

Droga ekonomii wolnej od wartościowania do epistemologicznej pychy. Użycie i nadużycie matematyki przez ekonomistów

Aleksander Ostapiuk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Value-free economics' road towards epistemological hubris. The use and abuse of mathematics by economists

Abstract

The goal of the article is to substantiate that despite the criticism the paradigm in economics will not change because of the axiomatic assumptions of value-free economics. How these assumptions work is demonstrated on the example of Gary Becker's economic approach which is analyzed from the perspective of scientific research programme (Lakatos). The author indicates hard core of economic approach (maximization of utility, instrumental rationality) and the protective belt which makes hard core immune from any criticism. This immunity leads economists to believe that they are objective scientists and, consequently, it results in epistemological hubris. Due to its tautological nature (and other problems), economic approach is considered to be a degenerative programme. This conclusion is extended on value-free economics. In spite of these problems, many



economists still believe in positive economics and they dismiss normative approaches. It has a negative influence on people (well-being, choices over time). The conclusion of the article is that thanks to axiomatic assumptions economists do not have objective and ironclad methodology and they should accept normative values in their research.

Keywords

economic approach, scientific research programme, philosophy of economics, value-free economics.

Wstęp

Od pewnego czasu „interdyscyplinarność” jest bardzo popularnym terminem w ekonomii (jak i w innych naukach). Tradycyjna ekonomia otworzyła się na inne nauki, m.in. psychologię (ekonomia behawioralna), socjologię (nowa ekonomia instytucjonalna) i filozofię (filozofia ekonomii). Ekonomia neoklasyczna czerpie z tych dziedzin, a proces ten nazwano „odwrotnym imperializmem”. Celem artykułu jest udowodnienie, że pomimo otwarcia się ekonomii na inne nauki, nie doprowadziło i może nie doprowadzić to do zmiany paradygmatu (Kuhn, 1962) w ekonomii. Główne założenia ekonomii neoklasycznej – ekonomii wolnej od wartościowania, nie zmieniają się pomimo krytyki ze strony innych nauk, a tradycyjna ekonomia w znacznej mierze działa tak jak wcześniej (*business as usual*). Aktualność tego problemu jest szczególnie widoczna

na przykładzie ekonomii behawioralnej, która w ostatnich latach zamiast przeobrazić ekonomię stała się w pewnym stopniu ekonomią neoklasyczną w przebraniu psychologii (Berg i Gigerenzer, 2010).

Paradygmat ekonomii się nie zmienia pomimo krytyki i otwarcia się na nową wiedzę z powodu tego, w jaki sposób zbudowane są założenia ekonomii wolnej od wartościowania. Jedną z głównych przyczyn utrzymywania się *status quo* jest myślenie matematyczne wykorzystywane przez ekonomistów. Celem niniejszego artykułu nie jest ponowna ocena procesu matematyzacji ekonomii, która miała swój szczyt w latach osiemdziesiątych XX wieku i została dobrze opisana w literaturze przedmiotu (Beed i Kane, 1991; Debreu, 1991; Weintraub, 2002; Mirowski, 2002; Ostapiuk, 2017a). Nie chodzi również o rozstrzygnięcie wyższości pomiędzy metodą przyrodniczą a socjologiczno-historyczną, z której nieudaną próbą mieliśmy do czynienia pod koniec XIX wieku podczas „sporu o metodę” (niem. *Methodenstreit*). Nie chodzi również o odpowiedź na pytanie, czy ekonomia powinna być bliższa rzeczywistości, czy budować uproszczone modele o dużej sile predykcyjnej¹.

Podejście matematyczne jest w tym artykule pojmowane w szerokiej perspektywie epistemologicznej. Oznacza to, że ekonomia jest zbudowana na pewnych aksjomatycznych założeniach, z których na podstawie dedukcji dochodzi się do wiedzy. Celem artykułu jest ukazanie, że te aksjomatyczne założenia wraz z użytą metodą sprawiają, że ekonomia neoklasyczna jest w stanie wchłonąć dowolną

¹ Bardzo trafną analogię przedstawił Rodrik (2015, s. 43–44) wykorzystując opowiadanie Borgesa *On the Exactitude of Science* o społeczeństwie, które budowało mapy. Z czasem chcieli oni coraz dokładniej opisywać rzeczywistość (budować idealne mapy) i w ostateczności zaczęli tworzyć mapy w skali 1:1. Rodrik poprzez tę analogię chce pokazać, że modele zawsze muszą być uproszczone, żeby być użytecznymi. Dlatego zarzuty o tym, że modele ekonomiczne nie przedstawiają człowieka w pełni, są w znacznej mierze nieuzasadnione.

krytykę, dzięki czemu paradygmat może pozostawać bez zmian. Wypada w tym miejscu uściślić, co dokładnie oznacza ekonomia neoklasyczna, ponieważ jest to pojemny termin, który ma wiele znaczeń (Colander, 2000). W artykule terminy ekonomia neoklasyczna i ekonomia wolna od wartościowania są używane zamiennie, ponieważ obie koncepcje są w istotnej mierze oparte na teorii preferencji ujawnionych, zgodnie z którą ekonomiści nie są zainteresowani ludzkimi motywacjami i celami. Zakładają natomiast, że ludzie wybierają rzeczy, które są dla nich najlepsze, a racjonalność jest zdefiniowana przez techniczne kryteria, takie jak ciągłość i kompletność preferencji. Oczywiście autor zdaje sobie sprawę z tego, że wyżej wymieniona definicja jest ogólna. Jednak celem artykułu nie jest klasyfikacja obu koncepcji, które z powodu swojej wieloaspektowości nie mają jednoznacznej definicji w literaturze. Nie ulega wątpliwości, że ekonomia neoklasyczna jest obszerniejszym pojęciem niż ekonomia wolna od wartościowania. Jednakże wolność od wartościowania jest podstawową cechą ekonomii neoklasycznej (Sen, 1977; Putnam i Walsh, 2011; Hausman, McPherson i Satz, 2017) i ta cecha jest najważniejsza z perspektywy artykułu.

Pierwsza część artykułu traktuje o teoretycznych podstawach ekonomii wolnej od wartościowania i powinna ułatwić czytelnikowi zrozumienie, dlaczego ekonomia wolna od wartościowania jest w artykule utożsamiana z ekonomią neoklasyczną. Główny akcent został położony na analizę wpływu pozytywizmu na myślenie ekonomistów, który doprowadził do wiary w obiektywność ekonomii i odrzucenia normatywnych komponentów teorii. Ta krótka analiza ma za zadanie wykazać główne aksjologiczne założenia ekonomii wolnej od wartościowania. Dzięki temu można będzie przejść do głównego zadania artykułu, jakim jest analiza tych założeń na przykładzie podejścia ekonomicznego Gary'ego Beckera, które jest postrzegane

jako ucieleśnienie ekonomii wolnej od wartościowania. Analiza ta będzie przeprowadzona z perspektywy naukowych programów badawczych (Lakatos, 1980; 1995). Dzięki tej analizie możliwe będzie zbadanie, w jaki sposób ekonomiści przy użyciu swoich aksjomatycznych założeń byli i są w stanie odpowiedzieć na każdą krytykę, pozostawiając paradygmat bez zmian. Zostanie również zaprezentowane, do jakich negatywnych konsekwencji doprowadza wykorzystanie założeń ekonomii wolnej od wartościowania w realnym świecie, gdy człowiek jest pojmowany jako *homo oeconomicus*.

1. Filozoficzne korzenie ekonomii wolnej od wartościowania

Pozytywizm logiczny jest być może najważniejszym czynnikiem, który doprowadził do uformowania się ekonomii wolnej od wartościowania, a wpływ tej szkoły filozoficznej nadal jest widoczny w ekonomii. Niewątpliwie pozytywizm logiczny miał bardzo duży wpływ na Lionela Robbinsa, którego można uznać za jednego z twórców ekonomii wolnej od wartościowania. Jego najważniejszy esej (Robbins, 1935), który nadał kształt ekonomii neoklasycznej, formułował trzy główne założenia:

1. Przedmiotem ekonomii jest napięcie pomiędzy rzadkością a potrzebami (problem środka/cele).
2. Ekonomia jest oparta na aksjomatach (abstrakcjach), które pochodzą z doświadczenia i które prowadzą do twierdzeń na temat rzeczywistości (dlatego „naukowa” natura przedmiotu ekonomii).

3. Ekonomia nie jest skupiona na celach, ale na środkach potrzebnych do osiągnięcia tych celów. Dlatego jest ona wolna od wartościowania (Witztum, 2007, s. 58).

Założenia te były niezbędne, by osiągnąć trzy cele: 1. Zdefiniować ekonomię jako badanie racjonalnego wyboru ograniczonego rzadkością. 2. Postawić ekonomię na solidniejszej epistemologicznej podstawie (odejście od hedonizmu) 3. Przedstawić argument przeciwko interpersonalnemu porównywaniu użyteczności (Hands, 2007). Gdyby te trzy cele zostały osiągnięte, wtedy ekonomia marginalistyczna osiągnęłaby wyłączne prawo to tytułu naukowej ekonomii. Najważniejszym z perspektywy tego artykułu jest trzecie założenie: ekonomia wolna od wartościowania, która powoduje, że część ekonomistów nadal wierzy w przepaść pomiędzy normatywnym a pozytywnym podejściem do ekonomii (Van Dalen, 2019).

Zanim przejdziemy do analizy poglądów Robbinsa wyjaśnić należy, w jaki sposób pozytywizm logiczny klasyfikuje sądy. Dzięki tej wiedzy możliwe będzie zrozumienie różnicy pomiędzy normatywnym a pozytywnym podejściem, które nadal się utrzymuje w ekonomii. Pozytywiści logiczni podzielili zdania na: syntetyczne, analityczne oraz nonsensowne (za Wittgensteinem) (Putnam, 2002, s. 10 i 18). Zdania syntetyczne są empirycznie weryfikowalne lub falsyfikowalne. Na przykład możemy stwierdzić, że Rysy to najwyższy szczyt w Polsce. Łatwo jest empirycznie sprawdzić, czy to zdanie jest prawdziwe, czy fałszywe. Z kolei zdania analityczne nie mogą być zweryfikowane przez odniesienie do rzeczywistości. Przybierają one formę tautologii. To oznacza, że możemy stwierdzić, czy są one prawdziwe, czy fałszywe tylko na podstawie zasad logiki. Celem tautologii nie jest wyrażanie opinii na temat rzeczywistości, ale pokazanie logicznej struktury świata. Często używanym przykładem tauto-

logii jest stwierdzenie, że wszyscy kawalerowie są nieżonaci. Zdania analityczne stanowią podstawę matematyki. Przykładem może być twierdzenie, że suma kątów w trójkącie równa się 180 stopni. Trzeci rodzaj zdań zawiera wszystkie etyczne, metafizyczne i estetyczne sądy, które są „kognitywnie bezsensowne” (Putnam, 2002, s. 10). Pozytywiści logiczni uważają je za nienaukowe, bo nie da się ich empirycznie zweryfikować. Przez to nie zasługują nawet na miano fałszywych. Takie pojmowanie trzeciego rodzaju sądów ma konsekwencje dla etyki, w której normy są wykorzystywane do formułowania orzekających zdań jak „zabijanie jest złe”. Powszechnie uznaje się, że takie zdanie musi być albo prawdziwe, albo fałszywe. Jednakże, logiczna analiza udowadnia, że ze stwierdzenia „zabijanie jest złem” nie możemy wywnioskować żadnych zdań, które powiedzą nam o przyszłych doświadczeniach. Z tego powodu, to stwierdzenie, jak i cała etyka jest niesprawdzalna empirycznie, a przez to bezsensowna dla pozytywistów logicznych (Carnap, 1935, s. 25).

Już przed pozytywistami logicznymi w ekonomii istniał podział na podejście pozytywne i normatywne, którego dokonał John Neville Keynes. Podział ten był częścią bardziej generalnego rozróżnienia, którego dokonał Keynes, na ekonomię pozytywną, normatywną i sztukę ekonomii. Nauka pozytywna zajmuje się faktami (to, co jest), nauka normatywna bada normy i zasady (to, co powinno być), a sztuka jest skupiona na aplikacji polityki (to, co można osiągnąć) (Keynes, 1917, s. 34–35).

Na początku rozwoju ekonomii neoklasycznej różnica pomiędzy pozytywnym i normatywnym podejściem była wyraźna, ale ekonomiści nie podważali potrzeby stosowania normatywnego ujęcia. Uznawali, że etyka jest niezbędna, ale nie powinna być tematem, którym zajmuje się ekonomia. Jednym z powodów tego przekonania była specjalizacja. Ekonomiści nie mogli zajmować się każdym

problemem i dlatego musieli się specjalizować. Do 1920 roku większość ekonomistów wierzyła, że relacja pomiędzy ekonomią a etyką jest hierarchiczna. Ekonomia była nauką o bogactwie (William Stanley Jevons, John Stuart Mill, Adam Smith), a etyka używała wniosków wyprowadzonych z ekonomii i innych nauk społecznych, by wydawać opinie na temat kierunków postępowania, które są etycznie pożądane (Yuengert, 2000).

Specjalizacja była ważnym czynnikiem, który spowodował, że ekonomia odrzuciła etykę. Ale to Robbins wprowadził dychotomię pomiędzy ekonomią normatywną i pozytywną. Bez wątpienia na jego poglądy miał wpływ pozytywizm logiczny, zgodnie z którym utrzymuje się, że zdania etyczne nie reprezentują twierdzeń empirycznych, a postawy emocjonalne podmiotu (emotywizm). Robbins przedstawił różnicę między etyką a ekonomią pozytywną w sławnym cytacie:

Ekonomia zajmuje się możliwymi do sprawdzenia faktami, a etyka – aktami wartościowania i zobowiązaniami. Na tych dwóch polach badań stosowane są zupełnie różne sposoby rozumowania. Logiczna przepaść dzieli uogólnienia z zakresu badań pozytywnych i z zakresu badań normatywnych (Robbins, 1935, s. 148).

Zgodnie z wnioskami pozytywizmu logicznego wszystkie sądy wartościujące (*value judgments*) zostały „włożone do jednego worka” z nonsensami, o których nie możemy racjonalnie dyskutować. Z tego powodu Robbins chciał oddzielić ekonomię od etyki i argumentował, że „ekonomiczna analiza jest *wertfrei* (wolna od wartości)” (Robbins, 1935, s. 91). Później według Amartyi Sena, ekonomia stała się „świadomie nieetyczną” (Sen, 1987, s. 2)².

² Podział na naukę normatywną i pozytywną można znaleźć wcześniej niż u pozytywistów logicznych. Gilotyna Hume’a jest najbardziej znanym przykładem. Co istotne,

W ekonomii wolnej od wartościowania ekonomiści zachowują się jak inżynierowie, którzy umieją poradzić sobie z problemem w sposób efektywny, ale nie wskażą celów, które powinniśmy osiągnąć. Ekonomiści pomagają ludziom w osiąganiu celów, które ludzie sami sobie wyznaczyli. Ekonomiści są dumni z odrębności ekonomii od etyki, bo dzięki temu mogą być przestrzegani jako obiektywni naukowcy, którzy zajmują się tylko faktami.

Drugim powodem uformowania się ekonomii wolnej od wartościowania jest proces odchodzenia przez ekonomię od psychologii, który miał miejsce na początku XX wieku. Ten proces w literaturze jest nazywany „zwrotem Pareto”. Wielu ekonomistów, wśród nich Luigino Bruni i Robert Sugden (2007), kompleksowo przedstawili, jak do tego doszło. Dlatego w tym artykule uwaga zostanie skupiona tylko na kilku najważniejszych czynnikach tego procesu. Na początku warto zwrócić uwagę na fakt, że marginaliści opierali swoje teorie na użyteczności kardynalnej. Jednakże nie byli oni w stanie znaleźć przekonującej metody pomiaru użyteczności (Stigler, 1950). Co zrozumiałe, brak tej metody doprowadził do krytyki. Robbins podkreślał, że teoria użyteczności krańcowej była w dużej mierze krytykowana z powodu jej hedonistycznych podstaw: „Pogranicza ekonomii są rajem dla umysłów niechętnych precyzyjnej myśli, i w ostatnich latach, w tych nieokreślonych rejonach niezliczony okres czasu został poświęcony na ataki w stronę rzekomych psychologicznych założeń ekonomii” (Robbins, 1935, s. 83). Hedonizm psychologiczny szybko stracił wiarygodność i stało się oczywistym dla marginalistów, że muszą zreformować swoje teoretyczne podstawy.

w ostatnich latach wielu autorów podważało zasadność istnienia tej dychotomii w tak wyraźnej wersji, uznając, że przynosi ona więcej szkód niż korzyści (Blaug, 1995; Putnam, 2002; Mongin, 2006; Czarny, 2010).

Ujęcie kardynale wraz z wiarą, że możliwy jest pomiar użyteczności, było nie do utrzymania. Dlatego ekonomiści zaczęli używać ordinalnego podejścia, w którym konsument może tylko ustawiać swoje preferencje w szeregu. Oznacza to, że konsument nie jest w stanie wyliczyć, jak wiele użyteczności uzyskuje z konsumpcji danych dóbr, ale jest w stanie ocenić, czy satysfakcja otrzymana z danego dobra jest taka sama, wyższa lub niższa od zadowolenia czerpanego z innego dobra. W tej perspektywie konsument jest postawiony przed wieloma kombinacjami różnych dóbr i jest on/ona w stanie sklasyfikować je w zgodzie z jego/jej własną skalą preferencji. Niezdolność do wyliczania użyteczności doprowadziła nie tylko do nowego ordinalnego podejścia, lecz także do rezygnacji z oceniania ludzkich celów. Uznano, że szczęście i przyjemność to zbyt nieuchwytnie pojęcia i ekonomia nie powinna tracić czasu na dyskusję o nich. Odejście od psychologii i hedonistycznych podstaw dopełniło się wraz z Paulem Samuelsonem i jego teorią preferencji ujawnionych.

Samuelson był zauroczony przejrzystością języka matematycznego. Twierdził, że „matematyka to język”, który powinien być stosowany przez ekonomistów (Samuelson, 1952, s. 52). Na uformowanie tego poglądu największy wpływ miał pozytywizm logiczny. W tym czasie Carnap promował wersję filozofii jako „matematyki i fizyki języka” (Richardson, 2003, s. 180) i wydał *Logiczną składnię języka* (Carnap, 1936), w której próbował dostarczyć metajęzyka dla całej nauki. Nie dziwi wybór języka matematycznego przez pozytywistów logicznych, gdy spojrzymy na to, jak bardzo skrupulatni byli oni w swoich analizach i jak bardzo unikali wieloznaczności.

Samuelson (1938) podążając za pozytywistami logicznymi spróbował zbudować teorię wyboru konsumenta na ściśle obserwowalnych fundamentach. Jednakże na początku celem Samuelsona nie było „ujawnienie” preferencji, a zoperacjonalizowanie teorii wyboru

konsumenta, w taki sposób by preferencje i użyteczność w ogóle się nie liczyły. Samuelson obiecał pozbyć się ostatnich „szczątkowych śladów koncepcji użyteczności” (Samuelson, 1938, s. 61) z teorii wyboru konsumenta. Nie był zainteresowany wyjaśnianiem (dlaczego ludzie coś wybierają) ani oceną tych wyborów, ale chciał opisać rzeczywistość. By to osiągnąć, potrzebował metody pomiaru. Dlatego Samuelson oparł swój model na obserwowalnych warunkach i konsekwencjach. Był operacjonistą, a na jego poglądy miał wpływ pozytywizm logiczny. Samuelson nie uznawał, że celem nauki powinno być znalezienie prawdy. Dla niego nauka miała bardziej praktyczny wymiar: „Ci którzy potrafią, uprawiają naukę; ci którzy nie potrafią, paplają o jej metodologii” (Samuelson, 1992, s. 240).

Główny cel teorii preferencji ujawnionych był filozoficzny: potrzebujemy obserwowalnych i mierzalnych danych, by zbudować poprawną naukową teorię. Nie jest jednak możliwe zaobserwowanie samych preferencji. Możemy natomiast obserwować ludzkie wybory i na tym założeniu Samuelson zbudował swoją teorię. Generalnie preferencje ujawnione działają w następujący sposób. Jeżeli wybiorę opcję x zamiast opcji y , wtedy opcja x ujawnia się jako opcja bardziej preferowana niż opcja y . Moje wybory są spójne, jeżeli spełniają one „słaby aksjomat preferencji ujawnionych”, w skrócie WARP (*Weak Axiom of Revealed Preference*). Oznacza to, że jeżeli x jest jawnie preferowany w stosunku do y , to wtedy y nie może być jawnie preferowanym w stosunku do x . Jeżeli wybory spełniają wymagania spójności, to na ich podstawie możemy sformułować pełne, przechodnie i ciągle preferencje ujawnione (Sen, 1971; 1973).

Najważniejszą cechą teorii preferencji ujawnionych jest zakładana przez nią koncepcja racjonalności. Zgodnie z tą teorią podmioty są racjonalne a ich preferencje spełniają słaby aksjomat preferencji ujawnionych (WARP). Racjonalność ma charakter instrumentalny,

bo ekonomiści nie znają i nie chcą znać motywacji ludzi. Ekonomiści neoklasyczni są wyłącznie zainteresowani rezultatami, a nie przyczynami ludzkich zachowań i ich oceną. Zakładają oni *a priori*, że ludzie są zawsze racjonalni, przez co rozumie się, że zawsze maksymalizują swoją użyteczność. Jednakże bardzo ważna jest świadomość faktu, że użyteczność w ekonomii neoklasycznej jest różna od użyteczności przyjmowanej przez Jeremy'ego Benthama czy marginalistów. Czasami ekonomiści mówią o ludziach, którzy dążą do maksymalizacji użyteczności. Jednak nie oznacza to, że użyteczność jest obiektem wyboru lub że jest ona ostatecznym dobrem. Maksymalizator użyteczności robi tylko to, co on/ona preferuje. Twierdzenie, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność nie mówi nic o naturze ich preferencji. Łączy to tylko preferencje z wyborem. Racjonalni agenci ustawiają w szeregu dostępne opcje i wybierają tę, którą preferują najbardziej (Hausman, 1992, s. 18).

Ostatecznie jednak Samuelson nie osiągnął tego, co zamierzał. W roku 1938 postrzegał on teorię preferencji ujawnionych jako alternatywę dla teorii użyteczności. W 1950 roku było jednak wiadome, że jego teoria nie różni się niczym od ordynalnego podejścia (Wong, 2006). Pomimo tego, że Samuelson nie był w stanie zaproponować teorii konkurencyjnej w stosunku do ordynalnego podejścia, to jego teoria do dziś ma ogromny wpływ na ekonomię neoklasyczną, która postrzega racjonalność w instrumentalny sposób, nie interesuje się ludzkimi motywacjami i zakłada, że wybór „ujawnia” ludzkie preferencje. Aksjomatyczna teoria preferencji ujawnionych jest samopowierdzająca się, ponieważ z góry zakładamy, że ludzie są racjonalni, jeżeli spełnią aksjomaty teorii. Dzięki temu aksjomatycznemu systemowi ekonomiści zdobyli pewność siebie i uwierzyli, że tworzą obiektywną naukę.

W procesie stawania się ekonomii pozytywną („twardą”) nauką miały szczególny udział dwie osoby, które ekonomiści wykorzystali do swoich celów. Pierwszą z nich jest Milton Friedman, którego *The Methodology of Positive Economics* (1953) jest najbardziej znaną pracą z metodologii ekonomii w XX wieku. Bruce Caldwell określił ją jako „marketingowe arcydzieło” (Caldwell, 1982, s. 173), które jest cytowane w każdym podręczniku ekonomii. Sześćdziesiąt lat po publikacji nadal pozostaje „jedynym esejem z metodologii, który wielu, być może większość, ekonomistów przeczytała” (Hausman, 1992, s. 162). Najważniejszą rzeczą, która liczyła się dla Friedmana, była predykcyjność teorii. Nowe fakty, które nie zostały wcześniej zaobserwowane, traktowane są jako dowody i to one przesądają, czy teoria ekonomiczna jest udana. Friedman pisał: „ostatecznym celem pozytywnej nauki jest rozwinięcie «teorii» lub «hipotezy», która skutkuje prawidłowymi i istotnymi [...] predykcjami zjawisk, które nie były wcześniej zaobserwowane” (Friedman, 1953, s. 7). Friedman jest postrzegany jako instrumentalista, ponieważ nie interesuje go realizm założeń teorii (Boland, 1979; Caldwell, 1992)³. Są one tylko używane do predykcji nowych faktów. Co więcej, „ogólnie mówiąc, im bardziej znacząca teoria, tym bardziej nierealistyczne założenia” (Friedman, 1953, s. 14). Friedman stosował założenia uproszczające (*as if*⁴), bo dzięki nim siła predykcyjna teorii była większa.

Drugą postacią mającą znaczny wpływ na metodologię ekonomii był Karl Popper wraz ze swoją koncepcją falsyfikacjonizmu, która mówi o tym, że teorie muszą być możliwe do empirycznego obalenia, jeżeli chcą nosić miano naukowych. Koncepcja falsyfikacjonizmu ma dwa cele: pierwszym jest demarkacja nauki od pseudo-

³ (Mäki, 2009b) argumentuje, że pozycja Friedmana jest bardziej skomplikowana, zob. także (Hoyningen-Huene, 2017).

⁴ Słynny przykład bilardzisty (Friedman, 1953, s. 13).

nauki, natomiast drugi cel ma charakter metodologiczny (jak nauka powinna być uprawiana) (Hands, 1993). Popper w swojej teorii negatywnie odnosił się do pozytywizmu logicznego. Dlatego może się wydawać dziwnym, że ekonomiści, na których pozytywizm logiczny miał znaczący wpływ, tak ochoczo zaczęli wykorzystywać koncepcję falsyfikacjonizmu, która miała zapewnić ekonomii pozycję prawdziwej nauki. To zauroczenie falsyfikacjonizmem było i nadal jest możliwe, ponieważ ekonomiści nie do końca zdają sobie sprawę z ograniczeń oraz sposobu działania tej metody. Istnieją dwa główne problemy z falsyfikacjonizmem w ekonomii. Po pierwsze, ekonomiści tak naprawdę nigdy jej nie praktykowali. Blaug (1995, s. 175) twierdzi, że „współcześni ekonomiści często głoszą falsyfikacjonizm, jednak rzadko go praktykują. Ich rzeczywistą filozofię nauki określa się trafnie mianem „nieszkodliwego falsyfikacjonizmu”⁵”. Oczywiście, ekonomiści zajmują się badaniami empirycznymi, co powinno spowodować, że ich teorie są bardziej podatne na falsyfikację, ale „wielka część tych badań przypomina grę w tenisa bez siatki. Zamiast próbować obalać testowalne prognozy, współcześni ekonomiści ciągle zbyt często zadowolają się demonstrowaniem, że realny świat potwierdza ich przepowiednie, zastępując w ten sposób trudną falsyfikację łatwą weryfikacją” (Blaug, 1995, s. 348). Dlatego w opinii Blauga ekonomiści nie falsyfikują swoich teorii, a raczej je weryfikują, co uwidocznia niesłabnący wpływ pozytywizmu logicznego na ekonomię⁶.

Problemy z falsyfikacjonizmem są jeszcze dalej idące. Wielu ekonomistów nie zdaje sobie sprawy z problemu niedookreślenia (*un-*

⁵ To sformułowanie Blaug zawdzięcza Coddingtonowi (Coddington, 1975, s. 542).

⁶ Jednak niezastosowanie się do falsyfikacjonizmu nie dotyczy tylko ekonomii, a wszystkich nauk. Kuhn (1962) pokazał, dlaczego naukowcy nie stosują się do zasad falsyfikacjonizmu.

derdetermination) (Quine, 1951), czy z tego, że obserwacja zawsze jest uteoretyzowana (*theory-ladenness*)⁷. Postrzegają oni falsyfikacjonizm jako specjalny typ empirycznego fundacjonalizmu (pozytywizm logiczny), ale bez problemu indukcji (Hands, 2001, s. 292). Popper nigdy nie był fundacjonalistą empirycznym, dlatego ekonomiści są Popperystami ze złych powodów (Hands, 2001, s. 292). Po drugie, jeżeli ekonomiści czytali by Poppera we współczesny sposób, nie byłiby Popperystami, ponieważ falsyfikacjonizm nie zapewnia metodologii, która pokazuje, jak nauka powinna być uprawiana i nie wyznacza solidnej linii demarkacyjnej pomiędzy nauką a pseudonauką. Ostatecznie nie możemy całkowicie uciec od założeń ontologicznych (Kuhn, 1962; Feyerabend, 1975; McCloskey, 1998; Hands, 2001). Wade Hands twierdzi, że „falsyfikacjonizm jako metodologia odważnych domysłów i surowych testów dostarcza reguł gry w naukę bez podania ostatecznego celu grania w tę grę” (Hands, 2001, s. 293). Jednak ten cel musi być podany, co zostało podkreślone przez Imre Lakatosa: „Reguły gry, metodologia, stoi na własnych nogach; ale te nogi majątają w powietrzu bez filozoficznego wsparcia” (Lakatos, 1980, s. 154).

Wykorzystanie i wychwalanie zarówno Poppera, jak i Friedmana prowadzi do pewnego rodzaju filozoficznej schizofrenii. Z jednej strony ekonomiści są naiwnymi realistami, którzy wierzą w obiektywne (mierzalne) dane i pozytywizm logiczny. Z drugiej strony używają oni instrumentalizmu, zgodnie z którym prawda nie może być poznana, a predykcja jest jedyną rzeczą, która się liczy, dzięki swo-

⁷ Oba podejścia pokazują, że w nauce nie istnieją obiektywne fakty, dzięki którym możemy poznać absolutną prawdę. Niedookreślenie oznacza, że bez względu na ilość dowodów nie jesteśmy w stanie z pewnością ocenić, która teoria/hipoteza jest prawdziwa. Uteoretyzowanie w najogólniejszym znaczeniu polega na tym, że obserwacje czynione przez badaczy są poprzedzone jakąś presupozycją, która ma wpływ na postrzeganie obserwacji.

jej użyteczności. Ta niekonsekwencja może być postrzegana jako rezultat braku wiedzy metodologicznej i oportunistów ekonomistów, którzy wykorzystują metodologię, która im odpowiada. Obiektywne dane dostarczają im twardych, naukowych fundamentów, które odróżniają ekonomię od innych nauk społecznych. Z kolei instrumentalizm wraz z brakiem wiary w Prawdę, daje ekonomistom przyzwolenie na stosowanie uproszczonych modeli matematycznych, które nie muszą wyjaśniać rzeczywistości, a mają tylko siłę predykcyjną.

Na koniec analizy podstaw metodologicznych ekonomii wolnej od wartościowania warto zwrócić uwagę na społeczno-historyczny kontekst, dzięki któremu można zaobserwować, w jaki sposób ekonomia, wykorzystując matematykę, stała się najefektywniejszą z nauk społecznych. Lata pięćdziesiąte XX wieku określa się jako czas, w którym doszło do rewolucji formalistycznej w ekonomii (Blaug, 2003). W krótkim czasie uproszczone i zmatematyzowane spojrzenie na rzeczywistość i człowieka stało się dominującym poglądem w ekonomii, a formalizm stał się naukowym esperanto. Po II wojnie światowej nastąpił znaczny wzrost ilości publikacji ekonomicznych wykorzystujących matematykę, zawdzięczających swoją popularność prostocie, efektywności i obiektywności (Debreu, 1991). Matematyzacja ekonomii spowodowała upowszechnienie się opinii, że ekonomia jest niemal tak „twarda”, jak nauki ścisłe i daleka od innych, bardziej „miękkich” nauk społecznych. Należy również podkreślić ahistoryczność metod ortodoksyjnej ekonomii, w której prawa ekonomiczne są jak prawa przyrodnicze: funkcjonują niezależnie od historii, są obiektywne, odrębne od społecznej rzeczywistości i można je poznać przez doświadczenie. Co równie istotne, w ortodoksyjnej ekonomii realizowany jest przyrodniczy ideał poznania naukowego, rozumiany jako neutralny aksjologicznie, możliwie precyzyjny, niezawierający elementów wartościujących opis faktualnej rzeczywistości

gospodarczej (zob. Zboroń, 2013). Dzięki przyjęciu tej metodologii upowszechnił się pogląd, że ekonomia osiągnęła najszybszy rozwój ze wszystkich nauk społecznych, czego rezultatem był imperializm ekonomiczny, w którym ekonomia wykorzystywała swoją efektywną metodologię (podejście ekonomiczne Beckera) do wyjaśniania tematów, którymi tradycyjnie zajmowały się inne nauki społeczne (Lazear, 2000; Mäki, 2009a; Mäki, Walsh i Pinto, 2017).

2. Podejście ekonomiczne jako naukowy program badawczy

Przejdźmy teraz do głównego celu artykułu, którym jest analiza podejścia ekonomicznego Beckera za pomocą koncepcji naukowych programów badawczych (Lakatos, 1980). Dzięki tej analizie będzie możliwe omówienie głównych założeń ekonomii wolnej od wartościowania, które powodują, że ekonomia może wchłonąć wszelką krytykę ze strony innych nauk bez zmiany swojego paradygmatu.

Najważniejszą ideą Lakatosa jest wskazanie, że podstawą rozwoju nauki nie jest pojedyncza hipoteza, ale naukowy program badawczy. Składa się on z: (1) twardego rdzenia, (2) pasa ochronnego, (3) heurystyki pozytywnej i (4) heurystyki negatywnej.

(1) Twardy rdzeń zawiera główne metafizyczne założenia programu badawczego. Jest to struktura składająca się z hipotez, których elementy są niemożliwe do obalenia przy pomocy empirycznych dowodów. Twardy rdzeń pozostaje bez zmian pomimo rozwoju samego programu, ponieważ odrzucenie go powoduje porzucenie samego programu (Hands, 2001, s. 122). (2) Pas ochronny zawiera pomocnicze hipotezy, konwencje empiryczne i inne teoretyczne struktury programu, które mogą być sfalsyfikowane. W tej części z cza-

sem dochodzi do zmian w programie. Pas ochronny jest strefą buforową pomiędzy twardym rdzeniem a dowodami empirycznymi. Pas ochronny zmienia się w rezultacie zmian w dowodach empirycznych (Hands, 2001, s. 122). (3)/(4) Heurystyki pozytywna i negatywna dostarczają natomiast wskazówek na temat tego, co powinno (pozytywne) i co nie powinno (negatywne) być poszukiwane podczas rozwoju programu. Tworzą one zestaw akceptowanych reguł metodologicznych (Lakatos, 1970, s. 47). Heurystyka pozytywna to „zestaw sugestii i wskazówek”, który pomaga nam w dopasowywaniu części pasa ochronnego (Lakatos, 1970, s. 50). Z kolei heurystyka negatywna kieruje krytykę dotyczącą fałszywości lub nieadekwatności teorii w stronę pasa ochronnego, dzięki czemu twardy rdzeń pozostaje nie do obalenia (Lakatos, 1970, s. 48–50). Lakatos był pod wpływem teorii Thomasa Kuhna (1962) i jego program jest spójny w niektórych obszarach z podejściem do nauki prezentowanym przez autora *Struktury rewolucji naukowych*. Większość zmian, które mają miejsce w programie badawczym zachodzi w pasie ochronnym, podczas gdy twardy rdzeń pozostaje nienaruszony. Rewolucja naukowa ma miejsce wówczas, gdy twardy rdzeń zostaje zastąpiony przez nowy. Według Lakatosa rozwój nauki następuje, kiedy degeneracyjny program badawczy zostaje zastąpiony przez progresywny program, który doprowadza do odkrywania nowych zjawisk.

Jednak z czasem okazało się, że trudno jest dokładnie orzec, kiedy mamy do czynienia z progresywnym czy degeneracyjnym programem (Marchi i Blaug, 1991; Blaug, 1997; Hands, 1990). Dlatego pomimo początkowego zachwyty ekonomistów koncepcją naukowych programów badawczych z czasem straciła swoją popularność. Wieloznaczność oceny programów badawczych nie zmienia faktu, że nadal jest to bardzo użyteczna koncepcja, dzięki której można zbadać teoretyczne założenia poszczególnych teorii. Pomimo szero-

kiego wykorzystania naukowych programów badawczych do analizowania ekonomicznych teorii w literaturze przedmiotu (zob. Drakopoulos i Anastassios, 2005; Hands, 2001, s. 299–300), nie została ona w pełni wykorzystana przy okazji podejścia ekonomicznego Beckera, choć dobrze się do tego nadaje.

W ujęciu Beckera podejście ekonomiczne składa się z aksjomatycznych założeń, na podstawie których są dedukowane znaczące predykcje na temat ludzkiego zachowania. Pisał on: „Bezwzględne i konsekwentne posługiwanie się kombinacją tych założeń (maksymalizującego charakteru zachowań, równowagi rynkowej i stałości preferencji) stanowi istotę podejścia ekonomicznego w moim rozumieniu” (Becker, 1990, s. 23). Uważał on, że „podejście ekonomiczne dostarcza nam cennego, jednolitego schematu służącego do zrozumienia wszelkich zachowań ludzkich” (Becker, 1990, s. 38). Jednak tutaj rozumienie nie jest tożsame ze zdroworoządkowym rozumieniem. Dla Gary’ego Beckera i George’a Stiglera (1977) podejście ekonomiczne musi być oceniane pod względem siły predykcyjnej, a nie pod względem deskryptywnego realizmu jego założeń lub wyjaśnień (Becker, 1993, s. 402–403). Takie pojmowanie sprawy jest odpowiednie do naukowych programów badawczych, w których twardy rdzeń nie musi odzwierciedlać rzeczywistości. Dla Beckera rozumienie ludzkich zachowań oznacza zdolność tworzenia predykcji i w tym miejscu można zaobserwować wpływ eseju Friedmana (1953). Robbins był drugim ekonomistą, który miał bardzo duży wpływ na Beckera i sprawił, że podejście ekonomiczne jest zbudowane na podobnych fundamentach, co ekonomia wolna od wartościowania. Jego oddziaływanie można zauważyć przede wszystkim w dwóch obszarach. Po pierwsze, Becker uznawał, że ekonomia może i powinna być wolna od wartościowania. Dlatego ekonomiści nie powinni oceniać ludzkich celów i decydować, do których rzeczy

warto dążyć. Po drugie, Becker opiera swoją metodę na pojęciu rzadkości⁸. Ludzie zawsze muszą wybierać, ponieważ z powodu ograniczonego czasu nie możemy robić w tym samym czasie wszystkich rzeczy, na które mamy ochotę. Dzięki takiej metodologii ekonomia jest w stanie analizować każdy ludzki wybór (religia, miłość, wychowywanie dzieci etc.) i z tego powodu ekonomiści zaczęli zajmować się tematami, które wcześniej należały do zakresu innych nauk społecznych. Między innymi za imperializm ekonomiczny Becker otrzymał Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii (*Royal Swedish Academy of Sciences, press release. The Nobel Memorial Prize in Economics 1992, 1993, s. 1*).

2.1. Podejście ekonomiczne. Twardy rdzeń i pas ochronny

W artykule został wskazany twardy rdzeń podejścia ekonomicznego Beckera składający się z maksymalizacji użyteczności i instrumentalnej racjonalności. Oczywiście jest to tylko propozycja, a inni naukowcy mogą wskazać inne twarde rdzenie. Ta dowolność jest uważana za jedną z wad programów Lakatosa (Marchi i Blaug, 1991).

(1) Maksymalizacja użyteczności. Becker nie ukrywał, jak wiele czerpał od utylitaryzmu i Benthamu. Dla niego ludzie również zawsze dążą do maksymalizacji swojej użyteczności. Becker twierdził, że:

⁸ Odwołanie do niezwykle popularnej definicji ekonomii zaproponowanej przez Robbinsa: „Ekonomia jest nauką, która bada zachowania człowieka jako związku między celami i ograniczonymi środkami mogącymi mieć alternatywne zastosowania” (Robbins, 1935, s. 15).

Każdy zdaje sobie sprawę, że w podejściu ekonomicznym założenie o maksymalizującym charakterze badanych zachowań jest obecnie stosowane jawniej i w szerszym zakresie niż w innych podejściach, niezależnie od tego, co jest maksymalizowane: funkcja użyteczności czy bogactwa gospodarstwa domowego, przedsiębiorstwa, zrzeszenia czy urzędu (Becker, 1990, s. 22).

Dla Beckera dużo ważniejsze od samego mierzenia użyteczności był sposób, w jaki użyteczność jest postrzegana. Pojmował on użyteczność *ad libitum*, co oznacza, że użyteczność może oznaczać dosłownie wszystko. Becker dzięki poszerzeniu konceptu użyteczności był w stanie odpowiedzieć na dwa rodzaje krytyki dotyczącej *homo oeconomicus*.

Po pierwsze, uwzględnił on wszystkie altruistyczne zachowania w procesie maksymalizacji użyteczności. Od samego początku, a w szczególności od czasów rewolucji marginalistycznej, ekonomiści byli oskarżani o przedstawianie ludzi jako egoistycznych istot, które nie myślą o innych. Wielu przeciwników *homo oeconomicus* pytało, dlaczego niektórzy oddają swoje organy ludziom, których nawet nie znają, dlaczego dają napiwki w przydrożnej restauracji, czy wręczają prezenty. W podejściu ekonomicznym rozszerzono pojęcie własnego interesu/maksymalizacji użyteczności, by wyjaśnić wyżej wymienione anomalie. Odpowiedzią jest stwierdzenie, że ludzie pomagają innym, bo daje im to użyteczność. Zgodnie z podejściem ekonomicznym, jeżeli ktoś ofiarowuje swoją nerkę nieznanemu, to robi to dlatego, że daje to jemu/jej użyteczność. Becker nie utożsamiał maksymalizacji użyteczności z własnym interesem i doskonale zdawał sobie sprawę z tego, że ludzie mają różne motywacje (np. miłość, zazdrość, lojalność). Twierdził, że „jednostki maksymalizują dobrostan tak jak go postrzegają, nieważne, czy są egoistyczne,

altruistyczne, lojalne, złośliwe czy masochistyczne” (Becker, 1993, s. 386). Jednak jego podejście pomijało te różnice i zakładała tylko, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność. To relatywistyczne pojmowanie użyteczności doprowadziło do tego, że użyteczność stała się swego rodzaju czarną skrzynką, która może zawierać wszystko. Dlatego nie ma znaczenia, czy ludzie są altruistami czy egoistami, bo w ostateczności zawsze maksymalizują swoją użyteczność (Sen, 1977).

Pod drugie, rozszerzona koncepcja użyteczności powoduje, że nie możemy ustalić żadnych ostatecznych wartości, do których ludzie chcą dążyć. Nie tylko nie jest możliwym porównanie użyteczności pomiędzy ludźmi, ale też pomiędzy wyborami dokonanymi przez poszczególną osobę. W tym miejscu widać, że Becker wspiera ordynalne podejście i ekonomię wolną od wartościowania. Sprawą ważniejszą nawet od maksymalizacji użyteczności jest myślenie konsekwencjalistyczne, wykorzystywane w podejściu ekonomicznym. Nie ma w niej żadnych dóbr ani celów, które mają wartość samą w sobie. Jedyną rzeczą, która się liczy, jest wybór, a zgodnie z założeniami, kiedy wybieramy coś, to maksymalizujemy naszą użyteczność. Postrzeganie użyteczności *ad libitum* tworzy pas ochronny. Jest oczywistym, że ludzie czasem podejmują nietrafione decyzje i nie maksymalizują swojej użyteczności (zażywanie narkotyków, palenie tytoniu, jazda samochodem w stanie nietrzeźwości), czy też zachowują się altruistycznie. Te zachowania są anomaliami⁹, które stanowią zagrożenie dla twardego rdzenia podejścia ekonomicznego, zgodnie z którym ludzie zawsze maksymalizują swoją użyteczność. Dlatego

⁹ „Anomalie” to określenie używane przez ekonomistów neoklasycznych, którzy w taki sposób interpretowali wnioski płynące z ekonomii behawioralnej. Dzisiaj istnieje ogólna zgoda co do tego, że ludzie z powodu ograniczeń poznawczych popełniają błędy, które mają charakter systematyczny (Thaler, 2015).

użyteczność jest pojmowana *ad libitum*. W ten sposób twardy rdzeń może być ochroniony przed anomaliami, bo z definicji niemożliwym staje się zachowywanie, w którym nie maksymalizujemy swojej użyteczności.

(2) Racjonalność instrumentalna. Głównie w wyniku rewolucji formalistycznej ekonomia neoklasyczna zaczęła postrzegać ludzi jako hiper-racjonalne podmioty, które są w stanie przetwarzać nieskończoną ilość informacji i podejmować decyzje maksymalizujące użyteczność. Jednakże, racjonalność doskonała stała się celem krytyki, która znacznie się nasiliła w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku w dużym stopniu za sprawą ekonomii behawioralnej (Thaler, 2015). Dzisiaj ekonomiści neoklasycyści nie mówią już o racjonalności doskonałej. Zamiast tego mówią o racjonalności instrumentalnej. Jest to mniej wymagająca wersja racjonalności i jest on stosowana, by ochronić twardy rdzeń podejścia ekonomicznego. Jest oczywistym, że ludzie nie są w stanie przetworzyć wszystkich dostępnych informacji i na tej bazie podjąć najlepszą decyzję. Często ludzie zachowują się w głupi i irracjonalny sposób. Ekonomiści mają dwa sposoby radzenia sobie z tymi anomaliami.

Po pierwsze, ekonomiści wierzą w to, że ludzie dokonywaliby doskonale racjonalnych wyborów, gdyby nie rozmaite ograniczenia, takie jak ograniczony czas lub ograniczone zdolności kognitywne. Czasami ekonomiści argumentują również, że pełna racjonalność może być irracjonalna. Ma to miejsce wtedy, kiedy koszty zdobycia i przetworzenia informacji są zbyt duże. Jak zauważył Frank Knight: „Jest ewidentnym, że racjonalną rzeczą jest bycie irracjonalnym, kiedy przezorność i oszacowanie przynoszą wyższe koszty niż są one warte” (Knight, 1921 [1864], s. 67). Również Friedrich Hayek doceniał wagę przeczucia, kiedy to podejmujemy natychmiastowe decyzje bez długich kalkulacji: „Gdybyśmy przestali wykony-

wać czynności, dla których nie znamy przyczyn lub nie mamy uzasadnienia. . . wkrótce bylibyśmy martwi” (Hayek, 1988, s. 68). Dziś heurystyki – uproszczone reguły myślenia, których ludzie często używają, by formułować sądy i podejmować decyzję – nie są postrzegane jako irracjonalne, ponieważ w innym przypadku ludzie nie mieliby wystarczającej ilości czasu, by przetworzyć każdą dostępną informację. Gdybyśmy musieli zastanawiać się nad każdym naszym wyborem, to nie bylibyśmy w stanie funkcjonować, bo każdego dnia musimy podejmować tysiące decyzji. Jest to jedna z konkluzji zaprezentowanych przez Daniela Kahnemana (2012), który wykazał, że ludzki umysł korzysta z dwóch różnych systemów – „systemu 1” i „systemu 2”. Udowodnił on, między innymi, że automatyczny i szybki system 1 jest bardziej narażony na błędy niż rozważny system 2, który jest utożsamiany z *homo oeconomicus*. Jednakże te dwa systemy są współzależne ze sobą i nie możemy polegać tylko na systemie 2, bo w większości wypadków potrzebujemy podjąć szybkie decyzje. Najbardziej znanym ekonomistą, który podważył założenia racjonalności doskonałej, był Herbert Simon. Argumentował on, że ludzie nie maksymalizują, a dokonują wyborów satysfakcjonujących: „Podczas gdy człowiek ekonomiczny maksymalizuje – wybiera najlepszą z dostępnych opcji, administracyjny człowiek satysfakcjonuje – wybiera opcję, które jest satysfakcjonująca lub dość dobra” (Simon, 1947, s. XXIX). Ludzie nie maksymalizują swojej użyteczności, ale dokonują wyborów satysfakcjonujących z powodu ograniczonej racjonalności. Ludzie mają ograniczoną racjonalność m.in. dlatego, że brakuje im czasu, by przetworzyć wszystkie istotne informacje, a ich kognitywne zdolności też mają swoje ograniczenia. Pomimo tej krytyki, idea Simona została potraktowana przez wielu ekonomistów jako próba dopasowania *homo oeconomicus* do rzeczywistości, a nie

jako próba jego odrzucenia. Ograniczona racjonalność nie odrzuca twardego rdzenia (racjonalności instrumentalnej), bo w podejściu ekonomicznym racjonalność jest zawsze ograniczona.

Drugim sposobem radzenia sobie z irracjonalnymi zachowaniami jest zmiana znaczenia samego pojęcia racjonalności. W powszechnej opinii racjonalność oznacza mądry i przemyślany wybór, ale ekonomia neoklasyczna jest wolna od wartościowania i dlatego nie dyskutuje na temat ludzkich celów. Zakłada ona, że nie da się racjonalnie ustalić, czego ludzie powinni chcieć. Właśnie dlatego ekonomiści tylko sprawdzają, czy ludzie spełniają swoje preferencje w efektywny sposób. David Hume zaproponował najbardziej znaną definicję racjonalności instrumentalnej: „rozum sam nie może nigdy być motywem żadnego aktu woli” (Hume, 1963 [1739], s. 186) i „rozum jest i powinien być tylko niewolnikiem namiętności” (Hume, 1963, s. 188). Ekonomiści neoklasycy potraktowali te słowa bardzo poważnie i racjonalność w ekonomii nie dotyczy wyników, a samego procesu. Nie ma znaczenia co ludzie wybierają, ale czy proces wyboru spełnia warunki przechodniości i pełności.

2.2. Problemy z racjonalnością instrumentalną i maksymalizacją użyteczności

Pas ochronny przyjęty przez Beckera chroni twarde rdzeń podejścia ekonomicznego. Jednak doprowadza to do różnego rodzaju problemów. Zaczniemy od racjonalności instrumentalnej, która jest przedstawiona przez Beckera na przykładzie racjonalnego uzależnienia. W *Teorii racjonalnego uzależnienia* Becker i Kevin Murphy piszą:

Jednak, tak jak wskazuje tytuł naszego artykułu, twierdzimy że uzależnienia, nawet te mocne, są zazwyczaj racjonalne w sensie maksymalizacji dotyczącej długiego okresu wraz z stałymi preferencjami. Nasze twierdzenie jest nawet mocniejsze: racjonalny model pozwala na dogłębne zrozumienie zachowań uzależniających (Becker i Murphy, 1988, s. 675).

Użytki są tematem, dzięki którym Becker rozwija teorię racjonalnego wyboru do logicznego ekstremum. Robi to, ponieważ chce sprawdzić, czy jego podejście ekonomiczne może działać. Celem Beckera i Murphy'ego jest udowodnienie, że uzależnieni ludzie nie są irracjonalni, a ich zachowania wcale nie są żadnym odstępstwem od racjonalności. Co więcej, Becker i Murphy twierdzą, że korzystanie z używek zwiększa użyteczność uzależnionego. Takie pojmowanie jest możliwe, ponieważ Becker i Murphy używają koncepcji racjonalności instrumentalnej:

Nasz artykuł opiera się na słabej koncepcji racjonalności, która nie wyklucza silnego dyskontowania przyszłych wydarzeń. Konsument w naszym modelu staje się coraz bardziej krótkowzroczny, kiedy preferencje dotyczące teraźniejszości stają się ważniejsze (Becker i Murphy, 1988, s. 683).

To oznacza, że zażywanie narkotyków jest racjonalne, ponieważ przyjemność z ich użytkowania jest tak ogromna, iż przeważa nad przyszłymi kosztami. Dlatego branie narkotyków może maksymalizować użyteczność. Może wydawać się dziwnym stwierdzenie, że człowiek uzależniony od heroiny jest racjonalny, jeżeli spojrzymy na skutki uzależnienia. Jednakże nie stanowi to problemu, ponieważ ekonomia wolna od wartościowania nie zakłada, co jest dobre, a co złe dla ludzi. Natomiast zakłada, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność w momencie wyboru. W przypadku narkotyków ludzie do-

konują wyboru pomiędzy terażniejszą i przyszłą użytecznością. Becker zakłada, że słaba wola (*akrasia*) nie występuje i ludzie są w stanie jakoś porównać długookresowe cele (zdrowie) z krótkookresowymi przyjemnościami (np. palenie tytoniu, zażywanie narkotyków). Jako ekonomiści nie wiemy, jak ludzie to robią (nie jesteśmy zainteresowani ich motywacjami). Po prostu zakładamy, że potrafią to zrobić (założenie *as if*).

W podejściu ekonomicznym przekonanie o tym, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność jest bardzo mocne. Nawet jeżeli ludzie żałują swojej decyzji, podjętej pod wpływem chwili, to nie znaczy wcale, że nie wybrali tego co chcieli. Becker i Murphy twierdzą, że:

Zapewnienia niektórych alkoholików i palaczy, że chcą, ale nie potrafią zakończyć swoich uzależnień, wydaje się nam nie różnić od zapewnień singli, którzy chcą, ale nie są w stanie wziąć ślubu, albo od zapewnień niezorganizowanej osoby, która chce być bardziej zorganizowana. Te zapewnienia znaczą, że dana osoba dokona pewnych zmian – dla przykładu, weźmie ślub lub przestanie palić – w momencie, w którym znajdzie sposób, by zwiększyć długookresowe korzyści ponad krótkoterminowe koszty zmiany swojego zachowania (Becker i Murphy, 1988, s. 693).

Dla Beckera deklaracje nic nie znaczą. Jeżeli powstrzymanie się od palenia papierosów da ci więcej użyteczności niż ich palenie, to je rzucisz. Problem z ludzkimi deklaracjami jest widoczny na przykład, kiedy ludzie zapytani o programy, jakie chcą oglądać w telewizji, wskazują spektakle, teatr lub operę, ale kiedy przychodzi do rzeczywistego wyboru, to oglądają opery mydlane. Ekonomiści nie wierzą ludzkim deklaracjom, a w ostateczności liczą się czyny nie słowa.

Problemem z pojmowaniem racjonalności z perspektywy Beckera są sytuacje, w których trudno uznać, by ludzie robili coś, bo

naprawdę tego chcieli. Co prawda, jeżeli zastanowimy się nad tym, jak wiele przyjemności można osiągnąć z konsumpcji narkotyków, wtedy możemy się zgodzić z teorią Beckera, w której pozornie nieracjonalne zachowanie, jak branie narkotyków, może maksymalizować użyteczność. Powstaje jednak pytanie, czy takie pojmowanie racjonalności ma jakikolwiek sens. W podejściu ekonomicznym byłyby alkoholik, który nie chce pić, ponieważ wie, gdzie go to doprowadzi, jest racjonalny, jeżeli wróci do picia alkoholu. Taka osoba nie chce pić i po spożyciu alkoholu czuje wstręt do swojego zachowania. Czy jest możliwe, by chwilowa potrzeba, by wrócić do alkoholu, była ważniejsza niż ludzkie cele i motywacje? Becker zakłada, że ludzie są w stanie zintegrować te przeciwstawne motywacje i sprowadzić je do wspólnego mianownika użyteczności. Takie pojmowanie racjonalności powoduje, że łatwo dojść do absurdalnych wniosków:

Wyobraź sobie sytuację, w której z powodu katastrofy morskiej człowiek leży na małej łódce pośrodku oceanu i myśli o tym, by napić się wody z oceanu. On wie, że nie powinien pić tej wody, bo to tylko spowoduje, że będzie czuł się gorzej. Pomimo tej wiedzy, ulega pokusie i pije wodę. Rozchorowuje się i w ostateczności umiera. Czy jest rozsądnym stwierdzenie, że ta osoba zachowała się racjonalnie? Czy impuls, sekundowa użyteczność jest wystarczająca, by nazwać takie zachowanie racjonalnym? (Ostapiuk, 2018, s. 11)

Powyższe przykłady poruszają sprawę tego, czy powinniśmy różnić pomiędzy racjonalną i przemyślaną decyzją a biologiczną potrzebą, pomiędzy długookresowymi celami a prostymi przyjemnościami? Oczywiście powyższe przykłady są ekstremalne, ale pytania z nich wynikające dotyczą wszystkich ludzkich zachowań. Ludzie często wybierają pomiędzy teraz a później: konsumuj teraz lub oszczędzaj na później, miej przyjemność teraz lub pracuj ciężko te-

raz i mniej więcej przyjemności później. Becker zakłada, że ludzie zawsze wybierają rzeczy, które są dla nich dobre. Jednak, kiedy spojrzymy na decyzje w czasie, trudno przyznać mu rację.

Przejdźmy teraz do problemów z maksymalizacją użyteczności. Jak już wspomniano, ekonomia wolna od wartościowania nie zajmuje się oceną ludzkich celów i pojmuje użyteczność *ad libitum*. To relatywistyczne podejście powoduje, że ekonomia staje się niewrażliwa na różnice w ludzkich motywacjach. Jest to widoczne, kiedy altruistyczne i egoistyczne zachowania są włożone do tej samej czarnej skrzynki użyteczności. To oznacza, że ekonomiści nie są w stanie zauważyć odmienności pomiędzy tymi dwoma różnymi motywacjami (obie mogą maksymalizować użyteczność w ekonomii neoklasycznej). Tak szerokie pojmowanie użyteczności powoduje, że ekonomia wolna od wartościowania nie jest w stanie dostrzec różnicy pomiędzy żołnierzem, który skacze na granat, by ocalić towarzyszy, a żołnierzem, który popycha na granat kolegę, by ocalić siebie samego. W obu sytuacjach żołnierz maksymalizuje swoją użyteczność i to wszystko co na ten temat może powiedzieć ekonomia.

Relatywność (wolność od wartościowania) podejścia ekonomicznego powoduje, że ekonomiści zajmują się samym aktem wyboru. Dlatego (jak w utylitaryzmie) ekonomia neoklasyczna nie uznaje żadnych wartości, które są niezależne od miar użyteczności i mają wartość samą w sobie (deontologia). Jednakże różnica pomiędzy wartościami a maksymalizacją użyteczności opartą na własnym interesie jest zasadnicza. Sen, by pokazać te różnice, wprowadza pojęcia współodczuwania (*sympathy*)¹⁰ oraz zobowiązania (*commitment*)¹¹:

¹⁰ U Sena można zauważyć wiele odniesień do Smitha, dla którego współodczuwanie było jedną z podstaw *Teorii uczuć moralnych* (Smith, 1989 [1759]).

¹¹ Patrz słownik w (Hausman, McPherson i Satz, 2017)

Pierwsze z nich odwołuje się do sytuacji, w której nasze zainteresowanie innymi bezpośrednio wpływa na nasz dobrobyt. Jeżeli wiedza o tym, że inni są torturowani, powoduje, że czujesz się niedobrze, to jest to przypadek współodczuwania; jeżeli nie czujesz się gorzej osobiście z tego powodu, ale uważasz, że to coś złego, i jesteś gotowy, by coś zrobić, aby to zakończyć, jest to zobowiązanie (Sen, 1977, s. 326).

Konsekwencjalizm podejścia ekonomicznego nie doprowadza tylko do tego, że ekonomia nie jest w stanie odróżnić egoistycznego zachowania od altruistycznego. Problem jest nawet większy. Ekonomia nie może być tylko skupiona na akcie wyboru, ponieważ kontekst wyboru jest równie ważny¹². Sen (1999, s. 75) podaje przykład człowieka, który jest głodny, przy czym w jednym przypadku jest głodny z braku dostępu do jedzenia, a w drugim jest głodny z powodów religijnych (pości). Ekonomia neoklasyczna nie jest w stanie zauważyć różnicy pomiędzy tymi dwoma sytuacjami, ponieważ nie interesuje się ludzkimi motywacjami ani wartościami.

Na koniec analizy podejścia ekonomicznego warto zwrócić uwagę na pewną problematyczną kwestię dla części ekonomistów, czy innych przedstawicieli nauk społecznych niechętnych podejściu ekonomicznemu. Część z nich krytykuje Beckera za nierealistyczność założeń dotyczących *homo oeconomicus*. Według nich, człowiek ekonomiczny przedstawiony przez Beckera jest absolutnie racjonalny i egoistyczny, dążąc do maksymalizacji swojej użyteczności, co nie jest zgodne z obserwowalnymi faktami. Becker jednak poprzez pojmowanie racjonalności w perspektywie instrumentalnej sprawia, że każde zachowanie można uznać za racjonalne. Co więcej,

¹² Sen (2002, s. 130) w koncepcji zależności od zbioru alternatyw (*menu-dependence*) i Kahneman i Tversky (1979) w „teorii perspektywy” udowadniają, jak ważny jest kontekst wyboru.

Becker pojmuje samo pojęcie użyteczność *ad libitum*, co oznacza, że „wrzucił altruizm, empatię i poczucie sprawiedliwości do «kotła bez dna»maksymalizacji” (Ostapiuk, 2017b, s. 74–75). Takie pojmowanie użyteczności i racjonalności stwierdza, że w podejściu ekonomicznym, każde zachowanie człowieka spełnia wymogi (przyjęte przez Beckera) racjonalności i maksymalizacji użyteczności. Oznacza to, że podejście ekonomiczne jest zbudowane na aksjomatycznych założeniach, które są tautologiami, dzięki którym model zawsze działa, a ludzie nie są w stanie nie maksymalizować swojej użyteczności, bądź zachowywać się nieracjonalnie. Dlatego nie ma sensu krytykować założeń ustanowionych w podejściu ekonomicznym pod względem ich realistyczności deskryptywnej.

3. Beckera ucieczka od tautologii i problemy z niej wynikające

Celem analizy podejścia ekonomicznego było wykazanie, że dzięki aksjomatycznym założeniom ekonomia wolna od wartościowania jest w stanie wchłonać wszelką krytykę ze strony innych nauk społecznych, pozostawiając paradygmat bez zmian. Jednak rozszerzenie pasa ochronnego teorii w celu obrony jej twardego rdzenia doprowadza do pewnego problemu. Poprzez rozszerzenie pojmowania koncepcji racjonalności i użyteczności Becker sprawił, że te pojęcia mogą oznaczać dosłownie wszystko. Dzięki temu teoria ekonomiczna jest w stanie odpowiedzieć na każdą krytykę twardego rdzenia, ale za cenę stania się tautologią. Blaug zauważył, że Becker zawsze był w stanie wprowadzić dodatkowe, *ad hoc* założenia (jak instrumentalna racjonalność, czy użyteczność *ad libitum*), które wyjaśniałyby wszelkie anomalie. Blaug skrytykował to podejście nazywa-

jąc je „adhokerią” (Blaug, 1995, s. 325–326). Z powodu wcześniej wymienionych problemów można uznać podejście ekonomiczne za program degeneracyjny, ponieważ pomocnicze założenia nie mają sprawić, by teoria lepiej opisywała nowe fakty, lecz istnieją tylko po to, by chronić twardy rdzeń.

Becker nie chciał, żeby jego teoria była tautologią, dlatego postanowił wprowadzić założenie o stałych preferencjach. Jest ono interpretowane jako negatywna heurystyka, która ma za zadanie sprawić, by podejście ekonomiczne funkcjonowało (podobnie postrzega to Blaug (1995, s. 323–324)). Becker miał dwa ważne powody, by wprowadzić założenie o stałych preferencjach. Po pierwsze, był on spadkobiercą pozytywizmu i ekonomii wolnej od wartościowania. Dlatego uznawał on, że nie możemy dyskutować o gustach i preferencjach. Tą niechęć do badania ludzkich motywów można zauważyć, analizując tytuł jednego z najważniejszych artykułów Beckera *De Gustibus Non Est Disputandum* (o gustach się nie dyskutuje). W tym artykule Becker podkreślał wartość stałych preferencji: „Osoba nie spiera się o gusta z tego samego powodu, dla którego nie spiera się o Góry Skaliste – one tam są, będą również w przyszłym roku i są takie same dla wszystkich ludzi” (Becker i Stigler, 1977, s. 76). Becker był świadomy tego, że upraszcza rzeczywistość poprzez założenie o stałych preferencjach. Jednak to uproszczenie było niezbędne, ponieważ Becker nie chciał być uwikłany w niewykonalną analizę ludzkich motywacji. Według niego, preferencje nie są empirycznie testowalne. Becker twierdził, że „żadne istotne zachowanie nie zostało wyjaśnione dzięki założeniu o różnicach w gustach” (Becker i Stigler, 1977, s. 89). Z tych powodów, podejście ekonomiczne nie potrzebuje żadnych informacji o gustach, żeby działać.

Drugim powodem wprowadzenia założenia o stałych preferencjach była potrzeba siły predykcyjnej. Becker twierdzi, że „Założe-

nie stałości preferencji umożliwia przewidywanie reakcji na rozmaite zmiany i chroni badacza przed pokusą przyjmowania – w celu «wytłumaczenia» ewentualnej rozbieżności między jego prognozami a biegiem wypadków – że nastąpiło odpowiednie przesunięcie preferencji” (Becker, 1990, s. 23). By udowodnić, że założenie o stałych preferencjach jest ważne, Becker analizuje odwrotne założenie – gusta są zmienne i podatne na zmianę. W przypadku anomalii wystarczyłoby wtedy stwierdzić, że nastąpiła zmiana w gustach. Kończyłoby to problem, nie zostawiając żadnej innej ewentualności w grze. Zmiany w gustach tłumaczyłyby i wyjaśniałyby wszystkie anomalie, a wiemy, że teoria, która wyjaśnia wszystko, nie wyjaśnia niczego (Popper, 1959). Becker nie chciał, żeby jego podejście ekonomiczne stało się pseudonauką, jak teorie Sigmunda Freuda czy Karola Marksa. Dlatego założył istnienie stałych preferencji. Według Beckera to założenie rozwiązywało wcześniejsze problemy ekonomii neoklasycznej, w której ludzkie zachowania można było wyjaśnić za pomocą różnicy w cenach i dochodach (Becker i Stigler, 1977).

Jednak założenie o stałych preferencjach ma jedną wadę. Zaprzecza ono obserwowalnym faktom. Preferencje zmieniają się wraz z czasem i to powoduje, że podejście ekonomiczne nie jest w stanie sobie poradzić z wyborami dokonywanymi w czasie. Za każdym razem, kiedy ludzie wybierają pomiędzy terażniejszością a przyszłością, podejście ekonomiczne nie jest w stanie określić, co ludzie powinni wybrać. Z powodu hiperbolicznego dyskontowania, według wielu naukowców zasadnym jest podział człowieka na wiele osobowości. Wynika to z tego faktu, że ludzie mają zupełnie inne preferencje teraz, a inne w przyszłości i nie da się ich sprowadzić do jednego mianownika użyteczności. Dlatego zasadnym wydaje się podział na „krótkookresowego człowieka” i „długookresowego czło-

wieka” (Ostapiuk, 2018; więcej na temat koncepcji wielu osobowości Ainslie, 2001; Cowen, 1991; Davis, 2003; Elster, 1986; Frederick, Loewenstein i O’Donoghue, 2002; Fudenberg i Levine, 2006; Heilmann, 2010; Loewenstein, 1996; Schelling, 1980; 1984; 1985; 1996; Read, 2006; Strotz, 1955; Thaler i Shefrin, 1981). Ekonomia wolna od wartościowania nie decyduje o tym, co ludzie powinni cenić i co daje im największą użyteczność. Jednakże ta wolność od wartościowania jest tylko pozorna, ponieważ ekonomiści normatywnie zakładają, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność. W rzeczywistości oznacza to, że ekonomiści wspierają „krótkookresowego człowieka”, ponieważ ludzie podlegają hiperbolicznemu dyskontowaniu i są zbyt (irracjonalnie) skupieni na teraźniejszości i krótkookresowych przyjemnościach.

Podejście ekonomiczne nie może dostrzegać, że ludzkie preferencje zmieniają się w czasie, bo bez założenia o stałych preferencjach nie miałyby żadnej siły predykcyjnej. Z powodu wolności od wartościowania podejście ekonomiczne jest ślepe na ludzkie preferencje zanim wybór zostanie podjęty. Przed wyborem można tylko stwierdzić, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność i zachowują się racjonalnie. Jednak z powodu tautologiczności tych założeń nie oznacza to niczego (albo oznacza wszystko). W ostateczności, to po prostu bardziej wyszukany sposób stwierdzenia, że ludzie robią coś, bo robią coś. Bez założenia o stałych preferencjach podejście ekonomiczne mogłoby analizować tylko wybory *post factum*. Wtedy możemy tylko stwierdzić, że Marek kupił samochód, bo dzięki temu maksymalizuje swoją użyteczność, ale nie jesteśmy w stanie przewidzieć, co on zrobi w przyszłości.

W artykule wykazano, że założenia o stałych preferencjach i racjonalności instrumentalnej zostały sformułowane, by uratować twardy rdzeń teorii ekonomicznej. Jednak wielu ekonomistów uzna-

wało te techniczne założenia za opis rzeczywistości i na ich podstawie wyciągało wnioski dotyczące przyszłości. Thaler argumentował, że:

Ekonomiści rzadko wyznaczają granicę pomiędzy normatywnymi modelami wyboru konsumenta a deskryptywnymi czy pozytywnymi modelami. Pomimo tego, że teoria jest normatywna (opisuje, co racjonalni konsumenci powinni robić) ekonomiści argumentują, że służy ona również jako deskryptywna teoria (przewiduje ona, co konsumenci w rzeczywistości robią). Ten artykuł argumentuje, że wyłączne poleganie na normatywnej teorii prowadzi ekonomistów do popełniania systematycznych, przewidywalnych błędów w opisywaniu i przewidywaniu zachowań konsumentów (Thaler, 1980, s. 39).

Dzięki ekonomii behawioralnej coraz mniej naukowców wierzy w siłę predykcyjną ekonomii neoklasycznej. Jednak nadal wielu ekonomistów uznaje założenia ekonomii wolnej od wartościowania, co ma negatywny wpływ na rzeczywistość.

4. Negatywny wpływ założeń ekonomii wolnej od wartościowania na ludzi i społeczeństwo

Po II wojnie światowej z powodu aksjomatycznych założeń ekonomii wolnej od wartościowania i wiary w pozytywizm i obiektywność ekonomii jako nauki, ekonomiści zaczęli przypominać naukowców z książki *Gra szklanych paciorków* Hermanna Hesse, którzy żyją w wieży z kości słoniowej i nie interesują się rzeczywistością. Blaug był jedną z osób, która zauważyła ten problem: „ekonomia coraz bardziej staje się intelektualną grą wykonywaną dla samej siebie, a nie

dla praktycznych konsekwencji potrzebnych do zrozumienia ekonomicznego świata” (Blaug, 1997, s. 3). Wielu ekonomistów tworzy dla tworzenia teorii. Nie interesuje ich, czy są one prawdziwe i czy dobrze opisują rzeczywistość. Jediną rzeczą, która się liczy, jest stworzenie teorii, które są zamkniętymi aksjomatycznymi systemami¹³. Aksjomatyczne założenia, które traktuje się jako zawsze prawdziwe, doprowadziły do pychy części ekonomistów, którzy uwierzyli w naukowość naukowość swojej dziedziny i dlatego w dużej mierze odrzucili metodologiczny pluralizm jak i normatywne ujęcia ekonomii.

Szczególnie odrzucenie badania normatywnych koncepcji zajmujących się szczęściem, doprowadziło do negatywnych konsekwencji dla ludzi. Wielu ekonomistów nadal traktuje racjonalność instrumentalną, optimum Pareta czy koncepcję efektywności jako pozytywne, a nie normatywne koncepcje. Rezultatem tego stanu rzeczy jest traktowanie dobrobytu przez ekonomistów jako pozytywnej koncepcji. Jest to błędne myślenie, ponieważ nie istnieje żadna deskryptywna teoria dobrostanu (*well-being*)¹⁴. Nie można dyskutować na temat dobrostanu bez używania pewnych sądów wartościujących. Wielu ekonomistów tego nie zauważa, ponieważ nie używają oni substancjalnych, a formalnych teorii dobrostanu, które nie mówią o tym, co jest dobre ostatecznie, ale podają metodę, dzięki której można dowiedzieć się, co jest dobre dla ludzi (Hausman, McPherson i Satz, 2017, s. 245). Według ekonomistów powinniśmy poczekać i zobaczyć, co ludzie wybiorą (preferencje ujawnione). Co więcej, ekonomiści zakładają, że ludzie wybierają to, co jest dla nich najlepsze.

¹³ W ostatnich latach można zaobserwować zwrot empiryczny (*empirical turn*) w ekonomii. Jednakże jak wskazują Backhouse i Cherrier (2017), nie oznacza to wcale, że ekonomia pozbyła się teorii.

¹⁴ Dobrostan jest to koncepcja, która w holistyczny sposób podchodzi do potrzeb ludzi i ich zadowolenia z życia. Jest dużo szerszą koncepcją niż ekonomiczny dobrobyt (por. Rybka, 2019).

Z tego powodu: „Ekonomiści nie powinni mieć żadnego substancjalnego poglądu na temat koncepcji dobra. Ale to oczywiście oznacza wydanie sądu wartościującego i popieranie specyficznej teorii dobrostanu: mianowicie, dobrostan jest tym, czego ludzie pragną” (Reiss, 2013, s. 214). Taki pogląd ma negatywny wpływ na ludzi, ponieważ ekonomia szczęścia demonstruje, że preferencje ujawnione nie są dobrym wskaźnikiem szczęścia/dobrostan (Bruni i Porta, 2005; 2007; Bruni, Comin i Pugno, 2008; Kahneman, Diener i Schwarz, 1999; Frey i Stutzer, 2002; Frey, 2010; 2018). Ekonomia neoklasyczna ma bardzo duży wpływ na społeczeństwo, ponieważ dzisiejszy system kapitalistyczny jest zbudowany na założeniu, że wystarczy dać ludziom możliwości wyboru, a oni wybiorą dla siebie najlepszą opcję (zob. Friedman i Friedman, 1980).

Problemy z aksjomatyczną koncepcją preferencji ujawnionych są szczególnie widoczne podczas wyborów dokonywanych w czasie. Tradycyjną koncepcją wykorzystywaną przez ekonomistów neoklasycznych jest model zdyskontowanej użyteczności (Samuelson, 1937), w którym ludzie potrafią porównywać użyteczność w czasie, podejmując najlepszą dla siebie decyzję. Te teoretyczne założenia mają potencjalne problemy, które Samuelson zauważył i zaadresował w swoim artykule (1937). Ekonomiści neoklasycy nie wniknęli jednak w ograniczenia modelu, który wkrótce stał się standardowym modelem dotyczącym decyzji w czasie, mającym wpływ na kształtowanie się rzeczywistości. Podejście Franco Modiglianiego (1966) stanowi dobry przykład sposobu, w jaki ekonomiści wykorzystywali model zdyskontowanej użyteczności. Zbudował on swój model, który nazwał „hipotezą cyklu życia”, na założeniu całkowitego dochodu indywidualnego. W tej teorii ludzie są racjonalni i w młodości tworzą plan, dzięki któremu mogą „wyrównać” konsumpcję w perspektywie całego życia. Co więcej, hipoteza cyklu życia nie

tylko zakłada, że ludzie są zdolni, by dokonać wszystkich kalkulacji (z racjonalnymi oczekiwaniami) dotyczących tego, jak długo będą żyli, jak wiele zarobią etc., lecz także postuluje posiadanie samokontroli niezbędnej do tego, by wprowadzić w życie optymalny plan. Nie powinno zaskakiwać, że z czasem ekonomiści zaobserwowali coraz większą liczbę przypadków, które pokazywały, że ludzie nie potrafią dyskontować swojej użyteczności (hiperboliczne dyskontowanie).

Warto zastanowić się nad tym, dlaczego ekonomiści trzymali się modelu zdyskontowanej użyteczności, pomimo tego, że nie przystawał on do rzeczywistości i nie opisywał prawdziwych zachowań ludzi. Ta kwestia jest niezwykle istotna, ponieważ wielu współczesnych ekonomistów twierdzi, że w ekonomii zawsze wiedziano o ludzkiej racjonalności, a model *homo oeconomicus* był tylko koniecznym uproszczeniem rzeczywistości, a nie opisem świata¹⁵. Nie do końca jest to prawda. Należy zwrócić uwagę na tworzenie przez ekonomistów wielu modeli, w których fundamentem były założenia o pełnej racjonalności. Co ważniejsze, często nie były to tylko modele, którymi zajmowali się teoretycy, ale były one wykorzystywane w realnym świecie. Szczególnie dotyczy to czasów, gdy neoliberalizm święcił swoje triumfy, a ludzie właśnie byli przedstawieni jako racjonalne podmioty, które same wiedzą, co jest dla nich najlepsze. Celem artykułu nie jest próba ocenienia, ile winy należy przypisać ekonomistom za takie postrzeganie świata. Ważniejszy wniosek został przedstawiony przez Sedláčka (2012), który argumentuje, iż wielu ekonomistów zapomniało o tym, że człowiek ekonomiczny to tylko założenie (wiara) i zaczęło go traktować jako rzeczywistość (wiedzę pewną). Abstrakcyjne teorie, które są używane przez ekono-

¹⁵ Takie wnioski można wysnuć, obserwując seminarium „Ekonomia behawioralna a ekonomia głównego nurtu” zorganizowane przez Radę Naukową Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego wraz z Komitetem Nauk Ekonomicznych PAN (zob. *Stenogram*, 2018).

mistów (np. *homo oeconomicus*) kształtują jednak sposób, w jakim patrzymy na świat. Ekonomiści dopasowują rzeczywistość do swoich teorii, na co zwrócił uwagę Michel Callon w swojej koncepcji performatywności ekonomii (Callon, 2006; więcej zob. Boldyrev i Svetlova, 2016). Teorie ekonomiczne również mają bardzo duży wpływ na ludzi, którzy się z nimi zapoznają. Na ten fakt zwrócili uwagę Hausman i McPherson twierdząc, że „Uczenie ekonomii, jak się wydaje, sprawia, że ludzie są bardziej egoistyczni” (Hausman i McPherson, 1993, s. 674). Kiedy w latach osiemdziesiątych XX wieku zaczęła się rozwijać ekonomia behawioralna, towarzyszyła jej negatywna reakcja ze strony ekonomistów neoklasycznych przekonanych do swoich teorii (zob. Thaler, 2015). Do dziś istnieją ekonomiści, którzy nieprzychylnie patrzą na heterodoksyjne podejścia, zagrażające *status quo* (zob. Fourcade, Ollion i Algan, 2015; Colander i Su, 2018).

Podsumowanie

Celem artykułu było pokazanie na przykładzie podejścia ekonomicznego Beckera, że aksjomatyczność ekonomii wolnej od wartościowania doprowadza do tego, że paradygmat ekonomii się nie zmienia, pomimo nieustającej od wielu lat krytyki. Wynika to z rozbudowy pasa ochronnego, w którym znaczenie koncepcji racjonalności i użyteczności zostało rozszerzone do maksimum. Doprowadza to jednak do tautologizacji wyżej wymienionych założeń. Pomimo swojej efektywności i zgodności dedukcyjnej, ekonomia wolna od wartościowania ma problemy, które są w głównej mierze widoczne w przypadku wyborów w czasie i analizy ludzkiego dobrostanu.

Aksjomatyczne założenia same w sobie nie są problemem. Stają one na przykład podstawę matematyki. W większości przypad-

ków jednak matematycy akceptują aksjomaty, ponieważ są one użyteczne do wykazania pewnych zależności formalnych. Jednak to, co działa w matematyce, niekoniecznie działa w ekonomii. Problemem jest to, że aksjomatyczne myślenie daje ekonomistom epistemologiczną pewność siebie, co skutkuje niechęcią do pluralizmu metodologicznego i normatywnych ujęć. Co więcej, ekonomiści nie zawsze traktują aksjomatyczne założenia jako założenia techniczne, które mają być tylko użyteczne. Część z nich uwierzyła w prawdziwość tych założeń, co prowadzi do opisanych negatywnych skutków.

Ekonomiści zwykle nie chcą dyskutować o ludzkich celach i motywacjach, bo normatywne założenia są traktowane przez wielu za nienaukowe. Jednak aksjomatyczne założenia (racjonalność instrumentalna, maksymalizacja użyteczności, dobrobyt) są również założeniami normatywnymi – nazywane zostały przez Maxa Webera (1949) „metodologicznymi sądami wartościującymi”. W ostateczności nie da się uciec od tych нефальсифікованих заłożeń (twardy rdzeń), więc naukowcy muszą je analizować.

Daleko idącym wnioskiem z tego artykułu może być propozycja nowego paradygmatu, w którym ekonomia zajmuje się normatywnymi koncepcjami (badanie szczęścia i ludzkich celów). Co prawda, są one bardziej problematyczne i ekonomia straci swoją efektywność (imperializm ekonomiczny), ale nowy paradygmat może okazać się lepszym dla zwykłych ludzi. Oczywiście, nie chodzi o to, by wszyscy ekonomiści zajmowali się normatywnymi ujęciami. W żadnym wypadku autor artykułu nie chce dać do zrozumienia, że ekonomiści nie powinni zajmować się modelami i predykcjami. Chodzi tylko o to, żeby zauważyć, że ekonomia pozytywna wikała się w pewne problemy i wcale nie stoi na twardych epistemologicznych podstawach patrząc z perspektywy filozofii nauki (Kuhn, 1962; Feysabend, 1975; Lakatos, 1980; Caldwell, 1982; McCloskey, 1998;

Hands, 2001). Wnioskiem autora nie jest argumentowanie za zmianą paradygmatu w ekonomii w sensie Kuhna, która pasuje bardziej do nauk ścisłych niż społecznych. Celem artykułu jest wskazanie potrzeby otwarcia się na pluralizm metodologiczny. Samo wykorzystanie wiedzy z innych nauk społecznych nie sprawia, że twardy rdzeń ekonomii neoklasycznej się zmienił (zob. Dow, 2012). Co więcej, może ono nawet doprowadzić do wzrostu imperializmu ekonomii, co można zaobserwować na przykładzie ekonomii behawioralnej (Berg i Gigerenzer, 2010).

Na końcu wykorzystajmy metaforę Otto Neuratha, w której wiedza jest porównywana do statku na morzu. Neurath pisze, że „jesteśmy jak marynarze na otwartym morzu, którzy muszą zrekonstruować statek, ale nigdy nie są w stanie zacząć na nowo od spodu” (Neurath, 1973, s. 199). Neurathowi chodzi o to, że nie ma jednej fundamentalnej, obiektywnej epistemologii, na której można zbudować system, który jest uodporniony na krytykę. Dlatego my, jako ekonomiści, nie powinniśmy budować takiego fundamentalnego systemu, a raczej powinniśmy otworzyć się na normatywne koncepcje i pluralizm metodologiczny. Oczywiście to już się dzieje i coraz więcej ekonomistów zajmuje się nurtami normatywnymi, ale wydaje się, że nadal wielu ekonomistów nie traktuje tych nurtów poważnie (jako naukowych) i wierzy w wyższość ekonomii pozytywnej. Dlatego tak istotne jest wskazanie, jak działa i do jakich negatywnych konsekwencji prowadzi ekonomia wolna od wartościowania, która jest uodporniona na krytykę, dzięki swoim aksjomatycznym założeniom.

Bibliografia

- Ainslie, G., 2001. *Breakdown of Will*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Backhouse, R. i Cherrier, B., 2017. The age of the applied economist: the transformation of economics since the 1970s. *History of Political Economy*, 49, ss. 1–33.
- Becker, G., 1990. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Warszawa: PWN.
- Becker, G., 1993. The economic way of looking at behavior. *The Journal of Political Economy*, 101(3), ss. 385–409.
- Becker, G. i Murphy, K., 1988. A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, 96(4), ss. 675–700.
- Becker, G. i Stigler, G., 1977. De Gustibus Non Est Disputandum. *American Economic Review*, 67(2), ss. 76–90.
- Beed, C. i Kane, O., 1991. What is the critique of the mathematization of economics? *Kyklos* [Online], 44(4), ss. 581–612. Dostępne na: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1991.tb01798.x> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Berg, N. i Gigerenzer, G., 2010. As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise? *History of Economic Ideas*, 18(1), ss. 133–165.
- Blaug, M., 1995. *Metodologia ekonomii* (B. Czarny. Tłum.). Warszawa: PWN.
- Blaug, M., 1997. Ugly currents in modern economics. *Options Politiques*, 18(17), ss. 3–8.
- Blaug, M., 2003. The formalist revolution of the 1950s. *Journal of the History of Economic Thought*, 25(2), ss. 145–156.
- Boland, L., 1979. A critique of Friedman's critics. *Journal of Economic Literature*, 17(2), ss. 503–522.
- Boldyrev, I. i Svetlova, E., red., 2016. *Enacting Dismal Science: New Perspectives on the Performativity of Economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Bruni, L., Comin, F. i Pugno, M., 2008. *Capabilities and Happiness*. Oxford: Oxford University Press.

- Bruni, L. i Sugden, R., 2007. The road not taken: How psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *The Economic Journal*, 117(516), ss. 146–173.
- Bruni, L. i Porta, P.L., 2005. *Economics and Happiness: Framing the Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Bruni, L. i Porta, P.L., red., 2007. *Handbook on the Economics of Happiness*. Cheltenham, UK – Northampton, MA: Edward Elgar.
- Caldwell, B., 1982. *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*. London: Allen i Unwin.
- Caldwell, B., 1992. A Critique of Friedman's Methodological Instrumentalism: A Modification. *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, 10, ss. 119–128.
- Callon, M., 2006. *What Does It Mean to Say That Economics Is Performative?* [Online], seria: *CSI Working Papers Series 5*. Paris: Centre de Sociologie de l'Innovation Ecole des Mines de Paris. Dostępne na: <<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00091596>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Carnap, R., 1935. *Philosophy and Logical Syntax*. London: Kegan Paul.
- Carnap, R., 1936. *Logical Syntax of Language*. London: Routledge Kegan Paul.
- Coddington, A., 1975. The rationale of general equilibrium theory. *Economic Inquiry*, 13(4), ss. 539–58.
- Colander, D., 2000. The death of neoclassical economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), ss. 127–143.
- Colander, D.C. i Su, H.-c., 2018. *How Economics Should Be Done: Essays on the Art and Craft of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Cowen, T., 1991. Self-constraint versus self-liberation. *Ethics*, 101(2), ss. 360–373.
- Czarny, B., 2010. *Pozytywizm a sądy wartościujące w ekonomii*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Davis, J., 2003. *The Theory of the Individual in Economics*. London: Routledge.

- Debreu, G., 1991. The mathematization of economic theory. *The American Economic Review*, 81(1), ss. 1–7.
- Dow, S.C., 2012. *Foundations for New Economic Thinking: A Collection of Essays*. Basingstoke – New York: Palgrave Macmillan.
- Drakopoulos, S. i Anastassios, D., 2005. A Review of Kuhnian and Lakatosian “Explanations” in Economics. *History of Economic Ideas*, 13(2), ss. 51–73.
- Elster, J., red., 1986. *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Feyerabend, P., 1975. *Against Method*. London: Verso.
- Fourcade, M., Ollion, E. i Algan, Y., 2015. The superiority of economists. *Journal of Economic Perspectives*, 29(1), ss. 89–114.
- Frederick, S., Loewenstein, G. i O’Donoghue, T., 2002. Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), ss. 351–401.
- Frey, B., 2010. *Happiness. A revolution in Economics*. Cambridge: The MIT Press.
- Frey, B., 2018. *Economics of Happiness*. Cham: Springer.
- Frey, B. i Stutzer, A., 2002. What can economists learn from happiness research? *Journal of Economic Literature*, 40(2), ss. 402–435.
- Friedman, M., 1953. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, M. i Friedman, R., 1980. *Free to Choose: A Personal Statement*. New York – London: Houghton Mifflin Harcourt.
- Fudenberg, D. i Levine, D., 2006. A dual-self model of impulse control. *American Economic Review*, 96(5), ss. 1449–1476.
- Hands, D., 1990. Second thoughts on ‘Second thoughts’: Reconsidering the Lakatosian progress of the general theory. *Review of Political Economy*, 2(1), ss. 69–81.
- Hands, D., 1993. Popper and Lakatos in economic methodology. W: Gustafsson, B., Knudsen, C. i Mäki, U. red. *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. London: Routledge, ss. 61–75.
- Hands, D., 2001. *Reflection Without Rules: Economic Methodology and Contemporary Science Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Hands, D., 2007. Effective Tension in Robbins's Economic Methodology. W: Cowell, F. i Witztum, A. red. *Lionel Robbins' Essay on the Nature and Significance of Economic Science. In 75th Anniversary Conference Proceedings*. London: London School of Economics i Political Science, ss. 152–168.
- Hausman, D., 1992. *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hausman, D. i McPherson, M., 1993. Taking ethics seriously: Economics and contemporary moral philosophy. *Journal of Economic Literature*, 31(2), ss. 671–731.
- Hausman, D.M., McPherson, M.S. i Satz, D., 2017. *Etyka ekonomii. Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna* (T. Kwarciński i in. Tłum.). Kraków: Copernicus Center Press.
- Hayek, F., 1988. *The Fatal Conceit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heilmann, C., 2010. Rationality and time: a multiple-self model of personal identity over time for decision and game theory [Online]. London. Dostępne na: <<http://etheses.lse.ac.uk/id/eprint/2210>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Hoyningen-Huene, P., 2017. *Revisiting Friedman's F53. Popper, Knight, and Weber* [Online]. Unpublished manuscript. Dostępne na: <archive.pitt.edu/12910/1/Friedmans%20F53.pdf> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Hume, D., 1963. *Traktat o naturze ludzkiej* (C. Znamierowski. Tłum.). Warszawa: PWN.
- Kahneman, D., 2012. *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym* (P. Szymczak. Tłum.). Poznań: Media Rodzina.
- Kahneman, D., Diener, E. i Schwarz, N., red., 1999. *Well-being: Foundations of hedonic psychology*. Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D. i Tversky, A., 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), ss. 263–291.
- Keynes, J., 1917. *The Scope and Method of Political Economy*. 4 wyd. London: Macmillan & Co.
- Knight, F., 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Sentry Press.

- Kuhn, T., 1962. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Lakatos, I., 1970. Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes. W: Lakatos, I. i Musgrave, A. red. *Criticism and the Growth of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press, ss. 91–196.
- Lakatos, I., 1980. *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers vol I*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lakatos, I., 1995. *Pisma z filozofii nauk empirycznych* (W. Sady. Tłum.). Warszawa: PWN.
- Lazear, E., 2000. Economic imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(1), ss. 99–146.
- Loewenstein, G., 1996. Out of control: visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65(3), ss. 272–292.
- Mäki, U., 2009a. Economics imperialism: Concept and constraints. *Philosophy of the Social Sciences*, 39(3), ss. 351–380.
- Mäki, U., 2009b. Unrealistic assumptions and unnecessary confusions: Re-reading and rewriting F53 as a realist statement. W: Mäki, U. red. *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*. Cambridge: Cambridge University Press, ss. 90–116.
- Mäki, U., Walsh, A. i Pinto, M., red., 2017. *Scientific Imperialism: Exploring the Boundaries of Interdisciplinarity*. London: Routledge.
- Marchi, N.D. i Blaug, M., 1991. *Appraising Economic Theories: Studies in the Methodology of Research Programs*. Aldershot: Elgar.
- McCloskey, D., 1998. *The Rhetoric of Economics*. Madison, Wis.: University of Wisconsin Press.
- Mirowski, P., 2002. *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Modigliani, F., 1966. The Life Cycle Hypothesis of Saving, the Demand for Wealth and the Supply of Capital. *Social Research*, 33(2), ss. 160–217.
- Mongin, P., 2006. Value judgments and value neutrality in economics. *Economica*, 73(290), ss. 257–286.

- Neurath, O., 1973. Anti-Spengler. W: Neurath, M. i Cohen, R. red. *Empiricism and Sociology*. Dordrecht: Springer, ss. 158–213.
- Ostapiuk, A., 2017a. Matematyzacja ekonomii – grzech pierworodny? Wieloaspektowa analiza wpływu i przyczyn. *Ekonomia XXI Wieku*, 13(1), ss. 91–105.
- Ostapiuk, A., 2017b. Moralna ekonomia – homo oeconomicus jako istota pomagająca innym. *Ekonomia XXI Wieku*, 13(1), ss. 70–91.
- Ostapiuk, A., 2018. Human now versus human over time. When instrumental rationality and utility are not enough. *Panoeconomicus. Advance online publication* [Online]. Dostępne na: <<https://doi.org/10.2298/PAN161203026O>>.
- Popper, K., 1959. *The Logic of Scientific Discovery*. New York: Basic Books.
- Putnam, H., 2002. *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*. Cambridge: Harvard University Press.
- Putnam, H. i Walsh, V., red., 2011. *The End of Value-Free Economics*. London: Routledge.
- Quine, W., 1951. Two Dogmas of Empiricism. *The Philosophical Review*, 60(1), ss. 20–43.
- Read, D., 2006. Which side are you on? The ethics of self-command. *Journal of Economic Psychology*, 27(5), ss. 681–693.
- Reiss, J., 2013. *Philosophy of Economics: A Contemporary Introduction*. New York: Routledge.
- Richardson, A., 2003. The geometry of knowledge: Lewis, Becker, Carnap and the formalization of philosophy in the 1920s. *Studies in History and Philosophy of Science Part A*, 34(1), ss. 165–182.
- Robbins, L., 1935. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Rodrik, D., 2015. *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*. New York – London: W.W. Norton & Company.
- Royal Swedish Academy of Sciences, press release. *The Nobel Memorial Prize in Economics 1992, 1993*.
- Rybka, W., 2019. Problem istoty i pomiaru dobrobytu. *Philosophical Problems in Science (Zagadnienia Filozoficzne w Nauce)*, (67), 203–248.

- Samuelson, P., 1937. A Note on Measurement of Utility. *The Review of Economic Studies*, 4(2), ss. 155–161.
- Samuelson, P., 1938. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica*, 5(17), ss. 61–71.
- Samuelson, P., 1952. Economic Theory and Mathematics – an Appraisal. *American Economic Review*, 42(2), ss. 56–66.
- Samuelson, P., 1992. My Life Philosophy: Policy Credos and Working Ways. W: Szenberg, M. red. *Eminent Economists: Their Life Philosophies*. Cambridge: Cambridge University Press, ss. 236–247.
- Schelling, T., 1980. The intimate contest for self-command. *Public Interest*, 60, ss. 94–116.
- Schelling, T., 1984. Self-command in practice, in policy, and in a theory of rational choice. *The American Economic Review*, 74(2), ss. 1–11.
- Schelling, T., 1985. Enforcing rules on oneself. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1(2), ss. 357–374.
- Schelling, T., 1996. Coping rationality with lapses from rationality. *Eastern Economic Journal*, 22(3), ss. 251–269.
- Sedláček, T., 2012. *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street* (D. Bakalarz. Tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Sen, A., 1971. Choice Functions and Revealed Preference. *Review of Economic Studies*, 38(3), ss. 307–17.
- Sen, A., 1973. Behaviour and the Concept of Preference. *Economica*, 40(159), ss. 241–59.
- Sen, A., 1977. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6(4), ss. 317–344.
- Sen, A., 1987. *On Ethics & Economics*. Malden, MA: Blackwell.
- Sen, A., 1999. *Development As Freedom*. New York: Knopf.
- Sen, A., 2002. *Rationality and Freedom*. Cambridge: Harvard University Press.
- Simon, H., 1947. *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. New York: The Free Press.

- Smith, A., 1989. *Teoria uczuć moralnych* (D. Petsch. Tłum.), seria: *Biblioteka Klasyków Filozofii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Stenogram z otwartego seminarium Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zorganizowanego wspólnie z Komitetem Nauk Ekonomicznych PAN pt. „*Ekonomia behawioralna a ekonomia głównego nurtu*”, 2018 [Online]. Dostępne na: <http://pte.pl/pliki/2/1/autoryzowany_stenogram18_01_17.pdf> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Stigler, G., 1950. The development of utility theory. I. *Journal of Political Economy*, 58(4), ss. 307–327.
- Strotz, R., 1955. Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of Economic Studies*, 23(2), ss. 165–180.
- Thaler, R., 1980. Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), ss. 39–60.
- Thaler, R., 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York – London: W.W. Norton & Company.
- Thaler, R. i Shefrin, H., 1981. An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), ss. 392–406.
- Van Dalen, H., 2019. Values of economists matter in the art and science of economics. *Kyklos*, 72(3), ss. 472–499.
- Weber, M., 1949. *The Methodology of the Social Sciences* (E. Shils i H. Finch. Tłum.). Glencoe: The Free Press.
- Weintraub, R., 2002. *How Economics Became a Mathematical Science*. Durham: Duke University Press.
- Witztum, A., 2007. Ethics and the Science of Economics: Robbins’s Enduring Fallacy. W: Cowell, F. i Witztum, A. red. *Lionel Robbins’ essay on the nature and significance of economic science. In 75th Anniversary Conference Proceedings*. London, ss. 57–85.
- Wong, S., 2006. *Foundations of Paul Samuelson’s Revealed Preference Theory: A Study by the Method of Rational Reconstruction*. London: Routledge.
- Yuengert, A.M., 2000. *The Positive-Normative Distinction Before the Fact-Value Distinction*. Malibu, CA: Pepperdine University.

Zboroń, H., 2013. Dyskurs metodologiczny we współczesnej ekonomii – próba dekonstrukcji podejścia modernistycznego. *Studia Ekonomiczne*, 1(76), ss. 13–45.