

WKŁAD PSYCHOLOGII W NEOINSTYTUCJONALNĄ MODYFIKACJĘ ZASADY RACJONALNOŚCI

Andrzej Kacprzyk*

1. Wstęp

Jedną z istotnych składowych paradygmatu ekonomii neoklasycznej jest postulat indywidualizmu metodologicznego. Zgodnie z nim wszelkie ekonomiczne zjawiska i procesy zachodzące w gospodarce powinny dać się wydedukować i być analizowane z perspektywy zachowań mikropodmiotów ekonomicznych (indywidualnych jednostek). Istotność tego postulatu pociąga za sobą istotność założeń behawioralnych w ekonomii neoklasycznej. Ekonomisci ortodoksyjni przyjmują, że zachowania ludzkie są racjonalne, a niektórzy z nich, na przykład G. Becker, twierdzą wręcz, że założenie racjonalności jest definicyjną cechą ekonomii. Racjonalność traktowana jest jako zjawisko metafizyczne, co uprawnia do odrzucania jakiejkolwiek jej krytyki. Na przykład T. Sargent i R. Lucas, przedstawiciele nowej makroekonomii klasycznej, każdą próbę wprowadzenia do modelu ekonomicznego parametrów, które nie są wyrazem dążenia do indywidualnej optymalizacji, traktują jako dostosowanie typu *ad hoc*, tzn. takie, które zostało wprowadzone dla osiągnięcia doraźnego celu, bez jakiegokolwiek szerszego uzasadnienia¹.

Racjonalność zachowania oznacza maksymalizowanie pewnej dobrze uporządkowanej funkcji, jak na przykład funkcji użyteczności², przez jednostkę zachowującą się zgodnie z pewnymi postulatami (tak zwanymi aksjomatami preferencji konsumenta). Są to kolejno:

- warunek spójności (kompletności) – decydent postawiony przed dwiema alternatywami X i Y preferuje X nad Y, albo Y nad X lub jest między nimi indyferentny;
- warunek zachłanności (zwrotności) – oznacza, że każdy koszyk dóbr jest przynajmniej tak dobry jak on sam;
- warunek przechodniości – jeżeli X jest preferowane nad Y, a Y jest preferowane nad Z, to X jest preferowane nad Z.

* Uniwersytet Łódzki

¹ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 336.

² G. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990, s. 266.

Do takiego pojmowania pojęcia racjonalności w największym stopniu przyczynił się swoimi pracami z lat 30-tych XX wieku L.C. Robbins, badacz zajmujący się metodologicznymi podstawami ekonomii. Jego sposób myślenia o nauce został na wiele lat uznany za obowiązujący przez ekonomistów neoklasycznych, a w neoklasycznej ekonomii niepodzielnie zapanował millowski *homo oeconomicus*. Za główny problem uznano kwestię alokacji ograniczonych zasobów pomiędzy różne konkurencyjne wobec siebie zastosowania, celem zaś ekonomii stało się badanie zachowań jednostek stających przed tak zdefiniowanym problemem alokacji. Zasada racjonalności zajęła centralne miejsce w ekonomii neoklasycznej, która zaoferowała przejrzysty i elegancki model wraz z zestawem narzędzi do analizy. Odbył się to jednak kosztem okrojenia obrazu rzeczywistości – jak zauważa R. Coase: *Analiza jest prowadzona genialnie, ale buja w powietrzu*³. Robinsonowska ekonomia stała się jedynie nauką o logice wyboru, za zbędne uznano odwoływanie się do innych nauk społecznych takich jak psychologia czy socjologia. Takie uporczywe trzymanie się założenia o racjonalności zachowań podmiotów ekonomicznych i niechęć przedstawicieli ekonomii ortodoksyjnej do podejmowania dyskusji z jego krytykami zaowocowało negowaniem dorobku sporej części współczesnej ekonomii przez przedstawicieli innych nauk społecznych. Jak zauważa C. Klimkowski⁴, ta niechęć i niepodjęcie dialogu może być uznawana za oznakę słabości i milczące przyznanie się do luk w metodologicznych podstawach ekonomii.

Zasada racjonalności poddawana jest krytyce właściwie już od momentu jej sformułowania⁵. W wątpliwość poddaje się aksjomaty preferencji konsumenta, zwraca się uwagę na rozbieżność pomiędzy wymaganiami stawianymi racjonalnie zachowującym się jednostkom a możliwościami ludzkiego umysłu, ewolucję przeszło pojęcie racjonalności w warunkach ryzyka. Oczywiście z wymienionych wcześniej względów krytyka ta płynie spoza głównego nurtu ekonomii. Można w zasadzie stwierdzić, że większość nieortodoksyjnych szkół ekonomicznych istotnie modyfikuje neoklasyczne pojęcie racjonalności, bądź zupełnie od niego odchodzi. Nie inaczej dzieje się w przypadku nowej ekonomii instytucjonalnej.

W podejściu neoinstytucjonalnym utrzymano wprawdzie założenie, że głównym aktorem w gospodarce jest jednostka konkurująca w środowisku o rzadkich zasobach i mająca na celu maksymalizację użyteczności, jednak założenie to zostało w istotny sposób zmodyfikowane. Uznano, że człowiek ma ograniczone możliwości zbierania i przetwarzania informacji, a zatem nie jest w stanie poznać i przetworzyć wszystkich wiadomości niezbędnych do podjęcia racjonalnej decyzji. Sama informacja z kolei nie jest doskonała, jak to zakładają neoklasycy. Cechuje ją niekompletność i asymetria, może być także po prostu celowo fałszowana w wyniku działań oportunistycznych

³ S. Borner, A. Brunetti, B. Weder, *Institutional Obstacles to Latin American Growth*, ICEG Occasional Papers 1992, nr 24, s. 33, [za:] A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „*Ekonomista*” 2003, nr 6, s. 807.

⁴ C. Klimkowski, *Znaczenie założeń behawioralnych w ekonomii*, „*Ekonomista*” 2002, nr 6, s. 844.

⁵ Jednymi z pierwszych, którzy przeciwstawili się wizji doskonałego racjonalnego *homo oeconomicus* byli amerykańscy instytucjoniści – T. Veblen i W.C. Mitchell.

(pojawia się więc również problem niepewności co do zachowań innych podmiotów). Ponadto pozyskiwanie dodatkowych informacji wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów.

Kolejne ograniczenie racjonalności, na które zwraca uwagę ekonomia neoinstytucjonalna to problem instytucji, będących zestawem pewnych reguł postępowania nałożonych i wymyślonych przez ludzi w danym społeczeństwie. Reguły takie hamują pewne działania bądź wywołują inne.

Kolejną, bardzo istotną modyfikacją w stosunku do modelu neoklasycznego jest uznanie, że istnieją koszty transakcji. W modelu rynku doskonałego zakłada się, że koszty takie są równe zeru, natomiast neoinstytucjoniści, a szczególnie przedstawiciele *ekonomii kosztów transakcji* uznają, że na rynku występują koszty związane min. z pozyskiwaniem i przetwarzaniem informacji oraz zawieraniem i egzekwowaniem kontraktów.

Co istotne z punktu widzenia tematyki niniejszej pracy, znaczący wkład w neoinstytucjonalną modyfikację neoklasycznego założenia o racjonalności wnieśli psychologowie ekonomiczni zajmujący się decyzjami ekonomicznymi mikropodmiotów – H. Simon i D. Kahneman. W dalszej części niniejszego opracowania zostaną przedstawione dwa zagadnienia: ewolucja pojęcia racjonalności w warunkach ryzyka, która doprowadziła do sformułowania przez D. Kahnemana i A. Tversky'ego **teorii perspektywy** (*prospect theory*) oraz **konceptcja ograniczonej racjonalności** (*bounded rationality*) H. Simona będąca najbardziej znaną i istotną krytyką neoklasycznych założeń behawioralnych. M. Blaug posuwa się nawet do określenia tych dwóch teorii mianem alternatyw w stosunku do neoklasycznego programu badawczego⁶.

2. Ewolucja pojęcia racjonalności w teoriach dotyczących decyzji ryzykownych

Przeprowadzono liczne badania sprawdzające zgodność zachowań ludzkich z aksjomatami preferencji konsumenta i potwierdzające zarzut nieadekwatności zasady racjonalności w stosunku do rzeczywistości. Warto im się przyjrzeć przed omówieniem ewolucji w teoriach dotyczących decyzji w sytuacjach ryzykownych.

2.1. Naruszenia aksjomatów preferencji konsumenta.

Warunek kompletności wydaje się trudny do zakwestionowania i brzmi dość przekonująco gdy chodzi o dobra jednowymiarowe. W zasadzie każdy jest w stanie określić czy chce zjeść mniejszy kawałek czekolady czy większy, albo czy woli otrzymać więcej czy mniej pieniędzy. Jednak już kobieta mająca dokonać wyboru między dwiema bluzkami może mieć poważny problem, gdy jedna podoba jej się bardzo ze względu na krój a druga ze względu na deseń. Jeszcze większy kłopot może mieć osoba postawiona przed wyborem: uczciwość – pieniądze, albo przyjemność – moralność.

⁶ M. Blaug, *Metodologia...*, ed. cit., s. 340.

Jak celnie zauważają B. Dzik i T. Tyszka⁷, tego typu wahania doskonale ilustruje znana anegdota Bouridana o osiołku, który mając do wyboru owies i siano tak długo nie mógł podjąć decyzji aż padł z głodu.

Warunek zwrotności mówiący, że każdy koszyk dóbr jest przynajmniej tak samo dobry jak on sam, brzmi trywialnie, jednak S. Lea i jego współpracownicy⁸ dowodzą, że może być kwestionowany ze względu na występującą u ludzi **motywację altruizmu i motywację nasycenia dobrem**.

Motywacja altruizmu skłania ludzi do zwiększania zysku innych kosztem zysku własnego. Klasycznym przykładem jest gra zaproponowana dwóm osobom polegająca na dokonaniu podziału między siebie 100 dolarów. Podział może być całkowicie dowolny a jedynym warunkiem jest to, że obaj uczestnicy muszą go zaakceptować, gdyż w przeciwnym razie żaden nie otrzyma nic. Jeden z nich proponuje podział, drugi podejmuje decyzję – przyjąć albo odrzucić propozycję, nie istnieje żadna możliwość targu. Gracze biorący udział w takim eksperymencie, kierujący się zasadą racjonalności, a co za tym idzie spełniający warunek zwrotności, powinni zachować się następująco: proponent powinien zaoferować decydentowi jak najmniejszą kwotę godną jego uwagi, ten drugi natomiast powinien zaakceptować każdą propozycję większą niż 0 \$. Jednak liczne eksperymenty pokazują, że podział dokonywany jest przeważnie na dwie równe części (lub prawie równe) oraz, że większość decydentów nie akceptuje podziału, który jest bardzo nierówny. Jest to ewidentne naruszenie postulatu zwrotności i dowód na to, że ludzie w swoim postępowaniu kierują się altruizmem i poczuciem sprawiedliwości.

Nasycenie dobrem jest kolejnym powodem do naruszenia warunku zwrotności. Jest to stan, w którym nadmiar preferowanych dóbr prowadzi do zjawiska określanego jako poszukiwanie różnorodności.

Warunek przechodniości jest najbardziej problematyczny⁹ i może być kwestionowany z wielu powodów. Rozważmy wybór, którego mamy dokonać między krawatami X, Y i Z. Wybierając pomiędzy X i Y wybieramy X ze względu na cechę A, pomiędzy Y i Z wybieramy Y ze względu na cechę B, a pomiędzy X i Z wybieramy Z ze względu na cechę C. Zatem dokonując porównań przy zastosowaniu różnych kryteriów mamy paradoksalną sytuację, w której niezależnie od tego czy wybierzemy X, Y czy Z, zawsze pozostaje alternatywa, którą wolimy bardziej od tej, na którą się zdecydowaliśmy. I nie pomaga tutaj nawet ujednolicenie kryterium wyboru, ponieważ postulat przechodniości nadal może być łatwo naruszony¹⁰.

⁷ B. Dzik, T. Tyszka, *Czy zachowania ludzi są racjonalne ?* [w:] *Psychologia ekonomiczna*, T. Tyszka (red.), Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 44.

⁸ S.E.G. Lea, R.M. Tarpy, P. Webley, *The Individual in the Economy*, Cambridge University Press, Cambridge 1987, [za:] B. Dzik, T. Tyszka, op. cit., s. 44.

⁹ Przyszczą to nawet autorzy podręczników do ekonomii reprezentujący jej ortodoksyjny nurt. Zob. np.: H.R. Varian, *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 53.

¹⁰ Szerzej zob.: T. Tyszka, *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1998; C.H. Coombs, R.M. Dawes, A. Tversky, *Wprowadzenie do psychologii matematycznej*, PWN, Warszawa 1977.

2.2. Racjonalność w teoriach dotyczących decyzji ryzykownych

Zasada maksymalizacji oczekiwanej wartości została sformułowana przez Pascala, który zaproponował ją jako kryterium wyboru w warunkach ryzyka. Oczekiwana wartość zdefiniowana jest jako:

$$EV = \sum_i p_i V(o_i)$$

gdzie:

EV - wartość oczekiwana,

p_i - prawdopodobieństwo wystąpienia i-tego zdarzenia,

$V(o_i)$ - wartość i-tego zdarzenia.

Jednak zasada ta nie może być uznana za racjonalne kryterium wyboru w warunkach ryzyka, na co zwrócił uwagę N. Bernoulli przedstawiając słynny **paradoks petersburski**. Bernoulli zadał pytanie, jak dużo powinien zapłacić potencjalny uczestnik za możliwość wzięcia udziału w grze polegającej na kolejnym rzucaniu monetą tak długo, dopóki nie wypadnie reszka (gdy wypadnie – gra zostaje zakończona). Uczestnik gry otrzymuje wypłaty według następującej zasady: jeżeli gra kończy się na rzucie $(n+1)$, to gracz otrzymuje 2^n dukatów. Jak łatwo policzyć, wartość oczekiwana tej gry wynosi nieskończoność, zatem zgodnie z zaproponowaną przez Pascala zasadą, potencjalny uczestnik powinien być skłonny zapłacić za udział nieskończenie wiele. Jednak wiadomo, że żaden gracz tak nie uczyni i nikt nie zarzuci mu, że postępuje nieracjonalnie. Dlatego Daniel Bernoulli, krewny Nicolasa uznał, że maksymalizacja wartości oczekiwanej nie może być racjonalnym kryterium wyboru w warunkach ryzyka. Zamiast niej zaproponował zasadę **maksymalizacji oczekiwanej użyteczności**. Według niej, oceniając atrakcyjność działania w warunkach niepewności, powinno się mnożyć prawdopodobieństwo nie przez wartość konsekwencji, a przez ich użyteczność. Oczekiwaną użyteczność definiuje się wówczas następująco:

$$EU = \sum_i p_i U(o_i)$$

gdzie:

EU - użyteczność oczekiwana,

p_i - prawdopodobieństwo wystąpienia i-tego zdarzenia,

$U(o_i)$ – użyteczność i-tego zdarzenia.

Zasada ta dopuszcza więc indywidualny stosunek do ryzyka. Wyraża go kształt indywidualnej funkcji użyteczności – funkcja wypukła oznacza skłonność do ryzyka, funkcja wklęsła awersję a funkcja liniowa obojętność. Jednakże, mimo dopuszczenia indywidualnego stosunku do ryzyka, zasada ta wymaga od decydenta zachowania pełnej konsekwencji w jego preferencjach. Zbiór postulatów wobec preferencji decydenta,

które zapewniają zgodność jego zachowania z zasadą maksymalizacji oczekiwanej użyteczności sformułowali jako pierwsi J. Von Neuman i O. Morgenstern w 1947 roku w swej słynnej książce *Theory of Games and Economic Behaviour*. Są to, omówione wcześniej przy okazji przedstawiania aksjomatów preferencji konsumenta warunki kompletności i przechodniości oraz warunek redukcji loterii złożonej, ciągłości, podstawialności i dominacji¹¹.

Warunek redukcji loterii złożonej (niezmienności) mówi, że o ile ustalonym konsekwencjom odpowiadają te same prawdopodobieństwa, to atrakcyjność zakładu nie powinna zależeć od jego struktury (sposobu prezentacji). Zgodnie z **warunkiem ciągłości** nie istnieją konsekwencje nieskończenie pożądane lub nieskończenie niepożądane. Innymi słowy decydent, który porządkuje trzy opcje tak, że preferuje A nad B, a B nad C, powinien przy odpowiednio wysokim prawdopodobieństwie otrzymania A wybierać loterię, w której może dostać A bądź C w stosunku do B uzyskiwanego na pewno. Według **warunku podstawialności** wybór pomiędzy dwiema opcjami A i B powinien się ograniczać do porównania tych elementów, którymi obie opcje się różnią, natomiast elementy wspólne dla obu nie powinny mieć wpływu na wybór. Najbardziej oczywisty **warunek dominacji** mówi, że nie ma sensu wybierać opcji, która jest pod każdym względem gorsza od drugiej opcji, lub nawet pod jednym tylko względem gorsza, a pod innymi względami taka sama jak druga opcja¹². Liczne badania pokazywały jednak, że postulaty von Neumana i Morgensterna są systematycznie naruszane¹³ a ludzie wcale nie maksymalizują oczekiwanej użyteczności. Koncepcja racjonalnego wyboru w warunkach ryzyka ewoluowała dalej. W 1954 roku została rozszerzona przez L.J. Savage'a, który przedstawił zasadę **maksymalizacji subiektywnie oczekiwanej użyteczności** (SEU – *subjectively expected utility*). Savage zwrócił uwagę na fakt, iż prawdopodobieństwo wielu zdarzeń niepewnych (takich jak na przykład ogólnoświatowa wojna nuklearna) jest niemożliwe do ustalenia, ponieważ nie dysponujemy danymi, które by nam na to pozwoliły. W związku z tym możemy wyrażać tylko stopień naszego osobistego przekonania o możliwości zaistnienia danego zdarzenia, tzw. prawdopodobieństwo osobiste (*personal probability*). Koncepcja SEU opiera się więc na subiektywnej interpretacji prawdopodobieństwa i użyteczności. Savage analogicznie do von Neumana i Morgensterna sformułował zestaw warunków, których spełnienie zapewni zgodność zachowania osoby z zasadą maksymalizacji subiektywnie oczekiwanej użyteczności. Koncepcja Savage'a jest bardziej niż poprzednie zasady dopasowana do rzeczywistości, jednak również jej bliższa analiza pokazuje wiele niedociągnięć i paradoksów.

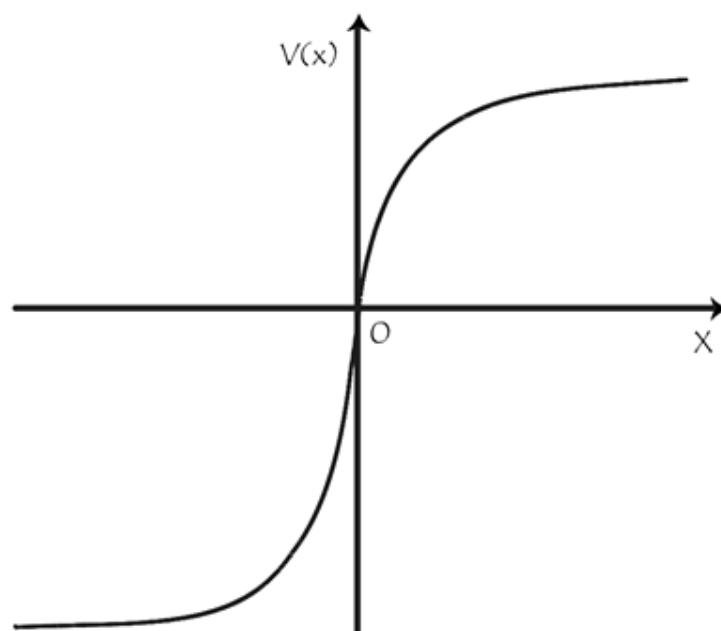
¹¹ B. Dzik, T. Tyszka, op. cit., s. 49.

¹² *Ibidem*, s. 51.

¹³ Zob. szerzej: B. Dzik, T. Tyszka, op. cit., s. 49-52.

Ważnym wydarzeniem na drodze do wyjaśnienia zachowań ludzi w warunkach ryzyka było opublikowanie w 1979 roku przez D. Kahnemana i A. Tversky'ego artykułu¹⁴ w czasopiśmie *Econometrica*¹⁵, w którym przedstawili opracowaną przez siebie **teorię perspektywy** (*prospect theory*). Poddają w niej krytyce model oczekiwanej użyteczności i proponują alternatywną teorię wyboru w warunkach ryzyka. Autorzy przyjęli dwa ważne założenia, jedno dotyczące użyteczności a drugie prawdopodobieństw. Rysunek 1 przedstawia założenie dotyczące użyteczności.

Rys. 1. Funkcja wartości zysków i strat w teorii perspektywy



Źródło: D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica* 1979, vol. 47(2), s. 279.

¹⁴ D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „*Econometrica*” 1979, vol. 47(2), s. 263.

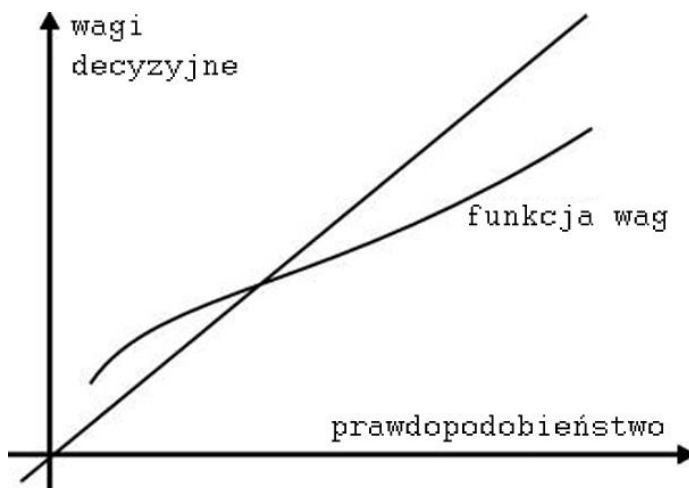
¹⁵ Ogromne znaczenie dla przyszłości *teorii perspektywy* miał fakt opublikowania tekstu właśnie w tym czasopiśmie. Autorzy będący przecież psychologami, przedstawili swą teorię w bardzo liczącym się czasopiśmie ekonomicznym. Zwrócili się do *mainstreamu* ekonomii używając jego własnego języka, co pozwoliło im zyskać zarówno wielu zwolenników jak i polemistów. Efektu takiego prawdopodobnie nie uzyskaliby publikując artykuł w którymś z czasopism psychologicznych.

Jak widać, kształt funkcji wartości jest inny dla strat (poniżej osi x) i inny dla zysków (powyżej osi x). Funkcja wartości dla strat jest bardziej stroma niż funkcja wartości dla zysków, co oznacza, że strata jest przez ludzi odczuwana bardziej niż tej samej wielkości zysk (np. zgubienie 100 zł boli bardziej niż cieszy znalezienie tej samej kwoty).

Po drugie, funkcja wartości dla zysków jest wklęsła, czyli kolejnym, jednakowym przyrostom zysków odpowiadają coraz mniejsze przyrosty wartości, natomiast funkcja wartości dla strat jest wypukła, zatem również kolejnym, równym przyrostom strat odpowiadają coraz mniejsze przyrosty żalu. Takie ukształtowanie funkcji wartości w teorii perspektywy warunkuje określony stosunek ludzi do ryzyka w sferze zysków i w sferze strat. Gdy chodzi o zyski, ludzie raczej unikają ryzyka, natomiast są skłonni je podejmować, gdy w grę wchodzi strata.

Drugie istotne założenie sformułowali autorzy teorii perspektywy w stosunku do prawdopodobieństw, jakie ludzie nadają poszczególnym zdarzeniom. D. Kahneman i A. Tversky wprowadzają pojęcie tzw. wag decyzyjnych (*decision weights*), które ludzie nadają poszczególnym zdarzeniom zamiast prawdopodobieństwa¹⁶ (rysunek 2).

Rys. 2. Funkcja wag w teorii perspektywy



Źródło: D. Kahneman, A. Tversky, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica* 1979, vol. 47(2), s. 283.

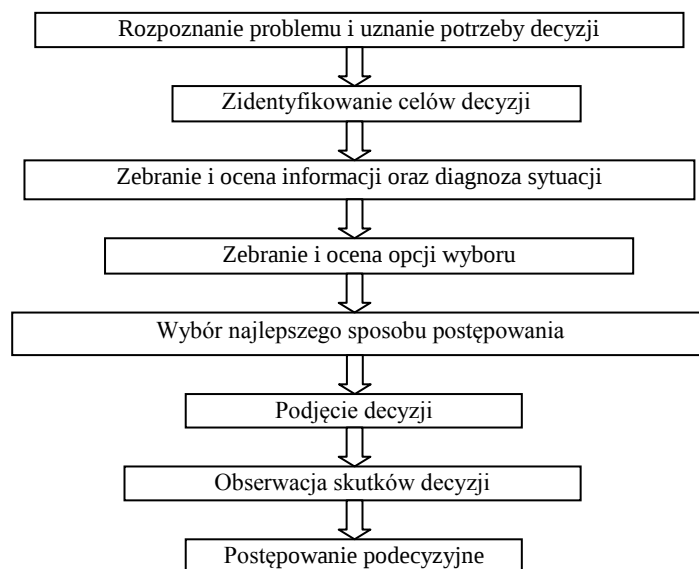
¹⁶ D. Kahneman, A. Tversky, op. cit., s. 280.

Jak widać wagi decyzyjne nie odpowiadają prawdopodobieństwu. Okazuje się, że ludzie nie doszacowują wysokich i średnich prawdopodobieństw a przeceniają prawdopodobieństwa niskie. Z perspektywy tej teorii staje się jasne dlaczego ludzie grają w totolotka (przeceniają bardzo niskie szanse na wygrane) i ubezpieczają się od nieszczęśliwych wypadków (przeceniają niskie prawdopodobieństwo ich zajścia).

3. Koncepcja ograniczonej racjonalności H. Simona

H. Simon, psycholog i ekonomista, zaprezentował w swych pracach najostrzejszą krytykę neoklasycznych założeń behawioralnych. Zwracając uwagę na ograniczone możliwości kalkulacyjne człowieka, przyczynił się w znacznym stopniu do ukształtowania neoinstytucjonalnego myślenia, uznającego konkurencję za podstawowy motyw działań jednostek, modyfikującego jednak neoklasyczne założenie o doskonałej indywidualnej racjonalności. Swoją koncepcję indywidualnych wyborów przedstawił w modelu **ograniczonej racjonalności** (*bounded rationality*), będącym znacznie mniej rygorystycznym niż model klasyczny.

Jednostka stojąca przed problemem optymalizacji musi zazwyczaj przejść następujące etapy procesu informacyjno-decyzyjnego:



Źródło: J. Unold, *Racjonalność: kategoria indywidualistyczna czy zbiorowa ?* Referat na konferencję: *Efektywność źródłem bogactwa narodów*, Wrocław – Karpacz 2004.

Simon zakwestionował możliwość przejścia zgodnie z wymogami założenia o racjonalności większości tych etapów. Już w 1947 roku w książce *Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Process in Administrative Organization*¹⁷ zauważa on, że nawet jeśli faktyczne zachowania w potocznym rozumieniu uznaje się za racjonalne, to pod wieloma względami odbiegają one w rzeczywistości od standardu racjonalności. Dzieje się tak co najmniej z trzech powodów¹⁸:

- racjonalność wymaga pełnej wiedzy oraz możliwości dokładnego przewidzenia konsekwencji wszystkich rozpatrywanych wyborów. W rzeczywistości istota ludzka może mieć co najwyżej wyrywkową wiedzę o zewnętrznych warunkach swego działania i jedynie pobieżny wgląd w prawidłowości i prawa, które pozwoliłyby jej wyciągać wnioski na temat przyszłych konsekwencji z informacji o początkowych warunkach działania. Spowodowane jest to zarówno barierami w dostępie do informacji (kosztem dostępu), jak i ograniczeniami w zdolnościach do ich przetwarzania (*computational capabilities*)¹⁹;
- jako że chodzi o przyszłe konsekwencje wyborów, to w procesie przypisywania im konkretnych wartości, braki w doświadczeniu muszą zostać zastąpione wyobrażeniami. Wartości można zatem przewidywać jedynie w sposób przybliżony a faktyczne doświadczenia mogą okazać się znacznie bardziej lub o wiele mniej pożądane od tych, których oczekiwano;
- racjonalność wymaga dokonywania wyboru spośród wszelkich możliwych alternatywnych zachowań, natomiast w rzeczywistości pod uwagę brane są tylko nieliczne spośród mnóstwa alternatyw. Kluczem do uproszczenia procesu wyboru jest tutaj zastąpienie poszukiwania najlepszej alternatywy w procesie optymalizacji rozwiązaniem satysfakcjonującym (*satisficing*), które wystarcza do podjęcia wystarczająco dobrej (*good enough*) decyzji²⁰. Obrazowo opisują to J. March i H. Simon: *Różnica jest taka, jak pomiędzy przeszukiwaniem stogu siana, aby znaleźć w nim igłę najostrzejszą, a przeszukiwaniem tegoż stogu w celu znalezienia igły dostatecznie ostrej, aby móc nią szyć*²¹.

To zastąpienie było właśnie najważniejszym krokiem w kierunku sformułowania zasady ograniczonej racjonalności²². Decydent kierujący się tą zasadą postępuje w następujący sposób:

- wybiera pierwszą opcję, którą uzna za satysfakcjonującą
- kieruje się uproszczonym obrazem rzeczywistości
- podejmuje decyzję nie penetrując całego zbioru możliwych rozwiązań

¹⁷ Polskie wydanie ukazało się pod tytułem *Działanie administracji*, PWN, Warszawa 1976.

¹⁸ *Ibidem*, s. 181.

¹⁹ Inne problemy na które zwracają uwagę neoinstytucjoniści to między innymi asymetria informacji i zachowania oportunistyczne polegające na ukrywaniu bądź deformowaniu danych.

²⁰ H. A. Simon, *Models of Man*, John Wiley & Sons, Inc., New York 1957, s. 204-205.

²¹ J. G. March, H. A. Simon, *Teoria organizacji*, PWN, Warszawa 1964, s. 228.

²² Szczegółowo kwestia ta jest przedyskutowana w: *A Behavioral Model of Rational Choice*, „Quarterly Journal of Economics” 1955, vol. 69.

- znajduje rozwiązanie stosując proste heurystyki, a jeżeli one nie zapewniają ostatecznego rozstrzygnięcia, zastosowanie znajduje druga reguła nazwana „wybierz najlepszy” (*take the best*). Stosowana jest ona wówczas, gdy musimy dokonać wyboru między kilkoma obiektami i istnieją tzw. binarne kryteria pozwalające przypisać każdemu z tych obiektów posiadanie lub nieposiadanie pewnej własności²³.

W zasadzie ograniczonej racjonalności H. Simon zwrócił uwagę na istotną rolę czynnika czasu w procesie decyzyjnym (czynnika zupełnie pomijanego w neoklasycznej koncepcji racjonalności). Dokonanie optymalnego wyboru możliwe jest tylko w nieskończenie długim horyzoncie czasowym. Problem ten w sposób żartobliwy ilustrują V.M. Chale, R. Hertwig, G. Gigerenzer²⁴, przedstawiając dylematy jakie miał C. Darwin przed podjęciem decyzji o poślubieniu E. Wedgewood. Otóż próbował on zastosować analityczne podejście do spraw sercowych tak, aby jego decyzja była racjonalna w klasycznym sensie. Jednak wyobraźmy go sobie, próbującego zmaksymalizować własną subiektywnie oczekiwaną użyteczność małżeństwa. Podczas gdy Darwin deliberowałby nad tym, czy małżeństwo jest właściwym wyborem, próbując zestawić i porównać wszystkie możliwe konsekwencje poślubienia lub niepoślubienia którejś z kandydatek, szacując odpowiednie prawdopodobieństwa poszczególnych zdarzeń i szukając informacji o swej ewentualnej żonie, wszystkie kandydatki zdążyłyby już poślubić innych mężczyzn (lub nawet mieć z nimi dzieci i poumierać). Tak oto racjonalnie postępujący mężczyzna z pewnością zostałby starym kawalerem. Z pomocą w takich sytuacjach przychodzą emocje, chroniące przed sytuacją, w której wybór najlepszej opcji ciągnąłby się w nieskończoność. Emocje dostarczają heurystyk pozwalających niewielkim kosztem znaleźć rozwiązanie (w przypadku małżeństwa taką heurystyką może być fakt zakochania się z wzajemnością)²⁵.

4. Podsumowanie

Jak pokazali D. Kahneman i A. Tversky oraz H.A. Simon, w realnych warunkach można mówić o poważnych zaburzeniach w przebiegu procesu optymalizacyjno-decyzyjnego. Wkład Simona i Kahnemana²⁶ w stworzenie modeli podejmowania decyzji, które mogłyby konkurować z modelem neoklasycznym został doceniony i obu psychologów uhonorowano nagrodami Nobla w dziedzinie ekonomii. Psychologia ekonomiczna potwierdziła swoją użyteczność na poziomie mikro. Za sprawą Kahnemana i Tversky'ego eksperyment laboratoryjny został podstawowym narzędziem badawczym w nowej gałęzi ekonomii - ekonomii eksperymentalnej. Z kolei Simon, zwracając uwagę na ograniczoność możliwości poznawczych i kalkulacyjnych ludzkiego umysłu, wydatnie przyczynił się do modyfikacji neoklasycznego założenia o

²³ Por. B. Dzik, T. Tyszka, op. cit., s. 56-57.

²⁴ V.M. Chale, R. Hertwig, G. Gigerenzer, *Visions of Rationality*, „Trends in Cognitive Science” 1998, Vol. 2(6), s. 207.

²⁵ Por. J. Elster, *Emotions and Economic Theory*, „Journal of Economic Literature” 1998, Vol. 36(1).

²⁶ A. Tversky zmarł kilka lat przed przyznaniem nagrody.

doskonałej indywidualnej racjonalności, dokonanej przez ekonomię neoinstytucjonalną²⁷.

Neoinstytucjonalna krytyka zasady racjonalności będącej podstawą ekonomii neoklasycznej nieuchronnie rodzi pytanie o przyszłość paradygmatu ekonomii. Z pewnością najbliższe dekady pokażą, czy mamy do czynienia tylko z kryzysem ekonomii neoklasycznej, czy też jesteśmy świadkami kształtowania się zupełnie nowego paradygmatu. Na razie wskazane wydaje się zachowanie dużej ostrożności w odpowiedzi na to pytanie. Nie sposób nie zgodzić się z M. Blaugiem, który omawiając porażkę ekonomii instytucjonalnej Veblena zauważa, że *by pokonać starą teorię, potrzeba nowej teorii, nie wystarczy sama tylko niszcząca krytyka założeń ani nagromadzenie nowych faktów*²⁸. Odrzucanie całej teorii neoklasycznej z powodu występujących w niej anomalii, bez zaproponowania teorii alternatywnej byłoby „naiwnym falsyfikacjonizmem”²⁹.

Literatura:

- Becker G., *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
- Blaug M., *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Chale V.M., R. Hertwig, G. Gigerenzer, *Visions of Rationality*, „Trends in Cognitive Science” 1998, Vol. 2(6).
- Coombs C.H., R.M. Dawes, A. Tversky, *Wprowadzenie do psychologii matematycznej*, PWN, Warszawa 1977.
- Elster J., *Emotions and Economic Theory*, „Journal of Economic Literature” 1998, Vol. 36(1).
- Kahneman D., A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, Vol. 47(2).
- Katona G., *Psychological Economics*, Elsevier, New York 1975.
- Klimkowski C., *Znaczenie założeń behawioralnych w ekonomii*, „Ekonomista” 2002, nr 6.
- March J.G., H.A. Simon, *Teoria organizacji*, PWN, Warszawa 1964.
- Psychologia ekonomiczna*, T. Tyszka (red.), Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.
- Simon H.A., *A Behavioral Model of Rational Choice*, „Quarterly Journal of Economics” 1955, Vol. 69.
- Simon H.A., *Działanie administracji*, PWN, Warszawa 1976.

²⁷ Wpływ Simona podkreśla O.E. Williamson przyznający, że *ograniczona racjonalność jest założeniem poznawczym, na którym opiera się ekonomia kosztów transakcyjnych*, O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 58.

²⁸ M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, ed. cit., s. 746.

²⁹ M. Blaug, *Metodologia...*, ed. cit., s. 340.

- Simon H.A., *Models of Man*, John Wiley & Sons, Inc., New York 1957.
- Simon H.A., *Rationality as Process and as Product of Thought*, „American Economic Review” 1978, Vol. 68(2).
- Tyszka T., *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1998.
- Unold J., *Racjonalność: kategoria indywidualistyczna czy zbiorowa ?* Referat na konferencję: *Efektywność źródłem bogactwa narodów*, Wrocław – Karpacz 2004.
- Varian H.R., *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Ząbkowicz A., *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 6.

Streszczenie

Uproszczony model racjonalnie zachowujących się jednostek, które maksymalizują użyteczność stanowi podstawę ekonomii neoklasycznej. Opracowanie odnosi się do dyskusji toczonej w literaturze ekonomicznej na temat założenia o doskonałej racjonalności. Pokazany jest wpływ psychologii ekonomicznej na modyfikację tego założenia dokonaną przez ekonomię neoinstytucjonalną (szczegółowo omówiona jest ewolucja podejścia do decyzji w warunkach ryzyka oraz koncepcja *ograniczonej* racjonalności H.A. Simona).

Summary

Simplistic model of rational maximizing agents is one of the basic foundations of neoclassical economics. The paper refers to the discussion which has been carried on in the world literature about perfect rationality concept. Contribution of psychological economics to modification of this concept made by neoinstitutional economics is discussed (evolution of theory concerning decision under risk and H.A. Simon's bounded rationality concept).