

Anna Horodecka

3. Przemiany obrazu człowieka we współczesnej ekonomii

Streszczenie

„Dokąd zmierza ekonomia”? - jest pytaniem, które stawiają sobie już nie tylko ekonomiści. Głównym przesłaniem tego opracowania jest zwrócenie uwagi na to, że chcąc odpowiedzieć na pytanie dokąd zmierza ekonomia, musimy sięgnąć głębiej i udzielić odpowiedzi na bardziej fundamentalne pytanie – „jak postrzegamy człowieka?”, który jest nie tylko przedmiotem ale i podmiotem ekonomii. Od tego sposobu postrzegania człowieka (obrazu człowieka) zależy bowiem nasz sposób rozumienia ekonomii, sposób jej definiowania, stosowane przez nią metody badawcze. Z kolei sam obraz człowieka zmienia się w zależności od wiedzy jaką ekonomiści mają nt. człowieka, aktualnych zmian zachodzących w świecie i sposobu ich wyjaśniania. Zmiany zachodzące w tym obrazie mają fundamentalne znaczenia dla zmian w samej ekonomii. Śledząc zatem aktualne zmiany obrazu człowieka, możemy odpowiedzieć na pytanie o kształt przyszłej ekonomii.

Słowa kluczowe: obraz człowieka, koncepcje człowieka, szczęście, dobrobyt, ekonomia heterodoksyjna, homo economicus, homo reciprocans, homo cooperativus, homo sustinens, Platon, Arystoteles.

Changes in the concept of human nature in contemporary economics

Abstract

"Where is the economics going"? – this is a question formulated by not only economists. The main intention of this paper is to draw attention to the fact that in order to answer the question of „where is going the economics”, we need to dig deeper and answer the more fundamental question - "how we perceive the human?", who is not only the object but also the subject of economics. The perception of the human being influences our understanding of the economics, and the way it is defined, and methods it applies. The image of man varies depending on the knowledge the economists have about the human nature, the current changes taking place in the world and how they explain. Changes in this picture are of fundamental importance for the changes in the economy itself. Therefore by tracking the current changes to the human being, we can answer the question about the future shape of the economics.

Key words: image of man, concepts of human nature, happiness, prosperity, heterodox economics, homo economicus, homo reciprocans, homo cooperativus, homo sustinens, Plato, Aristotle

Wstęp

Ekonomia jest dla ludzi i ludziom powinna służyć, aby dać im szansę na osiągnięcie szczęścia. Szczęście natomiast jest postrzegane przez większość ludzi jako cel, do którego dążą. Wskazują na to nie tylko badania empiryczne prowadzone w ramach różnych dyscyplin naukowych, jak też ich teoretyczne rozważania¹, ale także ojcowie filozofii, na której opiera się nasza cywilizacja. Zwłaszcza Arystoteles uznawany za twórcę podstaw nauki i systemu naukowego (stworzył m.in. podział nauk i zajmował się ich systematyzacją) uważał szczęście (eudajmonię – gr. εὐδαιμονία) jako cel, do którego człowiek dąży *nonens volens*. Jest to cel, wpisany w istotę bycia człowiekiem, od którego człowiek nie może się uwolnić nie tracąc zarazem swojego człowieczeństwa. Warto przy tym pamiętać, że wg Arystotelesa człowiek może osiągnąć swój cel życiowy, szczęście jedynie w państwie. Jest to związane z naturą człowieka i stanowi jego trwałą cechę. Dlatego też dla Arystotelesa człowiek jest „zoon politikon” (gr. ζῷον πολιτικόν). Choć od tego czasu pojawiło się wielu filozofów, którzy różnie patrzyli na tę kwestię, czasem próbując oddzielić los pojedynczego człowieka od losu innych, wielu wracało do myśli Arystotelesa, ujmując w innych słowach jedynie istotę jego przekazu² – człowiek dąży do szczęścia, ale do tego potrzebuje innych i to nie innych jako bezładnej grupy, ale innych jako uporządkowanego społeczeństwa, rządzonego w sposób sprawny i efektywny.

1. Szczęście i dobrobyt

Słuchając nauki płynącej z mądrości starożytnej, przyjrzyjmy się temu, co składa się na to szczęście w rozumieniu filozofii klasycznej. Platon i Arystoteles różnie ujmują to zagadnienie. O ile dla Platona szczęście to osiągnięcie dobra najwyższego,

¹ Psychologia rozumie inaczej szczęście niż filozofia – koncentrując się w zgodzie ze swoim paradygmatem naukowym (odnoszeniem wszystkich aspektów, które opisuje do wrażeń, które człowiek może odczuwać) na aspektach odczuwania stanu szczęśliwości.

² Jak napisał Whitehead: Najbezpieczniejszą ogólną charakterystyką europejskiej tradycji filozoficznej jest ta, że składa się ona z serii przypisów do Platona (własne tłumaczenie z angielskiego oryginału "The safest general characterization of the European philosophical tradition is that it consists of a series of footnotes to Plato" (A. N. Whitehead, *Process and Reality*, Free Press, New York 1978, s. 39).

absolutnego (idei dobra), to dla Arystotelesa szczęście wiąże się z osiągnięciem dobra zakorzenionego w świecie realnym, które polega na postępowaniu w zgodzie z zasadą złotego środka. Są jednak w tych koncepcjach wspólne cechy: u Platona człowiek musi potrafić zapanować przy pomocy rozumu nad ciągnącymi go w dół skłonnościami cielesnymi (zmysłowymi)³, u Arystotelesa natomiast – zapanować nad wszelkimi skrajnościami, które odciągają człowieka od „złotego środka”. U Platona zatem człowiek dochodzi do szczęścia (posługując się metaforą opisaną przez Platona w *Fajdroście*⁴), poprzez opanowanie „czarnego konia” przez woźnicę (duszę rozumną)– uosobienie duszy zmysłowej ciągnącego go w dół. Takie działanie umożliwia dotarcie do celu – szczęścia rozumianego jako zjednoczenie się ze światem idei: prawdy, dobra, piękna. Podobnie jest w innej metaforze duszy zarysowanej w „*Państwie*”. Również tutaj dobro jest osiąganego poprzez podporządkowanie niższych części duszy wyższemu, oraz poprzez zaprowadzenie ładu w każdej z nich. Dusza jest tu również podzielona na trzy części, ale w inny sposób. Platon odwołuje się tu do metafory ciała ludzkiego i poszczególnych jego części od najniższych (brzuch – cnota wstrzemięźliwości), przez środkowe (klatka piersiowa – cnota męstwa), do najwyższych (głowa - rozum)⁵. W świetle wspomnianej postulowanej konieczności umiejscowienia ekonomii w szerszym kontekście, ciekawe się wyda, że i dla Platona miejsce ekonomii jest w duszy najniższej – odpowiedzialnej za zaspokojenie podstawowych żądz⁶. Harmonia wewnątrz tej części polega na tym, że rządzi nią cnota wstrzemięźliwości, polegająca na umiejętności „ograniczenia się” (jakże aktualna wskazówka dla ekonomii dzisiejszej). Jednocześnie ta część duszy, podobnie jak środkowa podlega części

³ Inna część duszy - szlachetna i dobra o pochodzeniu boskim jest mu bowiem posłuszna. Jest to nawiązanie do obrazu duszy przedstawionym w *Fajdroście*. Przytoczony tu zostaje (ustami Sokratesa) mit, w którym dusza jest podzielona na trzy części. Sokrates w dialogu Platona mówi: „...Tak jak to na początku tego mitu podzieliłem każdą duszę na trzy części, na dwie postaci przypominające rumaki i na trzecią – woźnicę...”, S. Witwicki, *Platona Fajdros*, Lwów 1918; Platon, *Fajdros (przełożył, wstępem, komentarzem i skorowidzem opatrzył Leopold Regner)*, PWN, Warszawa 2004.

⁴ Platon, *Fajdros (przełożył, wstępem, komentarzem i skorowidzem opatrzył Leopold Regner)*, PWN, Warszawa 2004.

⁵ Dusza składa się z trzech części: (1) *logistikón* – duszy rozumnej z siedzibą w umyśle, (2) *thymoeidēs* – duszy odważnej z siedzibą w piersi, i (3) *epithymētikón* - *pożądliwej* z siedzibą w podbrzuszu, por. Platon, *Państwo*, Antyk, Kęty 2003. Obie te koncepcje duszy nie są wcale sprzeczne – ale się uzupełniają. Woźnica karety może być przyrównany do duszy rozumnej, a koń biały szlachetny do duszy męskiej, natomiast rumak czarny – do duszy pożądliwej, najtrudniejszej do okiełznania.

⁶ Trzeba pamiętać, że Arystoteles jako pierwszy określił zakres badawczy ekonomii (po Ksenofenesie).

rozumnej, którą kieruje cnota „rozumu”. Najwyższą zasadą jest jednak zasada i cnota sprawiedliwości – jej są podległe inne części duszy. Wniosek dla ekonomii byłby taki: ekonomia powinna kierować się umiarem, jak też zdolnością samoograniczenia się oraz być podporządkowana zasadom rozumu i sprawiedliwości. Podobne rozumowanie znajdziemy u Arystotelesa. Wyróżnione przez niego części duszy: wegetatywna i zmysłowa, powinny być podporządkowane części rozumnej, gdyż jedynie ta wyróżnia człowieka od reszty istot. Zatem być człowiekiem – oznacza, żyć według praw przede wszystkim duszy rozumnej. Dla człowieka życie zgodnie z naturą – to życie rozumne i takie prowadzi do szczęścia. Szczęście – wg Arystotelesa to εὐδαιμόνια⁷ - życie poddane zasadzie dobra (kierowane przez dobrego demona). Szczęście łączy zatem w sobie dwa aspekty: z jednej strony jest to **cnota** (ἀρετή) ex definitionem pojmowana jako stan równowagi, złotego środka między dwoma skrajnościami, z drugiej natomiast **dobrobyt materialny**, który ma za zadanie ułatwić pielęgnowanie tejże cnoty. Człowiek nie mający zapewnionego minimalnego choć dobrobytu nie jest w stanie wystarczająco zajmować się rozwojem własnego umysłu⁸, gdyż wszystkie siły poświęca walce o przetrwanie. Podsumowując te filozoficzne rozważania, zwróćmy uwagę na ich doniosły przekaz dla ekonomii. Ekonomia i jej miejsce zależą od tego, jak patrzymy na człowieka i co uznajemy za jego cel. U obu filozofów były to wartości wyższe – dobro u Platona jako źródło szczęścia oraz szczęście u Arystotelesa. U obu jego osiągnięcie zależało od zdolności człowieka od powściągnięcia popędów (walka z czarnym rumakiem w „Faidrosie”, czy zapanowanie rozumem nad częścią zmysłową duszy w „Państwie”), zachowania umiaru. Ekonomia zarówno dla Platona, jak i Arystotelesa musi być podporządkowana rozumowi, oraz opierać się na zasadzie umiaru (skłonność do bogacenia się jest wyraźnie zdyskredytowana zarówno u idealisty Platona, jak też u przyrodnika - Arystotelesa w jego koncepcji ekonomii). Dobrobyt materialny jest u obu filozofów pożądanym elementem rozwoju człowieka, który może być lub nawet powinien być osiągnięty w ramach państwa.

⁷ Eudajmonia tłumaczona jest jako szczęście, dosłownie oznacza jednak „być napędzanym przez dobrego demona”, wiąże się więc bardziej nie z celem, będącym na zewnątrz człowieka, ale ze stanem, w którym się on znajduje. Zależy zatem w wysokiej mierze od cnoty człowieka. Cnota ta w dużym uproszczeniu może być porównana do charakteru człowieka – zdolności jego do zachowywania się w pewnych sytuacjach w określony sposób, niezależnie od kierujących człowiekiem popędów.

⁸ Starożytni mówili w tym kontekście o zajmowaniu się filozofią – a więc o umiłowaniu mądrości „φιλοσοφία”; φιλό – lubę i σοφία – mądrość.

Jednak dobrobyt materialny sam sobą nie zapewnia szczęścia o czym zapewniają nas zarówno wspomniani wyżej filozofowie, jak i aktualne badania prowadzone w wysoko rozwiniętych krajach np. OECD. Pokazują one m.in., że dalszy wzrost dobrobytu nie przekłada się na szczęście, zarówno ujmując kwestię globalnie (używając wielkości makroekonomicznych) jak i badając poszczególne grupy. Oznacza to zatem, że dalszy wzrost dobrobytu mierzony taką wielkością jak PKB per capita nie pociąga za sobą dalszego przyrostu szczęścia (wskazują na to liczne badania używające do pomiaru szczęścia specjalnie skonstruowanych mierników - tzw. Happiness Index). Dzieje się tak zarówno, jeżeli chodzi o pomiar dobrobytu w obrębie pewnej grupy, jak i dla jednostki. Ma to wiele przyczyn, które szerzej tłumaczy psychologia i stworzone w jej obrębie teorie⁹. W efekcie zarówno jednostka jak i grupa szybko wracają do uprzedniego poziomu szczęśliwości, niezależnie od tego, jak wielka była „zmiana na lepsze”¹⁰ i co gorsze – coraz trudniej zwiększyć stan ich zadowolenia przez dalszą poprawę dobrobytu. Dalsze zwiększanie dobrobytu jawi się zatem jak napełnianie wodą pełnego naczynia; wlewanie dodatkowych porcji wody jest bezużyteczne, woda wylewa się bowiem z naczynia. Napełnianie naczynia ma jedynie sens, kiedy jest ono w dużej mierze puste – każda kropla jest przyjmowana wtedy z wdzięcznością – przyczynia się do wzrostu szczęścia. Odpowiada to sytuacji krajów bardzo ubogich, w których ze wzrostem dobrobytu materialnego poprawia się wzrost szczęśliwości.

⁹ Mechanizm ten wyjaśnia psychologia poprzez tzw. teorię homeostatyczną. Do ekonomii dotarł ten proces rozumowania za sprawą Kahnemana i Tverskiego (choć tylko Kahnemann dostał nagrodę Nobla, gdyż Tversky wtedy już nie żył, (w odczuciu Kahnemana była to nagroda dla obu – jak dał temu wyraz w wywiadzie). Wyjaśnili oni różne mechanizmy, heurystyki stosowane w procesie dokonywania wyborów, dalekie od metod optymalizacji i dążenia do maksymalizacji. Mechanizm zakotwiczenia wyjaśnia przykładowo, w jaki sposób człowiek dokonuje wyboru – porównując kolejne możliwości wyboru, jakie mu się jawią z tymi, z którymi się zetknął po raz pierwszy. Podobnie w aspekcie użyteczności czy szczęśliwości odczuwanej z powodu posiadanego bogactwa: porównuje do tego co ma, jak ma więcej – przyzwyczajają się do tego szybciej i co bardzo interesujące aby uzyskać podobny poziom użyteczności potrzebuje dużo większego przyrostu bogactwa niż wcześniej, bo odnosi go do uprzedniego stanu – wyjaśnia to szerzej psychologia i ekonomia behawioralna. Wniosek stąd jest taki, że potrzebowalibyśmy wciąż coraz większego przyrostu bogactwa, aby nasza szczęśliwość rosła, chyba że zamiast działać „na ślepo”, zmienimy coś w naszym nastawieniu – czyli wrócimy do ujęcia szczęścia tak jak to rozumiał Arystoteles, któremu nie chodziło o pomnażanie bogactwa w nieskończoność, ale o pewien jego zadowalający poziom.

¹⁰ Badania empiryczne wykazują, że stan szczęścia osób, które wzbogaciły się przykładowo poprzez wygraną w totolotka, wcale się trwale nie zwiększa.

Oznacza to, że sama koncentracja na wroście materialnym, czyli tzw. dobrobycie materialnym (zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych!) jest sztuką dla sztuki, i nie przekłada się na to, co dla człowieka jest najważniejsze (potwierdzają to liczne opracowania). Wzrost dobrobytu materialnego jest częścią szczęścia, ale nie należy zapominać, że jest wielkością pomocniczą a nie absolutną! Ma zatem swoje znaczenie, o tyle o ile przyczynia się do wzrostu szczęścia, a nie gdy sam w sobie rośnie. Powinien zatem być zawsze rozważany w kontekście szczęścia.

2. Ekonomia, szczęście a obraz człowieka

Oparcie zatem ekonomii na zasadzie maksymalizacji dobrobytu mijają się z celem - dobrobyt jest bowiem jedynie kategorią pomocniczą a nie absolutną. Także **koszty** takiego przedsięwzięcia są bardzo duże. Do tych kosztów można zaliczyć obciążenie środowiska, psychologiczne konsekwencje nadmiaru, nierówność społeczną (rośnie ona najczęściej w krajach, w których ścieżka wzrostu jest wyjątkowo wysoka¹¹). Wiąże się to z tym, że wzrost gospodarczy pociąga za sobą zwiększone zużycie materiałów, a ich pozyskanie, wykorzystanie i utylizacja jest silnym obciążeniem dla środowiska.

Ekonomia dostrzega te problemy i zaczyna poświęcać im swoją uwagę włączając je w swoje rozważania (ekonomia instytucjonalna, behawioralna, eksperymentalna), nie zmienia jednak przy tym swojej **perspektywy patrzenia**, raczej szuka nadal rozwiązania **problemu maksymalizacji** przy różnych ograniczeniach. Oznacza to, że **cel** pozostaje wciąż ten sam: zwiększenie, wzrost, maksymalizacja, zmieniają się tylko warunki, przy jakich ten problem jest rozwiązywany. Ograniczeniami lub wsparciem w procesach decyzyjnych stają się tu przykładowo wartości, dobre praktyki zakorzenione w instytucjach (ekonomia instytucjonalna). Co to oznacza? Przykładowo przy rozwiązywaniu problemu maksymalizacji dobrobytu, uwzględnia się obok kosztów tradycyjnych inne czynniki, jak np. istniejące w danej kulturze wartości i antywartości przejawiające się w pewnych zwyczajach (instytucje nieformalne), które

¹¹ Statystyki prowadzone przez OECD zwracają uwagę na ten fakt. Jednocześnie jednak efekt ten działa jak bumerang – wzrost nierówności prowadzi ostatecznie do spadku PKB per capita, por. M. Doepke, D. de la Croix, *Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters*, "The American Economic Review", 2003, Vol. 93, nr 4, 1091-1113. Szybkie ścieżki wzrostu w jednych regionach, a w innych niskie – nierówność między regionami - są zjawiskiem negatywnym. Dobrym przykładem mogą tu być Chiny, kraj o bardzo szybkiej ścieżce wzrostu ale z dużymi różnicami międzyregionalnymi, por. J.-T. Huang, C.-C. Kuo, A.-P. Kao, *The Inequality of Regional Economic Development in China between 1991 and 2001*, "Journal of Chinese Economic and Business Studies", 2003, Vol. 1, nr 3, 273-285.

obniżają koszty transakcyjne (pozytywne wartości) lub je zwiększają (nieefektywne instytucje).

Ale może powinno być odwrotnie! – może to ekonomia powinna służyć pewnym wartościom o fundamentalnym znaczeniu dla społeczeństwa. Trudno zanegować fakt istnienia takich wspólnych wartości (np. sprawiedliwość, fairness etc.) korzystnych dla społeczeństwa, gdyż od wieków odwołują się do nich najróżniejsze formy organizacji.

To, że ekonomia powinna służyć ludziom, a więc być zakorzeniona w szerszej rozumianym systemie społecznym (społeczno – polityczno - kulturowym), wydaje się oczywiste zarówno osobom spoza ekonomii, ale też działającym w jej obrębie (wspominając choćby ostatnich autorów „nawracających” ekonomię z powrotem do człowieka i tego, co jest mu bliskie – dobra, wartości, sprawiedliwości (Sedláček, Stiglitz, Kołodko¹²). Coraz częściej ten problem dostrzegają organizacje (zarówno przedsiębiorstwa jak i non-profit) starając się go rozwiązać stosując różne strategie etyczne, ekologiczne, wykorzystując swoje zakorzenienie w społeczeństwie i reprezentowanie jego wartości. Przykładem dla takich strategii jest przykładowo tzw. społeczna odpowiedzialność biznesu (ang. Corporate Social Responsibility), jak też podejście uwzględniające „stakeholder” jako konieczne uzupełnienie strategii rozwoju skupiającej się jedynie na zwiększeniu zysku dla akcjonariuszy – „shareholder” lub „stockholder”.

Ekonomia jednak wciąż nie odwraca swojej perspektywy patrzenia i uznaje **społeczne komponenty jako warunki raczej ograniczające** centralny problem optymalizacyjny, względnie maksymalizacyjny – czyli zysk. Warunki ograniczające mogą działać zarówno w sposób negatywny tj. powodując koszty (koszty transakcyjne), lub pozytywnie - zmniejszając te koszty (instytucje wspierające otoczenie etc.). Nawet gdy osoba dokonująca wyboru ekonomicznego nie kieruje się sugerowaną jej motywacją, problem wyboru będzie wciąż postrzegany jako „rachunek optymalizacyjny”. Można tu powiedzieć w nawiązaniu do filozofii, że to od rodzaju „okularów” (czyli Kantowskich kategorii) zależy nasze postrzeganie rzeczywistości. To od założeń, wyobrażeń jakie przyjmujemy o świecie i człowieku zależy nasz

¹² T. Sedláček, *Ekonomia dobra i zła*, Wydawnictwo EMKA, Warszawa 2012; G. W. Kołodko, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008; J. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004; Inne publikacje zajmujące się takimi fundamentalnymi zmianami w obrębie ekonomii to np. J. Stacewicz, *W kierunku metaekonomii*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003; J. Stacewicz, *Ekonomia na rozdrożu*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich. Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław 1991; jak też np. K. Sosenko, *Ekonomia w perspektywie aksjologicznej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1998.

sposób patrzenia na rzeczywistość. W omawianym przypadku patrzenie na zachowania jednostek przez pryzmat „maksymalizatorów użyteczności”, może prowadzić do skrajności, np. interpretowania działań „Gandich” i „Matek Teres” tego świata jako „rachunków optymalizacyjnych”. Wiele organizacji non-profit, akcji pomocy, wolontariatu, wymyka się jednak takiej generalizacji, choć nie ustają próby postrzegania nawet takich akcji przez wspomniany wyżej punkt widzenia. **Czyniąc tak, patrzymy na wszystkich ludzi w taki sam sposób, przez pryzmat nałożonych soczewek noszących miano „homo oeconomicus”.**

Patrząc za pomocą takiego konstruktów poznawczego, widzimy, to co chcemy zobaczyć, bo inne obserwacje nie trafiają w ognisko soczewki i co więcej często znajdujemy potwierdzenie naszych obserwacji. Czy zawsze? Właśnie że nie – wiele zjawisk i problemów pozostaje niewyjaśnionych i woła niejako o zmianę paradygmatu. Należą do nich pojawiające się kryzysy ekonomiczne, rozrost sektora finansowego, spekulacje, rosnąca nierówność w społeczeństwie a także problemy z zanieczyszczeniem środowiska, wirtualizacją życia, przedmiotowym patrzaniem na człowieka. Tu pojawia się oczywiście problem metodologiczny. Badając wszystkie fenomeny gospodarcze i społeczne¹³ i dopuszczając tylko jeden motyw wyjaśniający ludzkie zachowania popadamy w pułapkę, którą można określić jako „samospełniająca się przepowiednię”. Jak to należy zrozumieć? Po pierwsze, przypisując wszystkim taki egoistyczny motyw działania, postępujemy metodologicznie niewłaściwie - formułujemy hipotezę, którą traktujemy jako przesłankę. Zwróćmy uwagę, że hipoteza alternatywna – „człowiek nie maksymalizuje swojej użyteczności” jest niemożliwa do wykazania empirycznie. Twórcy i obrońcy „homo oeconomicusa” nie wskazują na możliwy eksperyment, który mógłby podważyć prawdziwość naszej hipotezy. Po drugie, „samospełniająca się przepowiednia” popełniana jest dwukrotnie:

- przy tworzeniu teorii: naukowiec zakładając taki motyw działania, nie dostrzega innych, a co zatem idzie, znajduje potwierdzenie dla postawionej przez siebie hipotezy;
- poprzez oddziaływanie na podmioty gospodarcze: podmioty gospodarcze przejmują ten sposób patrzenia na siebie i innych, nagradzając „zachowania optymalizujące”.

Podsumowując; soczewki, przez jakie patrzymy na świat, czyli nasz obraz człowieka, może determinować zachowania nie tylko naukowców tworzących teorię,

¹³ Także społeczne – bo mamy do czynienia w obecnych czasach z tzw. ekspansjonizmem ekonomii, czyli ekonomicznym patrzaniem na problemy natury społecznej, nie rozpatrywane wcześniej przez ekonomię.

ale też przedmiotu badawczego – osób, których zachowania są opisywane przez teorię. Jednocześnie jednak w świetle wcześniejszych rozważań takie „optymalizacyjne zachowania”, wcale nie zawsze są dla gospodarki korzystne i mogą być odpowiedzialne za wiele problemów (społecznych – silne różnice w dochodach, ekologicznych – zagrożenie środowiska, emocjonalnych – rozpad więzi społecznych i międzyludzkich, dla których altruizm jest nieodzownym składnikiem spinającym społeczeństwo). W tym kontekście rodzi się istotne pytanie: **jak ekonomia ma podolać wspomnianym problemom i co powinna w sobie zmienić, co może być kluczem do jej przemian**. Dlaczego jej dotychczasowe podstawy nie umożliwiają rozwiązania istniejących problemów?

Wydaje się, że kluczem może być tutaj **właśnie obraz (koncepcja) człowieka, na jakiej ekonomia się opiera**. Ten obraz człowieka jest tu rozumiany jako przyjmowany przez ekonomię sposób postrzegania człowieka. Jest on pewnym uproszczeniem rzeczywistości, pewną heurystyką ograniczającą horyzont poznawczy ekonomii o cechach normatywnych, wpływającą na naukowców zajmujących się ekonomią jak i inne podmioty praktycznie zajmujące się ekonomią. Zmiany obrazu człowieka odbijają się na zmianach w obrębie samej ekonomii. Można to prześledzić, analizując zmiany zachodzące **zarówno w samym „homo oeconomicus”**, ale także w **innych obrazach człowieka obecnych w ekonomii** – zwłaszcza heterodoksyjnej, wywodzącej się często od innych modeli człowieka.

Zauważalny jest istotny rozdział między koncepcjami człowieka rysowanymi na tle obrazu. Kryterium rozdziału jest tutaj stopień odejścia od człowieka ekonomicznego (*homo oeconomicus*). Inaczej mówiąc można by wyróżnić koncepcje człowieka jedynie lekko modyfikujące założenia, na których opiera się obraz człowieka ekonomicznego i te silnie go różnicujące. Efektem są silniejsze lub słabsze różnice w teorii, rozwijanej przez ekonomistów.

Wydaje się, że wiele teorii jak np. instytucjonalna i inne poszły na kompromis z ekonomią głównego nurtu. Kompromis ekonomii instytucjonalnej polega na tym, że zachowuje ona podstawowe założenie o człowieku maksymalizującym swoją użyteczność. Modyfikacja polega jedynie na tym, że podmiot dokonujący wyboru uwzględnia także koszty transakcyjne, których wysokość zależy od instytucji.

Z pewnością tzw. ekonomia buddyjska, humanistyczna czy feministyczna i ekologiczna, jak też ewolucyjna wychodzą (każda w inny sposób) od innego podejścia do człowieka i świata w którym się człowiek znajduje (obraz człowieka jest bowiem silnie powiązany z obrazem świata). Zmiany obrazu człowieka w ekonomii są zatem faktem, co jednocześnie jednak rodzi pytanie o przyczyny tychże przemian.

3. Z czego wynikają zmiany w obrazie człowieka?

Zmiany obrazu człowieka oraz zmiany obrazu świata wynikają z potrzeb powstających w świecie, przemian cywilizacyjnych, rosnącej złożoności zjawisk, postępu w nauce oraz kontaktu z innymi kulturami i religiami. Wywołują one zmiany ogólnego rozumienia tego, czym jest człowiek, a w konsekwencji także w obrazie człowieka leżącym u podstaw ekonomii. To przejście od potocznego, indywidualnego obrazu człowieka do obrazu naukowego nie jest bezpośrednio, wpływ na to mają autorytety osób działających w ekonomii. Proces ten przebiega w kilku etapach.

Etap 1: Tworzenie **potocznego obrazu człowieka**. Powstawanie tego potocznego obrazu zależy od kontekstu społecznego, w jakim człowiek się znajduje (rodziny, wychowania, pierwszej pracy, kolegów, ról społecznych). Powstający potoczny obraz człowieka jest konstruktem poznawczym, powstającym wg badań prowadzonych w ramach psychologii (np. Oerter¹⁴) już u dziecka i ulegający uzupełnieniom i modyfikacjom czyniącym go coraz bardziej złożonym. Obraz ten pozwala człowiekowi funkcjonować w świecie, nawiązywać kontakty z innymi, planować swoje działanie, wyjaśniać sobie zjawiska, które go dotyczą.

Etap 2: Zetknięcie się **potocznego obrazu człowieka z ekonomicznym obrazem człowieka** - obrazem człowieka panującym w danej dyscyplinie (tu: ekonomii). Ekonomista na ogół przechodzi przez proces edukacji ekonomicznej na studiach i potem podczas pracy na uczelni, poprzez kontakty z innymi ekonomistami podczas konferencji etc. Niezależnie od obrazu człowieka jaki posiada przyszły ekonomista, konfrontuje on ten obraz z modelem człowieka towarzyszącym mu przez cały okres studiów, za pomocą którego tłumaczone są najróżniejsze zjawiska ekonomiczne.

Etap 3: Proces integracji tych obrazów w ramach studiów, umacnianie się ich pod wpływem istniejących autorytetów, uczenie się interpretacji zjawisk i procesów zachodzących w świecie i problemów naukowych w oparciu o ten obraz. Proces integracji polega na tym, że podejmując studia ekonomiczne człowiek z reguły ma już pewien ukształtowany sposób patrzenia na świat i ludzi. Będąc skonfrontowanym z nowym obrazem człowieka, może starać się próbować je połączyć, zintegrować. Nie zawsze zachodzi to zupełnie świadomie. Obrazy człowieka jakie kształtujemy, są często nie w pełni uświadomione. Liczne procesy psychologiczne mogą opisywać ten proces integracji.

Etap 4: W kolejnym etapie możliwe są następujące reakcje:

¹⁴ R. Oerter (red.), *Menschenbilder in der modernen Gesellschaft*, Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart 1999.

- Dalsze umacnianie się dotychczasowego obrazu przez znajdowanie potwierdzeń dla takiego obrazu, względnie szukanie takich problemów naukowych, które na to pozwalają. Konsekwencją może być tu „ucieczka w teorię”. W rezultacie naukowiec pozostaje w obrębie ortodoksyjnego ujęcia ekonomii i w obrębie niego definiuje swoje obszary badawcze.
- Dostrzeganie słabości istniejącej koncepcji człowieka (np. poprzez krytyczną autorefleksję, kontakty z innymi dyscyplinami nauki. Znajdowanie niedostatków istniejącej koncepcji w rozwiązywaniu problemów, którymi ekonomia się zajmuje. Wówczas możliwe jest:
 - uzupełnianie tego modelu człowieka (obrazu, koncepcji) o dodatkowe założenia, które wydają się bardziej zgodne z wiedzą potoczną (obserwacją codzienną) i nauką o człowieku. Przykładowo kontakt ekonomii z psychologią „otwiera oczy” na inne sposoby podejmowania decyzji niż optymalizacyjne. Przykładem może być tu podejmowanie ich np. za pomocą heurystyk. Opis takich sposobów ich podejmowania zawdzięczamy psychologowi i jednocześnie nobliście ekonomii – Kahnemanowi. Wyróżnił on wiele mechanizmów zdecydowanie odbiegających od założeń, jakie przyjmuje się w ekonomii klasycznej dotyczących sposobu podejmowania decyzji. Opisane przez niego i Tverskiego mechanizmy to przykładowo: teoria perspektywy, mechanizm zakotwiczenia i inne. Z kolei kontakty z **socjologią** (lecz także z psychologią społeczną) wskazują na to jak silnie człowiek w swoich wyborach zależy od innych osób - od społeczeństwa, jego zwyczajów, zakorzenionej kultury i wychowania. Taki kontakt z osiągnięciami socjologii może prowadzić do uwzględnienia roli instytucji przy dokonywaniu wyborów (ekonomia instytucjonalna), wartości niematerialnych w funkcji użyteczności oraz uwzględnienia innych mechanizmów podejmowania decyzji (ekonomia behawioralna);
 - szukanie akceptacji środowisk ortodoksyjnych dla istniejących zmian poprzez uczynienie „gorzkiej pigułki” (niezdatności istniejącej koncepcji) słodką, a więc poprzez ubranie tego problemu w język i sposób myślenia ekonomii tradycyjnej. W zależności od zrozumiałości tego „dopasowania” oraz możliwości jego integracji z ogólnym modelem, ekonomiści są akceptowani przez swoje środowisko;
 - próba koncepcji zupełnie nowego modelu człowieka i świata – jak w ekonomii buddyjskiej czy humanistycznej, gdy pojawia się człowiek samorealizujący się, gdzie od jego wewnętrznego rozwoju, percepcji zjawisk,

zależy kształt jego działań. Celem tego człowieka przestaje być maksymalizacja użyteczności. Akceptacja konsekwencji takiego myślenia oznacza często tworzenie i działanie poza głównym nurtem ekonomii i skazanie na „interdyscyplinarność”.

- W zależności od wyboru drogi przez ekonomistę, obraz człowieka ulega zmianie.

Kontakty między naukowcami np. podczas konferencji naukowych (i wymiana poglądów), zdobywanie uznania przez np. wyróżnienia przyznawane różnym ekonomistom i nie-ekonomistom za dokonane osiągnięcia w obrębie ekonomii, jak np. nagroda Nobla, prowadzą lub właściwie mają dużą szansę do doprowadzenia do **wspólnego obrazu człowieka w ekonomii**. Coraz więcej organizowanych jest interdyscyplinarnych konferencji, jest coraz więcej zespołów skupiających naukowców z różnych dyscyplin. Także przyglądając się nagrodom Nobla przyznanym w obrębie ekonomii, można zauważyć, że przyznawane są one coraz częściej naukowcom spoza nurtu ortodoksyjnego ekonomii, a nawet naukowcom spoza ekonomii.

Przyjmowanie nowych idei implikujących odmienną od panującej koncepcję człowieka dokonuje się dzięki tendencji grup społecznych do przejmowania przekonań i idei autorytetów¹⁵. Szczególną rolę odgrywają tutaj wspomniane nagrody Nobla. W sytuacji, gdy reprezentanci sił odśrodkowych w ekonomii, a również i naukowcy pracujący jedynie na obrzeżach ekonomii (jak Amartya Sen – laureat nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii za wkład do ekonomii dobrobytu), bądź będący nawet spoza ekonomii zostają wyróżnieni za swoje osiągnięcia, środowisko ekonomistów głównego nurtu zwraca silniejszą uwagę na nowe idee. Wydaje się, że do silniejszego zainteresowania ekonomią behawioralną (i stopniowym wprowadzaniem jej w program nauczania na uniwersytetach) odpowiedzialny jest m.in. również Nobel w zakresie psychologii ekonomicznej, naświetlającej problemy z zakresu podejmowania decyzji ekonomicznych w warunkach niepewności, zdobyty w 2002 r. przez Daniela Kahnemana („Maps of bounded rationality” – „Mapa granic racjonalności”)¹⁶ „za zintegrowanie wniosków z badań psychologicznych do nauk

¹⁵ Można to wyjaśnić posługując się teoriami psychologicznymi, por. R. J. Gerrig, P. G. Zimbardo, *Psychologia i życie: (eng. Psychology and life)*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

¹⁶ D. Kahneman, *Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics*, "The American economic review", 2003, Vol. 93, nr 5, 1449-1475; A. Tversky, D. Kahneman, *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge University Press, Cambridge 1982; D. Kahneman, *Attention and effort*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1973; D. Kahneman, *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge University Press, Cambridge

ekonomicznych, szczególnie dotyczących ludzkich osądów i podejmowania decyzji w warunkach niepewności”. I tak przykładowo teoria perspektywy (sformułowana przez Daniela Kahnemana i Amosa Tverskiego¹⁷) tłumacząca **proces podejmowania decyzji w sytuacji ryzyka** stoi w konflikcie z **teorią użyteczności oczekiwanej** (ang. *expected utility hypothesis*) obecnej w ekonomii głównego nurtu. Według teorii perspektywy człowiek nie maksymalizuje zatem swojej oczekiwanej funkcji użyteczności, bo silniej odczuwa straty niż korzyści, a więc ta teoria nie neguje, że to nieoczekiwana użyteczność decyduje w pełni o zachowaniach człowieka. Również Nobel dla V. Smitha, który jest notabene założycielem i prezydentem Międzynarodowej Fundacji na rzecz badań w zakresie ekonomii eksperymentalnej („International Foundation for Research in Experimental Economics”)¹⁸ rzucił światło na prace powstające w ramach ekonomii nie tylko behawioralnej ale i eksperymentalnej. Nobel przyznany A. Senowi nagroził ekonomistę, który krytycznie ustosunkowuje się do samych podstaw ekonomii, nie tylko związanych z obrazem ale poprzez niego z samą metodologią. W jednym ze swoich artykułów¹⁹ Amartya Sen krytykuje sposób patrzenia na człowieka jako na maksymalizatora (czegokolwiek), sugerując także, że podstawy sformułowane dla nauk przyrodniczych nie mają bezpośredniego, a może w ogóle przełożenia na świat nauk społecznych, dlatego że w nich w odróżnieniu od świata przyrodniczego występuje osoba która maksymalizuje, której obecność wymaga zupełnie innego podejścia²⁰.

Kolejną przyczyną zmian obrazu człowieka w ekonomii jest silny rozwój ekonomii heterodoksyjnej spowodowany rosnącym zapotrzebowaniem na nowy obraz człowieka biorących się z krytyki podejścia opartego na modelu „homo oeconomicus”. Zmiany w podejściu do ekonomii mogą ułatwić adaptację nowego sposobu patrzenia na człowieka. Rysują się tendencje do holistycznego, interdyscyplinarnego a zarazem heterogenicznego podejścia w ekonomii. Takie wyzwanie stawia ekonomię w punkcie zwrotnym. Podstawowa trudność polega jednak na tym, że mimo iż nowe pomysły

2001; D. Kahneman, A. Tversky, *Choices, values, and frames*, w: N. J. Smelser, D. R. Gerstein (red.), *Behavioral and Social Science: Fifty Years of Discovery*, National Academy Press, Washington, DC 1986.

¹⁷ D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect theory: An analysis of decision under risk*, "Econometrica: Journal of the Econometric Society" 1979, Vol. 47, nr 2, s. 263-291.

¹⁸ <http://www.ifreeweb>.

¹⁹ A. Sen, *Maximization and the Act of Choice*, "Econometrica: Journal of the Econometric Society" 1997, Vol. 65, nr 4, s. 745-779.

²⁰ Już wcześniej Nobel dla Arrowa (1972 r.) był świadectwem dostrzeżenia wysiłków krytycznego ustosunkowania się do pewnych kluczowych przekonań panujących w ekonomii.

i aspekty poruszane w obrębie ekonomii (poprzez zwrócenie na nie uwagi m.in. przez szkoły heterodoksyjne) rosną „jak grzyby po deszczu”, to trzon ekonomii – jej metoda i założenia pozostają te same. Można powiedzieć, że ekonomistów cechuje zatem otwartość na nowe idee przy jednoczesnej małej podatności na zmianę metodologii. Mimo to, zwłaszcza w kierunkach heterodoksyjnych pojawiają się obok nowych rozwiązań teoretycznych także propozycje nowych metod²¹. Czy takie „kosmetyczne” zmiany wystarczą, aby odpowiedzieć na podstawowe problemy ekonomii? Wydaje się, że nie są one jeszcze wystarczające, aby w pełni utorować drogę „bardziej ludzkiemu” spojrzeniu na człowieka, ale z pewnością pociągają za sobą pewne zmiany w ortodoksyjnym obrazie człowieka.

Inną przyczyną powstawania alternatywnych obrazów człowieka jest dokonujący się **przełom cywilizacyjny**. Pociąga on również potrzebę zmiany myślenia o świecie i człowieku. Zmieniające się idee ekonomiczne mają dla tych zmian kapitalne znaczenie, ponieważ są głęboko osadzone w intelektualnej tkance społeczeństw, ich wpływ na nasze indywidualne wybory dotyczy szerokiej gamy problemów: rodzaju zaciąganego kredytu hipotetycznego, sposobu inwestowania w przyszłą emeryturę, czy też głosowania na określoną partię polityczną. Obrazy te tworzą pewne ramy, na podstawie których przywódcy polityczni i biznesu podejmują dotyczące nas wszystkich decyzje²².

Wreszcie aktualne **kryzysy** i nieumiejętność poradzenia sobie z nimi dotychczasowej ekonomii wywołują z licznych stron krytykę neoliberalizmu²³ oraz obrazu człowieka leżącego u jego podstaw i wołają o nowy obraz człowieka, bardziej zbliżony do rzeczywistości (gdyż obraz człowieka, który nie odpowiada rzeczywistości prowadzi do nieproduktywnego działania).

²¹ Elita badaczy eksploruje takie obszary jak teoria złożoności i symulacje komputerowe do przededefiniowania sposobu budowania modeli w makroekonomii. Ewolucyjna teoria gier redefiniuje sposób włączania instytucji do analizy, ekonomia ekologiczna rozpatruje zależność między przyrodą a gospodarką, ekonomia psychologiczna zmienia sposób rozumienia racjonalności, a badania ekonometryczne nad ograniczeniami klasycznej statystyki zmieniają sposób myślenia ekonomistów o istocie dowodu empirycznego. Dynamika nieliniowa i teoria złożoności oferują nowe podejście do równowagi ogólnej, symulacje komputerowe oferują nowy sposób rozumienia modeli i ich wykorzystania, a wreszcie ekonomia eksperymentalna zmienia sposób myślenia ekonomistów o badaniach empirycznych, D. Colander, R. Holt, B. Rosser, *The Changing Face of Mainstream Economics*, "Review of Political Economy, Taylor and Francis Journals" 2004, Vol. 16, nr 4, s. 485-499.

²² E. D. Beinhocker, *The Origin of Wealth: Evolution, Complexity, and the Radical Remaking of Economics*, Harvard Business School Press, Boston 2006.

²³ P. Krugman, *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, WW.Norton & Co, London 2008.

Podsumowując, można powiedzieć, że wielostronna krytyka koncepcji „homo oeconomicus” jako podstawy ekonomii, jak i globalne przemiany dokonujące się w społeczeństwie, nowe odkrycia naukowe, wzrost złożoności procesów gospodarczych, narodziny gospodarki opartej na wiedzy, wirtualizacja życia, problemy ekologiczne, kryzysy ekonomiczne owocują powstaniem alternatywnych obrazów człowieka a wraz z nimi całych kierunków ekonomicznych, które się na nich opierają.

4. Zmiany w obrazie człowieka jako efekt zmian zachodzących w otoczeniu

Zastanawiając się nad przyczynami aktualnych postulatów modyfikacji „homo oeconomicusa” możemy dojść do wniosku, że są one związane przede wszystkim z jednej strony z postępem wiedzy naukowej na temat człowieka, z drugiej zmianami w otoczeniu – procesem globalizacji i związanych z nim zjawiskami (wielokulturowość, różne rozwiązania instytucjonalne).

Postęp w wiedzy o człowieku sprawił, że zauważono iż człowiek nie kieruje się racjonalnymi wyborami (por. Kahnemann & Tversky²⁴), ale upraszczającymi rzeczywistość **heurystykami**, których stosowanie daje inny rezultat. Modyfikuje się tym samym założenie o maksymalizacji użyteczności, wprowadzając pojęcie wyboru suboptymalnego i tzw. racjonalności ograniczonej (ang. bounded rationality). Mechanizmy wyboru stosowane w miejsce wyboru optymalnego opisywane są przez Kahnemana i jest to przykładowo teoria perspektywy, mechanizm zakotwiczenia, etc.²⁵.

Dzięki postępowi w wiedzy psychologicznej wykazano poza tym, że człowiek nie lubi ryzyka i tym samym go unika²⁶. Można to wyjaśnić tym, że strata jest o wiele bardziej negatywnie odczuwana, niż przyrost nagrody – pozytywnie. Wyrażając to w kategoriach użyteczności można powiedzieć, że ta sama porcja zasobów, która jednostka straci powoduje większy spadek użyteczności, niż wzrost tejże użyteczności spowodowany przyrostem o tą samą ilość zasobów.

²⁴ D. Kahneman, *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge University Press, Cambridge 2001; D. Kahneman, *Attention and effort*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1973.

²⁵ Szerzej opisane w: D. Kahneman, *Remarks on Neuroeconomics*, w: A. Caplin, A. Schotter (red.), *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook*, Oxford University Press, London 2008.

²⁶ D. Kahneman, A. Tversky, Prospect theory: An analysis of decision under risk, "Econometrica: Journal of the Econometric Society" 1979, Vol. 47, nr 2, s. 263-291.

Rozwój **psychologii ewolucyjnej**²⁷ dostarczył wyjaśnień wielu zachowań człowieka (bez potrzeby wchodzenia w subiektywne doświadczenia jednostki, ale przez obserwację socjologiczną), wskazujących na to, że motywacją człowieka nie jest jedynie zapewnienie sobie przeżycia czy dobrobytu, ale także spokrewnionym osobom, z którymi dzieli swój gen (skłonność do zachowań altruistycznych wg równania Williama jest wprost proporcjonalna do stopnia pokrewieństwa, czy inaczej mówiąc procentu materiału genetycznego).

Zauważono też, że wybory są determinowane przez **instytucje**, co dało podstawę do integrowania ekonomii instytucjonalnej w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej z ekonomią neoklasyczną. Wprowadza się tu kategorie kosztów transakcyjnych, które powodują, że jednostka nie wybiera rozwiązania pozornie optymalnego tzn. takiego, które by było optymalne, gdyby tych kosztów transakcyjnych, nieuwzględnionych w standardowej analizie nie było. W ostateczności jednak, mimo uwzględnienia w obrazie świata tzw. społecznego i instytucjonalnego zakorzenienia człowieka, motywacja się nie zmienia – jednostka nadal zmierza do maksymalizacji użyteczności, uwzględnia po prostu jedynie nowe kategorie kosztów.

Globalizacja wpłynęła nie tylko na zmianę obrazu świata, ale jest kolejnym czynnikiem wywołującym zmiany w obrazie człowieka. Uwzględnienie w obrazie świata różnic **kulturowych** otworzyło oczy na fakt, że ekonomiczny obraz człowieka jest wytworem cywilizacji zachodnioeuropejskiej, natomiast może być zupełnie obcy innym kulturom, które mogą go nie tylko nie zaakceptować ale nawet nie w pełni zrozumieć.

Zmiany te spowodowały zatem z jednej strony (1) **uzupełnienie istniejącej koncepcji człowieka w ekonomii przez wymiary** opisane poniżej, (2) względnie jego **silniejszą modyfikację**, którą możemy widzieć w ekonomii ewolucyjnej i feministycznej, lub (3) **całkowitą jego zmianę** prowadzącą w konsekwencji do stworzenia nowego modelu człowieka przez tych ekonomistów, dla których drobny retusz obrazu człowieka nie był wystarczającym zabiegiem.

(1) Uzupełnienie koncepcji człowieka o nowe wymiary polegało na zwróceniu uwagi na nowe aspekty warunkujące jego zachowanie lub motywację. Uzupełniony obraz człowieka zakłada, że:

- człowiek jest istotą zakorzenioną instytucjonalnie (ekonomia instytucjonalna),

²⁷ np. R. Wright, *The moral animal: Why we are, the way we are: The new science of evolutionary psychology*, Random House Digital, New York 2010; D. M. Buss, *Evolutionary Psychology: The New Science Of The Mind*, Pearson Education, Boston, MA 2009.

- człowiek jest istotą nie lubiącą ryzyka, podejmującą decyzje suboptymalne (ekonomia behawioralna),
 - człowiek jest osobą zmieniającą swoje potrzeby w czasie - uwzględnienie wieku przed i poprodukcyjnego w dokonywanych wyborach (funkcje podaży pracy i popytu rozłożone na przestrzeni całego życia),
 - człowiek jest osobą, która czasem potrafi się zachować altruistycznie, jednakże tłumaczone jest to w kategorii pobudek egoistycznych i wzrostu własnej użyteczności, zabezpieczenia na starość (dzieci jako inwestycja na starość).
- (2) Modyfikacja obrazu człowieka oznacza, że pewne podstawowe założenia „homo oeconomicus” ulegają modyfikacji (jak przykładowo motywacja i cel działania):
- człowiek jest istotą dążącą do zapewnienia dobrobytu nie dla siebie, ale dla swojego genu (ekonomia ewolucyjna²⁸),
 - uwzględnienie perspektywy „gender” i wprowadzenie kobiecego obrazu człowieka do ekonomii, który opiera się na innych motywach i sposobach działań, niż męski obraz człowieka.
- (3) Całkowita zmiana obrazu człowieka polega na stworzeniu nowego obrazu człowieka, kwestionującego założenia, na których opierał się „homo oeconomicus”.
- zaspakajanie potrzeb nie przyczynia się do zwiększenia dobrobytu ani człowieka ani społeczeństwa. Jednostka, aby wybrać co jest dla niej dobre, potrzebuje rozeznania, czyli wiedzy o tym, co dla człowieka jest dobre oraz zdolności dokonania tego wyboru. Odpowiada ono zatem temu co przywykliśmy określać jako charakter (ekonomia buddyjska/humanistyczna²⁹),
 - ciągły wzrost produkcji nie jest możliwy ani pożądany, gdyż prowadzi do przerostu systemu gospodarczego nad ekologicznym, a w efekcie do zagłady systemu ekologicznego, a tym samym człowieka, zależnego od tego systemu. Wzrost produkcji jest konsekwencją nieopanowanego zaspokajania „złudnych” często potrzeb (ekonomia ekologiczna³⁰).

²⁸ G. M. Hodgson, *Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream?*, "Evolutionary and Institutional Economics Review", 2007, Vol. 4, nr 1, 7-25; K. Dopfer, *Evolutionary Economics: Framework for Analysis*, w: K. Dopfer (red.), *Evolutionary economics*, Kluwer Acad. Publ., Boston 2001.

²⁹ M. A. Lutz, K. Lux, *The challenge of humanistic economics*, Benjamin/Cummings Pub. Co., Menlo Park, CA 1979; M. A. Lutz, K. Lux, *Humanistic economics: the new challenge*, Bootstrap Press, New York, NY 1988; E. F. Schumacher, *Small is beautiful: a study of economics as if people mattered*, Blond and Briggs, London 1973.

³⁰ Np. H. E. Daly, J. Farley, *Ecological Economics: Principles and Applications*, Island Press, Washington, DC 2010.

Podsumowując można zauważyć, że współczesny obraz człowieka w ekonomii na skutek zmian opisanych w poprzednim podrozdziale, ulega zmianom. Zmiany te mogą być jedynie powierzchowne (uzupełnienie o nowe elementy bez modyfikacji podstawowych założeń), bądź modyfikujące podstawowe założenia, bądź fundamentalne – odrzucające zdecydowanie podstawowe założenia na jakich opiera się ekonomia.

5. Zmiany w ekonomii jako konsekwencja zmian w obrazie człowieka

Za zmianą obrazu człowieka w ekonomii podążają zmiany dokonujące się w jej obrębie, a pewne jej działy do tej pory zaniedbane zaczynają się rozwijać. Pozostaje oczywiście wciąż grupa „ceniących bezpieczeństwo” badaczy, która bada wąsko zdefiniowane tematy, broniąc swoich wyników wskazując na dane empiryczne – np. ekonometria³¹, lub czysto teoretyczne problemy, lub zajmująca się eksperymentami (ekonomia eksperymentalna). Zadowolają się cząstkowymi wynikami swoich badań, bez aspiracji stworzenia podstaw teoretycznych dla ekonomii.

Zmiana obrazu człowieka w społeczeństwie, uwrażliwienie na istniejące zagrożenia cywilizacyjne, zdrowotne, społeczne, moralne, będą prowokować do **dopasowania koncepcji człowieka w ekonomii do rzeczywistości**. Odkrywanie, że pewne sposoby postrzegania rzeczywistości pozwalają człowiekowi, organizacji i państwu lepiej funkcjonować, może sprawić że obraz człowieka w ekonomii będzie spełniał również swoją funkcję normatywną. Przedsiębiorstwo i organizacja, zamiast wychodzić od koncepcji człowieka, który chce tylko maksymalizacji użyteczności, może wyjść (i często już wychodzi) od człowieka, odpowiedzialnego za siebie, współpracowników, środowisko, klientów, społeczeństwo (angażowanie się w problemy lokalnych społeczności, w których przedsiębiorstwo istnieje, w ramach tzw. CSR), odbiorców, produkt (coraz większa kontrola zdrowotna, społeczna produkcji).

Okazuje się ponadto, że często taki obraz człowieka jest znacznie efektywniejszym instrumentem oddziaływania na człowieka. Wskazują na to często empiryczne badania. Pokazują też, że to jak patrzymy na innych zależy od tego jak inni, ważne dla nas osoby (autorytety, etc.) patrzą na innych. To jak na innych patrzymy nie jest wielkością stałą, ale zmienną i może w drodze działalności poszczególnych organizacji, również państwa (np. inne rozumienie funkcji przywódczych, sprawiedliwość organizacyjna etc.) ulegać zmianom, ewoluować.

³¹ Pojawia się tu jednak problem tzw. „data mining”, polegający na tym, że zależności między zmiennymi często nie są wyjaśniane przez jakąkolwiek spójną teorię.

Zmiany te dotyczą także samej ekonomii. **Przyjęcie innego obrazu człowieka jest bowiem odpowiedzialne często za zmiany w obrębie samej teorii ekonomicznej i prowadzi do różnego ujmowania celu, zadań i zakresu ekonomii** a tym samym do wyodrębnienia w niej nowych kierunków.

W opozycji do neoklasycznego obrazu człowieka jako opozycyjny ukształtował się **obraz człowieka w ekonomii keynesowskiej**. Człowiek w tym modelu ma problemy z podejmowaniem decyzji w przeciwieństwie do „homo oeconomicus”. Problemy te wynikają z okoliczności działań - należą tu sztywne płace, jak też ograniczenia w zakresie wiedzy, trafności przewidywań i stanu zaufania do gospodarki. Dlatego też Keynes zwraca uwagę na rolę czynników psychospołecznych (np. skłonności podmiotu)³² w podejmowaniu decyzji.

Ekonomia instytucjonalna poszła dwiema drogami. Reprezentant starego instytucjonalizmu Veblen³³ ostro krytykował „homo oeconomicus”, zwłaszcza jego hedonistyczną i atomistyczną koncepcją natury ludzkiej. Postulował szersze uwzględnienie osiągnięć psychologii społecznej w kreśleniu obrazu człowieka – według niego czyny ludzkie są zdeterminowane przez nawyki myślowe i konwencjonalne zachowania, a te są odzwierciedlone w instytucjach, rozumianych jako przyjęte schematy działań. Korzystanie z tych instytucji - schematów myślowych, doświadczeń i instynktów związane jest z wysokimi kosztami ponoszonymi w procesie maksymalizowania celu. Obraz człowieka w instytucjonalizmie nabiera zatem cech „**homo sociologicus**”³⁴, który kieruje się nawykami, emocjami, wartościami, a te są zakorzenione w określonym otoczeniu.

Nowy instytucjonalizm również podkreśla rolę otoczenia instytucjonalnego dla zrozumienia zjawisk. Zarówno jednostka jak i grupa działają w otoczeniu, a ono wywiera wpływ na formułowanie celów gospodarczych, na wiedzę jaką te jednostki dysponują jak i na konkretne działania. Instytucje są rozumiane jako "formalne reguły, nieformalne przymusy, sposoby ich narzucania i egzekwowania"³⁵. Operuje się tu

³² J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1956; B. Stępień, K. Szarzec, *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego*, "Ekonomista", 2007, nr 1, 13-35.

³³ Np. T. Veblen, *The Limitations of Marginal Utility*, "The Journal of Political Economy", 1909, Vol. 17, Wg niego: przyjęcie tego modelu prowadzi do analizy zachowań człowieka pozbawionego cech człowieczych.

³⁴ R. Dahrendorf, *Homo Sociologicus: Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2006.

³⁵ D. C. North, *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York 1981. Natomiast teoretycy wyboru publicznego określają je jako „okrzeple upodobania“, por. W. H. Riker,

pojęciem racjonalności ograniczonej która wg D. Northa jest ograniczona wielkością rynku³⁶, sprawnością aparatu egzekucyjnego, która eliminuje skłonność do oszustwa (zwiększa się prawdopodobieństwo, że oszust poniesie konsekwencje oportunistycznego działania) postawami ideologicznymi³⁷.

Ekonomia złożoności wychodzi od obrazu człowieka w którym modelowane jednostki wykorzystują indukcyjne "reguły kciuka" w podejmowaniu decyzji, dysponując niepełną informacją, będąc podatnymi na błędy i tendencyjne nastawienie, uczą się i adaptują z upływem czasu. Kwestionuje się dlatego tradycyjny sposób opisu równowagi i działania systemów gospodarczych³⁸ w ekonomii.

Wreszcie w **ekonomii behawioralnej**³⁹ wprowadza się koncepcję „Animal Spirits”. Jest ona wynikiem połączenia teorii keynesowskiej z osiągnięciami innych dyscyplin naukowych tj. socjologii, psychologii społecznej, pedagogiki, neurologii i antropologii; jest ona związana z odwróceniem tzw. przewrotu paretowskiego i oparciem ekonomii na psychologii a nie jak chciał Pareto – na racjonalnym wyborze⁴⁰. Ekonomia znana pod nazwą "**care economics**"⁴¹ wychodzi od obrazu człowieka opartego na wyróżnionej charakterystyce człowieka - jego zdolności do troszczenia się o innych. Odnosi się do zaniedbanej przez wieki, słabo nagradzanej cechy człowieka, głównie

Implications from the Disequilibrium of Majority Rule for the Study of Institutions, "The American Political Science Review", 1980, Vol. 774, nr 2, 432-446.

³⁶ Wzrost wielkości rynku zwiększa prawdopodobieństwo anonimowej wymiany i jej kosztów, nie istnieje już bowiem kontakt personalny, zanika osobista więź, zaufanie, lojalność wobec partnera transakcji, wraz z wzrostem rynku zwiększa się skłonność do oszustwa.

³⁷ Percepcja zachowań uczestników wymiany, ideologiczne wyobrażenie co do tego jak się zachowuje, czy się oszukuje etc, czy będzie się tak zachowywał w przyszłości.

³⁸ A. Wojtyna, *Współczesna ekonomia - kontynuacja czy poszukiwanie paradygmatu?*, "Ekonomista", 2008, nr 1, 9-32.

³⁹ Klasyfikacja poglądów (1) Herbert Simon i szkoła z Carnegie, 2) George Ktona i szkoła Michogan, 3) ekonomia psychologiczna (C. Camerer, E.Fehr, D.Kahlneman, D.Laibson, G.Loewenstein, M.Rabin, R.Thaler. Harvey Leibenstein i teoria efektywności; 5. George Akerlof i behawioralna makroekonomia; 6) Richard Nelson, Sidney Winter i ekonomia ewolucyjna; 7) finanse behawioralne, 8) Vernon Smith i ekonomia eksperymentalna, por. A. Wojtyna, *Współczesna ekonomia - kontynuacja czy poszukiwanie paradygmatu?*, "Ekonomista" 2008, nr 1, 9-32.

⁴⁰ Camerer i Loewenstein uważają, że na dłuższą metę modele oparte na założeniu ścisłej racjonalności zostaną stopniowo zastąpione przez modele behawioralne, C. Camerer, G. Loewenstein, D. Prelec, *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*, w: S. Maital (red.), *Recent Developments in Behavioral Economics*, Elgar Reference Collection. International Library of Critical Writings in Economics, vol. 204. Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass.: Elgar, 2007.

⁴¹ S. Vogel, *Why should we care about care?: Care-Ökonomie als Paradigma in den Wirtschafts-und Sozialwissenschaften*, City 2007.

widocznej u kobiet. Takie ujęcie człowieka wpływa na charakter problemów, którymi się zajmuje - są to głównie kwestie społeczne i ekologiczne, odpowiedzialność państwa, zagadnienia pracy świadczonej nieodpłatnie (opieka nad dziećmi, osobami starszymi, prowadzenie domu etc.).

Kolejny kierunek ekonomii - **ekonomia eksperymentalna** ukształtował się w efekcie zmiany założeń co do zachowania człowieka. U jej podstaw leży koncepcja **homo reciprocans**⁴², obraz, która odnosi się do typów zachowań człowieka, które mogą być potwierdzone eksperymentalnie. Wnioski wynikające z tych eksperymentów prowadzą do zarysowania się następującego obrazu człowieka: jest to istota poszukująca fairness, kierująca się zasadą „tit for tat”, posiadającą tendencję do eskalacji zarówno pozytywnych jak i negatywnych zachowań. Ważnym założeniem jest powtarzalność wyników. Im dłużej prowadzone są gry eksperymentalne, tym do lepszych wyników się dochodzi. Natomiast grający w gry „homo oeconomicus” osiąga zły wynik.

Powiązana z tym modelem jest koncepcja człowieka „**homo cooperativus**”⁴³, ujmująca zaobserwowaną u ludzi tendencję do kooperacji, wywodząca się zatem z doświadczenia sympatii między ludźmi, wzajemnej pomocy i tendencji do odrzucania władzy sprawowanej za pomocą systemów autorytarnych. Stała się ona podstawą dla **ekonomii ekologicznej**, jak i **ekonomii zrównoważonego rozwoju**⁴⁴. Koncepcja składa się z dwóch elementów - samoodpowiedzialności (tendencji do decentralności i negacji systemu autorytarnego) oraz wzajemnej pomocy (symbiozy i kooperacji)⁴⁵. Strategie kooperacji są przyjmowane przez ludzi spontanicznie

⁴² Por. A. Falk, *Homo Oeconomicus Versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein Neues Wirtschaftspolitiches Leitbild?*, "Perspektiven der Wirtschaftspolitik" 2001, Vol. 4, s. 141-172.

⁴³ Koncepcja bazuje na ideach rozwiniętych przez: H. Rogall, *Vom Homo oeconomicus zum Homo cooperativus : zur Notwendigkeit einer Transformation der traditionellen Ökonomie*, "Zeitschrift für Bürgerrechte und Gesellschaftspolitik", 2009, Vol. 48, nr 1, 93-105; por. też O. Schröder, *Wohin wollen wir gehen?: Homo oeconomicus und Homo cooperativus-tragfähige Konzepte für die Zukunft?*, AG-SPAK-Bücher, Neu-Ulm 2007.

⁴⁴ Jest wg. Rogalla nowym paradygmatem ekonomicznym, jej celem jest określenie takich warunków gospodarowania, które zapewnią trwały rozwój gospodarcze, postrzeganej jako część systemu ekologicznego z jednej strony, z drugiej zaś silnie zakorzenioną w kulturze i wartościach (H. Rogall, *Vom Homo oeconomicus zum Homo cooperativus : zur Notwendigkeit einer Transformation der traditionellen Ökonomie*, "Zeitschrift für Bürgerrechte und Gesellschaftspolitik", 2009, Vol. 48, nr 1, 93-105; H. Rogall, *Neue Umweltökonomie - ökologische Ökonomie*, Leske & Budrich, Opladen 2002).

⁴⁵ Początkowo zwrócono uwagę na zachowania kooperacyjne wewnątrz przedsiębiorstwa, a potem między przedsiębiorstwami. W wyniku badań prowadzonych m.in. przez Roberta

(powtarzają oni często współpracę) i są bardziej efektywne - tj. przynoszące więcej korzyści obu partnerom, niż strategię homo oeconomicus, przegrywające na samym starcie w znanym powszechnie dylemacie więźnia. Homo cooperativus jest modelem człowieka wynikającym ze świadomości wzajemnych powiązań. Powiązany z ideą homo cooperativus jest obraz człowieka „homo sustinens”, który przez Siebenhünnera⁴⁶ uważany jest za przyszłość ekonomii. Jest to model człowieka ujmujący perspektywę długookresową (troskę o przyszłe pokolenia), wartości oraz uwarunkowania społeczne.

Przedstawione przemiany zachodzące w ekonomii związane z przyjęciem określonego obrazu człowieka są oczywiście jedynie wybranymi przykładami i nie pretendują do całościowego ujęcia tej problematyki. Widać z nich jednak, że wiele z tych zmian ma charakter jedynie częściowy, nie ujmujący problematyki podmiotu gospodarującego w tak pełny sposób, odnoszący się do podstawowych wymiarów jego działania, jak to czynili Platon i Arystoteles. Nawet jednak w takim skromnym ujęciu można dostrzec silne powiązania tego co ekonomia sądzi o człowieku z zakresem jej badań i często z ich metodą. Powstaje oczywiście pytanie, jak bardziej fundamentalne zmiany w postrzeganiu człowieka, mogłyby wpłynąć na zmiany ekonomii.

* * *

W opracowaniu skupiono się na odpowiedzi na pytanie dlaczego i w jaki sposób przemiany obrazu człowieka mają tak fundamentalne znaczenie dla ekonomii. Skupiono się tu przede wszystkim na kwestiach teoretycznych, a więc roli tych obrazów człowieka, przyczynach zmian obrazu człowieka w ekonomii, oraz na wskazaniu zarysu konkretnych zmian tego obrazu dla różnych kierunków ekonomii (ortodoksyjnych i wybranych heterodoksyjnych), jak też na wyróżnieniu konsekwencji

Axelroda w latach 70-tych opisane zostały różne strategie kooperacji, wybierane przez człowieka i opłacalne dla niego (R. Axelrod, *Die Evolution der Kooperation*, Oldenbourg, München 2005). Wyniki badań zostały ujęte w postaci zaleceń dla uczestników strategii zmierzających do osiągnięcia jak najlepszego wyniku, które można ująć następująco: uprzejmość (kooperuj jako pierwszy), daj się sprowokować (strategia braku współpracy za brak współpracy), nie mścij się (gdy ktoś chce się pogodzić przyjmij to), nie bądź zazdrosny (nie staraj się być pierwszy), dbaj o powodzenie gry (są one podstawą dla normatywnego obrazu człowieka). Na ich podstawie tworzone są zalecenia dla UNO, Banku Światowego czy Pentagonu.

⁴⁶ B. Siebenhüner, *Homo sustinens – Auf dem Weg zu einem Menschenbild der Nachhaltigkeit*, Metropolis-Verlag, Marburg 2001; B. Siebenhüner, *Homo sustinens – towards a new conception of humans for the science of sustainability*, "Ecological Economics" 2000, Vol. 32, s. 15–25.

tychże zmian dla teorii ekonomii (podjęcie nowych zagadnień, zmiany w ujęciu celu ekonomii etc.).

Oczywiście wiele problemów wymagałoby jeszcze przebadania. I tak przykładowo ważne by było odkrycie kierunku tych zmian w praktyce, a więc tego, jak ludzie patrzą na innych i jak przekłada się to na efektywność ich działań (mierzoną nie tylko wielkością produkcji i jej jakością, ale też satysfakcją z relacji z innymi w procesie produkcji, zadowolenia, poczucia sensu z dokonanej pracy, samorozwoju mierzonego nie tylko w kompetencjach intelektualnych, ale emocjonalnych, duchowych i innych). Może to być podstawą innych badań.

Ekonomia potrzebuje bowiem podjęcia zagadnień, które pozwolą człowiekowi (nie tylko człowiekowi jako jednostce, ale całemu społeczeństwu) na bycie bardziej szczęśliwym (czy osiągnięcie szczęścia). A wynika to poniekąd ze zmiany sposobu patrzenia na człowieka – nie jak na zimnego egoistę (ewentualnie pionka, który takiego ma grać dla dobra ludzkości, bo z jego egoizmu wyrośnie automatycznie powszechne dobro), ale na człowieka wyposażonego w emocje i z pragnieniem znalezienia poczucia sensu. Kierunek ekonomii zarysowany przez filozofów starożytnych (jak Platon i Arystoteles) próbujących odpowiedzieć na pytanie kim jest człowiek (przez stworzenie koncepcji „duszy”, a więc próby ujęcia istoty człowieka, zakreślenia jego obrazu), został ograniczony przez ekonomię do pytań i problemów cząstkowych, gubiąc po drodze pełny obraz człowieka i zastępując go jedynie „kadłubem”. Czy ekonomia zdobędzie się na powrót do swoich korzeni przy jednoczesnym uwzględnieniu swojej dotychczasowej wiedzy i podjęcie urwany ślad swych wielkich twórców pozostaje kwestią otwartą.

Literatura cytowana

- Axelrod, R., *Die Evolution der Kooperation*, Oldenbourg, München 2005.
- Beinhocker, E. D., *The Origin of Wealth: Evolution, Complexity, and the Radical Remaking of Economics*, Harvard Business School Press, Boston 2006.
- Buss, D. M., *Evolutionary Psychology: The New Science Of The Mind*, Pearson Education, Boston, MA 2009.
- Camerer, C., G. Loewenstein, D. Prelec, *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*, w: *Recent Developments in Behavioral Economics*, S. Maital (red.), Elgar Reference Collection. International Library of Critical Writings in Economics, Vol. 204. Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass.: Elgar, 2007.
- Colander, D., R. Holt, B. Rosser, *The Changing Face of Mainstream Economics*, "Review of Political Economy, Taylor and Francis Journals" 2004, Vol. 16, nr 4.
- Dahrendorf, R., *Homo Sociologicus: Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2006.

- Daly, H. E., J. Farley, *Ecological Economics: Principles and Applications*, Island Press, Washington, DC 2010.
- Doepke, M., D. de la Croix, *Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters*, "The American Economic Review" 2003, Vol. 93, nr 4.
- Dopfer, K., *Evolutionary Economics: Framework for Analysis*, w: *Evolutionary economics*, K. Dopfer (red.), Kluwer Acad. Publ., Boston 2001.
- Falk, A., *Homo Oeconomicus Versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein Neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?*, "Perspektiven der Wirtschaftspolitik", 2001, Vol. 4.
- Gerrig, R. J., P. G. Zimbardo, *Psychologia i życie: (eng. Psychology and life)*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Hodgson, G. M., *Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream?*, "Evolutionary and Institutional Economics Review" 2007, Vol. 4, nr 1.
- Huang, J.-T., C.-C. Kuo, A.-P. Kao, *The Inequality of Regional Economic Development in China between 1991 and 2001*, "Journal of Chinese Economic and Business Studies " 2003, Vol. 1, nr 3.
- Kahneman, D., *Attention and effort*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1973.
- Kahneman, D., *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge University Press, Cambridge 2001.
- Kahneman, D., *Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics*, "The American economic review" 2003, Vol. 93, nr 5.
- Kahneman, D., *Remarks on Neuroeconomics*, w: *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook*, A. Caplin, A. Schotter (red.), Oxford University Press, London 2008.
- Kahneman, D., A. Tversky, *Prospect theory: An analysis of decision under risk*, "Econometrica: Journal of the Econometric Society" 1979, Vol. 47, nr 2.
- Kahneman, D., A. Tversky, *Choices, values, and frames*, w: *Behavioral and Social Science: Fifty Years of Discovery*, N. J. Smelser, D. R. Gerstein (red.), National Academy Press, Washington, DC 1986.
- Keynes, J. M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1956.
- Kołodko, G. W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
- Krugman, P., *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, WW.Norton & Co, London 2008.
- Lutz, M. A., K. Lux, *The challenge of humanistic economics*, Benjamin/Cummings Pub. Co., Menlo Park, CA 1979.
- Lutz, M. A., K. Lux, *Humanistic economics: the new challenge*, Bootstrap Press, New York, NY 1988.
- North, D. C., *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York 1981.
- Oerter, R. (red.), *Menschenbilder in der modernen Gesellschaft*, Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart 1999.
- Platon, *Państwo*, Antyk, Kęty 2003.
- Platon, *Faidros (przełożył, wstępem, komentarzem i skorowidzem opatrzył Leopold Regner)*, PWN, Warszawa 2004.
- Riker, W. H., *Implications from the Disequilibrium of Majority Rule for the Study of Institutions*, "The American Political Science Review" 1980, Vol. 74, nr 2.

- Rogall, H., *Neue Umweltökonomie - ökologische Ökonomie*, Leske & Budrich, Opladen 2002.
- Rogall, H., *Vom Homo oeconomicus zum Homo cooperativus : zur Notwendigkeit einer Transformation der traditionellen Ökonomie*, "Zeitschrift für Bürgerrechte und Gesellschaftspolitik" 2009, Vol. 48, nr 1.
- Schräder, O., *Wohin wollen wir gehen?: Homo oeconomicus und Homo cooperativus-tragfähige Konzepte für die Zukunft?*, AG-SPAK-Bücher, Neu-Ulm 2007.
- Schumacher, E. F., *Small is beautiful: a study of economics as if people mattered*, Blond and Briggs, London 1973.
- Sedláček, T., *Ekonomia dobra i zła*, Wydawnictwo EMKA, Warszawa 2012.
- Sen, A., *Maximization and the Act of Choice*, "Econometrica: Journal of the Econometric Society" 1997, Vol. 65, nr 4.
- Siebenhüner, B., *Homo sustinens — towards a new conception of humans for the science of sustainability*, "Ecological Economics" 2000, Vol. 32.
- Siebenhüner, B., *Homo sustinens – Auf dem Weg zu einem Menschenbild der Nachhaltigkeit*, Metropolis-Verlag, Marburg 2001.
- Sosenko, K., *Ekonomia w perspektywie aksjologicznej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1998.
- Stacewicz, J., *Ekonomia na rozdrożu*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich. Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław 1991.
- Stacewicz, J., *W kierunku metaekonomii*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003.
- Stępień, B., K. Szarzec, *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego*, "Ekonomista" 2007, nr 1.
- Stiglitz, J., *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Tversky, A., D. Kahneman, *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge University Press, Cambridge 1982.
- Veblen, T., *The Limitations of Marginal Utility*, "The Journal of Political Economy" 1909, Vol. 17.
- Vogel, S., *Why should we care about care?: Care-Ökonomie als Paradigma in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Basel 2007.
- Whitehead, A. N., *Process and Reality*, Free Press, New York 1978.
- Witwicki, S., *Platona Fajdros*, Lwów 1918.
- Wojtyna, A., *Współczesna ekonomia - kontynuacja czy poszukiwanie paradygmatu?*, "Ekonomista" 2008, nr 1.
- Wright, R., *The moral animal: Why we are, the way we are: The new science of evolutionary psychology*, Random House Digital, New York 2010.