



DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-28

Anna Ząbkowicz*

Uniwersytet Jagielloński

JAK ROZUMIANY JEST INTERES W EKONOMII?

STRESZCZENIE

Praca ma na celu ustalenie znaczenia interesu, podstawowego i zarazem niełatwego do zdefiniowania pojęcia ekonomii. Na podstawie przeglądu myśli ekonomicznej i socjologicznej odnoszącej się do tematu wyłaniają się następujące warianty pojęcia. W ujęciu klasycznym jest to wynik rozważnej oceny ekonomicznych kar i nagród. Zgodnie z neoklasyczną teorią racjonalnego wyboru jest to optymalizacja efektu w następstwie kalkulacji korzyści dostępnych alternatyw i oczekiwanych kosztów (interes utożsamiany z racjonalnością). Z perspektywy nowego instytucjonalizmu interes racjonalnej jednostki to osiągnięcie efektu zadowolającego, którego warunkiem – oprócz antycypowania konsekwencji działania – jest również stosowanie się do norm i reguł społecznych. Ustalenia te stanowią trzon artykułu i z założenia opierają się na teoretycznym myśleniu z pozycji metodologicznego indywidualizmu. We wprowadzeniu zarysowany został dorobek poprzedzający uformowanie indywidualistyczno-racjonalistycznego paradygmatu. Rozważania zamyka podsumowanie.

Słowa kluczowe: racjonalność, preferencje, instytucjonalizm, indywidualizm metodologiczny

* E-mail: anna.zabkowicz@uj.edu.pl

Wprowadzenie

Studium ma na celu ustalenie znaczenia interesu, podstawowego i zarazem niełatwego do zdefiniowania pojęcia ekonomii. Ten temat należy rozpocząć oczywiście od wkładu epoki Adama Smitha. Wskazanie na korzyść własną jako podstawową motywację pobudzającą ludzki wysiłek było „wynalazkiem”, który dał początek nauce ekonomii. Interes osobisty w tamtej epoce przeciwstawiano pozbawionym kalkulacji, samobójczym namiętnościom, którym według Adama Smitha i Davida Hume’a ulega człowiek (Holmes, 1995). Według opinii współczesnego myśliciela, Alberta Hirschmanna, „wynalazek” polegał na „wciśnięciu” interesu pomiędzy namiętności i rozum, od dawna uznawane za motywy ludzkich działań i taką „[p]owstającą w wyniku hybrydową formę ludzkich zachowań uważano za wolną zarówno od niszczytelstwa namiętności, jak i od nieskuteczności rozumu” (Hirschmann, 1997, s. 46). Kierowanie się interesem własnym nie było zatem postrzegane przez psychologię moralną jako coś nagannego, tym bardziej, że – według Smitha – na chęć działań kierowanych egoistyczną żądzą zysku jak potężny hamulec działała kontra-akcja innych jednostek, czyli konkurencja. Wręcz przeciwnie, indywidualne interesy, realizowane na rynku dzięki „doskonałej swobodzie”, składały się na powszechną pomyślność.

Interes rozumiany początkowo jako korzyść własna był na kolejnych etapach rozwoju gospodarki kapitalistycznej i nauki ekonomii spłycały i modyfikowany. Zdaniem Stephena Holmesa przyczynił się do tego marksizm i liberalna ekonomia, którym przypisuje on „żałosne zubożenie” w postaci sprowadzenia natury ludzkiej do kalkulacyjnej interesowności. Oznaczało to zniszczenie przez następców starszej i bardziej subtelnej tradycji Smithowskiej psychologii moralnej (Holmes, 1990, s. 268). Uproszczenie dokonane w ramach liberalnej ekonomii przybrało postać neoklasycznego człowieka ekonomii (*homo oeconomicus*) i ze względu na rolę, jaką odegrało ono w rozwoju współczesnej ekonomii, wrócimy doń w części następującej po wprowadzeniu. Tu zaś jest miejsce, aby zaznaczyć, że taki model ludzkich motywacji i zachowań spotkał się na przełomie XIX i XX wieku z gwałtowną krytyką ze strony Thorsteina Veblena, wybitnego przedstawiciela amerykańskiego instytucjonalizmu ekonomicznego (Veblen, 1971). Paradigmat *homo oeconomicus* nadał cechy obiektywizmu pojęciu interesu zakorzenionemu w okresie przedindu-

strialnym; zdaniem Veblena na etapie przemysłowego kapitalizmu było to nie do przyjęcia.

Veblen stworzył własne, odrębne pojęcie interesu. W mocnych słowach odróżniał indywidualny interes zawłaszczania od pozaosobistego, niezawistnego zainteresowania i zaangażowania w aktualnie wykonywaną pracę. Majętni biznesmeni, których określał mianem „kapitanów przemysłu”, dla doraźnego zysku ograniczają produkcję w celu utrzymania wysokich cen, tym samym marnując zasoby ludzkie i materialne. Paradoksalnie, interes ludzi zajmujących ważne pozycje w gospodarce skłania ich do zachowań wręcz szkodliwych dla rozwoju nowoczesnego przemysłu. Veblenowska ocena skutków decyzji motywowanych interesem materialnym stała zatem w sprzeczności z klasyczną ideą Smitha, omówioną na początku; mówiła, że chciwość nie leży w interesie ogólnym. Veblen klasie wiodącej we współczesnym mu kapitalizmie przypisywał wzgląd głównie na to, co użyteczne dla budowy zewnętrznych oznak osobistego prestiżu i samozadowolenia. Natomiast ludzie, których biznesmeni zatrudniają, czyli „ludzie pracy” w języku Veblena, zainteresowani są „dobrą robotą”, która tworzy zręby dobrobytu i postępu. „Właśnie to zainteresowanie konkretną pracą różni człowieka pracy zarówno od przestępcy, jak i kapitana przemysłu” (Veblen, 1971, s. 214). W tym odróżnieniu zawiera się bunt przeciw ujmowaniu interesu materialnego jako pojęcia co najmniej neutralnego i przeciw nadaniu mu znaczenia uniwersalnego, jak w ekonomii neoklasycznej.

Podobnie instytucjonalista John R. Commons od interesu materialnego odróżnia zainteresowanie (Commons, 1934). Z jednej strony nie neguje „idei założycielskiej” ekonomii, zgodnie z którą jednostki funkcjonują w warunkach niedoboru, podkreślając przy tym, że dostęp do rzadkich zasobów rodzi konflikt interesów. Z drugiej strony uświadamia, jak ważną motywację pobudzającą ludzi do wysiłku stanowi nie tyle materialna korzyść, ile to, co ludzi obchodzi (*concern*). Jego słynny konstrukt „*going concern*” określa zamiar, który napędza zbiorowe działanie. Uczestnicy skupiają się wokół przedsięwzięcia utrzymywanego w ruchu przez pracujące reguły (*working rules*). W tym kontekście przedsięwzięciem może być zarówno plemię i państwo, rodzina i klub filatelistów jak też związek zawodowy, przedsiębiorstwo, Kościół czy partia polityczna (Chmielewski, 2011, s. 133).

1. Pojęcie interesu z pozycji indywidualizmu metodologicznego

Ekonomia neoklasyczna podniosła korzyść własną do rangi racjonalności, czyli zachowania zgodnego z rozumem. W warunkach konkurencji o rzadkie zasoby jednostki w swoich wyborach kierują się własnym celem, jakim jest maksymalny zysk lub maksymalna satysfakcja, przy tym użyteczność zależy od subiektywnej oceny, a teoria nie określa, jak ją mierzyć. Ludzie, czyniąc tak, zachowują się racjonalnie z ekonomicznego punktu widzenia. Połączenie idei optymalizacji, użyteczności i prawa swobodnego wyboru złożyło się na pojęcie specyficznej racjonalności, czyli na model *homo oeconomicus*. Optymalizacja użyteczności z **punktu widzenia jednostki** leży u podstaw rozumienia interesu w ekonomii neoklasycznej. Ekonomisci, budując modele na tym założeniu, czyli stosując zasadę racjonalności i zasadę maksymalizacji, oraz adaptując do tego techniki matematyczne, dorobili się imponujących narzędzi analizy różnych zjawisk gospodarczych¹.

Sposób wyjaśniania rzeczywistości, zaadoptowany przez ekonomię neoklasyczną i nazwany z czasem metodologicznym indywidualizmem, opiera się na poglądzie, że główną siłą sprawczą badanych procesów i zjawisk jest pojedynczy człowiek. Dla kontrastu, metodologiczny holizm opiera się na poglądzie, że społeczeństwo jest całością, która stanowi coś więcej niż sumę swych części lub jednostek (Agassi, 1960)². Przykładowo dla Veblena myślącego holistycznie liczy się użyteczność ze względu na „cele nowoczesnego przemysłu”; według ekonomistów neoklasycznych procesami gospodarczymi rządzi użyteczność z punktu widzenia jednostki. W tej części artykułu ograniczymy się do teorii budowanych w metodologicznej konwencji indywidualizmu.

¹ Mimo skrótości tego przeglądu nie tracimy z oczu przykładów wybitnych ekonomistów neoklasycznych, którzy traktowali paradygmat *homo oeconomicus* z odpowiednim dystansem. Marshallowska tradycja nie odrzuca abstrakcyjnego założenia, że w gospodarce podejmowane są wyłącznie decyzje racjonalne z ekonomicznego punktu widzenia. Ale zgodnie z nią założenie racjonalności powinno być stosowane nie jako aksjomat, lecz raczej jako przydatna hipoteza robocza. Zwolennicy neoklasycznej ekonomii empirycznej, do których zalicza się między innymi Milтона Friedmana, Jamesa Tobina i Roberta Solowa, stosując matematyczne narzędzia, ukierunkowani byli na problemy społeczne, a nie matematyczne.

² Ten pierwszy sposób wyjaśniania rzeczywistości został zaadoptowany przez neoklasyczną mikroekonomię, a następnie stał się integralną częścią metody w głównym nurcie ekonomii i podstawowym atrybutem nowego instytucjonalizmu. Drugi sposób stosowała ekonomiczna szkoła historyczna, „stary” instytucjonalizm oraz analizy będące ich kontynuacją.

Neoklasyczna koncepcja racjonalności bądź interesu, którym kierują się jednostki, podejmując decyzje, została rozwinięta w teorię racjonalnego wyboru. Teoria wyboru buduje na fundamentalnym założeniu niedoboru i wynikającego z niego współzawodnictwa, racjonalny wybór zaś stanowi „twarde jądro” paradygmatu (mikro)ekonomii. Optymalne decyzje jednostek wynikają z kalkulacji, której jednostka dokonuje w każdym momencie, rozważając korzyści dostępnych alternatyw oraz oczekiwane koszty osiągnięcia celu. Działania podejmowane są ze względu na atrakcyjność rezultatu (Chmielewski, 2011, s. 306–307). Trudno nie zgodzić się, że taki model w pełni racjonalnego wyboru przeniósł intuicyjną obserwację klasyków, iż każdy uczestnik gospodarki kieruje się własnym interesem, na wyżyny abstrakcji.

W reakcji na owo „przeracjonalizowanie” ekonomiści coraz powszechniej akceptują fakt, że racjonalność jednostki nie jest doskonała. Neoklasyczna racjonalność możliwa jest w pełni tylko w niektórych sytuacjach i ta przesłanka w latach 50. XX wieku stała się impulsem do rozwoju współczesnego instytucjonalizmu w ekonomii. Społeczne środowisko, w którym funkcjonują jednostki, nie jest absolutnie przejrzyste, jak zakładają teorie ekonomiczne o neoklasycznym rodowodzie, to znaczy ludzie nie mają dostępu do wszystkich potrzebnych i ważnych informacji lub mają dostęp nierówny, dlatego ich decyzje nie są optymalne. Celowe działanie nastawione na osiągnięcie korzyści własnych i swoich bliskich odbywa się w interakcjach z innymi jednostkami, które także działają dla realizacji własnych interesów. Jednak oportunistyczne zachowania³ innych są jednym z istotnych źródeł niepewności co do rezultatu (Williamson, 1975). Normalnie indywidualny wybór jest suboptymalny, satysfakcjonujący za ledwie. Ponad to działanie w interesie własnym generuje społeczne problemy i dylematy, w efekcie jednostki uzyskują suboptymalne wyniki zbiorowe. Znane z literatury przykłady to dylemat więźnia, pokusa nadużycia (*moral hazard*) czy tragedia wspólnego pastwiska. Wypływa stąd wniosek, że o ile w prostych sytuacjach modele pełnej racjonalności służą relatywnie dobrze jako narzędzia przewidywania i wyjaśniania ludzkiego zachowania, to w złożonych sytuacjach często nierozsądnie jest polegać na tym założeniu (Ostrom, Gardner, Walker, 1994, s. 321). Racjonalność ludzka zazwyczaj jest ograniczona.

Nowy instytucjonalizm, rozwijany w metodologicznej konwencji indywidualizmu i w oparciu o zasadę racjonalności ograniczonej, stara się wyjaśnić, w jaki

³ Oportunizm znaczy tyle, że człowiek jest uczciwy tylko na tyle, o ile bycie uczciwym lub stwarzanie takiego wrażenia opłaca się.

sposób zarówno antycypowane konsekwencje, jak społeczne reguły, wpływają na zachowanie i jego rezultaty (Elinor Ostrom, za: Chmielewski, 2011, s. 276). Pokusę, aby realizować wyłącznie interes własny, ogranicza wzgląd na instytucje. Instytucje społeczne o charakterze reguł, norm i praktyk kulturowych nadają strukturę ludzkim interakcjom, a przez to tworzą mechanizmy redukujące niepewność co do zachowań innych ludzi i stają się częścią indywidualnej kalkulacji. Kierują jednostki ku potencjalnie lepszym społecznym efektom. Stosowanie się do norm solidarności w grupie może okazać się warunkiem osiągnięcia efektu zadowalającego (Chmielewski, 2011, s. 274–275). Wzgląd na instytucje jest racjonalny w tym sensie, że wiąże się z szansą właściwego ukierunkowania w przewycięzaniu pułapek i dylematów zbiorowego działania. Obok racjonalnego wyboru w sensie neoklasycznym mówi się zatem o racjonalnym wyborze opartym na regule.

Pojmowanie tego, co racjonalne, bądź tego, co leży w interesie jednostki, ewoluje także z uwagi na to, co jest przyjmowane za korzyść i koszt. Bliżej nieokreślona użyteczność i koszty alternatywne stanowią podstawy racjonalności w neoklasycznej teorii w pełni racjonalnego wyboru. Powojenny nowy instytucjonalizm konkretyzuje treść racjonalności i poszerza jej zakres poza efekty materialne. Mancur Olson na przykład ukierunkowanie na własne dobro wiązał nie tylko z bodźcami ekonomicznymi, ale także z pragnieniem zdobycia prestiżu, szacunku, przyjaźni oraz dążeniem do innych społecznych i psychologicznych celów. Społeczne bodźce podobnie, jak bodźce ekonomiczne, działają jak kara albo nagroda, mianowicie „oporna wobec współpracy jednostka może podlegać społecznemu ostracyzmowi, a jednostka kooperująca może zostać zaproszona w sam środek zaczarowanego kręgu” (Olson, 1995, s. 61).

Dzięki współczesnemu instytucjonalizmowi obserwujemy stopniowe „uspołecznianie” człowieka ekonomii. Na przykład Vincent Ostrom pisze o rozważaniu korzyści własnej w świetle interesów innych ludzi i o wspólnym rozumieniu interesu przez społeczności. Pogląd na to, jakie są podstawowe motywacje ludzkich wyborów, obejmuje względy społeczne oprócz czysto ekonomicznych, a wśród nich znaczenie zyskuje solidarność w osiąganiu celów wspólnych (Chmielewski, 2011, s. 390). Z wymienionych względów myśl ekonomiczna, która w okresie klasycznym wyodrębniła się z nauki o społeczeństwie między innymi dzięki nadaniu rangi pojęciu interesu, współcześnie w pojmowaniu kryteriów wyboru i racjonalności wydaje się zbliżać do socjologii. Dlatego za użyteczne należy uznać odwołanie się do klasyka tej dyscypliny nauk społecznych, Maxa Webera. Jego prace bowiem przyczyniły się

istotnie do uformowania pojęcia racjonalności ograniczonej przez kontekst społeczny (*context-bounded rationality*).

Według Webera określone względy motywują jednostkę do działań społecznych, czyli działań odnoszących się do zachowania innych ludzi i zorientowanych na te zachowania (Weber, 2002). Intencje jednostki mogą mieć charakter racjonalny bądź irracjonalny. Afekt (emocje) oraz zachowania dyktowane przez tradycję są irracjonalne. Działanie może być racjonalne w szerokim rozumieniu Webera, jeśli intencją działającego jest osiągnięcie celu lub dochowanie wierności pewnym wartościom. Racjonalne jednostki kierują się zatem zarówno logiką skuteczności, jak logiką stosowności, przy czym ta ostatnia polega na stosowaniu się do zasad wypracowanych i podzielanych przez społeczność. Mówiąc inaczej, racjonalne jednostki działają w następstwie rozważnej kalkulacji, jak wykorzystać warunki świata zewnętrznego lub dostarczane przezeń środki do własnych celów; kierują się przy tym także ograniczeniami natury moralnej lub nakazami kultury („tak się nie robi”, „tak nie wypada”, „tak trzeba” itp.). Interes jednostki polega zatem na satysfakcjonującym spełnieniu własnych preferencji, ale także na uniknięciu potępienia i zdobyciu uznania.

Przegląd dokonany w tym podrozdziale pokazuje, że myślenie teoretyczne w kategoriach interesu początkowo koncentrowało się na korzyści materialnej i racjonalności celowej (*vide* pierwszy typ działania społecznego według Webera). Założenie o racjonalnym postępowaniu jednostek dążących do realizacji swoich preferencji to „twarde jądro” ekonomii, które współcześnie jest otaczane przez kontekst społeczny, „peryferie racjonalnego wyboru”. W pełni racjonalny wybór ustępuje wyborowi opartemu na regule, co oznacza, że pojęcie racjonalności na gruncie ekonomii zbliża się do ujęcia socjologicznego. W swoim czasie Charles Schultze pisał, że „ekonomiści śmiertelnie boją się bycia socjologami” (Charles Schultze, za: Wilkin, 1995, s. 63). Faktycznie, reguły społeczne i normy nie dadzą się całkowicie zredukować do korzyści własnej; w rezultacie pozostaje „kłopotliwa” reszta, która nie poddaje się modelowaniu (Chmielewski, 2011, s. 276). Niemniej wygląda na to, że pojmowanie indywidualnego interesu tak, jak je formułuje teoria racjonalnego wyboru, nie sprawdziło się jako uniwersalne narzędzie objaśniania procesu decyzji w gospodarce. Oparty na nim paradygmat dobrze służy jedynie objaśnianiu sytuacji prostych, nie potwierdza się zaś w odniesieniu do sytuacji złożonych, wynikających ze społecznego kontekstu działalności człowieka.

Podsumowanie

W świetle przedstawionych teoretycznych rozważań decyzje podejmowane są przede wszystkim ze względu na interes własny. Ponieważ ludzie nie mają dostępu do wszystkich potrzebnych i ważnych informacji lub mają dostęp nierówny, ich kalkulacje nie zawsze, mówiąc delikatnie, dają optymalny efekt. „Kalkulacyjna” racjonalność jest ograniczona asymetrią informacji, a także stosownością. Jednostki – porównując korzyści i koszty realizacji własnych preferencji – biorą pod uwagę oczekiwania dotyczące zachowania innych ludzi. Oprócz efektów ekonomicznych powoduje nimi pragnienie osiągnięcia społecznych i psychologicznych celów, takich jak zdobycie prestiżu, szacunku, przyjaźni itp. Sprowadzanie interesu do korzyści materialnych wydaje się zatem uproszczeniem przebrzmiałym w ekonomii. Podobnie jak utożsamianie indywidualnego interesu z egoizmem. Nawet z pozycji metodologicznego indywidualizmu interes jednostki z uwagi na spodziewaną karę albo nagrodę polega na dostosowaniu wyboru do reguł przyjętych przez wspólnotę. Interes indywidualny, przynajmniej z punktu widzenia współczesnego instytucjonalizmu, polega na zrealizowaniu własnych preferencji w satysfakcjonującym stopniu, ale także – na uniknięciu potępienia lub zdobyciu uznania, które pochodzą z sieci społecznych.

Literatura

- Agassi, J. (1960). Methodological Individualism. *The British Journal of Sociology*, 11 (3), 244–270.
- Chmielewski, P. (2011). *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*. Warszawa: Poltext.
- Commons, J.R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New York: Macmillan.
- Hirschmann, A. (1997/1977). *Namiętności i interesy. U intelektualnych źródeł kapitalizmu*. Tłum. I. Kopińska przy współpracy M. Kochanowicza. Kraków–Warszawa: Znak, Fundacja im. Stefana Batorego.
- Holmes, S. (1990). The Secret History of Self-Interest. W: J. Mansbridge (red.), *Beyond Self-Interest*, s. 267–286. Chicago–London: University of Chicago Press.
- Holmes, S. (1995). *Passions and Constraint. On the Theory of Liberal Democracy*. Chicago–London: University of Chicago Press

- Olson, M. (1995/1965). *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ostrom, E., Gardner, R., Walker, J. (1994). *Rules, Games, and Common-Pool Resources*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Veblen, T. (1971). *Teoria klasy próżniaczej*. Tłum. J.K. Zagórscy. Warszawa: PWN.
- Weber, M. (2002). *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Tłum. D. Lachowska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wilkin, J. (1995). *Jaki kapitalizm, jaka Polska?* Warszawa: PWN.
- Williamson, O.E. (1975). *Market and Hierarchies. Analysis and Anti-trust Implications*. New York: Free Press.

WHAT DOES INTEREST IN ECONOMICS MEAN?

Abstract

The paper strives to identify the meaning of interest which is equally basic and hard-to-be-defined concept. The referring economic and sociological ideas are reviewed and the following definitions emerge. Classical approach sees interest as an outcome of economic loss-and-benefit reconsideration. In accordance with neoclassical theory of rational choice interest vel rationality means optimal outcome which results from calculating gains from alternatives at disposal on the one hand and anticipated costs on the other hand. From new-institutionalist perspective a rational individual, apart of anticipated consequences, is interested also in applying social rules in strive to reach satisfactory outcome. These findings constitute the body of the paper, with theoretical material being deliberately selected down to thinking in terms of methodological individualism. The paper opens with pre-individualist-rationalist thinking. The review closes with summarizing remarks.

Keywords: rationality, preferences, institutionalism, methodological individualism

Kod JEL: B3

