

Halina Zboroń

Zagadnienie wyboru etycznego w ekonomii

Słowa kluczowe: *problem wyboru, etyka biznesu, analizy interdyscyplinarne*

1. Wstęp

Praktyka gospodarcza jest przedmiotem refleksji ekonomii i etyki gospodarczej, a problematyka dokonywanych przez jej uczestników wyborów stanowi dla obu tych dyscyplin z pewnością zagadnienie podstawowe. Dla badaczy podejmujących analizy interdyscyplinarne poważnym problemem jest konieczność uwzględnienia podwójnej motywacji podmiotu gospodarującego, który powinien zachowywać się zarazem efektywnie i etycznie. W dyskusjach dotyczących konkretnych sytuacji mających miejsce w praktyce gospodarczej zagadnienie wyboru często przedstawiane jest alternatywnie: albo podmiot gospodarujący zachowuje się racjonalnie, a więc w rozumieniu ekonomistów – efektywnie, albo etycznie. Traktowanie kwestii wyboru jako dylematu aksjologicznego prowadzi do sytuacji, w której ekonomiści i etycy społeczni stają niejako po dwóch stronach barykady, przy czym pozycja etyków jest zdecydowanie słabsza – etycy społeczni bowiem chcąc bronić swego stanowiska muszą przedstawić na tyle ważne argumenty, aby mogłyby one stać się uzasadnieniem dla żądania częściowej przynajmniej rezygnacji z korzyści możliwych do osiągnięcia przy bezwarunkowym respektowaniu podejścia racjonalnego. W prowadzonych w przestrzeni publicznej dyskusjach o etycznej odpowiedzialności podmiotów gospodarujących etycy stają się ‘głosem sumienia’ apelującym o dobrowolne podporządkowanie się zasadom uczciwości. Tymczasem dylemat uczciwy–nieuczciwy, odnoszony do wyborów ekonomicznych w dominującym nurcie ekonomii w ogóle nie występuje. Andrzej Wojtyna (2011) przedstawiając macierz możliwych zachowań podmiotu gospodarującego wymienia następujące przypadki: (1) zachowania racjonalne, motywów ekonomiczne,

(2) zachowania nieracjonalne, motywy ekonomiczne, (3) zachowania racjonalne, motywy pozaekonomiczne, (4) zachowania nieracjonalne, motywy pozaekonomiczne. Ekonomia uprawiana w duchu neoklasycznym koncentruje się na pierwszym typie zachowań, pozostałe pozostają poza przyjętym w jej ramach założeniem o racjonalności jednostkowej. Jeśli zatem literalnie rozumieć temat mojego wystąpienia, to trzeba przyznać, że zagadnienie wyboru etycznego w ekonomii ortodoksyjnej nie występuje. Pozostaje zatem rozważyć problem nieobecności wartościowania etycznego w reprezentatywnym dla głównego nurtu ekonomii dyskursie neoklasycznym.

2. Ekonomia klasyczna a neoklasyczna, liberalizm a neoliberalizm – gdzie się zapodział człowiek odpowiedzialny moralnie?

W mojej ocenie przedstawione powyżej alternatywne podejście do zagadnienia wyboru – efektywność albo etyczność – jest z gruntu fałszywe. Jest ono konsekwencją zdominowania publicznego i naukowego dyskursu dotyczącego gospodarki przez neoliberalną retorykę współczesnej ekonomii. Postawiono tu pytanie o to, w jakich okolicznościach zniknął z pola zainteresowań ekonomii podmiot gospodarujący, który dokonuje wyborów w poczuciu odpowiedzialności moralnej obejmującej materialną troskę o rodzinę oraz obowiązek postępowania zgodnie z usankcjonowanymi społecznie zasadami chroniącymi dobro społeczne. Jest to pytanie w istocie retoryczne – wszyscy znamy na nie odpowiedź. W ekonomii klasycznej człowiek jest ujmowany integralnie: jest zakorzeniony w kulturze, uwikłany w więzi międzyludzkie, świadomy ograniczeń, jakie nakłada tradycja i obyczaje, nade wszystko zaś jest częścią naturalnego porządku obejmującego całość wszechrzeczy. Człowiek jest obdarzony stałą niezmienną naturą, która ‘wpisuje się’ w porządek świata. To wewnętrzna natura określa sposób jego działania: skłania go do zapewnienia sobie maksimum przyjemności czerpanej z zaspokojenia swoich potrzeb. Jest to zgodne z naturą i moralnie pozytywne. Niezależnie od tego, którą z możliwych filozoficznych interpretacji Smithowskiego podmiotu gospodarującego przywołamy¹ – racjonalistyczną, utylitarystyczną czy ewolucjonistyczną – wybór ekonomiczny jest wyborem kwalifikowanym etycznie. Działanie efektywne ekonomicznie przynosi korzyści nie tylko jednostkowe (z rozszerzeniem na najbliższych członków rodziny), ale w ostatecznym rachunku przyczynia się do dobrobytu całego społeczeństwa. Nie ma zatem konfliktu celów – zgodnie z oświeceniowym

¹ Na możliwość zinterpretowania poglądów Smitha w odniesieniu do różnych wykładni filozoficznych zwrócił uwagę R. Legutko (1994).

światopoglądem w świecie panuje harmonia pomiędzy wszystkimi elementami życia przyrodniczego i społecznego.

Ekonomia klasyczna była ekonomią filozoficzną – dziedziną refleksji społecznej, która „naturalnie” łączy rozważania o formach gospodarowania z przekonaniem etycznymi. Adam Smith – ekonomista, odwołuje się do *Teorii uczuć moralnych* – dzieła napisanego wcześniej przez Adama Smitha – filozofa moralnego. Otóż Smith-filozof moralny przyjmuje, że przekonania i sposoby działania jednostki są kształtowane społecznie, co oznacza, że członkowie danej społeczności są przyuczeni do tego, aby dążąc do zaspokojenia własnych potrzeb, nie szkodzić innym. Nie chodzi tu jednak o sytuację, w której jednostka świadomie dokonuje wyboru, rezygnując – w imię poszanowania społecznie obowiązujących reguł ochraniających dobro społeczne – z takich sposobów osiągania celów partykularnych, które społecznie oceniane są jako naganne. Jak wiemy z *Bogactwa narodów*, jednostki działają spontanicznie pod wpływem mechanicznych oddziaływań rynku. Uwzględniając refleksję zawartą w *Teorii uczuć moralnych*, należałoby powiedzieć, że uczestnicy praktyki gospodarczej wcześniej zostali „zaprogramowani” społecznie, tj. zostały ukształtowane ich potrzeby zarówno materialne, jak i społeczne (troska o rodzinę, bezpieczeństwo, kontakty z innymi itd.). Mówiąc krótko – rzeczywistym interesem jednostkowym jest to, co zostało wpojone jednostce przez społeczeństwo i co tym samym jest zgodne z interesem społecznym. Można zatem wykazać zbieżność pomiędzy jednostkowymi dążeniami do zaspokajania własnych potrzeb, a osiąganiem celów społecznie użytecznych.

Ekonomiści neoklasycy pod wpływem dominującego w dziewiętnastym wieku nurtu filozofii pozytywistycznej przyjmują scjentystyczny program metodologiczny, którego fundamentalnym wymogiem jest odseparowanie twierdzeń naukowych od przekonań światopoglądowych. Przyjęcie realizmu poznawczego prowadzi ich do konstatacji, iż możliwe jest rozpoznanie obiektywnych cech rzeczywistości – i tak oto w nieuwarunkowanym treściami kulturowymi akcie poznawczym „odkrywamy” naturę człowieka gospodarującego i naturę gospodarki. Neoklasycy podobnie jak Smith przypisują człowiekowi egoizm przejawiający się w silnym pragnieniu osiągnięcia korzyści jednostkowych. Inaczej niż Smith uznają, że to tak określona natura człowieka skłania go bezwarunkowo do działania w określony sposób: ów oddziałujący psychologicznie mechanizm jest tak silny, że motywacje innego typu nie mogą mieć wpływu na wybory, jakich dokonujemy².

² „Economic Man, rationally seeking, is not a Smithian character. It was later economists, especially Paul Samuelson during the 1940s, who reduced economics to reasoning of a constrained maximizer, Seeking Man, *Homo petens*” (McCloskey 1996).

Model *homo oeconomicus* przypisuje człowiekowi cechę egoizmu, indywidualizmu i racjonalności. *Homo oeconomicus* jest jednostką niezależną, autonomiczną, wyzwoloną z więzi międzyludzkich, nie przywiązującą wagi do ograniczeń w postaci norm i reguł kulturowych. Jest to człowiek, który koncentruje się na własnych korzyściach, którego ze społecznością łączą tylko transakcje wymiany rynkowej. Najważniejszym motywem jego działań jest maksymalizowanie egoistycznych korzyści. Nie zmienia preferencji, jest racjonalny, tj. konsekwentnie realizuje zamierzenia. Pozbawiony cech uspołecznienia *homo oeconomicus* ma być racjonalny – zmierzając do uzyskania korzyści postępuje zgodnie z „logiką” rynku – porządku, który jest przypisywany gospodarce rynkowej. Niedostosowanie zachowań do aktualnej sytuacji skutkuje określoną stratą, jest więc nieracjonalne. Kierowanie się zatem innymi pobudkami oznacza rezygnację z możliwości uzyskania korzyści, jest więc zachowaniem niekonsekwentnym wobec pierwotnego wyboru, a więc nieracjonalnym. Oczywiście jest, że w praktyce gospodarczej nie ma miejsca dla zachowań, których uzasadnieniem jest przestrzeganie zasady odpowiedzialności moralnej.

Dobrym przykładem współczesnego rozumienia neoklasycznego modelu racjonalności jednostkowej jest koncepcja efektywnych rynków finansowych Eugene’a Famy, zgodnie z którą, ceny aktywów zawsze w pełni odzwierciedlają dostępne informacje, w związku z czym stanowią one precyzyjny bodziec do alokacji zasobów. Fama przyjmuje, że wszyscy aktywni uczestnicy gry rynkowej mają nieograniczony dostęp do informacji o sytuacji na rynku, nie tylko aktualnej, ale i przyszłej, oraz potrafią z tej wiedzy korzystać, tj. dokonują prawidłowych obliczeń w przewidywaniu ruchu cen. Wiedza ta jest nieustannie aktualizowana wraz z pojawianiem się kolejnych sygnałów. Każda kolejna decyzja jest zatem w pełni racjonalną (opartą na pełnej wiedzy prawidłowo zinterpretowanej) reakcją na bodźce rynkowe. Wobec tego, jak twierdzi Fama, nie może pojawić się zjawisko zwane bańką spekulacyjną³. W odniesieniu do kryzysu na rynku nieruchomości w USA Fama (2010) wyjaśniał, że reakcja uczestników rynku była racjonalna: odpowiedzieli na sygnał o rosnących cenach nieruchomości – brak zainteresowania możliwością wzbogacenia się byłby nieracjonalny. To, że kilka lat później okazało się, że wartości domów są przeszacowane, nie było wynikiem nieracjonalnych zachowań, ale stanowiło następstwo amerykańskiej recesji gospodarczej z 2007 roku, która spowodowała zmianę sytuacji w sektorze finansowym⁴.

³ „I don’t know what a credit bubble means. I don’t even know what a bubble is. These words have become popular. I don’t think they have any meaning” (Fama 2010).

⁴ „What happened is we went through a big recession, people couldn’t make their mortgage payments, and, of course the ones with the riskiest mortgage were the most likely not to be able to do it. As a consequence, we had a so-called credit crisis. It wasn’t really a credit crisis. It was an economic crisis” (Fama 2010).

Fama, podobnie jak pozostali przedstawiciele szkoły chicagowskiej stanowczo bronią racjonalności rynku, jako stanu powiązanego z masowymi racjonalnymi zachowaniami podmiotów gospodarczych. Odpierają oni zarzuty o niedostrzeganiu reakcji nieracjonalnych (w opinii krytyków podejścia neoklasycznego) polegających na kierowaniu się stadnym instynktem – bezkrytycznym, nieostrożnym powielaniu zachowań innych. Zdaniem obrońców neoklasycznego założenia o racjonalności uczestnicy rynku kierują się zasadnym przekonaniem, że wszyscy inni mają dobrą orientację w danej sytuacji i kierując się własnym interesem wybierają właściwą strategię. Kierowanie się wyborem innych uczestników rynku nie oznacza braku racjonalności. Co więcej – podejmowanie dużego ryzyka w oczekiwaniu równie dużych zysków nie jest nieracjonalne. Zauważmy, że ten sposób myślenia prowadzi do wniosku, że angażowanie się w przedsięwzięcie typu piramida finansowa jest ryzykowne, ale racjonalne, przynajmniej dopóty, dopóki działa mechanizm podążania za tłumem. Zdaniem neoklasyków przyczyną kryzysów nie są nieracjonalne zachowania jednostek, jak sugerują to ekonomiści behawioralni. Rynek działa w taki sposób, jak opisuje to teoria równowagi ogólnej, i nie ma powodów, aby wycofywać się z dobrze uzasadnionej koncepcji teoretycznych, osadzonych na niedających się zakwestionować założeniach przedmiotowych.

Podejmowane przez chicagowskich zwolenników podejścia neoklasycznego próby obrony kanonu ortodoksyjnej ekonomii w obliczu kryzysu z 2008 roku, który ujawnił istnienie zjawisk niedających się pogodzić z założeniami o racjonalności jednostkowej i makroracjonalności rynku doprowadziły moim zdaniem do sytuacji, w której broni się idei racjonalności decyzyjnej niemającej już nic wspólnego z tzw. zdrowym rozsądkiem. Można bowiem postępować nierozsądnie i racjonalnie zarazem: zgodnie z rozumowaniem Richarda Posnera jeśli instytucje finansowe – zdając sobie sprawę z ryzyka – nie wzięłyby udziału w procesie nadmuchiwania bańki i tym samym świadomie zrezygnowałyby z możliwych wysokich zysków, postąpiłyby co prawda rozsądnie, ale zarazem nieracjonalne.

Posner, podobnie jak Fama, przekonuje, że jednostka dołączając się do kupujących w momencie zwyżkowania cen akcji postępuje racjonalnie, ponieważ wzrost cen może świadczyć o tym, że pozostali uczestnicy rynku mają pełniejszą wiedzę o aktualnej sytuacji⁵. Prowadzi to do konstatacji, że kryzys finansowy, który rozpoczął się wraz z pęknięciem bańki spekulacyjnej nie jest

⁵ Rozumowanie to może wzbudzać zarówno moralny sprzeciw, gdybyśmy chcieli dokonać oceny etycznej owej świadomie wyrachowanej postawy decydentów, a także zdziwienie, gdyby próbować odnieść je do zasad myślenia logiki klasycznej – czyż nie występuje tutaj logiczny błąd koła? Racjonalność przyłączających się do kupujących jest objaśniana racjonalnością tych, którzy wcześniej kupując akcje zakładali, że inni zachowują się racjonalnie i zainteresują się zwyżkującymi akcjami. Krótko mówiąc – rynek jest racjonalny, dopóty zakładamy, że tak właśnie jest i zachowujemy się zgodnie z oczekiwaniami. Takie rozumowanie prowadzi do

wynikiem irracjonalnych zachowań podmiotów, ale przeciwnie jest następstwem racjonalnych, choć jak się okazało bardzo ryzykownych reakcji graczy rynkowych. Zachowanie inwestorów i wierzycieli było standardowe w rozumieniu neoklasyków; winę za kryzys natomiast ponosi rząd, którego reakcja na oznaki nadchodzącego kryzysu była spóźniona i niekonsekwentna.

Trudność przeciwstawienia się takiej konstrukcji myślowej jest związana z tym, że założenie o racjonalności decyzyjnej jest po pierwsze kanoniczną ideą ekonomii neoklasycznej, która ma nadal bardzo silną pozycję w ekonomii głównego nurtu, a po drugie jest sprzęgnięta z założeniem makroracjonalności całego systemu gospodarczego, który działa optymalnie tylko wtedy, gdy jednostki uczestniczące w grze rynkowej adaptatywnie, a więc racjonalnie (w rozumieniu neoklasyków), dostosowują się do aktualnej sytuacji.

Tym co utrudnia poważną dyskusję dotyczącą rewizji założeń ekonomii neoklasycznej jest także – paradoksalnie – silna pozycja ekonomii, o której powiada się, że jest poznawczo najbardziej zaawansowaną dyscypliną społeczną. Przewaga ekonomii jest konsekwencją sformułowania solidnego programu metodologicznego, który zdaniem zwolenników tego poglądu, zapewnia rzetelny, ścisły i wiarygodny charakter formułowanych teorii⁶. Oczywiście standardy racjonalności naukowej przyjmowane w ekonomii głównego nurtu są przejawem fascynacji scjentyistyczną, pozytywistyczną metodologią, której naturalistyczne stanowisko zaowocowało w ekonomii przyswojeniem biologicznego prawa doboru naturalnego oraz adaptacji, które stanowiły zobiektywizowane postaci uzasadnienia założeń o naturze gospodarki i podmiotu gospodarującego. Silna pozycja ekonomii jest także następstwem konsolidacji ekonomistów wokół teorii równowagi ogólnej – konstytutywnej idei ekonomii neoklasycznej. Koncentracja przedstawicieli wiodących ośrodków myśli ekonomicznej na zagadnieniu równowagi ogólnej doprowadziła do umocnienia programu badawczego ekonomii neoklasycznej i jednocześnie zmarginalizowania konkurencyjnych podejść teoretycznych. Respektowanie przez znaczącą większość ekonomistów kanonicznych przesądzeń o racjonalnej, egoistycznej naturze jednostek gospodarujących i ich stałych, tranzytywnych preferencjach oraz przyjęcie założenia o stałej tendencji gospodarki do uzyskania i utrzymania stanu równowagi prowadzi do unifikacji ekonomii, a tym samym do znacznego ograniczenia jej pluralistycznego charakteru (por. Brzeziński, Gorynia, Hockuba:

uznania, że piramidy finansowe są racjonalne, przynajmniej do tego momentu, kiedy zabraknie „racjonalnych” jednostek chcących skorzystać z obiecywanych wysokich zysków.

⁶ Taką opinię formułują Popper i Kuhn. Pierwszy z nich stwierdził, że ekonomia przeżywa swoją newtonowską rewolucję, podczas gdy pozostałe dyscypliny społeczne czekają na swojego Galileusza. Thomas Kuhn natomiast wyraził opinię, że ekonomia wykazuje dojrzałość, konsekwencję i spójność w wyższym stopniu niż reszta nauk społecznych” (Snowdon, Vane, Wyncarczyk 1998: 431).

2008). Zmarginalizowanie głównych oponentów ekonomii neoklasycznej – ekonomii instytucjonalnej, szkoły austriackiej, niemieckiej szkoły historycznej prowadzi do określonych konsekwencji: w sporach pomiędzy zwolennikami zdecydowanej rewizji metodologii współczesnej ekonomii a obrońcami starego porządku przewagę mają ci, którzy dysponują mocnymi argumentami pozwalającymi na skuteczne oddalenie roszczeń reformatorów. A jednak kryzys 2008 roku mocno nadwyrężył pozycję neoklasyków, których obwiniano, że propagując określone rozstrzygnięcia w zakresie polityki gospodarczej spowodowali, że w sytuacji kryzysowej zabrakło instrumentów jego zahamowania i ograniczenia negatywnych skutków. Ponadto oponenti wykazywali słabość teoretycznych konceptualizacji neoklasycznych, które okazały się niezdolne do objaśnienia zarówno samego kryzysu, jak i przyczyn jego powstania. Problemy z przedstawieniem przekonującego wyjaśnienia mechanizmu powstawania kryzysów w oparciu o przyjęte założenia, jakie dają się zauważyć w odniesieniu do ekonomistów neoklasycznych, spowodowały, że uważniej wsłuchiowano się w głos oponentów. Tym samym formułowana w ramach marginalizowanych dotychczas szkół ekonomicznych argumentacja dotycząca m.in. teorii wyboru racjonalnego zaczęła być traktowana jako ważny głos w debacie o przyszłości ekonomii i kierunkach jej rozwoju.

3. Rewidowanie założenia o racjonalności jednostkowej: podejście reformatorskie

Krytyczny stosunek do koncepcji racjonalności decyzyjnej typu *homo oeconomicus* wyrażany był mniej lub bardziej stanowczo przez przedstawicieli konkurencyjnych wobec podejścia neoklasycznego szkół ekonomicznych. Owa krytyka przybiera w odniesieniu do różnych podnoszących ją podmiotów postać reformatorską lub rewolucyjną. Pierwszy przypadek dotyczy tych uczonych, którzy nie kwestionując zasadniczo treści założenia o racjonalności jednostkowej, uznają podejście neoklasyczne za zbyt wąskie i tym samym nierealistyczne. Celem formułowanych przez nich uwag krytycznych jest wykazanie, że podejmowanie decyzji w realnych sytuacjach jest bardziej skomplikowane z uwagi na brak dostępu do istotnych informacji określających aktualne i przyszłe uwarunkowania obszaru, których dotyczy decyzja. To sprawia, że podmiot – wbrew założeniom przyjętym przez neoklasyków – jest skazany na działania, których skutki nie mogą być przez niego przewidywane i kontrolowane. Ponadto, nie można zakładać, że w danej sytuacji istnieje tylko jedno, optymalne rozwiązanie. Nie można zatem twierdzić, że preferencje są tranzytywne i określają jedynie jedną najlepszą decyzję w danej kwestii. Cechą wspólną tych uwag jest przekonanie, że założenie o racjonalności wymaga

jedynie skorygowania poprzez uwzględnienie skomplikowanego charakteru, złożoności realnych zdarzeń gospodarczych. Niekwestionowanie założenia o racjonalności, dyskusowanie o jego postaci w obrębie dyskursu neoklasycznego oznacza, że także i w tych przypadkach nie uwzględnia się pozaekonomicznych motywacji, w tym w szczególności etycznych. Podkreślić należy, że krytyka idei racjonalności i szerzej – koncepcji podmiotu gospodarującego nie jest związana z kwestionowaniem dominującego w ekonomii głównego nurtu dyskursu naukowego, na który składają się respektowany model racjonalności naukowej, przedmiotowa charakterystyka świata i człowieka oraz stylistyka retoryczna, za pomocą której perswaduje się treści teorii formułowanych zgodnie z założeniami tego dyskursu⁷. Tak określony nurt krytyczny wobec koncepcji racjonalności określającej warunki dokonywania wyborów w praktyce gospodarczej jest reprezentowany w nurcie ekonomii keynesowskiej, neokeynesowskiej oraz ekonomii behawioralnej.

Istotne uwagi krytyczne w odniesieniu do koncepcji *homo oeconomicus* sformułował J.M. Keynes. Uznał on mianowicie, że decyzje o takich czy innych wyborach inwestycyjnych nie są dokonywane na zasadzie (w dużej mierze automatycznej) reakcji podmiotu na bodziec cenowy. W warunkach rzeczywistych ważne są także pesymistyczne bądź optymistyczne oczekiwania decydentów.

Nie zawsze zasadne fale pesymizmu czy optymizmu, chwiejność oczekiwań, utrata lub nagły wzrost zaufania powodują niestabilność zachowań jednostkowych, co jest powodem występowania zjawiska ‘tarcia’ w mechanizmach rynkowych. Elementem zakłócającym mechanizm utrzymywania stanu równowagi jest sytuacja, w której podmioty z uwagi na niepewność dotyczącą przewidywań stopy zwrotu z inwestycji preferują przetrzymywanie i tezauryzację oszczędności. Rozsądne, ostrożne szacowanie ryzyka przez uczestników rynku może być oceniane jako nieracjonalne z punktu widzenia założeń neoklasycznych.

Neokeynesiści – Akerlof i Yellen – na pytanie, czy podmiot gospodarujący jest racjonalny opowiadają: prawie. W zaproponowanej przez nich koncepcji zachowania ‘prawie racjonalnego’ przyjmują istnienie alternatywnych, w miarę równorzędnych możliwości działania efektywnego (a więc racjonalnego) z punktu widzenia interesu jednostkowego, które jednakże może być niekorzystne w skali makro. Podobnie jak Keynes, Akerlof i Yellen rozważają

⁷ Od ponad dwudziestu lat w głównym nurcie ekonomii zauważalne są zmiany polegające na stopniowym osłabianiu pozycji ekonomii neoklasycznej i wzroście zainteresowania nowymi podejściami takimi jak teoria chaosu, ekonomia behawioralna, ewolucyjna, eksperymentalna. Dostrzegana przez wielu historyków myśli ekonomicznej pluralizacja ekonomii przejawia się w próbach rewidowania poglądów na temat motywacji podmiotów gospodarujących, roli instytucji, uwarunkowań kulturowych praktyki gospodarczej, złożoności procesów gospodarowania itp.

problem racjonalnych wyborów ekonomicznych przy założeniu, że jednostki działają w warunkach konkurencji niedoskonałej.

Model ‘prawie racjonalności’ Akerlofa i Yellen oraz komplementarny wobec niego model ‘małych kosztów menu’ Mankiwa opisują sytuację, w której przedsiębiorstwo nie jest cenobiorcą (w warunkach niedoskonałej konkurencji cena nie jest wyznaczona przez rynek⁸), ale może samodzielnie określać jej wysokość w odniesieniu do pozostałych producentów. W związku z tym pojawia się margines dowolności: przedsiębiorcy mogą realizować różne strategie cenowe osiągając satysfakcjonujące ich wyniki.

Inercyjne zachowania przedsiębiorców polegające na okresowym wstrzymaniu decyzji o dostosowaniu cen do aktualnych warunków jest związane z istnieniem kosztów wprowadzenia zmian (*small cost menu*): nakładów na opracowanie i wydrukowanie katalogów, ulotek, rozpowszechnienia informacji o nowych cenach wśród sprzedawców itp. Dopóki koszty zmian przewyższają zyski uzyskane dzięki zmianie cen, dopóty utrzymane zostanie *status quo*. Zachowanie inercyjne zatem nie przynosi większych strat dla tych firm, jednakże makroekonomicznym skutkiem takiego postępowania w skali masowej jest niekorzystna dla gospodarki sztywność nominalna cen.

Model ‘prawie racjonalności’ odnoszony jest z kolei do zagadnienia płac. Wyjaśnienie powodów niemaksymalizujących zachowań podmiotów jest podobne i dotyczy kosztów wprowadzenia zmian. Przedmiotem analizy jest sytuacja przedsiębiorcy, który z uwagi na nierównowagę na rynku pracy mógłby obniżyć koszty pracy, ale tego nie czyni. Zachowanie suboptymalne w tym przypadku może być objaśnione poprzez przywołanie idei płacy proefektywnościowej. Pracodawca obawia się, że obniżenie płac może spowodować spadek wydajności, co przy uwzględnieniu wszystkich kosztów (także nieekonomicznych) może prowadzić do strat w wyniku podwyższenia całkowitego kosztu pracy. Przy założeniu, że produktywność jest funkcją płacy, uzasadnione jest utrzymywanie płac na poziomie wyższym od tego, który równoważyłby rynek. Oferowanie wyższej płacy pozwala na uniknięcie negatywnych zachowań pracowników (model bumelowania), a także powstawianiu dodatkowych kosztów związanych z dużą rotacją zatrudnionych (nakłady na rekrutację i szkolenie) oraz poszukiwaniem odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (model selekcji negatywnej).

Obie przywołane tu koncepcje: ‘małych kosztów menu’ i ‘prawie racjonalności’ dostarczają argumentów na rzecz tezy, że odpowiedzią na popytowe wahania na rynku nie musi być zachowanie dostosowawcze. Przedsiębiorca świadomy istnienia kosztów zmian podejmuje taką decyzję, która jest dla niego

⁸ W warunkach doskonałej konkurencji przedsiębiorca nie ma wpływu na poziom ceny, musi dostosować się do poziomu wyznaczonego przez rynek (por. Wojtyła 2000: 238).

korzystna. Ważnym elementem takich decyzji jest przewidywanie, co zrobią inni. W praktyce część przedsiębiorców zachowuje się w sposób ‘całkowicie racjonalny’, tj. zgodny z oczekiwaniami rynku, ale istnieją i tacy, którzy zachowują się ‘prawie racjonalnie’ i wybierają rozwiązanie alternatywne⁹.

Należałoby odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu model ‘prawie racjonalności’ powiela treść neoklasycznego założenia o racjonalności decyzyjnej. Wydaje się, że podmiot ‘prawie racjonalny’ spełnia wszystkie warunki: ma wiedzę umożliwiającą mu efektywne działanie, kieruje się motywem korzyści, działa konsekwentnie. Podmiot ‘prawie racjonalny’ jednakże uwzględnia także inne motywacje (korzyści niefinansowe), a nade wszystko swoje preferencje odnosi do znacznie szerszego kontekstu, co pozwala mu działać efektywnie, choć niekoniecznie z zgodzie z przewidywaniami wyprowadzonymi z modelu neoklasycznego.

Do problemu konieczności uwzględniania różnorodnych motywacji powraca Akerlof w tekście *The Missing Motivation in Macroeconomics* (2007). Akerlof wskazując pięć podstawowych założeń respektowanych we współczesnej makroekonomii stwierdza, że każda z nich bazuje na przekonaniu o maksymalizującym charakterze decyzji ekonomicznych, przy czym w każdym przypadku funkcja użyteczności jest określona bardzo wąsko (Akerlof 2007: 8). Tymczasem podmiot dokonujący wyborów nie jest wyalienowanym *homo oeconomicus*, ale człowiekiem należącym do wspólnoty społecznej narzucającej mu określone wzorce zachowań i kształtującej odczuwane przez niego pragnienia. Rzeczywiste zachowania jednostek odnoszą się także do tych motywów działania, które są pomijane we współczesnych analizach. Akerlof generalnie aprobuje metodologiczne podejście ortodoksji, uznaje jednakże, że rewizja przekonań o racjonalności *homo oeconomicus* jest niezbędna.

Podobne – rewizyjne – stanowisko przyjmują przedstawiciele ekonomii behawioralnej. Również i oni „wpisują się” w program badawczy oparty na paradygmacie neoklasycznym, choć jednocześnie zgadzają się z neokeynesistami w kwestii konieczności skorygowania podejścia do problemu racjonalności decyzyjnej. Wymaga to skonfrontowania założeń koncepcji *homo oeconomicus* z wynikami badań empirycznych ujawniających faktyczne, psychologiczne mechanizmy ludzkich zachowań.

Ekonomiści behawioralni z rezerwą odnoszą się do rozumności *homo oeconomicus* – na pytanie jakie jest jego IQ Richard Thaler odpowiedziałby: nie tak wysokie, jak sądzą neoklasycy. Co więcej – *homo oeconomicus* nie jest też bystrym uczniem, który w krótkim czasie koryguje swoje błędy. Ponadto w swoich wyborach nie kieruje się jedynie rozumem, ale także emocjami.

⁹ „Near-rational behavior is nonmaximizing behavior in which the gains from maximizing rather than nonmaximizing are small in well-defined sense” (Akerlof, Yellen 1985: 823–824).

Jak stwierdza Thaler: *homo oeconomicus* powinien upodobnić się do *homo sapiens*. Szczególny wkład w ten proces mają z pewnością przedstawiciele ekonomii behawioralnej.

Inspiracją dla zastosowania podejścia behawioralnego w opisie i wyjaśnianiu wyborów dokonywanych przez podmioty gospodarcze były badania amerykańskiego kognitywisty Amosa Tversky'ego dotyczące zachowań uczestników gier hazardowych. Tversky wraz ze swym współpracownikiem (późniejszym laureatem nagrody im. A. Nobla) D. Kahnemanem sformułował teorię perspektywy, która pozwala wyjaśnić preferencje niezależnie od tego, czy można je zrationalizować czy nie¹⁰. Podstawą dla sformułowania teorii perspektywy były wnioski z prowadzonych obserwacji, z których wynika, że jednostki nie zawsze są konsekwentne, nie zawsze są obiektywne, a ich priorytety bywają labilne. Niemniej można zgodnie z ustaleniami współczesnej psychologii wykazać istnienie pewnych regularności dotyczących ludzkich emocji, co w znacznym stopniu modyfikuje przekonanie wczesnych neoklasyków, którzy podejmując próbę zmatematyzowania ekonomii uznali, że emocje i namiętności są zbyt nieprzewidywalne, aby mogły być uwzględnione w modelach.

Uzyskane wyniki prowadzić muszą do rewizji ważnego składnika założenia o racjonalności, którym jest przekonanie o maksymalizowaniu oczekiwanej użyteczności. Podmiot nie zawsze wybiera większą korzyść, nie wtedy, gdy wiąże się to z koniecznością rezygnacji z części zasobów. Co więcej sam problem określenia porządku preferencyjnego nie jest oczywisty z uwagi na możliwość przyjęcia różnych ram odniesienia (perspektywa zysku lub straty), a co ma wpływ na wybór. Tversky i Kahneman wskazują, że teoria perspektywy pozwala wyjaśnić te przypadki, które w neoklasycznym modelu racjonalnego wyboru są traktowane jako odchylenia tj. działania nieracjonalne. Dotyczy to na przykład konsumenckich zachowań lojalnościowych (preferowanie *status quo*), sztywności płac nominalnych w sytuacji recesji (unikanie negatywnej reakcji pracowników z uwagi na awersję wobec straty). Podobnie tłumaczy się zjawisko iluzji pieniężnej: zmiana nominalna wysokości płac, pomimo że przy wysokiej inflacji nie powoduje wzrostu realnego, jest postrzegana jako korzyść.

Tversky i Kahneman nie kwestionują całkowicie neoklasycznej teorii racjonalnego wyboru, przeciwnie są przekonani, że jej założenia są spełniane w oczywistych, przejrzystych sytuacjach, są natomiast naruszane we wszelkich pozostałych. Problem polega jednakże na tym, że zdecydowana większość przypadków ma bardziej skomplikowany charakter. Stąd też, jak deklarują twórcy teorii

¹⁰ „Prospect theory differs from the other models mentioned above in being unabashedly descriptive and in making no normative claims. It is designed to explain preferences, whether or not they can be rationalized” (Tversky, Kahneman 1986: 272).

perspektywy, wyniki przeprowadzonych przez nich analiz są bliższe koncepcji ‘ograniczonej racjonalności’ H. Simona i ‘prawie-racjonalności’ G.A. Akerlofa.

Zauważmy, że w żadnej z przywołanych tu propozycji zrewidowania koncepcji racjonalności jednostkowej nie postuluje się odrzucenia tego założenia jako nierealistycznego, a jedynie proponuje się rozszerzenie obszaru eksploatacji naukowych o te zjawiska, które w tradycyjnym ujęciu się nie mieszczą. Innymi słowy – respektowany jest neoklasyczny model racjonalności jednostkowej jako podstawowy wzorzec, który uzupełniony jest przez te przypadki, które traktowane są jako jego naruszenie (kiedy podmiot kieruje się emocjami, co jest opisywane w ekonomii behawioralnej) lub stanowi jego alternatywę (podmiot podejmując racjonalną decyzję bierze pod uwagę koszty zmiany – podejście neokeynesistów). W obu przypadkach ‘racjonalne’ oznacza ‘maksymalizujące zysk’, co oznacza, że nie występuje tu sposobność uwzględnienia uwarunkowań kulturowych, w szczególności motywacji etycznych.

4. Reorientacja ekonomii: podejście rewolucyjne

Inne rozwiązanie kwestii racjonalności decyzyjnej proponują badacze, którzy kwestionują całkowicie neoklasyczne ujęcie tego założenia, a rozważania prowadzą w odniesieniu do odmiennych założeń przedmiotowych i metodologicznych, odwołując się do innej retoryki – krótko mówiąc, prowadzą refleksję w obrębie odmiennego dyskursu. Paul Ormerod, autor dyskutowanej szeroko książki *Reorienting Economics*, postuluje, aby zmiany sposobu rozumienia, czym jest ekonomia i jak należy ją uprawiać, powiązać z odrzuceniem koncepcji racjonalnego agenta (sprawcy)¹¹ (zob. Ormerod 2006).

W moim przekonaniu tylko takie podejście, które zrywa radykalnie z założeniami dyskursu neoklasycznego, umożliwia wprowadzenia do ekonomii problemu wyboru etycznego. Szansa na to pojawia się w heterodoksyjnym nurcie ekonomii, który pomimo znacznego zróżnicowania charakteryzuje się przyjęciem następujących uzgodnień: po pierwsze, odrzucenie atomistycznej koncepcji jednostki i przyjęcie idei jednostki zakotwiczonej społecznie. Po drugie, uwzględnianie w procesie badawczym czynnika czasu jako nieodwracalnego procesu: sensem rozważań ekonomicznych nie jest bowiem opis statycznego stanu równowagi, ale ujmowanie procesów gospodarczych w ich dynamice. Po trzecie, rozumienie procesów gospodarczych jako wzajemnych oddziaływań pomiędzy jednostkami i strukturami społecznymi (Davis 2006).

¹¹ Ormerod krytykując nierealistyczny charakter założenia o racjonalności w ujęciu neoklasycznym powołuje się na wyniki badań behawiorystów Kahnemana i Smitha, którzy dowodzą, że ludzie gromadzą ograniczoną ilość informacji, kiepsko rozumują oraz działają bardziej spontanicznie niż racjonalnie.

Stosownie do pierwszego przekonania mówiącego o podmiocie uczestniczącym w praktyce społecznej przyjmujemy optykę socjologiczną – zakładamy, że każda jednostka żyjąc w określonej społeczności została przez tę społeczność ukształtowana, tj. zsocjalizowana. Oznacza to, że jej wyobrażenia o świecie i możliwościach realizacji sensu życia, a także sposobach osiągnięcia celów życiowych są kulturowo ukierunkowane. Przedmiotem rozważań nauk społecznych nie jest zatem ‘człowiek w ogóle’, ‘człowiek jako taki’, przedstawiciel biologicznego gatunku, ale człowiek uspołeczniony, jednostka kulturowo wyposażona w określone przekonania, wyobrażenia, także i te, które określają to, w jaki sposób pojmuje ona swoją racjonalność. Ponadto jednostka ta nie działa w izolacji, ale w powiązaniu z innymi podmiotami oraz w warunkach określonych przez porządek instytucjonalny. Gospodarka nie jest wyodrębnionym z całości życia społecznego systemem rządzącym się własnymi, stałymi, obiektywnymi prawami i którego poszczególne elementy (rynki, system monetarny, firmy, instytucje państwa) można analizować osobno jako niezależne obszary. Gospodarka w ujęciu ekonomii heterodoksyjnej jest dynamiczną strukturą podlegającą wpływowi pozostałych obszarów życia społecznego oraz ukształtowaną kulturowo.

Takie ujęcie gospodarki – zbliżone do założeń dyskursu kulturowo-konstruktivistycznego reprezentowane jest w realizmie krytycznym¹², którego zwolennikiem jest Tony Lawson. Lawson (2009) odnosząc się do dokonywanych w głównym nurcie ekonomii analiz przyczyn kryzysu i rekomendacji w kwestii przeciwdziałania dalszym niepowodzeniom koncentruje się przede wszystkim na zagadnieniach metodologicznych. Postulowane przez niektórych ekonomistów (Colander i in. 2009) naprawianie sytuacji poprzez konstruowanie modeli alternatywnych budowanych na empirycznych założeniach, wykorzystywanie różnych technik, zdaniem Lawsons, nie zmieni niczego. Problem tkwi bowiem w modelach *per se*. Stanowisko Lawsons jest następujące: stosowane przez ekonomistów metody matematycznej dedukcji są rodzajem narzędzi, natomiast nie ma narzędzi, które miałyby nieograniczone możliwości zastosowań, a specyfika natury rzeczywistości społecznej jest tego rodzaju, że niemożliwe jest zastosowanie do jej analiz narzędzi matematycznych. Nie jest możliwe eksperymentalne wyizolowanie poszczególnych rynków od systemu monetarnego, firm, procesów produkcji, instytucji państwa itd. Każdy element pozostaje zależny od pozostałych. Rzeczywistość gospodarcza nie może być modelowana jako zamknięty system izolowanych atomów. Realność gospodarcza jest zintegrowaną całością – i jedynie jako taka może być badana.

¹² Lawson ujmuje gospodarkę kulturowo, ale jeśli chodzi o założenia poznawcze pozostaje w kręgu stanowiska obiektywistycznego.

Tym samym Lawson przeciwstawia neoklasycznemu indywidualizmowi metodologicznemu podejście holistyczne. Co więcej – akcentuje on powiązania sektora gospodarczego z pozostałymi obszarami praktyki społecznej. Rzeczywistość społeczna jest dynamiczną relacyjną całością o określonej strukturze, którą tworzą społeczne relacje, reguły, pozycje, struktury władzy itp. Strefa społeczna złożona ze zjawisk połączonych ze sobą i oddziałujących na siebie nie może być ujmowana jako forma stała czy zatowimowana. Przeciwnie pozostaje w ciągłym procesie transformowania: jest otwarta, ustrukturyzowana i zawsze w ruchu.

Tak rozumiana rzeczywistość społeczna jest obszarem działań jednostek. Lawson odrzucając założenia koncepcji *homo oeconomicus* ujmuje człowieka integralnie jako nieodwracalnie ukształtowaną i usytuowaną społecznie jednostkę (*inescapably socially situated and formed*). Pozostaje w ścisłych związkach z pozostałymi uczestnikami życia społecznego, działa w obrębie niezależnych od niej, zastanych strukturach społecznych. Lawson postrzega ludzi jako osoby zanurzone w życiu społecznym, ukształtowane kulturowo, pełniące role społeczne, które jej określają i warunkują relacje z innymi. Innymi słowy powraca on do Smithowskiej koncepcji podmiotu gospodarującego, który wypełnia swoje role zgodnie z zastanymi wzorcami zachowań określającymi zarówno preferowane cele, jak i dozwolone metody ich osiągnięcia.

Bezpośrednio do tradycji ekonomii klasycznej odwołuje się McCloskey (1996), która przywołując postaci jej twórców, Adama Smitha i Johna Stuarta Milla, będących i ekonomistami, i filozofami zarazem, przypomina, że przedmiotem rozważań ekonomii jest refleksja nad charakterem człowieka i jego zaletami moralnymi, wobec czego żądanie, aby pomijać zagadnienia etyczne musi wzbudzać niepokój. Nie martwimy się – pisze McCloskey – że astrofizyk odrzuca myślenie etyczne, powinniśmy się jednak martwić, jeśli robią to ekonomiści. McCloskey jest ciekawym i bardzo nietypowym przykładem ekonomisty, który pozostaje wiernym zwolennikiem podejścia neoklasycznego, należy do kręgu szkoły Chicagowskiej, a jednocześnie jest otwarty na odmienne poglądy. W tekście *Missing Ethics in Economics* sygnalizuje zmianę poglądów, przyznając, że ekonomia – jeśli ma być dobrze uprawiana – powinna uwzględniać uwarunkowania kulturowe, w szczególności zaś pojmować decyzję ekonomiczną także jako wybór moralny. Namysłu nad etycznymi aspektami zachowań podmiotów gospodarujących wymaga nie tylko ekonomia, ale także praktyka gospodarcza („I believe now that an economics that wants to get the economy right has to know about ethics. And an economy that wants to get its business right has to practice ethics”).

Proponując konkretny program zastosowania kulturowego i etycznego podejścia w naukach ekonomicznych McCloskey odwołuje się do idei traktowania ekonomii jako części etycznej teorii dotyczącej życia burżuazji („econo-

mics is a part of the ethical theory of bourgeois life”). Dokonując klasyfikacji cnót etycznych wyróżnia te, które jej zdaniem powinny się przejawiać w działaniach gospodarczych przedstawicieli klasy średniej, warstwy, która w całości gospodarki odgrywa rolę fundamentalną. Te cnoty to: spójność, uczciwość, wiarogodność, przedsiębiorczość, humor, szacunek, skromność, odpowiedzialność, roztropność, zapobiegliwość, wrażliwość, opanowanie. Zdaniem McCloskey, należy uświadomić sobie, że rozwój rynku wspiera zalety moralne, a nie nadużycia. Rozumieli to klasycy, którzy w uczestnikach rynku widzieli jednostki uspołecznione, respektujące wpojone im zasady życia społecznego. Cnoty klasy średniej są – zdaniem McCloskey – podstawą życia miejskiego, handlu i samorządu. Poświęcając większą uwagę etycznym kontekstom zagadnień ekonomicznych spowodujemy, że ekonomia powróci do punktu startu – do poglądów Adama Smitha i co więcej – zacznie „kroczyć na dwóch nogach”.

Konsekwentne kulturowo podejście do zagadnienia wartości w odniesieniu do zagadnień ekonomicznych stosuje Klamer (2003a, 2003b). Powiada on, że stosunek do tego problemu może być opisany jako alternatywny wybór pomiędzy podążaniem ścieżką wartościowania (*valuation*) lub racjonalnego wyboru. Znakomita większość ekonomistów ukierunkowanych pozytywistycznie wypiera pojęcie wartości ze swoich rozważań zastępując je pojęciem ujawnionych preferencji. Ci spośród ekonomistów, którzy dostrzegają istotność wartościowania, przy czym respektują koncepcję racjonalności, mają dwie możliwości: mogą uwzględnić taką czy inną wartość w ramach funkcji użyteczności lub mogą ujmować wartości jako ograniczenia. Pierwszy sposób podejścia do obecności wartości w obszarze decyzji ekonomicznych reprezentuje Amartya Sen, który posługuje się pojęciem metapreferencji – wartości, które wyznaczają (*overrule*) preferencje realizowane w działaniu. Robert Frank z kolei uznaje, że podporządkowanie się pewnym wartościom może wynikać z pobudek egoistycznych: bycie uczwym sprzyja biznesowi. W tym przypadku wartość jest traktowana jako zasób generujący zysk. Z kolei pojmowanie wartości jako ograniczenie możliwości działania charakteryzuje podejście nowej ekonomii instytucjonalnej. Instytucje, w tym normy etyczne pozostają w polu zainteresowania ekonomii, ponieważ stanowią one istotne ograniczenia, które należy uwzględnić w procesie podejmowania racjonalnych decyzji.

Druga ścieżka – droga ewaluacji – wyznaczona przez Klamera jest znacznie mniej zaludniona. Niewielu ekonomistów, jego zdaniem, jest skłonnych przyznać, że wartości przenikają do sfery gospodarczej pod różnymi postaciami oraz przyjąć, że należy je uwzględnić w ekonomicznych analizach. Podstawowe różnice w ujmowaniu zagadnienia wyboru pomiędzy podejściem ewaluacyjnym i zrjonalizowanym polega na tym, że w pierwszym z nich brane są pod uwagę i doceniane różnice pomiędzy ludźmi i sytuacjami, w drugim podejściu natomiast stosowane są pojęcia uniwersalne (racjonalny agent,

rynek), odporne na kontekst kulturowy. Zwolennicy pierwszego podejścia posługują się pojęciami różnic kulturowych, ponadto ujmują świat transakcji i interakcji w znacznie szerszy sposób, niż wynika to z tradycyjnego podejścia, dostrzegają wartości generowane i utrzymywane w transakcjach pozarynkowych. Ich adwersarze zaś koncentrują się na aktach wymiany, a wypowiedzi formułują w języku ściśle ekonomicznym.

W ocenie Klamera ekonomiści posługujący się schematem myślenia ograniczonego do zagadnień określonych bardzo wąsko jako kwestie ekonomiczne są niezdolni do uchwycenia konstatacji następującej: wartości ekonomiczne (materialne) są jednym z wielu wartości wszelakich rodzajów ważnych dla ludzi, ponadto wartości ekonomiczne nie są nadrzędne, ale podrzędne – wykorzystujemy je do osiągnięcia innych wartości takich jak zdrowie, pozytywne życie rodzinie, przyjaźń, status społeczny. („Economic value as the be all and end all of things does not make sense” – (Klamer 2003b). Wyjaśniając swoje podejście Klamer analizuje rangę gospodarki w życiu społecznym i jej powiązania z pozostałymi obszarami praktyki: polityką, edukacją, sztuką, władzą lokalną oraz celami społecznymi, które w społecznościach demokratycznych ostatecznie służyć mają rozwojowi społecznemu i zapewnieniu wszystkim dogodnych warunków życia i równych szans. Ekonomiści koncentrujący się wyłącznie na bardzo wąsko zdefiniowanym obszarze zjawisk rynkowych nie są zdolni do uczestniczenia w dyskursie publicznym na tematy ważne, aktualne i żywotne społecznie, które wymagają zdolności do dokonywania ocen uwzględnianych jednocześnie różne typy wartości i które odnoszone są do różnych kwestii¹³. W opinii Klamera rezygnacja z neoklasycznego rozumienia problemu wyboru i przyjęcie kulturowo-ekonomicznej perspektywy umożliwi lepsze rozumienie relacji pomiędzy wartościami ogólnymi i ekonomicznymi, pozwoli na wyjaśnienie zjawisk gospodarczych w odniesieniu do kulturowych uwarunkowań.

Literatura

- Akerlof G.A., Yellen J.L. (1985), *A Near-Rational Model of The Business Cycle, with Wage and Price Interia*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. C, Suppl.
- Akerlof G.A., Yellen J.L. (1987), *Rational Models of Irrational Behaviour*, „The Academic Economic Review”, Vol. 77, Issue 2, May.
- Akerlof G.A. (2007), *The Missing Motivation in in Macroeconomics*, „The American Economic Review”, March, Vol. 97, No. 1.
- Blaug M. (1995), *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa.

¹³ Klamer w szczególności interesuje się ekonomicznymi problemami zarządzania instytucjami kultury.

- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z. (2008), *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista”, nr 2.
- Colander D., Föllmer H., Haas A., Goldberg M., Juselius K., Kirman A., Lux Th., Sloth B. (2009), *The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics*, Kiel Institute for the World Economy, Working Paper 1489.
- Davis J. (2006), *The Nature of Heterodox Economics*, “Post-Autistic Economics Review”, no. 40, 1, Dec., <http://www.paecon.net/PAERreview/issue40/Davis40.pdf>. Dostęp: 09.09.2012.
- Fama E. (2010), <http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/2010/01/interview-with-eugene-fama.html>. Dostęp: 09.09.2012.
- Keynes J.M. (2003), *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.
- Lawson T. (2009), *The current economic crisis: its nature and the course of academic economics*, „Cambridge Journal of Economics”, 33.
- Legutko R. (1994), *Spory o kapitalizm*, Znak, Kraków.
- Klamer A. (2003a), *A Reevaluation of Values in Economics*, „Science and Society”, v.21 n.4, www.klamer.nl/articles/culture/reevaluation.php. Dostęp: 10.09.2012.
- Klamer A. (2003b), *A pragmatic view on values in economics*, “Journal of Economic Methodology”, 10, 2.
- Klamer A. (2012) *Rhetoric*, www.klamer.nl/pubs.php. Dostęp: 10.09.2012.
- McCloskey D. (1996), *Missing Ethics in Economics*, w: A. Klamer (red.), *The Value of Culture: On the Relationship between Economics and Arts*, University of Michigan Press, Michigan.
- Ormerod P. (2006), *Shun the rational agent to rebuild economics*, „Financial Times”, Nov. 6.
- Thaler R.H. (2000), *From Homo Oeconomicus to Homo Sapiens*, „Journal of Economic Perspectives”, Vol. 14. No. 1, Winter.
- Tversky A., Kahneman D. (1986), *Rational Choice and the Framing of Decisions*, „Journal of Business”, Vol. 59, No. 4.
- Wojtyna A. (2000), *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, PWN, Warszawa.
- Wojtyna A. (2011), *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię?*, w: P. Kozłowski (red.), *Węzeł polski. Bariery rozwoju z perspektywy ekonomicznej i psychologicznej*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Instytut Psychologii PAN, Warszawa.
- Zboroń H. (2010), *Koncepcje podmiotu gospodarującego w teoriach ekonomicznych*, w: J. Sikora (red.) *Gospodarka i społeczeństwo*, Wydawnictwo i Drukarnia Uni-Druk s.j., Poznań.

Streszczenie

Praktyka gospodarcza jest przedmiotem refleksji ekonomii i etyki gospodarczej, a problematyka wyborów dokonywanych przez jej uczestników stanowi dla obu tych dyscyplin zagadnienie podstawowe. Dla badaczy podejmujących analizy interdyscyplinarne poważnym problemem jest konieczność uwzględnienia podwójnej motywacji podmiotu gospodarującego, który powinien zachowywać się racjonalnie i etycznie zarazem. W dyskusjach dotyczących zasadności odnoszenia oceny moralnej do działalności gospodarczej zagadnienie wyboru ujmuje się alternatywnie: albo podmiot gospodarujący zachowuje się racjonalnie, albo etycznie. Traktowanie kwestii wyboru jako dylematu prowadzi do sytuacji, w której ekonomiści i etycy społeczni stają niejako po dwóch stronach barykady. W ocenie autorki alternatywne ujęcie problemu wyboru ekonomicznego jest fałszywe: jest ono konsekwencją zdominowania naukowej i publicznej dyskusji dotyczącej gospodarki przez neoliberalną retorykę współczesnej ekonomii. Odwołanie się do teorii formułowanych w heterodoksyjnym nurcie ekonomii pozwala na przewyciężenie konfliktu wartości etycznych i ekonomicznych. W artykule zostały przedstawione przykłady koncepcji, w ramach których możliwe jest uzgodnienie stanowisk etyków gospodarczych i ekonomistów.