

Grażyna Musialik

Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej
e-mail: gramusa@wp.pl

Rafał Musialik

Uniwersytet Jagielloński
e-mail: uumusial@cyf-kr.edu.pl

KONCEPCJE UŻYTECZNOŚCI WIELOKROTNEJ – ASPEKTY METODOLOGICZNE

MULTIPLE UTILITY CONCEPTS – SOME METHODOLOGICAL ASPECTS

DOI: 10.15611/pn.2017.475.18

JEL Classification: A13, D11, D63

Streszczenie: Przedmiotem niniejszej pracy są niektóre problemy powstające na gruncie teorii wyboru konsumenta. W ramach ekonomii neoklasycznej teoria ta oparta jest na założeniu pojedynczej użyteczności, tj. przypisywaniu koszykom dóbr jednej charakterystyki. W opozycji do niej sformułowane zostały koncepcje użyteczności wielokrotnej, czyli takie koncepcje wyboru, w ramach których koszykom dóbr przypisywana jest więcej niż jedna charakterystyka. Celem artykułu jest analiza argumentów za koncepcją pojedynczej użyteczności i użyteczności wielokrotnej i przeciw niej oraz udowodnienie tezy, że standardowa teoria wyboru w ramach ekonomii głównego nurtu nie musi stać w sprzeczności z koncepcjami użyteczności wielokrotnej. Praca opiera się na krytycznej analizie literatury przedmiotu i ma charakter wyłącznie teoretyczny. W końcowej części artykułu wskazano również na konsekwencje metodologiczne związane z koncepcjami użyteczności wielokrotnej.

Słowa kluczowe: teoria konsumenta, użyteczność wielokrotna, racjonalny wybór, etyka.

Summary: The subject of this article is a methodological aspect of multiple utility concepts. Firstly, the assessment is made of single utility concepts. Secondly, the main types of multiple utility concepts are described. Thirdly, methodological arguments against multiple utility are quoted. The main thesis of the article is a claim that there is no inconsistency between standard neoclassical theory of choice and multiple utility framework.

Keywords: consumer theory, multiple utility, rational choice, ethics.

1. Wstęp

Przedmiotem niniejszej pracy są szczególne problemy i koncepcje w ramach teorii wyboru konsumenta. Teoria ta przez długi czas oparta była na pojęciu użyteczności i to ono będzie tu przedmiotem zainteresowania. Użyteczność, rozumiana przede wszystkim jako satysfakcja lub podobny stan psychiczny, była w tej teorii charakterystyką przypisywaną koszykom dóbr, którą podmiot miał maksymalizować, co w efekcie miało prowadzić do wyjaśnienia jego wyborów. Współcześnie teoria konsumenta opiera się raczej na jego zdolności do porządkowania koszyków dóbr, zaś pojęcie użyteczności uzyskało jedynie instrumentalny charakter, jako narzędzie opisu tego porządku. Model ten stał się modelem standardowym w ekonomii neoklasycznej. Wszystkie jednak ujęcia teorii wyboru w ekonomii głównego nurtu mają jedną cechę wspólną, a mianowicie taką, że koszykom dóbr przypisywana jest jedna charakterystyka (zmienna zależna) lub równoważnie – w przestrzeni dóbr jest określony jeden porządek. Używając terminu T. Brennana [Brennan 1989], można powiedzieć, że koncepcja neoklasyczna, czy ściślej mówiąc – koncepcje neoklasyczne, gdyż teoria wyboru podmiotu ewoluowała i występowała czy też występuje w kilku wersjach, to koncepcje pojedynczej użyteczności (*single utility*).

Na obrzeżach głównej dyskusji na temat wyborów konsumenta w mniej lub bardziej jawnej opozycji do podejścia neoklasycznego formułowano jednak pewne idee, które zasadały się na założeniu, że koszykom dóbr czy szerzej – stanom rzeczy – należy przypisywać więcej niż jedną charakterystykę. Nazwano je teoriami lub koncepcjami użyteczności wielokrotnej (*multiple utility*), choć dokładniej trzeba by je nazwać teoriami wyboru bazującymi na użyteczności wielokrotnej. Wymienić tu należy przede wszystkim prace H. Margolisa [Margolis 1981, 1982], R. Thalera i H. Shefrina [Thaler, Shefrin 1981] oraz A. Etzioniego [Etzioni 1986; 1989]. Uwagi na temat użyteczności wielokrotnej formułował również A. Sen [Sen 1977]. Inni autorzy poruszający ten problem to między innymi: E.L. Khalil [Khalil 1997], R.S. Dowell, R.S. Goldfarb, W.B. Griffith [Dowell, Goldfarb, Griffith 1998], L. Minkler [Minkler 1999], J. Heath [Heath 2001], S. Ellis [Ellis 2006], Fudenberg, D. Levine, [Fudenberg, Levine 2006], S. Lindenberg i L. Steg [Lindenberg, Steg 2007] czy A. Rustichini [Rustichini 2008].

Celami niniejszej pracy są: po pierwsze – dokonanie na podstawie literatury analizy argumentów przeciw koncepcjom pojedynczej użyteczności i użyteczności wielokrotnej, a także argumentów przemawiających za nią; po drugie – wskazanie, że standardowa neoklasyczna teoria wyboru konsumenta nie musi być sprzeczna, jak to się często przedstawia, z koncepcjami użyteczności wielokrotnej.

2. Krytyka koncepcji pojedynczej użyteczności

Systematyczną i symptomatyczną krytykę koncepcji pojedynczej użyteczności, która ma być charakterystyczna dla paradygmatu neoklasycznego, przeprowadził wspomniany już A. Etzioni [Etzioni 1989]. Krytyka ta była zresztą dla niego waż-

nym powodem stworzenia własnej koncepcji wielokrotnej użyteczności. Zarzuty wobec koncepcji pojedynczej użyteczności Etzioni sformułował w trzech wariantach, ponieważ – jak się wydaje słusznie – wyróżnia on w ramach ekonomii głównego nurtu trzy koncepcje wyboru konsumenta. Każda z tych koncepcji nadaje inny sens pojęciu użyteczności. Można więc mówić o użyteczności w trzech znaczeniach, dla których A. Etzioni rezerwuje terminy: *P-utility*, *I-utility* oraz *X-utility*.

W ujęciu A. Etzioniego pierwsza koncepcja wyboru spośród tych trzech używa jako kategorii wyjaśniającej *P-utility* (*pleasure utility*). *P-utility* jest rozumiana jako satysfakcja czy wręcz przyjemność podmiotu związana z koszykiem dóbr konsumowanym przez podmiot, czy szerzej ujmując – ze stanem rzeczy dotyczącym podmiotu. Wybór podmiotu polega na wyborze tego koszyka, który daje podmiotowi największą satysfakcję. A. Etzioni krytykuje tę koncepcję za błędne predykcje, a mianowicie wskazuje na liczne przypadki, gdy podmioty wybierają koszyki czy stany rzeczy niemaksymalizujące ich satysfakcji – w szczególności akty altruizmu.

Druga teoria wyboru ma być wedle A. Etzioniego modyfikacją pierwszej w tym sensie, że wprowadza możliwość, że podmiot osiąga pewien poziom satysfakcji nie tylko ze względu na koszyki dóbr, które on konsumuje, czy stany rzeczy, które jego dotyczą, ale również koszyki dóbr konsumowanych przez inne podmioty czy stany rzeczy, które dotyczą innych podmiotów. Użyteczność jest tu rozumiana inaczej – *I-utility* (*interdependent utility*) to satysfakcja również z czyjegoś dobrobytu. Koncepcja ta w zamyśle miała naprawić defekty swojej poprzedniczki, a mianowicie tłumaczyć wybory altruistyczne, jednakże wedle Etzioniego wywołuje ona jeszcze głębsze problemy metodologiczne. Charakterystyczne bowiem dla aktów altruizmu ma być, zdaniem Etzioniego – i trudno się z nim nie zgodzić, poczucie utraty satysfakcji, a nie jej wzrost. Osoba poświęcająca się dla kogoś w istocie coś poświęca, tymczasem wedle koncepcji wyboru używającej *I-utility*, poświęcając się, nie odczuwamy dyskomfortu.

Trzecia koncepcja wyboru wyliczona przez A. Etzioniego – a wydaje się, że możemy ją utożsamiać z koncepcją standardową, choć A. Etzioni nie czyni konkretnych odniesień do literatury – rezygnuje w ogóle z idei przypisywania koszykom dóbr jakiegś introspekcyjnie lub w inny sposób stwierdzonej charakterystyki. W ramach tej koncepcji podstawowym pojęciem teorii wyboru jest zdolność podmiotów do porządkowania koszyków dóbr. Funkcja użyteczności ma znaczenie o tyle, o ile można na jej podstawie opisać relację porządkującą koszyki dóbr, a zatem jej wartości nie mają interpretacji empirycznej. Tak zwana użyteczność to cokolwiek, co porządkuje koszyki dóbr (*X-utility*). A. Etzioni zarzuca tej koncepcji brak treści empirycznej.

Ustosunkowując się do opisu i oceny teorii wyboru podmiotu w ramach ekonomii neoklasycznej dokonanej przez A. Etzioniego, można stwierdzić, że wywód jest klarowny, ale – jak się wydaje – błędny. O ile nietrudno zgodzić się z jego zarzutami na temat koncepcji wyboru opartych na *P-utility* i *I-utility*, o tyle jego krytyka *X-utility* wydaje się oparta na nieporozumieniu, to jest myleniu treści empirycznej z interpretacją empiryczną. W ramach *X-utility* zmienna zależna funkcji

użyteczności nie ma interpretacji empirycznej, co nie oznacza, że koncepcja ta nie ma treści empirycznej. Od czasów K. Poppa wiadomo, że posiadanie przez teorię treści empirycznej jest związane z możliwością falsyfikacji twierdzeń tej teorii. Na gruncie koncepcji wyboru podmiotu bazującej na *X-utility* na relację porządkującą koszyki dóbr nałożone są zaś warunki koherencji (zwrotności, spójności i przechodniości relacji porządkującej), które przy założeniu, że podmiot maksymalizuje są falsyfikowalne, a zatem koncepcja ta ma treść empiryczną. Podsumowując, Etzioni przedstawia słuszną krytykę starszych i raczej odchodzących w zapomnienie teorii wyboru podmiotu opartych na koncepcji użyteczności oraz nietrafioną krytykę teorii standardowej, przyjmowanej współcześnie.

Warto jednak zwrócić uwagę, że standardowa teoria wyboru podmiotu, nazywana przez A. Etzioniego koncepcją *X-utility*, jest w gruncie rzeczy sposobem na uniknięcie odpowiedzi na pytanie, dlaczego podmiot porządkuje koszyki tak, a nie inaczej. Zdolność porządkowania jest w niej założona, a nie wyjaśniana, jak w poprzednich koncepcjach wyboru. Otrzymuje się wtedy teorię empirycznie testowalną, ale niedużo mówiącą (prawdziwie lub fałszywie) – tyle mianowicie, że różne wybory konsumenta są koherentne [Sen 1977]. Przede wszystkim jednak jest to teoria, która nie oddaje wielu intuicji, które są związane z faktycznie dokonywanymi wyborami. Trudno w niej na przykład odróżnić interes prywatny od interesu publicznego, porządek na koszykach jest bowiem założony i nie wiadomo, dlaczego jest taki, a nie inny. Nie wnika ona również w analizę wyborów, w których dokonywana jest wymiana satysfakcji na wartości etyczne – to, co jest dla wielu ludzi przedmiotem skomplikowanego procesu decyzyjnego, w standardowej teorii wyboru jest po prostu pominięte. Wreszcie – nie daje ona odpowiedzi na pytanie o fenomen zwrotności decyzji ludzkich, to znaczy na powszechny fakt, że ludzie dokonują refleksji nad własnymi wyborami.

3. Główne typy koncepcji użyteczności wielokrotnej

Teorie wyboru oparte na użyteczności wielokrotnej zasadniczo można podzielić na dwie grupy.

Pierwszą z nich nazwijmy koncepcjami jednopoziomowych użyteczności. W ich ramach zakłada się, że wśród zbioru użyteczności nie istnieje żadna „nadrzędna użyteczność” (o rozumieniu „nadrzędności” poniżej). Jednym z przykładów tego typu teorii jest teoria H. Margolis [Margolis 1981; 1982]. Zakłada ona, że w wybierającym podmiocie można wyróżnić dwie jaźnie – H. Margolis obrazowo mówi o dwu osobach, z których pierwsza zainteresowana jest wyłącznie interesem własnym, a druga – interesem grupowym. Każda z tych dwu jaźni przypisuje użyteczność pewnym rozwiązaniom, to znaczy proporcjom wydatków publicznych do wydatków prywatnych (alokacjom zasobów). Ponieważ, wedle H. Margolis, obie użyteczności są mierzone na wspólnej skali, podmiot osiąga równowagę, gdy użyteczność krańcowa wydatków publicznych zrównuje się z użytecznością krańcową wydatków prywatnych.

Inną koncepcją jednopoziomowych użyteczności jest koncepcja A. Etzioniego. Jej punktem wyjścia jest odróżnienie zachowań etycznych od maksymalizacji satysfakcji. A. Etzioni wskazuje na argumenty empiryczne, które jego zdaniem mają przesądzać, że nie można wyjaśnić zachowań podmiotów, odwołując się jedynie do ich dążenia do maksymalizacji satysfakcji. Podmiot ma zatem dwa motywy działania i przypisuje stanom rzeczy dwie użyteczności: ekonomiczną, interpretowaną podobnie jak wspomniana już *P-utility*, oraz moralną. Istotną cechą jego koncepcji jest to, że obie te użyteczności są względem siebie nieredukowalne (czyli w odróżnieniu od pomysłu H. Margolisa nie mogą być zmierzone na wspólnej skali). Inaczej jednak niż w poprzedniej koncepcji A. Etzioni nie opisuje żadnego sensownego mechanizmu, który pozwalałby wyjaśnić decyzje podmiotu podejmowane na podstawie obu tych przesłanek, a jedynie używa niejasnego pojęcia balansowania między moralnością a satysfakcją. Brak ten prowadzi do tego, że – jak słusznie zauważa D. Swanson [Swanson 1992] – w ostateczności przesłanki moralne są przez A. Etzioniego traktowane jako ograniczenia decyzji motywowanych pragnieniem maksymalizacji satysfakcji. W konsekwencji trudno mówić o dwóch użytecznościach, choć jest to wbrew intencjom A. Etzioniego. Warto odnotować, że podobnie jak u H. Margolisa pojawia się motyw dualizmu podmiotu, w ramach którego można wyodrębnić dwie jaźnie [Etzioni 1989].

Drugą grupą koncepcji użyteczności wielokrotnej są teorie meta-preferencji, opierające się na idei „nadrzędności” jednych preferencji nad innymi. Pomysłodawcą był A. Sen [Sen 1977], który zaproponował mechanizm pozwalający na analizę wyborów w sytuacji, gdy podmiot dysponuje wieloma preferencjami. Jest nim mianowicie posiadanie przez podmiot meta-preferencji, które porządkują inne preferencje. Jest to, jak się wydaje, sposób oddania podstawowej intuicji, wedle której podmiot, dokonując decyzji, „wazy” między różnymi przesłankami swoich działań. Doskonałym przykładem teorii meta-preferencji jest koncepcja R. Thaler i H. Shefrina. Jest ona o tyle szczególna, że dotyczy wyboru międzyokresowego i *explicite* używa pojęcia użyteczności. Ponownie pojawia się tu pomysł, że w ramach podmiotu podejmującego decyzje w n okresach należy wyróżnić wiele jaźni – tym razem długookresowego planistę, który jest zainteresowany maksymalizacją użyteczności w wielu okresach, oraz krótkookresowych (żyjących tylko jeden okres i mających wpływ na konsumpcję tylko w jednym okresie) całkowicie egoistycznych pracowników (*doers*), z których każdy ma swoją funkcję użyteczności i jest zainteresowany maksymalizacją użyteczności tylko w tym okresie, który go dotyczy. Funkcja użyteczności planisty jest określona na użytecznościach pracowników; wiadomo, że planista ma środki, aby wpłynąć na pracowników zgodnie ze swoimi preferencjami. Wiąże się to jednak z kosztami oddziałującymi na ograniczenie budżetowe planisty. W efekcie wybrane przez podmiot rozwiązanie jest efektem interakcji między zamierzeniami planisty i pracowników.

4. Krytyka koncepcji użyteczności wielokrotnej

Przeciw koncepcjom wielokrotnej użyteczności w ogólności bądź tylko w jednej z ich postaci sformułowano przynajmniej trzy ważne argumenty. Jako pierwszy zaprezentujemy argument T. Brennana [Brennan 1989]. Jego punktem wyjścia jest stwierdzenie, że fundamentem współczesnej ekonomii, a w szczególności ekonomii dobrobytu, jest spójność relacji porządkującej koszyki dóbr. Bez możliwości porównania każdego koszyka z każdym innym niemożliwe ma być mierzenie efektywności. Tymczasem w ramach koncepcji użyteczności wielokrotnej wedle T. Brennana nie da się mówić o takiej spójnej relacji. Argument ten nie jest jednak przez niego rozwijany, a nie wydaje się w pełni przekonujący. Nie sposób bowiem nie zauważyć, że na gruncie koncepcji użyteczności wielokrotnej, w ramach których na przestrzeni koszyków dóbr określone są co najmniej dwie relacje porządkujące każda z tych relacji może przecież być spójna. Wydaje się, że T. Brennan *implicite* zakłada, że porównywanie każdego koszyka z innym musi być dokonywane tylko w jednym wymiarze. Oczywiście jest kwestią otwartą, jak wyglądałaby ekonomia, która odwoływałaby się do możliwości porządkowania koszyków dóbr wedle różnych kryteriów, niemniej nie można wykluczyć jej istnienia *a priori*.

Drugi argument został sformułowany przez A. Etzioniego przeciw konkurencyjnym wobec jego pomysłu koncepcjom meta-preferencji R. Thaler'a i H. Shefrina. Punktem wyjścia tego argumentu jest twierdzenie, że jeśli wprowadzamy następną użyteczność na meta-poziomie, to *de facto* wracamy do koncepcji jednej użyteczności, gdyż to właśnie ta użyteczność na meta-poziomie jest ostateczną przesłanką wyborów podmiotu. Tymczasem A. Etzioni odrzuca taką możliwość, ponieważ kluczowym twierdzeniem jego teorii jest nieredukowalność dwu motywów działania podmiotu.

Argument trzeci został sformułowany przeciw koncepcjom jednopoziomowych użyteczności i ma charakter logiczny. Był on na różne sposoby przedstawiany co najmniej przez trzech autorów, ale wywody każdego z nich mają jeden wspólny rdzeń – wskazują na problemy z wyjaśnianiem wyborów podmiotów przy założeniu dwu lub więcej niewspółmiernych motywów tych wyborów. Ich schemat jest następujący: jeśli chcemy na poziomie teoretycznym opisywać wybory podmiotu kierującego się wieloma użytecznościami, to musimy mieć możliwość jakiegoś ich porównania (określenia ich wagi). Aby jednak porównać dwa obiekty, musimy dysponować wspólną cechą je opisującą. Skoro zaś wymagamy jednej wspólnej cechy, zatem *de facto*, choć w sposób ukryty, wracamy do koncepcji jednej użyteczności. Problem niewspółmierności motywów został uznany za poważną wadę koncepcji użyteczności wielokrotnej przez A.G. Isaaca [Isaac 1997], E.L. Khalila [Khalil 1997] i A. de Jonge [de Jonge 2005a; 2005b], jeśli jednak przyjrzeć się dokładnie ich pracom, to zauważa się brak w nich systematycznych dowodów wykazujących w sposób niezbitą niemożność wyboru w sytuacji niewspółmiernych kryteriów. Przeprowadzenie takich dowodów wymagałoby zinterpretowania koncepcji użyteczności

wielokrotnej w aparacie pojęciowym teorii decyzji, a w szczególności teorii decyzji wielokryterialnych. Dyskusja na ten temat nigdy jednak nie została otwarta.

Podsumowując ten przegląd argumentów przeciw koncepcjom użyteczności wielokrotnej, wydaje się, że nie przesądzą one o ich odrzuceniu. Z drugiej jednak strony ewentualne zalety koncepcji użyteczności wielokrotnej, wspomniane w poprzedniej części artykułu, takie jak uwzględnienie podstawowych intuicji, które wiążemy z analizą procesu decyzyjnego ewidentnie, nie wystarczają, aby zanegować standardową teorię wyboru (opartą na *X-utility*). Teoria standardowa odrzucająca empiryczną interpretację użyteczności i używająca jako pojęcia pierwotnego relacji porządkującej koszyki dóbr być może obiecuje więcej niż daje, na pewno jednak jest kluczowym składnikiem paradygmatu neoklasycznego.

Wydaje się jednak, że wybór między teorią standardową a koncepcjami wielokrotnej użyteczności jest w ogóle wyborem fałszywym, którego nie trzeba dokonywać. Standardowa koncepcja wyboru jest bowiem koncepcją starającą się wyjaśnić wybory podmiotów, względnie relacje między ich wyborami i odwołuje się w tym celu do pojęcia porządku na zbiorze koszyków dóbr. Unika jednak odpowiedzi na pytanie, dlaczego konsument porządkuje tak, a nie inaczej. Starsze koncepcje wyboru oparte na *P-utility* i *I-utility* odpowiadały na to pytanie – choć wydaje się, że błędnie – odwołując się do pojęcia tak lub inaczej rozumianej satysfakcji.

Jeśli ująć problem w taki sposób, to koncepcje użyteczności wielokrotnej, *P-utility* i *I-utility*, są na innym poziomie niż *X-utility*, gdyż są próbami odpowiedzi na pytanie, dlaczego ludzie tak, a nie inaczej porządkują koszyki dóbr. Teorie użyteczności wielokrotnej byłyby zatem konkurencyjne wobec teorii opartych na *P-utility* i *I-utility*, ale mogą być komplementarne wobec *X-utility*. Można przecież twierdzić, że uporządkowanie koszyków dóbr jest powodowane balansowaniem między motywacjami etycznymi i hedonistycznymi lub wyborem między pobudkami indywidualnymi a publicznymi, a następnie na podstawie tego uporządkowania starać się wyjaśniać wybory podmiotów.

5. Zakończenie

Dyskusja nad alternatywnymi teoriami wyboru konsumenta opartymi na wielokrotnej użyteczności odsyła nas do problemu metodologicznego: czego w zasadzie oczekujemy od teorii wyboru? Jeśli jest to wyjaśnianie wyborów i relacji między wyborami konsumentów, to spokojnie możemy zostać przy koncepcji, która przyjmuje uporządkowanie koszyków dóbr jako pojęcie pierwotne i odrzuca wszelkie tak zwane psychologizowanie. Jeśli jednak chcemy, aby teoria ta odzwierciedlała intuicje, jakie wiążemy z dokonywanymi wyborami, takie jak uwzględnianie ich „zwrotności”, uwzględnianie aspektu etycznego czy wybory między tym, co indywidualne i grupowe, to teorie użyteczności wielokrotnej wydają się interesującą propozycją. Na gruncie teoretycznym należałoby dopracować i rozwinąć te koncepcje w takim

kierunku, aby problem wyborów podmiotu kierującego się niewspółmiernymi motywami działania można było opisać w ramach ekonomii neoklasycznej.

Literatura

- Brennan T.J., 1989, *Methodological assessment of multiple utility frameworks*, *Economics and Philosophy*, 5, s. 189-208.
- Dowell R.S., Goldfarb R.S., Griffith W.B., 1998, *Economic man as a moral individual*, *Economic Inquiry*, 36, s. 645-653.
- Ellis, S., 2006, *Multiple objectives: A neglected problem in the theory of human action*, *Synthese*, 153, s. 313-338.
- Etzioni A., 1986, *The case for a multiple-utility conception*, *Economics and Philosophy*, 2, s. 159-182.
- Etzioni A., 1988, *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, The Free Press, New York, London, Toronto, Sydney, Singapore.
- Etzioni A., 1989, *Toward deontological social sciences*, *Philosophy of the Social Sciences*, 19, s. 145-56.
- Fudenberg D., Levine D., 2006, *A dual-self model of impulse control*, *The American Economic Review*, no. 5, vol. 96, s. 1449-1476.
- Heath J., 2001, *Rational choice with deontic constraints*, *Canadian Journal of Philosophy*, 31, s. 361-388.
- Isaac A.G., 1997, *Morality, maximization and economic behavior*, *Southern Economic Journal*, 63, s. 559-570.
- de Jonge A., 2005a, *Rational choice theory and moral action*, *Socio-Economic Review*, 3, s. 117-132.
- de Jonge A., 2005b, *You can lead a horse to water, but you can't make it drink: A rejoinder to Etzioni*, *Socio-Economic Review*, 3, s. 157-160.
- Lindenberg S., Steg L., 2007, *Normative, gain and hedonic goal frames guiding environmental behaviour*, *Journal of Social Issues*, 63, s. 117-137.
- Khalil E.L., 1997, *Etzioni versus Becker: Do moral sentiments differ from ordinary tastes?*, *De Economist*, 145, s. 491-520.
- Margolis H., 1981, *A new model of rational choice*, *Ethics*, 91, s. 265-279.
- Margolis H., 1982, *Selfishness, Altruism and Rationality*, The University of Chicago Press, Chicago, London.
- Minkler L., 1999, *The problem with utility: Toward a non-consequentialist/utility theory synthesis*, *Review of Social Economy*, 57, s. 4-24.
- Rustichini A. 2008, *'Dual or unitary system? Two alternative models of decision making*, *Cognitive, Affective, & Behavioral Neuroscience*, 4, s. 355-362.
- Sen A., 1977, *Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory*, *Philosophy & Public Affairs*, 6, s. 317-344.
- Sen A., 1988, *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishing.
- Swanson D., 1992, *A critical evaluation of Etzioni's socioeconomic theory: Implications for the field of business ethics*, *Journal of Business Ethics*, 11, s. 545-553.
- Thaler R., Shefrin H., 1981, *An economic theory of self-control*, *Journal of Political Economy*, 89, s. 392-406.