem klasycznego, tj. powszechnie obowiązującego w obszarze ekonomii (choć nie wyłącznego) utylitarystycznego rozumienia koncepcji „niewidzialnej ręki" rynku. Jak wiadomo, owo rozumienie nawiązuje do XVIII-wiecznej szkockiej filozofii moralnej, tj. do idei formułowanych m.in. przez F. Hutchesona i D. Hume'a. Myśliciele ci podejmowali problematykę „naturalnych skłonności" (instynkty, uczucia, impulsy, namiętności) kierujących ludźmi uznając, iż sprowadzają się one w istocie do potrzeby zaspokojenia czysto egoistycznych interesów oraz że w swym charakterze skłonności te są pierwotne wobec wszelkiej refleksji, namysłu czy rozumowania. Koncepcja wrodzonego egoizmu oparta na idei „naturalnych skłonności" zostaje podjęta i rozwijana przez filozofię utylitaryzmu (J. Bentham, J.S. Mill), która – jako system „skupiony" wokół zasady użyteczności – nadaje jej filozoficzny wymiar eksponując ponadto subiektywny charakter

[7] M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 334.
[8] J.D. Bernal, *Nauka w dziejach*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1957, s. 681.

tejże zasady. Ów subiektywizm należy w tym przypadku rozumieć jako akceptację przekonania, które głosi, że to jedynie sama jednostka władna jest w swym indywidualnym doświadczeniu samookreślać własne zadowolenie i poczucie satysfakcji, a także wybierać drogi osiągania tych stanów. Uwydatniając naturalną potrzebę wolności jednostki we wszystkich sferach aktywności, utylitaryzm wraz z zasadą użyteczności uwalnia jednostkę od wpływu tradycji, moralności, religii i systemów filozoficznych. Ponadto uwzniośla praktycznie uchwytne cele działań (poddaje je światopoglądowej waloryzacji) nadając im kwalifikację moralną: „czyny są dobre, jeżeli przyczyniają się do szczęścia, złe – jeżeli przyczyniają się do czegoś przeciwnego" (J.S. Mill). Łatwo zauważyć, że ów rozpoznawany i konceptualizowany przez filozofię moralną instynkt przyjemności znajduje – w ujęciu ekonomii klasycznej – swe zaspokojenie w zysku osiąganym przez producenta (sprzedaż po cenie najwyższej) i satysfakcji właściwej konsumentowi (kupno po cenie najniższej).

W jakiej zatem kulturze działa *homo oeconomicus*? Istota zorientowana na maksymalizowanie korzyści i minimalizowanie kosztów pojmowanych arytmomorficznie[9], tj. wyrażanych w pieniądzu, funkcjonuje w świecie postrzeganym przez nią jednosferowo, tj. w kulturze ukształtowanej po drugim „odczarowaniu" świata w Weberowskim sensie tego terminu[10]. W tym typie kultury jednostkowe działania są regulowane wyłącznie za pośrednictwem tego, co zostało przez te jednostki indywidualnie doświadczone praktycznie, tj. za pośrednictwem technologicznie efektywnego „myślenia rachunkującego". Kultura, w której działa *homo oeconomicus* jest bowiem kulturą, w której dominującym typem wartości nadrzędnych nie są już wartości „dające się tylko pomyśleć", lecz wartości uchwytne praktycznie. To właśnie one wraz z regułami ich osiągania tworzą potoczne doświadczenie społeczne, tj. najbardziej praktyczną i dostępną dla wszystkich wiedzę spontanicznie rozpoznawaną i nabywaną przez jednostki w toku ich codziennych działań. Ponadto tworzące ową wiedzę wartości-cele oraz reguły ich realizacji można w terminach tego doświadczenia wyraźnie wyartykułować.

Homo oeconomicus to typ osobowości kulturowej, który pojawia się w społeczeństwach Zachodu wtedy, gdy dla skutecznego podejmowania działań gospodarczych nie jest już wymagana ich sakralizacja etyczna, dotąd niezbędna w świecie dwusektorowym i dostarczana (o czym wiemy dzięki pracom M. Webera) głównie przez światopogląd protestancki. Tym samym oznacza to, że motywacja *homo oeconomicus* dyktowana jest przez sacrum specyficzne w sensie ówcześnie spotykanych kulturowych jego postaci. Zostaje ono bowiem umiesz-

[9] Termin użyty za: N. Georgescu-Roegen, *Entropia, wartość i rozwój*, w: *Ponad ekonomią*, J. Grosfeld (wybrał i przełożył), Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1985, s. 274.

[10] Korzystam z analiz zawartych w: A. Pałubicka, *Kulturowy wymiar ludzkiego świata obiektywnego*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 1990.

czone w świecie wartości praktycznych, takich jak: ilość i jakość konsumpcji, efektywność osiągania odpowiedniego jej poziomu, profesjonalna sprawność i odpowiedni typ działalności zawodowej bądź wreszcie prestiż społeczny uzyskiwany dzięki skutecznej realizacji owych wartości praktycznych.

Na marginesie zauważyć można, że Kantowska maksyma „miej odwagę posługiwać się własnym rozumem" pełniąc podobną do etyki protestanckiej rolę uzyskała zdecydowanie węższy odbiór społeczny. Funkcjonując przede wszystkim w obrębie elit intelektualnych pozostawia znaczący „ślad" swej obecności w postaci koncepcji „przedsiębiorcy" (*entrepreneur*) J.B. Saya. Przedsiębiorca to istota, która nie kieruje się zasadą użyteczności i tym samym nie dąży wyłącznie do maksymalizacji zysku: tym, co ją motywuje, jest chęć racjonalnego działania rozumianego jako postępowanie zgodne z regułami logiki rynkowej (tzn. z deistycznie bądź panlogicznie pojmowanym ładem koordynującym działania jednostek), a osiągnięty zysk jest dlań ważny jedynie jako świadectwo jej kompetencji w tym zakresie i profesjonalizmu.

We współczesnych teoriach ekonomicznych założenie o racjonalności podmiotu w wersji koncepcji *homo oeconomicus* jest określane mianem założenia o racjonalności „pełnej" bądź „globalnej". Autor tego sformułowania, a zarazem twórca koncepcji tzw. racjonalności ograniczonej (*bounded rationality*), H.A. Simon, stwierdza, że działanie jednostek w nowoczesnym, uprzemysłowionym społeczeństwie odbiega od tego typu wzorca, jakim jest tryb postępowania istoty dający się wytłumaczyć motywacją zorientowaną na maksymalizację korzyści wyrażalnych w pieniądzu. W myśl koncepcji Simona, przyczyną takiego stanu rzeczy ma być zmiana warunków, w których funkcjonuje gospodarujący podmiot: w miejsce doskonale konkurencyjnego rynku – złożona sytuacja współczesnej gospodarki rynkowej, której specyfika sprzyja powstawaniu zachowań wewnętrznie sprzecznych nie tylko w skali społecznej, ale również w osobistym życiu jednostek. Chodzi o ograniczony dostęp do informacji, ograniczone możliwości ich przyswojenia i przetworzenia w decyzje, ograniczenia ludzkiej pamięci (zjawisko zapominania poprzednich doświadczeń niszczy samo pojęcie spójnych zbiorów uporządkowanych preferencji), działania pod wpływem impulsu[11] oraz zachowania nawykowe, które powodują, że współczesny człowiek nie jest po prostu w stanie maksymalizować użyteczności. Simon wyraźnie stwierdza, że najlepsze, co można w tej sytuacji zrobić, to „zaspokajać potrzeby w zadowalającym nas stopniu". Zauważmy, że racjonalność ograniczoną w sensie koncepcji Simona określają nie tylko granice zdolności do przetworzenia informacji i do kalkulacji, lecz także i wpływ kompleksu psychospołecznych uwarunkowań jednostkowej działalności typu: poziom aspiracji, skłonność lub

[11] H.A. Simon, *Model of Man*, New York 1957, s. 198, za: J. Wiśniewski, *Polimorfizm zasady racjonalnego gospodarowania*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1996, s. 26 oraz: H.A. Simon, *Działanie administracji*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1976, s. 180 – 212.

awersja do ryzyka, oczekiwania innych, moda, a także oddziaływanie filozoficznych i etycznych przekonań na dążenia i cele, którymi kierują się ludzie w trakcie gospodarowania. Fundamentalne dla koncepcji *homo oeconomicus* założenie pomocnicze dotyczące jednorodności motywów działających podmiotów przestaje w tym momencie obowiązywać bezwzględnie.

W myśl przyjętego tu ujęcia kulturowego, założenie o racjonalności w wersji racjonalności ograniczonej dotyczy sytuacji jednostki, która gospodaruje w kulturze i społeczeństwie innego typu niż świat *homo oeconomicus*. Coraz bardziej komplikujące i rozrastające się doświadczenie potoczne jest chaotycznie i selektywnie przyswajane przez jednostkę. Kulturę współczesną cechuje nie tylko pluralizm systemów wartości i wielość dostępnych „na rynku" stylów życia, lecz także ich zmienność i niestabilność. W warunkach szybko zmieniającego się i dla większości „nieprzejrzystego" systemu ekonomicznego ten właśnie stan różnorodności cechujący wartości, które patronują motywacyjnie działaniom ludzkim, określać będzie efektywność jednostkowego postępowania. Byłaby to zatem racjonalność ograniczona w tym jedynie sensie, że sprzyja efektywnej obecności w kulturze ponowoczesnej w rozumieniu terminu proponowanego przez Z. Baumana[12]. Dodajmy, jest to kultura, w której dominujące w czasach *homo oeconomicus* sacrum nie ma już charakteru bezwzględnie obowiązującego – przyjęło postać wprawdzie równie zestandaryzowaną, tj. postać światopoglądu konsumpcyjnego czy też formę tzw. hedonizmu Zachodu, ale jest to sacrum, w którym reguły osiągania satysfakcji uzyskały formułę bardziej skomplikowaną niż reguła osiągania wyrażalnej w jednostkach pieniężnych nadwyżki ekonomicznej. Jak zauważa N. Georgescu-Roegen, *homo oeconomicus* ma wolny wybór, ale – z wyjątkiem działań zakazanych prawami pisanymi – wybór ten jest określony tylko wektorami dóbr (jednostka wybiera zgodnie z funkcją wyboru zawierającą tylko wektor dóbr)[13]. Można zatem dodać, że w tego typu sytuacji kulturowej wolny wybór podmiotu racjonalności ograniczonej jest określany również wektorami dóbr symbolicznych.

Koncepcja racjonalności selektywnej H. Leibensteina postrzegana jest w literaturze przedmiotu nie tylko jako modyfikacja, lecz jako odejście od koncepcji *homo oeconomicus*. Odniesieniem przedmiotowym tej koncepcji są zachowania tzw. agentów (pośredników), którzy mają być rzeczywistymi decydentami nowoczesnego przedsiębiorstwa, tj. podmiotu gospodarczego, którego funkcje właścicielskie zostały oddzielone od funkcji zarządzania. W tego typu układzie motywacje ludzkich zachowań dlatego mają nie być zgodne z kryterium maksymalizacji bądź minimalizacji, ponieważ są one współokreślane przez szereg elementów w rodzaju tzw. presji zewnętrznej (naciski mocodawców),

[12] Por. m.in. Z. Bauman, *Wieloznaczność nowoczesna. Nowoczesność wieloznaczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

[13] N. Georgescu-Roegen op.cit., 1985, s. 284.

przymuszonego zainteresowania (wzorce zachowań w grupie), bezrefleksyjności ocen, uczenia się na doświadczeniach itd. Zdaniem Leibensteina, w przypadku sytuacji powtarzalnych w grę wchodzi specyficzny typ racjonalności, tzw. racjonalność zapadkowa. Jest to sposób postępowania charakterystyczny dla podmiotu, który „wprawia się w rytm zachowań rutynowych, które uznaje za wygodne i z których nie rezygnuje, póki potencjalne korzyści odejścia od rutyny lub potencjalne straty z utrzymania się w niej przewyższą pewien próg wartości"[14]. To zatem, że „ludzie zachowują się tak jak im się podoba, lub też tak jak czują, że muszą, wreszcie, że mogą czynić jakieś kompromisy między tymi dwoma elementami"[15], zależeć ma od wyuczonych schematów (tzw. racjonalność wytorowana), uwikłania w relację z innymi ludźmi (sytuacja typu „dylemat więźnia", lojalność wobec grupy) oraz od postępowania konsumentów regulowanego również przez inne motywacje niż chęć osiągania maksymalnej użyteczności uzyskanej na drodze „ścisłej kalkulacji". Uznając, że na postępowanie konsumentów mają wpływ gusty, snobizm, tzw. owczy pęd lub efekt veblenowski, Leibenstein wprowadza pojęcie tzw. kalkulacji „dowolnej"[16]. Jego zdaniem jest to kalkulacja na tyle nieprecyzyjna, że można ją prawie utożsamić z wyborem losowym w pewnym danym, ale dość obszernym przedziale.

Konkluzja, która może się w tym miejscu pojawić, jest bardzo zbliżona w swej treści do uwag poczynionych na marginesie koncepcji racjonalności ograniczonej H.A. Simona. Stwierdza się zatem, że postępowaniem podmiotu gospodarującego w warunkach opisywanych przez Leibensteina kierują kulturowo kształtowane, zmienne układy preferencji (systemy wartości), których wielość a także niestabilność nie określa już działań tego podmiotu w jednoznaczny i dzięki temu dający się przewidzieć sposób.

Teoria maksymalizującej rodziny (nowa ekonomia domu) G. Beckera i J. Mincera zawiera interpretację różnorodnych, rynkowych i nierynkowych rodzajów działalności rodzin (decyzja o zawarciu małżeństwa, posiadaniu dzieci, podziale obowiązków domowych między mężem i żoną, zakres uczestnictwa w rynku pracy, decyzja o rozwodzie), jako aktów będących wynikiem działań racjonalnych. Oznacza to, że mają one być podejmowane świadomie w wyniku refleksji – nie zaś np. pod wpływem zmieniających się w czasie gustów lub pod wpływem emocji – i w tym sensie mogą zostać wyjaśnione przy pomocy uogólnionej analizy zachowania maksymalizującego użyteczność. Przykładowo, konkretna osoba decyduje się na zawarcie małżeństwa, „jeśli oczekiwana użyteczność małżeństwa przewyższa użyteczność pozostawania w stanie wolnym lub kontynuowanie poszukiwań bardziej odpowiedniego partnera". Podobnie przedstawia się problem kształcenia uznając, iż nie należy traktować poniesionych na nie

[14] H. Leibenstein, *Teoria selektywnej racjonalności*, w: *Ponad ekonomią*, op.cit., s. 347.
[15] Ibidem, s. 328.
[16] Ibidem, s. 327.

wydatków w kategoriach zjawiska konsumpcji (jak zakładano to w teorii ekonomii do 1960 roku[17]), lecz jako inwestycję, która przyniesie przyszłe zyski o charakterze pieniężnym lub pozapieniężnym[18].

Nowa ekonomia rodziny wyjaśnia zatem decyzje dotyczące zawarcia małżeństwa, posiadania i kształcenia dzieci w kategoriach działań regulowanych motywami ekonomicznymi, co faktycznie oznacza przyjęcie założenia, że te właśnie zachowania ludzkie są wynikiem prób maksymalizowania funkcji użyteczności w warunkach ograniczeń oraz całkowicie stabilnych i zuniformizowanych preferencji. Sądzę, że koncepcję racjonalnych, tzn. ekonomicznych zachowań rodziny G. Beckera można rozpoznać jako opis zachowań jednostek, których racjonalność także i w tym przypadku polega na zgodności wchodzących tu w grę preferencji z oferowanym przez kulturę systemem wartości, który ujawnia się na poziomie szeroko pojmowanego porządku instytucjonalnego społeczeństw Zachodu. Łatwo zauważyć, iż – przykładowo – racjonalność decyzji związanej z chęcią zapewnienia przez zamożnych rodziców lepszego wykształcenia mniejszej – z wyboru – liczbie posiadanych dzieci, jest formą respektowania tej normy kulturowej Zachodu, która głosi, iż posiadanie odpowiedniego wykształcenia (dyplomu odpowiedniej uczelni) gwarantuje jednostce określone przywileje i wysoki prestiż społeczny w stopniu wyższym niż w następstwie tzw. „zwykłych" sukcesów ekonomicznych w interesach. Wyjaśnienie powodu obecności i upowszechniania się w społeczeństwach Zachodu takiej właśnie hierarchii wartości wymaga rzecz jasna sięgnięcia do charakterystyki społeczeństwa, m.in. do opisu cech systemu ekonomicznego (rozrastanie się przedsiębiorstw – wzrost liczebny personelu zarządzającego), struktury państwa (państwo opiekuńcze tworzy rynek pracy dla pracowników umysłowych) i do wywołanych ogólnymi przemianami zmian w systemie stratyfikacji. Chodzi tu zwłaszcza o wykształcanie się klasy dysponentów wiedzy zatrudnionych w najbardziej dynamicznie rozwijających się sektorach oferujących prestiżowe stanowiska (środki masowego przekazu, sieć doradztwa i poradnictwa różnego typu). Motywacje dotyczące podejmowania decyzji o posiadaniu nielicznego, lecz wykształconego potomstwa są zatem dostarczane przez system przekonań (norm i reguł) kulturowych charakterystycznych dla współczesnych społeczeństw Zachodu.

Podsumowując, treść założenia o jednostkowej racjonalności, które stanowi przedmiot badań przywołanych w tekście teorii ekonomicznych, przyjmuje różne postacie, ponieważ każdorazowo mamy do czynienia z aktem przypisania (przez twórcę danej koncepcji) jednostce gospodarującej wartości charakterystycznych dla danej kultury (społeczeństwa). Zgodnie z zakładanym w tekście ujęciem

[17] Za: M. Blaug, *Metodologia...*, op.cit., s. 305 – 306.

[18] Por. G.S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990 oraz M. Blaug, op.cit.

kulturowym, odnośne teorie stanowią faktycznie opis zmiennych historycznie preferencji kulturowych, które ujawniają się w formie podejmowanych przez jednostkę wyborów i które są obserwowalne na poziomie działań orientowanych na realizację uznawanych za najwyżej cenione w sferze gospodarowania wartości-cele i na osiąganie ich w społecznie ustalony (kulturowo „dozwolony") sposób.

Barbara Pogonowska
Rationality of economic entities in economic theories (summary)

The text is an attempt to justify a cultural character of the economic theories dealing with rationality of an economic entity. On the example of several most influential conceptualisations of this problem in economics (a concept of homo oeconomicus, H. Simon's concept of bounded rationality, H. Leibenstein's concept of selective rationality and G.S. Becker's concept) the author presents their solutions as an effect of attributing the convictions originating from the sphere of culture to the economic entity.

The author's intention is to suggest that in economics rationality of an entity should be interpreted in the same way as in humanities and social science.