

Karol Fjałkowski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ROLA PSYCHOLOGII W EKONOMICZNEJ TEORII ZACHOWAŃ LUDZKICH GARY'EGO S. BECKERA

Streszczenie: W artykule przedstawiono interpretację „ekonomicznej teorii zachowań ludzkich” Gary’ego S. Beckera w zakresie relacji tego stanowiska metodologicznego do psychologii. Celem artykułu jest właściwe rozpoznanie roli, jaką psychologia odgrywa zarówno w pracach samego Beckera, jak i w jego *economic approach*. Związki „ekonomicznej teorii zachowań ludzkich” z psychologią poddane zostają analizie w następujących aspektach: w deklaracjach samego Beckera, w praktyce jego pracy, a także w kontekście metodologicznych źródeł inspiracji „podejścia ekonomicznego”, z możliwością jego korekty w kierunku bardziej konsekwentnego wykorzystania osiągnięć psychologii. Beckerowska orientacja metodologiczna przedstawiona zostaje w taki sposób, aby ukazać jej historyczne i teoretyczne korzenie i inspiracje. Interpretowana jest jako bezkompromisowe zastosowanie logiki wyjaśniania sytuacyjnego, Popperowskiej zasady racjonalności, Robbinsowskiej analitycznej definicji ekonomii i Friedmanowskiego stanowiska dotyczącego nieważności „realizmu” założeń modeli ekonomicznych. W artykule wskazano, iż mimo inspiracji utylitarystyczną psychologią J. Benthama, „ekonomiczna teoria zachowań ludzkich” Beckera mieści się w antypsychologistycznym paradygmacie metodologii ekonomii. Zgodnie z dyrektywami metodologicznymi Poppera, Robbinsa i Friedmana, u Beckera mamy bowiem do czynienia z zastąpieniem realistycznego opisu psychiki człowieka aksjomatycznymi, „nierealistycznymi” założeniami o maksymalizacji i racjonalności. Jednakże wiedza psychologiczna jest dla teorii Beckera istotna, ponieważ stanowi ważny warunek trafnego konstruowania indywidualnych funkcji użyteczności. W związku z tym spostrzeżeniem, na przykładzie zagadnienia z zakresu psychologii moralności zaprezentowano możliwość głębszego zakorzenienia „ekonomicznej teorii zachowań ludzkich” w Benthamowskim pierwotnym wzorze, z korzyścią dla wyjaśniania ludzkich wyborów i zachowań. Jak wskazuje D.C. North, w ramach ekonomii neoklasycznej powstaje problem: Dlaczego ludzie przestrzegają norm i praw oraz przestrzegają umów w warunkach, kiedy maksymalizacja indywidualnej użyteczności sugerowałaby inny wybór? Rozwiązaniem tego problemu może być przyjęcie istnienia źródła użyteczności w znaczeniu Beckerowskiej produkcyjnej teorii gospodarstwa domowego, które można nazwać samozadowoleniem moralnym. Takie rozumowanie może się spotkać z krytyką dotyczącą generalnie omawianej koncepcji metodologicznej, szczególnie z zarzutem o „adhokeryę” w rozumieniu Blauga. Tymczasem przyjemności i przykrości związane z przekonaniem moralnymi znajdują swoje zakorzenienie w psychologicznej, a nawet biologicznej wiedzy o człowieku, jego potrzebach i psychice. Proponowane w artykule podejście pozwala osiągnąć kilka celów. Po pierwsze, dawny prekursor „podejścia ekonomicznego” J. Bentham próbował stworzyć możliwie pełną listę rodzajów przyjemności i przykrości. Taka lista może współcześnie powstać dzięki zdobyczom psychologii, które Benthamowi były nieznane. Po drugie, osiągnięcia psychologii mogą oferować zarówno inspiracje, jak i empiryczne, indukcyjne uprawdopodobnienia przyjmowanych w Beckerowskich funkcjach użyteczności źródeł użyteczności, oddalając tym samym zarzut o „adhokeryę”.

Słowa kluczowe: Gary S. Becker, Jeremy Bentham, ekonomiczna teoria zachowań ludzkich, ekonomia neoklasyczna, psychologia moralności.

1. Wstęp

Gary S. Becker, obok G. Stiglera, uważany jest za prekursora i czołową postać nurtu ekonomicznego imperializmu. To w głównej mierze G.S. Becker nadał próbom stosowania metody ekonomicznej do wszelkich zjawisk społecznych zarówno podstawę teoretyczną, jak i entuzjazm, świadomość i śmiałość widoczną w wielu jego pracach. Zagadnieniem, które jak dotąd doczekało się mniejszej liczby opracowań, jest miejsce i znaczenie innych nauk społecznych w „ekonomicznej teorii zachowań ludzkich”. Celem niniejszego artykułu jest właściwe rozpoznanie roli, jaką psychologia odgrywa zarówno w pracach samego Beckera, jak i w jego *economic approach*. Zatem związki ekonomicznej teorii zachowań ludzkich z psychologią zostaną poniżej poddane analizie w następujących aspektach: w deklaracjach samego Beckera, w praktyce jego pracy, a także w kontekście metodologicznych źródeł inspiracji „podejścia ekonomicznego”, z możliwością jego korekty w kierunku konsekwentnego wykorzystania osiągnięć psychologii.

Najpierw przedstawiona zostanie ekonomiczna teoria zachowań ludzkich Beckera w taki sposób, aby ukazać jej historyczne i teoretyczne korzenie i inspiracje. Możliwie precyzyjne wskazanie tych źródeł wydaje się istotne dla uchwycenia roli, którą widział Becker dla psychologii w swoim podejściu metodologicznym. Szczególna uwaga poświęcona zostanie rozstrzygnięciu słuszności możliwego do postawienia Beckerowi zarzutu psychologizmu. Następnie zestawione zostaną deklaracje składane przez Beckera na temat roli psychologii w jego modelach, z rzeczywistymi odniesieniami możliwymi do znalezienia w jego pracach, a właściwie z ich brakiem. Wreszcie, na przykładzie zagadnienia z zakresu psychologii moralności, przedstawiony zostanie potencjał bardziej owocnego zastosowania psychologii u Beckera. W tym zakresie konieczne będzie krytyczne wyjście poza myśl samego omawianego autora.

2. Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich Beckera – źródła historyczne i teoretyczne a stosunek Beckera do psychologii

Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich G.S. Beckera wydaje się mniej lub bardziej świadomie wyrastać i czerpać z prac ekonomicznych i metodologicznych następujących czterech autorów: J. Benthama, L. Robbinsa, K. Poppera i M. Friedmana. Z wyjątkiem tego pierwszego, Becker nie przywołuje *explicite* tych nazwisk, jednak opracowuje i twórczo rozwija koncepcje wymienionych autorów.

Becker świadomie powołuje się na Benthama jako na dalekiego prekursora reprezentowanego przez siebie sposobu myślenia, który jednak sam nie do końca zrealizował i rozwinął własne spostrzeżenia. Becker cytuje znane stwierdzenie Benthama, iż: „Natura poddała rodzaj ludzki rządowi dwu zwierzchnich władców: przykrości i przyjemności (...) One rządzą nami we wszystkim, co czynimy” [Bentham

1958, s. 17] i wskazuje, że ze względu na etyczne i reformatorskie zainteresowania Benthama nie rozwinął on „żadnej teorii rzeczywistych zachowań ludzkich pozwalającej na formułowanie weryfikowalnych wniosków” [Becker 1990a, s. 28]. Becker odzęgnuje się od jakiegokolwiek definicji ekonomii odwołującej się do przedmiotu badań, uznając za taką również definicję L. Robbinsa w kategoriach „celów i rzadkich zasobów, które mają alternatywne zastosowania” [Robbins 1945, s. 31]. Jednak akceptuje rozumienie tożsamości ekonomii jako specyficznego „sposobu podejścia” do najszerszego zakresu zachowań ludzkich [Becker 1990a, s. 20-22], a jego własne myślenie o ekonomii wydaje się po prostu doprecyzowaniem właśnie Robbinsowskiej definicji.

Precyzując swoją koncepcję metodologiczną jako kombinację założeń o maksymalizacyjnym charakterze zachowań, równowagi rynkowej i stałości preferencji [Becker 1990a, s. 23], Becker mieści się w zrębach metodologii ekonomii głównego nurtu: indywidualizmie metodologicznym, determinizmie sytuacyjnym i Popperowskiej zasadzie racjonalności. Przynależność Beckera do głównego nurtu ekonomii, z zachowaniem jej podstawowych cech, i jego „szerokie odwoływanie się do norm metodologicznych sformułowanych przez Karla Poppera” [Blaug 1995, s. 324], stwierdza Mark Blaug. Program badawczy Beckera „nadal opowiada się za indywidualizmem metodologicznym” i założeniem o racjonalności [Blaug 1995, s. 323]. Przy tym Blaug zarzuca Beckerowi pewną manierę, która ściśle wiąże się ze stosowaną przez niego aksjomatyczno-dedukcyjną metodologią. Polega ona na tym, że jeżeli zachodzi trudność w pogodzeniu danych empirycznych z wyjaśnieniem w kategoriach problemu maksymalizacji, Becker zawsze potrafi wprowadzić arbitralnie, *ad hoc*, dodatkowe, pomocnicze założenia, żeby „uratować” swój punkt widzenia. Praktykę tę Blaug piętnuje, nazywając ją „adhokerią” [Blaug 1995, s. 325-326].

Becker, nie powołując się wprost na tekst Friedmana o nieważności założeń, właściwie powtarza na własny użytek zawarte w nim stanowisko w artykule „Zachowania nieracjonalne a teoria ekonomii”. Wyjaśnia w nim, że spory o realizm założeń dotyczących jednostek gospodarujących wynikają z pewnego nieporozumienia dotyczącego *explanandum* teorii ekonomicznych: realizm założeń dotyczących jednostek nie jest ważny, ponieważ modele agregują zachowania jednostek do zjawisk w skali rynkowej, których to właśnie wyjaśnieniu i przewidywaniu służą. „Zamęt pojęciowy” wynika stąd, że spory i kontrowersje, „komentarze i analizy koncentrowały uwagę na jednostce”, na „prawdziwości” założenia o racjonalności indywidualnej. Tymczasem precyzyjny i „prawdziwy” opis racjonalności indywidualnej wcale nie jest potrzebny, aby były zgodne z empirią teorie na poziomie rynku, „będącego podstawowym przedmiotem zainteresowania ekonomisty” [Becker 1990b, s. 266-268].

Zastanawiający w tym kontekście może być spotykany niekiedy zarzut, że podejście metodologiczne Beckera reprezentuje stanowisko psychologizacyjne. Zdaniem K.-E. Wärneryda definicja ekonomii Robbinsa była „decydującym krokiem w określeniu roli psychologii w naukach ekonomicznych”, odzwierciedlającym „wrogie nastawienie” tego autora do psychologii [Wärneryd 2004]. Robbins kryty-

kuje pogląd, jakoby ekonomia opierała swoje badania wyborów na konkretnych teoriach psychologicznych i, w ślad za zmianami w wiedzy psychologicznej, musiała „przepisywać się na nowo od fundamentów” [Robbins 1945, s. 83-84]. Ekonomści jedynie formalnie zakładają wartościowanie przez człowieka różnych bodźców i możliwości, a „nie zakładają żadnej konkretnej psychologii” [Robbins 1945, s. 86]. Podobnie wyraża się M. Friedman, podając wśród przykładów nietrafionych zarzutów wobec teorii ekonomii pretensje, że opiera się ona na nieaktualnej psychologii i powinna podążać za jej nowymi odkryciami. To m.in. wobec oczekiwań psychologicznego „realizmu” założeń Friedman pisze, że „krytyka tego rodzaju jest chybiona, z wyjątkiem sytuacji, kiedy towarzyszą jej dowody, że hipoteza różna w taki lub inny sposób od krytykowanej teorii dawałaby lepsze predykcje dla podobnie szerokiego zasięgu zjawisk” [Friedman 1966, s. 30-31]. Wreszcie za Caldwellem [1991, s. 15] można jednoznacznie przedstawić stanowisko K. Poppera wobec psychologizmu następująco: Popperowska metoda nauk społecznych jest indywidualistyczna, ale nie jest psychologizująca. Zamiast odwoływać się do stanów psychologicznych, „zastępujemy konkretne przeżycia psychologiczne (lub pożądanja, nadzieje, tendencje) przez abstrakcyjne i typowe elementy sytuacyjne, takie jak cele i wiedza” [Popper 1985, s. 359].

W swoich tekstach dotyczących modeli człowieka gospodarującego B. Klimczak rekapitułuje ten radykalny zwrot, jaki dokonał się w ekonomii neoklasycznej, od psychologizujących postulatów metodologicznych J.S. Mill'a w kierunku Popperowskiej „zasady racjonalności”, niewymagającej odwoływania się do psychologii i do rzeczywistych właściwości psychiki. Jest tak w wyniku zastąpienia realistycznej psychologicznie postaci ludzkiej aksjomatycznie przyjmowanym abstraktem cechującym się racjonalnością, z której dedukcyjnie wyprowadza się hipotezy dotyczące agregacji zachowań takich jednostek do zjawisk gospodarczych. Zasada racjonalności „jest to postulat metodologiczny służący jako zerowe założenie do dedukcyjnego wyjaśniania działań ludzkich (...) Odrzucono zatem próby nadania modelowi *homo oeconomicus* rysów psychologicznych”. A jako czołowy przedstawiciel antypsychologizującego zwrotu w metodologii ekonomii wymieniony zostaje właśnie G. Becker [Klimczak 2007, s. 30-31]. Jak starano się wykazać, koncepcja metodologiczna Beckera zupełnie mieści się w głównym nurcie ekonomii, który świadomie przyjął stanowisko antypsychologizujące. W związku z tym tezę, iż ekonomiczna teoria zachowań ludzkich Beckera stanowi przykład psychologizmu, należy odrzucić.

3. Psychologia u Gary'ego S. Beckera – deklaracje a praktyka

Jeżeli G. Becker nie korzysta z dorobku psychologii w taki sposób, jak postulował to J.S. Mill, aplikuje natomiast abstrakcyjny model jednostki Popperowsko racjonalnej, zachodzi pytanie, czy psychologia w ogóle ma w analizach ekonomicznych G. Beckera jakiegokolwiek miejsce, a jeżeli tak, to jakie? Pisząc wstęp do najbardziej znanego zbioru swoich artykułów, Becker deklaruje szereg cech swojej teorii. Wy-

powiada się m.in. na temat relacji „podejścia ekonomicznego” i innych nauk społecznych. Pisz: „Uwzględnienie zmiennych pozaekonomicznych jest równie niezbędne dla zrozumienia zachowań ludzkich, jak korzystanie z dorobku (...) psychologii”, a także: „Nawet najbardziej entuzjastyczna akceptacja podejścia ekonomicznego w niczym nie podważa wartości innych nauk społecznych” [Becker 1990a, s. 37-38].

Jednakże pomimo tych deklaracji „niezbędności” i „ważności” dorobku psychologii, praktyka prac Beckera tych deklaracji nie potwierdza. Wręcz przeciwnie, Becker dumnie i ostentacyjnie postanawia obchodzić się bez psychologii i poczytuje to za zaletę swojego podejścia. Najlepszy przykład takiej właśnie autarkicznej dyscyplinarnie postawy znajdujemy w „De gustibus non est disputandum”. Jak pisze w tym artykule Becker wspólnie ze Stiglerem, kiedy wyjaśnienie ekonomiczne zachowań dociera do momentu różnic w gustach między ludźmi, w tym momencie ekonomiczna analiza kończy się i „problem jest pozostawiany” naukom, które zajmują się gustami. „W naszej interpretacji – piszą autorzy – ekonomista nigdy nie doświadcza tego impasu”, ponieważ podejście ekonomiczne dostarcza wskazówek w wyjaśnianiu wszystkich ważnych zjawisk społeczno-ekonomicznych, „i żadne inne podejście o nawet zbliżonym poziomie ogólności i mocy wyjaśniającej nie jest dostępne” [Stigler, Becker 1977, s. 76-77].

W tak rozumianej ekonomii, w której nie ma momentu „pozostawiania” pewnych zagadnień do wyjaśniania innym naukom, jakiegokolwiek miejsce dla psychologii wyobrazić sobie trudno. Nieznana lub bezużyteczna dla Beckera pozostaje więc np.¹ psychologia międzygrupowa w kontekście niechęci rasowej w teorii „Efektywnej dyskryminacji”, jak też uczucia rodzinne w „Teorii rodziny” oraz biologicznie i psychologicznie wyjaśniany altruizm w „Teorii interakcji społecznych”. Nawet „Altruizm, egoizm i przystosowanie genetyczne: teoria ekonomii a socjobiologia”, pomimo wspomnienia z nazwy socjobiologii, prezentuje model skłonności do pomocy innym mający jedynie bardzo dalekie pokrewieństwo z wyjaśnieniem oferowanym przez biologię ewolucyjną człowieka. Także „Teoria alokacji czynnika czasu” pozbawiona jest wzmianek o dorobku psychologii poznawczej w zakresie planowania międzyokresowego i myślenia perspektywicznego.

4. Rola psychologii u Gary’ego Beckera – propozycja własna na przykładzie zagadnienia z zakresu psychologii moralności

W „ekonomicznej teorii zachowań ludzkich” psychologia jednak ma swoje ważne miejsce, i to na poziomie bardzo podstawowym. Jak wiadomo, G. Becker proponuje produkcyjną postać funkcji użyteczności, w której użyteczność czerpana jest nie bezpośrednio z dóbr konsumpcyjnych nabywanych na rynkach, ale ze stanów, które

¹ Następują tu tytuły wybranych artykułów G. Beckera, zebranych w tomie *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*.

należy właściwie nazwać po prostu źródłami użyteczności (Z), wytwarzanymi przez konsumenta z nakładów dóbr rynkowych, czasu i kapitału ludzkiego. W pierwszej kolejności można tu wymienić katalog podstawowych potrzeb, o których zaspokajaniu tradycyjnie mówi ekonomia, takich jak zaspokojenie głodu, dachu nad głową, odzienia, bezpieczeństwa, kultury, rozrywki itd. Powstają jednak fundamentalne pytania: Czy ten tradycyjny katalog, zaczerpnięty z teorii potrzeb A. Maslowa, jest kompletny? Czy ludzie różnią się indywidualnie pod względem konkretnego wykażu oraz wag źródeł użyteczności w ich funkcjach użyteczności? Czy też ludzie są pod względem katalogu źródeł użyteczności (zaspokajanych potrzeb) stosunkowo podobni i niezmienni w czasie? Czy można wiarygodnie dedukcyjnie wywnioskować z trafnego empirycznie opisu natury ludzkiej powszechne źródła użyteczności, aby następnie traktować je jako domyślne, hipotetyczne składniki modelowej funkcji użyteczności? Jeżeli tak, to co może być podstawą do takiej dedukcji? Otóż właśnie do odpowiedzi na tego rodzaju pytania może przysłużyć się psychologia, szczególnie psychologia motywacji i potrzeb. Koncepcje Beckera można w ten sposób doprowadzić do konsekwencji w zakresie korzystania z psychologii, spójnego z całością i duchem *economic approach*, co zostanie zademonstrowane na przykładzie z psychologii przekonań moralnych.

Rozważmy problem czynników decyzji o przestrzeganiu bądź złamaniu instytucji. Naturalnym punktem wyjścia do zbudowania modelu takiej decyzji w ramach ekonomii Beckerowskiej wydaje się być „Zbrodnia i kara. Podejście ekonomiczne”². W tym tekście, którego tematyka jest wprawdzie nieco inna, Becker w przypisie 16 proponuje wzór na oczekiwaną użyteczność popełnienia przestępstwa. W pewnym uproszczeniu wygląda on następująco:

$$EU(N) = pU_p + (1 - p)U_{BN} \quad (1)$$

gdzie: N – wybór naruszenia danej instytucji, p – subiektywne prawdopodobieństwo kary, U_p – użyteczność kary (ujemna), U_{BN} – użyteczność korzyści uzyskiwanych na skutek naruszenia instytucji.

Z rozważań Beckera wynika, że przestępstwo zostanie popełnione, jeżeli oczekiwana użyteczność z niego, obliczona zgodnie ze wzorem (1), będzie dodatnia. Odwracając zagadnienie, można zapytać, kiedy przestępstwo nie zostanie popełnione, czy szerzej: kiedy zostanie dokonany wybór polegający na przestrzeganiu danej instytucji. Otrzymujemy prosty warunek przestrzegania instytucji:

$$U_{BC} > pU_p + (1 - p)U_{BN} \quad (2)$$

gdzie: U_{BC} – użyteczność korzyści uzyskiwanych bez naruszenia instytucji.

Możemy założyć, że $U_{BC} < U_{BN}$, w przeciwnym bowiem razie kosztowne społecznie egzekwowanie danej instytucji nie miałyby miejsca. Zatem w ramach nie

² Jak wyżej.

tylko ekonomii Beckerowskiej, ale również całej ekonomii neoklasycznej, w warunkach pewności bezkarności ($p = 0$) kradzież, oszustwo czy uchylanie się od wysiłku byłyby zachowaniami wybieranymi przez jednostki. Jednakże, jak zauważa Douglass C. North, znamy wiele sytuacji życiowych, kiedy w warunkach bezkarności czy też bardzo niskich p lub U_p , ludzie decydują się przestrzegać akceptowane przez siebie normy formalne lub nieformalne. Co więcej, jak wskazuje North, gdyby wzór (2) trafnie opisywał rzeczywistość, „kosztowność pomiaru wywiązywania się z umów i ich egzekwowania uniemożliwiłaby świat specjalizacji i podziału pracy” [North 1981, s. 45-46]. Powstaje zatem problem: Dlaczego ludzie przestrzegają norm i praw oraz przestrzegają umów w warunkach, kiedy maksymalizacja indywidualnej użyteczności sugerowałaby inny wybór?

Rozwiązaniem tego problemu może być dostrzeżenie, również za Northem, że ludzie posiadają przekonania moralne dotyczące dobra, sprawiedliwości i słuszności instytucji, które współtworzą zestaw ograniczeń dla maksymalizacji użyteczności. Co więcej, postępowanie zgodne z własnymi przekonaniemami ma właściwości interesujące z Beckerowskiego punktu widzenia. Po pierwsze, działanie uważane za moralnie dobre jest źródłem osobistej dumy, odczuwane jest więc jako przyjemne, natomiast działanie niezgodne z uznawanymi zasadami moralnymi niesie ze sobą poczucie winy i wyrzuty sumienia, a zatem gorycz i przykrość. I po drugie, przyjemność z przestrzegania zasad moralnych może ustąpić miejsca korzyściom ze złamania tychże zasad, jeśli korzyść z takiego działania jest wystarczająco wysoka. Innymi słowy, przekonania moralne będą tym ważniejszym czynnikiem wyborów, im niższy będzie koszt postępowania zgodnie z nimi.

Te potoczne obserwacje wydają się uzasadniać przyjęcie istnienia źródła użyteczności (Z), które można nazwać samozadowoleniem moralnym. Z założenia, w funkcji użyteczności znajdują się różne źródła użyteczności, w tym samozadowolenie moralne, a funkcja taka podlega ograniczonej maksymalizacji. Czyli w kontekście rozpatrywanego problemu przestrzegania danej instytucji:

$$TU_i = \sum_{j=1}^n U_j + U_B + U_M \rightarrow \max \quad (3)$$

gdzie: TU_i – całkowita użyteczność jednostki, U_j – użyteczność czerpana ze wszystkich pozostałych źródeł użyteczności, U_B – użyteczność korzyści z wyboru przestrzegania bądź naruszenia danej instytucji, U_M – przyjemność lub przykrość moralna wynikająca z wyboru przestrzegania bądź naruszenia danej instytucji.

Przy wyjaśnianiu wyborów dotyczących przestrzegania instytucji należy uwzględnić, że jednostka maksymalizuje sumę użyteczności korzyści z wyboru oraz użyteczności wynikającej z subiektywnej oceny moralnej wyboru. Ostatecznie więc warunek na przestrzeganie danej instytucji przyjmuje postać:

$$U_{BC} + U_{MC} > pU_p + (1 - p)U_{BN} + U_{MN} \quad (4)$$

gdzie: U_{MC} – użyteczność wynikająca z zachowania zgodnego z normą postrzeganą jako moralnie słuszna (pewna), U_{MN} – użyteczność wynikająca z zachowania niezgodnego z normą postrzeganą jako moralnie słuszna (ujemna i pewna).

Ze wzoru (4) wynika, że nawet w warunkach pewności bezkarności ludzie np. dotrzymują obietnic lub nie naruszają praw własności, jeżeli przyjemność potencjalnych korzyści ze złamania danej instytucji jest mniejsza niż potencjalna przykrość poczucia winy i wyrzutów sumienia. Teoretycznie więc istnieją takie poziomy p , U_p oraz U_B , których przekraczanie będzie prowadzić do zmian podejmowanych przez jednostkę wyborów.

Powyższe rozumowanie, celowo utrzymane w ramach ekonomii Beckerowskiej, może spotkać się z krytyką dotyczącą generalnie omawianej koncepcji metodologicznej, szczególnie ze wspomnianym wyżej zarzutem „adhokracji”. „Skoro przyjęty wcześniej model nie odpowiada obserwacjom” – mógłby zauważyć Blaug – „autor wprowadza po prostu dodatkowe założenia – samozadowolenie moralne jako źródło użyteczności – aby model w ten sposób dopasować do danych”. Czyż Z nazwany samozadowoleniem moralnym nie został przyjęty jedynie na podstawie potocznych obserwacji, bez ugruntowania w rzeczywistości, *ad hoc*, „z niczego”?

Otóż nie. Nie tylko dlatego, że już A. Smith posługiwał się w swojej etyce pojęciem *moral sentiments*. Przede wszystkim właśnie ze względu na wiedzę, którą może ekonomistom dostarczyć psychologia. Przyjemności i przykrości związane z przekonaniami moralnymi znajdują swoje zakorzenienie w psychologicznej, a nawet biologicznej wiedzy o człowieku, jego potrzebach i psychice. Człowiek posiada bogatą paletę „emocji moralnych”, zarówno związanych z samym zachowaniem, jak i jego oceną przez grupę, jednoznacznie przyjemnych bądź nieprzyjemnych, takich jak wyrzuty sumienia, wstyd czy duma [Haidt 2003, s. 852-870]. Psychologia ewolucyjna i socjobiologia wykorzystują eksperymentalnie stwierdzony fakt efektywności strategii „wet za wet” do wyjaśnienia powszechnego wśród różnych kultur i traktowanego jako oczywiste poczucia sprawiedliwości opartego na zasadzie wzajemności [Buss 2001, rozdz. 9, s. 281-305; Ridley 2000, rozdz. 7, s. 147-170]. Oczywiście we współczesnej psychologii zagadnienia kulturowych norm moralności i poczucia winy są centralnym motywem tradycji Freudowskiej [Freud 2007]. Wreszcie teoria dysonansu poznawczego wskazuje na potrzebę podtrzymywania pozytywnego obrazu własnej osoby jako dobrej moralnie i na nieprzyjemny stan napięcia powstający w momentach, kiedy zachowanie człowieka przeczy temu dobremu obrazowi [Aronson 2009, rozdz. 5, s. 184-248]. Tę listę można by kontynuować w odniesieniu do szczegółowych zagadnień psychologii moralności.

5. Podsumowanie

Wydaje się, że nieuprzedzone i krytyczne podejście do koncepcji Beckera pozwala na taką ich korektę, która może się przyczynić do znacznych korzyści poznawczych. Rola psychologii w rozumowaniu Beckera nie pozwala na uznanie go za przykład

psychologizmu. Jednak kierowanie się w tym zakresie samymi deklaracjami autora „ekonomicznej teorii zachowań ludzkich” również może być mylące, gdyż wykorzystywania dorobku psychologów w konkretnych zastosowaniach próżno u niego szukać.

Natomiast proponowane w artykule podejście pozwala osiągnąć kilka celów. Po pierwsze, dawny prekursor „podejścia ekonomicznego” J. Bentham próbował na potrzeby swojej etyki stworzyć możliwie pełną listę rodzajów przyjemności i przykrości. Taka lista może współcześnie powstać dzięki zdobyczom psychologii, które Benthamowi były niezbrane. Po drugie, osiągnięcia psychologii mogą oferować zarówno inspiracje, jak i empiryczne, indukcyjne uprawdopodobnienia przyjmowanych w Beckerowskich funkcjach użyteczności źródeł użyteczności (Z). Pozwala to na uniknięcie dla tych modeli i ich zastosowań krytyki typu Blaugowskiego i lepsze wyjaśnianie za ich pomocą szerokiego zakresu zjawisk ekonomicznych i społecznych.

Literatura

- Aronson E., *Człowiek – istota społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Becker G.S., *Ekonomiczne podejście do zachowań ludzkich*, [w:] *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990a.
- Becker G.S., *Zachowania nieracjonalne a teoria ekonomii*, [w:] *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990b.
- Bentham J., *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, PWN, Warszawa 1958.
- Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
- Buss D.M., *Psychologia ewolucyjna*, GWP, Gdańsk 2001.
- Caldwell B.J., *Clarifying Popper*, „Journal of Economic Literature”, 29(1), March 1991.
- Freud A., *Ego i mechanizmy obronne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Friedman M., *The Methodology of positive economics*, [w:] M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, Phoenix Books, Chicago 1966.
- Haidt J., *The moral emotions*, [w:] R.J. Davidson, K.R. Scherer, H.H. Goldsmith (eds.), *Handbook of Affective Sciences*, Oxford University Press, Oxford 2003.
- Klimczak B., *Model człowieka gospodarującego i wyjaśnianie w ekonomii*, [w:] B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ekonomia i prawo*, t. III, „Własność i kontrola w teorii i praktyce”, cz. I, Wydawnictwo UMK, Toruń 2007.
- North D.C., *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York-London 1981.
- Popper K., *The rationality principle*, [w:] D. Miller (ed.), *Popper Selections*, Princeton University Press, Princeton 1985.
- Ridley M., *O pochodzeniu cnoty*, Rebis, Poznań 2000.
- Robbins L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Second Edition, MacMillan, London 1945.
- Stigler G.J., Becker G.S., *De Gustibus Non Est Disputandum*, „American Economic Review”, 67(2), March 1977.
- Wärneryd K.-E., *Psychologia i ekonomia*, [w:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, GWP, Gdańsk 2004.

THE ROLE OF PSYCHOLOGY IN GARY S. BECKER'S ECONOMIC APPROACH TO HUMAN BEHAVIOR

Summary: The paper presents an interpretation of G.S. Becker's "economic approach to human behavior" with regard to relations of this standpoint in economic methodology with psychology. The aim of the paper is to properly identify the role that psychology plays both in works of Becker himself, and in the "economic approach". Ties of psychology with the "economic approach" are subject to the analysis in the following aspects: Becker's declarations, practice of his work, as well as in the context of methodological sources of inspiration of the "economic approach", with the potential of its enhancement towards a more consistent use of findings of psychology. Beckerian methodology is presented in such a way, so as to highlight its historic and methodological roots and inspirations. It is considered as an uncompromised application of situational explanation, Popperian rationality principle, Robbins' analytical definition of economic science, as well as Friedman's view about the irrelevance of "realism" of economic model assumptions. The paper indicates that despite inspiration with Bentham's psychology, the "economic approach to human behavior" fits into anti-psychologist paradigm in economic methodology. In accordance with methodological standpoints of Popper, Robbins and Friedman, Becker replaces "realistic" descriptions of human psyche with axiomatic, "unrealistic" assumptions of maximization and rationality. However, psychological knowledge is very relevant for Becker's theory because it constitutes an important condition for accurate construction of individual utility functions. Therefore, by the utilization of a question from moral psychology, the paper presents the possibility of the "economic approach" more deeply rooted in Bentham's ideas, with potential benefits for explaining human behavior. As indicated by D.C. North, neoclassical economics poses a problem: Why do people comply with social institutions and keep promises under conditions, in which maximizing individual utility would suggest otherwise? A solution to this problem might be assuming the existence of a Beckerian commodity, that could be named moral self-satisfaction. This reasoning may run into criticism related generally to the elaborated methodological concept, with particular role of the "ad hocery" accusation of Mark Balug. However, the concept of pleasures and pains bound with moral beliefs is rooted in our psychological, and even biological, knowledge about man, his needs and mind. The approach this paper proposes may be helpful in accomplishing a number of goals. First, the ancient forerunner of the "economic approach" Jeremy Bentham tried to create a comprehensive list of kinds of pleasures and pains. Such a list is increasingly more likely to be created in contemporary times, due to developments in psychology, unknown to Bentham. Secondly, developments in psychology may offer both inspiration and empirical support for particular commodities assumed in Beckerian utility functions, therefore dismissing accusations of "ad hocery".

Keywords: Gary S. Becker, Jeremy Bentham, economic approach to human behavior, neoclassical economics, moral psychology.