

K univerzálnosti, situatívnosti a relevancii modelu homo oeconomicus

Milan MÁRTON*

Úvod

Koncept racionality a ekonomického správania označovaný ako *homo oeconomicus* je v rôznych interpretáciách, od A. Smitha až po súčasnú ekonomickú teóriu, dostatočne známy. V zásade ide o jednotlivca, ktorý sledujúc vlastné záujmy zabezpečuje nielen maximalizáciu vlastného zisku, ale aj spoločenský blahobyt. Samotná ekonómia spochybnila tento mechanistický model sociálnej harmónie a jeho predpoklady, ktorými sú dokonalá a čistá konkurencia, prípadne ideálne fungujúci mechanizmus ponuky a dopytu. Často sú nereálne predpoklady základom záverov, ktorým chýbajú empirické dôkazy. Potom je otázne či platí ekonomická teória s nereálnymi predpokladmi.

Do mechanistickej koncepcie ekonomického, ale i sociálneho sveta zasiahla výrazne práca J. von Neumanna a O. Morgensterna: *The Theory of Games and Economic Behaviour*, ktorá založila matematickú teóriu hier. Táto teória obracia pozornosť na svet správania, konania aktérov hier, na stratégie hráčov, na pravidlá, podľa ktorých sa hrá, na možnosť racionálneho konania. Je súčasťou teórie racionálnej voľby. Analýza správania ľudí v určitých situáciách prenikla do humanitných disciplín a sociálneho výskumu. V nasledujúcom texte chceme upozorniť na niektoré metodologické a obsahové kontexty relevantnosti výrokov a situácií na jednotlivých úrovniach ekonomickej teórie pre formovanie obrazu človeka a jeho situatívnu determináciu.

Z tohto aspektu sa skúma aj *homo oeconomicus*¹ [1] ako špecifický model ľudského správania, ktorý je obsiahnutý ako predpoklad v mnohých ekonomických modeloch. Tento predpoklad v skratke spočíva v tom, že človek sa vo všetkých situáciách snaží maximalizovať prospech, úžitok, čo je často predmetom ostrých sporov.

Ekonomický prístup ku skúmaniu ľudského správania možno charakterizovať aj ako rekonštrukciu sociálnej skutočnosti v individualisticko-racionalistickej

* doc. PhDr. Milan MÁRTON, CSc. Ekonomická univerzita v Bratislave, Katedra humanitných a sociálnych vied, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5, e-mail: marton@euba.sk

¹ Problematike *homo oeconomicus* sa venujeme v iných súvislostiach i v stati *Homo oeconomicus a svet etického* [13].

forme. Problémy nastávajú hlavne vtedy, ak si model konania z ekonomickej teórie nárokuje na empirickú relevanciu, keď sa neuplatňuje len pri skúmaní logiky rozhodovania. Niektorí ekonómovia zvýrazňujú dominantnosť tohto prístupu aj voči prístupom iných sociálnych vied. Táto dominantnosť sa odmieta nielen v mimoekonomických disciplínach, ale i priamo v ekonómii, kde sa prejavuje hlavne ako priznávanie jednostrannosti modelu ekonomickej racionality a niektorí autori ju zvyknú označovať za ekonomický imperializmus či kolonizáciu životného sveta človeka [8].²

V základe týchto sporov, a niekedy i nedorozumení je, že *homo oeconomicus* sa chápe ako určitá paradigma na interpretáciu a opis ľudskej podstaty so všetkými metodologickými aspiráciami známymi z klasickej filozofie, a nie ako „iba“ vedecký model ľudskeho správania. Tento model má svoj význam a zmysel v kontexte špeciálnovedného kladenia problému a nemôže sa mechanicky prenášať mimo rámca tohto kontextu. „Homo oeconomicus“ je teda redukovaním človeka, práve tak ako ho z aspektu svojho predmetu redukujú aj iné disciplíny. Pochopiteľne, sú aj iné koncepty konania – počnúc výskumom motívácií až k teórii komunikatívneho konania.

Redukcia a uznanie jednostrannosti modelu vedie často k úvahám o jeho normatívnej presvedčivosti, ale aj jeho empirickej vhodnosti, ktoré by sa museli modifikovať. Iný názor uvádza, že tento model konania možno síce univerzálne použiť, ale – práve pre svoju empirickú bezobsažnosť – je zbytočný. Určenie závažnosti modelu *homo oeconomicus*, prípadne jeho dominantnosti, by malo vychádzať z pojmovej analýzy ekonomického konceptu racionality, nie však iba z nej. To, čo tento koncept empiricky implikuje, podstatným spôsobom závisí od jeho použitia. V nasledujúcej časti uvedieme implikácie dvoch spôsobov aplikácie tohto konceptu – *viacúrovňovo analytického a mikroteoretického*, z ktorých vyplynie, že obidve krajnosti, tak univerzálnosť uplatnenia, ako aj tvrdenie o empirickej nespôsobilosti ekonomického prístupu, sú neprijateľné. Predpokladom toho je aspoň stručná charakteristika ekonomickej racionality.

² Dominantnosť neoliberalizmu viedla mnohých ekonómov k tomu, že ekonomické nástroje sú tým, čo ich približuje k univerzálnej predstave o človeku. J. Buchanan, ale najmä G. Becker rozšírili pôsobnosť ekonomickej metodológie i na nie celkom ekonomické fenomény, ako je rodina a vzťahy v nej, politika, rasizmus a iné. Napríklad pri rodine je pravda, že trhové hospodárstvo prekonáva výlučnosť rodinného hospodárstva. Popri trhových vzťahoch s princípom vzájomnej výhodnosti a užitočnosti však v kruhu rodiny, priateľov, neplatí už princíp ekvivalencie, pretože rodina rozdeľuje viac podľa potreby než podľa individuálneho príspevku. (Pozri aj [13].) Napriek nesporným úspechom neoklasickej metodológie v ekonómii, napríklad F. Fukujama konštatuje, že jej stúpenci majú pravdu na 80 %. Iní autori, ako napríklad H. Kliemt [10], priznávajú relevantnosť tohto prístupu ešte nižšiu a metodologicky to zdôvodňujú nižšou frekvenciou situácií vysokých nákladov voči situáciám nízkych nákladov. (Situácii vysokých nákladov venujeme pozornosť na inom mieste.) Pri tomto hodnotení je zrejmä určitá kvantitatívistická redukcia a z hľadiska obsahového či normatívneho hodnotenia z pohľadu individua možno toto tvrdenie modifikovať.

Koncept *ekonomickej racionality* je vlastne určitým užším typom inštrumentálnej racionality a spočíva na formálnych postulátoch racionality – väčšinou na akceptovaní egoizmu, a často aj na podriadení sa objektívnej informovanosti. Tieto formálne postuláty môžu vystupovať v rôznych obmenách. Snáď najznámejšou je axiomatika úžitku von Neumanna a Morgensterna. Uplatnenie týchto formálnych postulátov si vyžaduje, aby aktéri vzhľadom na opcie, ktoré im ponúka situácia v konaní, vykazovali zodpovedajúce konzistentné preferencie (vychádzajúc z postulátu tranzitivity, reflexivity a úplnosti).

Konzistentnú racionalitu (consistency rationality) možno stanoviť ako určitú špecifikáciu konceptu inštrumentálnej racionality, zatiaľ čo od cieľov sa očakáva, aby neustále „produkovali“ preferencie, ktoré by sa vzťahovali na určitú situáciu v konaní.

Akceptácia egoizmu ako predpokladu, na ktorom aktéri budujú svoj cieľový systém, znamená, že sú necitliví voči blahu iných. S týmto predpokladom sa často operuje i vtedy, keď je nereálny, ale je prípustný, napríklad vtedy, keď analýza umožňuje len model správania s jednoduchou manipuláciou. V určitých kontextoch môžeme pozorovať i altruistické alebo morálne, na normy orientované komponenty motivácie.

Rôzne možnosti implementácie takýchto komponentov do ekonomických modelov správania, sú vecou diskusií. Ide o to, či ich možno považovať za vnútro-modelové komponenty, alebo za vonkajšie podmienky, rámcové predpoklady ekonomického správania. Z toho potom rezultujú rôzne predstavy o väzbách ekonomických subjektov, modelov ekonomickej racionality s rôznymi prvkami situácií a determinácií rozhodovania. Potom je vecou diskusie a názoru otázka diferencovania týchto modelov prostredníctvom zavedenia *rôznych úrovní* rozhodovania, systémov preferencií.

Okrem toho ešte existuje tzv. *procedurálna racionalita (procedural rationality)*, ktorá je tiež v zásade orientovaná inštrumentálne, ale nie je plne subsumovateľná pod predstavu optimalizácie úžitku. Tento koncept charakterizuje takých aktérov, ktorí sú spokojní s opciami konania postačujúcimi na určitú úroveň nárokov, na ktorú sa aktér orientuje a nezameriava sa na dosiahnutie optimálnej opcie. Je vhodný skôr na celé sekvencie konania než na jednotlivé akty konania.

Okrem týchto konceptov racionality existuje i *neinštrumentálna racionalita*, pri ktorej voľby konania sú podriadené hodnotám. Základom voľby je hodnotovo racionálne alebo tradičné konanie (M. Weber).

Každý koncept ekonomickej racionality obsahuje určité usporiadanie, určitú štruktúru individuálnych preferencií a určitý spôsob zaobchádzania s nimi. Neobsahuje však nič, čo sa týka obsahu a pôvodu individuálnych systémov preferencií. Z toho vyplýva aj to, že egoizmus, práve tak ako iné druhy motívov, nie

je vopred stanovený. Znamená to tiež, že nie sú žiadne „racionálne preferencie“ a ekonomická racionalita a rozum nie sú pojmovo identické.

Pri štruktúre preferencií je ich konzistencia podriadená. Spočiatku je časová dimenzia, stabilita preferencií, irelevantná, pretože otázka, na akú situáciu sa koncept využije, je otvorená. Pri manipulácii s nejakým usporiadaním preferencií sa maximalizácia úžitku stanoví v závislosti od podmienok charakterizujúcich situáciu. Ak jestvuje určitá úžitková funkcia a určitá situácia, v ktorej má aktér konať, distribuuje svoje aktivity tak, že pre všetky aktivity je pomer jeho hraničných úžitkov k hraničným nákladom, chápaným ako náklady príležitosti, rovnaký. Aktivity, ktorým náklady príležitosti stúpajú, redukuje, a naopak. Podobné je to i pri informáciách.

To, že koncept racionality nestanovuje obsah individuálnych usporiadaní preferencií, si možno predstaviť i názorne – z hľadiska racionality sa budú posudzovať zmeny rozsahu aktivít vo vzťahu k zmenám podmienok situácie. Takto možno prognózovať zmeny distribúcie volieb na základe zmien rámcových podmienok. Vytesnenie obsahov a pôvodu individuálnych preferencií a hypotéza maximalizácie sú špecifickým problémom empirického uplatnenia ekonomického konceptu racionality.

Zástancovia ekonomického spôsobu uvažovania nepovažujú obsahovú neurčitost' za chybu konceptu, ale v určitých kontextoch za prednosť: netreba nič vedieť o individuách, a napriek tomu možno dôjsť k výrokom o ich správaní. Možno to realizovať konceptom racionality formalizovaným v podobe modelu bez toho, aby z toho vyplývali nejaké normatívne konzekvencie. Príkladom môžu byť agregáčne vlastnosti pravidiel kolektívneho výberu, analýzy z logiky rozhodovania či zo všeobecnej teórie hier. Ak by sme však mali k týmto modelom priradiť reálne designáty, situácia je zložitejšia. Napríklad ak urobíme ľahko dosiahnuteľným niečo, čo je atraktívne (prírodnú lokalitu či známeho speváka...), redukuje námahu (náklady), ktorá sama môže byť súčasťou atraktivity. Namiesto zvýšenia záujmu môže byť výsledkom jeho pokles či aspoň zmena skupiny záujemcov. Sú ľudia, ktorí takto reagujú, iracionálni? Na posúdenie by sme potrebovali viac informácií o ich individuálnom definovaní situácie a o tom, čo je v ich voľbe na strane „nákladov“, alebo „výnosov“. Teda to, čo pozorovateľ opisuje ako situáciu konania, nemusí ňou byť pre pozorovaného. Samozrejme, môžeme ukázať, v ktorom smere sa budú vyvíjať určité orientácie konania, ak spojíme koncept racionality s racionálnymi opismi kontextov konania v reálnom svete, ale status takýchto tvrdení je nejasný. Pretože ak sa vzťah medzi opisom situácie a reálnou situáciou konania aktéra nevysvetlí všeobecne, môžu sa prechody od vnútrmodelových výrokov k tvrdeniam o reálnych procesoch vytvárať ad hoc tak, že budú ich potvrdením. Potom je síce koncept racionality univerzálny, ale v podstate zbytočný.

Rozhodujúce pre možnosť preklenúť tento problém je, či sa podarí mnohorkosť individuálnych vymedzení situácie, ktoré sú predovšetkým otázkou kritérií, zredukovať tak, že sa vytvorí adekvátny štandardizovaný opis situácie. Ak sa to podarí, je problém s maximalizáciou. Každé správanie, ktoré je *post hoc* konštruované ako *orientované na cieľ*, možno *opísať* ako maximalizujúce. Keď to teoreticky nie je možné, musí sa *vopred určiť*, aký je *charakter situácie* pri konaní aktéra a potom môže byť tvrdenie o maximalizácii *empiricky obsažným výrokom*, ktorý je však značne neplauzibilný. Racionálne modely môžu byť empiricky plodné, ak sú dôvody považovať individuálne rozdiely v definícii situácie za neplauzibilné a maximalizáciu za adekvátnu predstavu.

Jestvujú dva *spôsoby použitia racionálnych modelov*, v ktorých sú tieto požiadavky splnené rozdielne. V *prvom prípade* sa „idiosynkratické“, nezlučiteľné definície situácie považujú za existujúce, ale nepodstatné a hypotéza maximalizácie sa považuje za zbytočnú. To je prípad použitia racionálnych modelov vo *viacúrovňovej analýze*. V *druhom prípade* sa tieto „idiosynkratické“ situácie považujú za neexistujúce a hypotéza maximalizácie za potvrdenú. To platí pre mikroteoretické uplatnenie figúry homo oeconomicus.

- V *prvom prípade* model konania chápeme ako sociálnovednú „mikroteóriu“, keď individuálne správanie je predmetom teoretického výskumu a je vysvetlené a prognózované. Na úrovni individuálneho správania sa tento model konania aj overí. Predmetom teoretického záujmu však môžu byť aj kolektívne fenomény, ktoré sa chápu ako agregáty individuálneho konania. V tomto prípade sa hypotézy formulujú a overujú na agregátnej úrovni, ale skutočná súvislosť pôsobenia sa vyjadrí na mikroúrovni. Za overovanou makrohypotézou je mikromodel a pravidlo agregácie. Takéto použitie výrokov o individuálnom správaní označujeme v teórii ako *mikrofundovanie*.

Mikrofundovaním štruktúrno-individualistickej teórie pomocou výrokov možno v inej súvislosti dosiahnuť, že sa budú uplatňovať ako mikroteória. V tomto prípade ide o mikrofundovanie redukciou. Dôležitý rozdiel je v uhle pohľadu. Pri mikroteórii sa pohybujeme na mikroúrovni, pri mikrofundovaní na *dvoch úrovniach*. Racionálne modely ako teórie individuálneho správania by sa mali osvedčiť ako „mikroteórie“. Problém je, či redukcia je jedinou možnosťou mikrofundovania.

Ak v tejto súvislosti sledujeme agregátnu úroveň, nároky na mikrofundáciu na agregátnej úrovni, na úrovni makroteórie sú iné ako na seba samu reflektujúcu mikroteóriu. V tomto kontexte sú zaujímavé ani nie tak vzťahy medzi individuálnymi znakmi (individuálna percepcia a hodnotenie agregátnych znakov) a individuálne správanie pri rozhodovaní, ale vzťahy medzi agregátnymi znakmi. Inak povedané hľadiská pozorovania v analýze vychádzajú z usporiadania agregátu,

teda hodnotových kombinácií z agregátnych znakov, nie však z usporiadania prvkov agregátu, teda hodnotových kombinácií individuálnych znakov.

Príkladom môže byť skúmanie vplyvu hospodárskej situácie na správanie vo voľbách a výsledky volieb. Tie sú agregátmi individuálneho konania a zmeny vo volebných výsledkoch sa realizujú prostredníctvom zmien v individuálnych volebných rozhodnutiach, čo nepochybne obsahuje potrebu mikrofundovania. Makrohypotézou by mohlo byť tvrdenie, že stúpajúci počet nezamestnaných (agregátna premenná) je spojený so stratou hlasov vládnucich strán a ziskom opozičných strán (agregátna premenná). Príslušnou mikrohypotézou by mohlo byť tvrdenie, že stúpanie počtu nezamestnaných bude väčšina voličov hodnotiť negatívne. Volič obvykle pripisuje hospodárskopolitickú zodpovednosť vláde a to redukuje jeho hodnotenie vlády (agregát – popularita). Z uvedeného vyplýva, že u týchto voličov, ak predtým volili vládne strany, dôjde k zmene ich hlasovania vo voľbách. To, pochopiteľne, nie je možné mechanicky preniesť na realitu, pretože sú i také reálne skúsenosti, že podobná situácia nevedie k zmene volebného správania. Nám však v tomto kontexte nejde o konkrétnu analýzu volebného správania voličov. Na to by bolo nepochybne potrebné skúmať viac premenných a použiť aj iné postupy.

Je zrejmé, že tu nepracujeme s kompletnou mikroteóriou. Pre jednotlivé individuá je ťažké prognózovať určité správanie. Na to mikrohypotéza z viacerých hľadísk nestačí (individuálne okolnosti, zmena hodnotenia konkrétneho hospodárskeho javu voličom...). Rozhodujúce ale je, o čo sa prevládajúce hodnotenie opiera. Argumenty nemôžu spočívať na domnienkach, subjektívnych prianiach individuí, ale na objektívnych, zvonku opísateľných vlastnostiach ich situácií. Vo všeobecnej polohe môžeme formulovať tézu, že nezamestnanosť znamená obmedzenie príjmov a individuálneho priestoru pre voľbu a následné konanie. Na individuálnej úrovni je to súčasťou vzťahu náklady – výnosy a hodnotiť možno aj individuálne.

V makrohypotéze nemusíme na tieto individuálne aspekty hodnotenia brať zreteľ. Čo je v mikroteórii explicitne dokázané, nemusí byť v mikrofundovaní ani vyjadrené. Kauzálne faktory, ktoré sú dôležité v mikroteórii, nemusia sa použiť v mikrofundovaní. To, či sa pravidelnosť v správaní zohľadní v mikrofundovaní, je podmienené významom pre makroteóriiu, ktorá rozhoduje aj o tom, ktorá časť mikroteórie sa má explicitne formulovať.

Racionálne modely možno použiť na mikrofundáciu makroteórií práve preto, lebo nie sú orientované na systematické či ad hoc podporovanie individuálnych preferencií, ale na situatívne reštrikcie. Nie je teda nevyhnutné vstupovať do polemík o obraze človeka pri skúmaní pôsobenia inštitúcií na zmeny v konaní, alebo pri zmenách v konaní, ktoré sú riešiteľné zmenami situácií. Ak sa menia

reštrikcie v určitej situácii a distribúcia preferencií je stabilná, je možné v agregáte prognózovať zmeny správania. Použitie týchto modelov je podmienené tým, že nebudeme pretendovať na objasnenie zmien správania zmenami preferencií či na komplexnosť zobrazenia sveta. Sú podmienené mikroteóriami, ale nie sú ich konkurenciou. Toto použitie racionálnych modelov neznamená ich „inštrumentalitu“, ľubovoľnosť. Nie je ani argumentom proti otvoreniu ekonomickej teórie iným vedám skúmajúcim správanie človeka (sociológia, psychológia) a ďalším sociálnym vedám. Je to skôr požiadavka na dôkladné overovanie teoretického statusu mikrovýrokov. Pri dodržaní danej požiadavky môže byť takýto prístup plodný. Pokiaľ ide o mikrofundovanie makroteórií, platí to v tej miere, ako sa stupňuje informačný obsah výrokov na makroúrovni.

Línia, v ktorej sme problém sledovali, umožňuje nepolemizovať o obraze človeka. Neznamená to však, že obraz človeka nie je prítomný vo vedách, ktoré sa správaním človeka zaoberajú, či už v polohe tvorby všeobecnej teórie alebo ich predmetu. Platí to napríklad o zmluvných teóriách, či už Rousseaua a Locka alebo i Rawlsa a Buchanána, ale aj o matematickom vyjadrení pravidiel ekonomickej interakcie (Walras, Arrow), ktoré spočíva na pojme *homo oeconomicus* ako svojom kategoriálno-antropologickom základe. Tento kategoriálny status sa nestráca ani v modeloch voľby so systémovo vymedzenými podmienkami racionality [6].

- Doteraz sme hovorili o jednom spôsobe využitia racionálnych modelov – o viacúrovňovej analýze. V *druhom prípade* pôjde o neutralizáciu nezlučiteľných, diskrepantných vymedzení situácie už na úrovni individua, a nie na úrovni agregácie, a o konanie aktérov jednoznačným spôsobom adekvátne situácii, t. j. ide o *konanie maximalizujúce úžitok*.

Pri premietnutí týchto podmienok ako vlastností na aktérov vzniká obraz *homo oeconomicus*. Jeho ciele sú definované nezávisle od sociálneho a časového kontextu. Nástroje, ktoré pri dosiahnutí cieľov používa, sa hodnotia z hľadiska ich účinnosti, a nie so zreteľom na získanie pôžitku z činnosti samej. Uspokojenie potreby je z tohto hľadiska nástrojom na maximalizáciu zisku, participácie na trhu a pod. V každej jednotlivjej situácii aktér volí najlepšie cesty k maximalizácii úžitku. Spoločenské prostredie, ktoré ho obklopuje, vnútorne vníma vo forme zdrojov a reštrikcií. Ráta teda i so sankciami, ktoré môžu jeho správanie vyvolať. Za asociálneho ho možno považovať len vtedy, ak sociálne normy neinteriorizuje. Tieto sú u neho kontextovými dátami situácie, v ktorej sa rozhoduje, ale nie argumentmi jeho úžitkovej funkcie.

Takto sociálne nezakotvený a morálne indiferentný typ konania je často predmetom kritiky. Ide najmä o koncepty ako *homo sociologicus* (R. Dahrendorf, K. Opp), *homo socio-economicus* (R. Andorka) či o pokus v rámci normatívnej

deontologickej sociálnej vedy interpretovať človeka nie ako *homo oeconomicus*, ale ako *kooperatívneho a solidárneho aktéra* [2], ktorý integruje i altruizmus. V tejto súvislosti je zaujímavé, že i u klasických reprezentantov individualizmu, ktorí človeka charakterizuje ako egoistu – napríklad u F. von Hayeka, J. Buchanana a i. – nachádzame snahu preklenúť úzky rámec individualizmu a vedomie toho, že egoizmus ako univerzálny princíp vysvetlenia konania pri niektorých javoch nestačí. Hayek tvrdí, že rozdiel medzi dokonalým egoistom a altruistom je zanedbateľný, pričom vychádza z toho, že horizont individuálneho vedomia a znalostí dôsledkov vlastného konania je obmedzený a za jeho hranicami sa každý altruizmus stáva egoizmom. Až do krajnosti domýšľa tieto stanoviská J. Kinkor, keď altruizmus dáva na rovnakú úroveň s maximalizáciou zisku, úžitku – altruizmus je jej podmnožinou ako typ konania.³

V akom kontexte je vo vzťahu k iným konceptom figúra *homo oeconomicus*, nakoľko je možné prijímať ho ako „obraz človeka“, ako normatívny koncept? V určitých kontextoch je to možné, nie je však atraktívny, aj keď je plauzibilný, pretože je realistický. Nosnejším je zrejme prístup, že figúra *homo oeconomicus* nevytvára o vlastnostiach človeka vo všeobecnosti, ale o konaní v určitej situácii. Problém potom nie je, či je človek vo svojej podstate egoistom, ale v ktorých situáciách sa správa akoby egoistom bol.

Mikroteoretické využitie racionálnych modelov je teda späté s určitými situáciami, a nie je univerzálne. Reálna situácia aktéra pri konaní je vždy komplexná a jeho správanie by bolo možné prognózovať v prípade, ak by bol možný úplný opis situácie, vrátane individuálnych percepcií a cieľov, čo je však v praxi nerealizovateľná úloha. Je však možné vymedziť aj také druhy situácií aktéra, v ktorých je možná prognóza i v prípade neúplného, redukovaného opisu. Takýto prípad nastáva, keď dominuje zvonku opísateľný aspekt nákladov, ktorý vyplýva zo situácie samotnej, a nie z vôle individua. Tento intenzívny tlak orientuje aktéra na vonkajšie objektívne definovateľné náklady. Ide o *situáciu* označovanú ako *strait-jacket* (zvieracia kazajka) alebo *single exit* (jediné východisko) [11]. Teda selektívna percepcia určitých prvkov situácií sa odmení a zohľadnenie individuálneho sa sankcionuje. Ak daná situácia trvá dlhšie, určité typy správania môžu zaniknúť. Nejde tu o izolovaného jedinca, ktorý existuje bez spoločnosti, ale o bytosť spoločenskú natoľko, že môže stratiť vlastné ja. Je to dané tým, že ak chce aktér ostať v hre, musí rešpektovať pravidlá, ktoré sám nestanovil.

³ V tomto prípade sa generalizovaná formálna podobnosť altruistického a egoistického konania, interpretovaná prostredníctvom jeho psychologického behaviorálneho modelu, aplikuje i na pojmy altruizmu a egoizmu, na ich normatívny obsah, čím sa prekračuje kompetentnosť metodologického východiska. Na základe neho teda nemôžeme rozhodnúť, či je niektoré konanie altruistické alebo egoistické. Použitie pojmov *altruizmus* a *egoizmus*, ktoré majú výrazne normatívny obsah, je preto, v tomto kontexte, nadbytočné [6].

Takéto situácie sa v modeloch ekonomickej racionality obvykle nazývajú *situáciami vysokých nákladov*. Sú to situácie, v ktorých následky neadekvátneho konania, nezohľadnenia vonkajších pravidiel, sú značné. Z toho by teoreticky vyplývalo, že v situáciách s nízkymi nákladmi nie je možné mikroteoretický prístup racionálnych modelov použiť a nemožno ani realizovať prognózy správania. Ak však v praxi pozorujeme jasné opakovanie správania aj na mikroúrovni, potom to poukazuje na to, že sú situácie, v ktorých môže existovať veľký tlak na voľbu určitého typu konania, a teda mikroprognózy sú možné. Znamená to, že situačný aspekt, ktorý zaujíma teoretikov, nie je totožný s kritériami relevancie aktérov.

Čiastočným vysvetlením týchto adaptácií homo oeconomicus v jednotlivých prípadoch je, že mnohé hry sa hrajú len raz a iné prakticky stále. Nezávisí teda od vlastností aktéra, ale od vlastností situácií. Adaptácia, v jednom alebo druhom prípade, bude iná. V druhom prípade sú možné korekcie adekvátnosti a úspešnosti konania vo vzťahu k situácii. Pre aktéra je napríklad rozdiel, či si len zvolí politickú stranu, alebo chce aj získať prestíž v určitej referenčnej skupine. Tu by už išlo o situáciu so znakmi vysokých nákladov.

To poukazuje aj na fakt, že skutočný proces maximalizácie a prognózovateľnosť závisia od situácie a touto situáciou je situácia vysokých nákladov. Pochopteľne, optimálne konanie v takýchto situáciách závisí od optimalizácie úrovne informácií, t. j. od rovnováhy ich hraničných nákladov a výnosov.

Zvyčajne však používame nie dokonalý, a často ani nie optimalizovaný, ale štandardizovaný opis situácií, pretože aktéri majú obmedzenú možnosť získania a spracovania informácií. Ak by sa totiž úroveň spracovania informácií blížila k optimu, potom by jednotlivé situácie bolo ťažké štandardizovať. Je to dané tým, že komplexné zobrazenie aktérov by viedlo k neopakovateľnosti optima pre každého z nich. Práve preto sú možné štandardizované vymedzenia situácií a využitie skôr formulovaných heuristik. V situácii vysokých nákladov je možné očakávať, že takéto dominujúce štandardizácie situácií prinášajú štandardizované konsekvencie konania najmä v tých, ktoré vedú k úspechu. Takéto štandardizácie sa aktéri navzájom učia a odovzdávajú si ich. Prognózovateľné spôsoby konania sa menia a závisia od technológií, od nákladov spracovania informácií.

Je to podobné, ako sme uviedli pri koncepte homo oeconomicus, kde nejde o to, čo človek je, ale o opis, ako sa v určitých situáciách správa. Ak možno prognózovateľné konanie označiť za maximalizačné, potom nie z toho dôvodu, že individua sú „od prírody“ také, ale že kontext konania v určitej situácii ich núti k určitému riešeniu. Práve preto, že toto konanie je často štandardizované, že aktéri konajú „zo zvyku“, môže sa zvýšiť i použiteľnosť konceptu homo oeconomicus na prognózovanie jednotlivých prípadov. Koncept *homo oeconomicus* takto nezobrazuje skutočné vlastnosti aktérov v ich komplexe, ale skôr *charakteristiky situácií konania*.

V predchádzajúcej časti sme sledovali, kedy možno ekonomický koncept racionality použiť ako nástroj na skúmanie reálneho sveta. V rámci štruktúrno-individualistickej koncepcie je možné *koncept homo oeconomicus použiť* fakticky bez obmedzení *ako mikrofundovanie*. V mikroteórii je značne reštingovaný. *Homo oeconomicus teda nie je univerzálnym, ale špecializovaným pojmom*.

Z uvedeného vyplýva, že použitie ekonomického konceptu racionality nemusí znamenať rozhodnutie pre určitý obraz človeka. *Homo oeconomicus nie je univerzálny, realistický opis ľudského konania*. Takisto nie je ani ideálom modernej spoločnosti, ako ho vidia mnohí liberáli. Je „iba“ modelom analýzy určitých problémov, ktorý má svoj význam pri analýze konania ľudí, ale aj v kontextoch vzťahu k normám, k hospodárskej etike. Analýza mechanizmov rozhodovania – aj v rámci konceptu homo oeconomicus – nám môže pomôcť vyhnúť sa moralizovaniu. Tento model, tak ako iné modely, je určitou abstrakciou, podobne ako von Neumannov-Morgensternov model racionálneho aktéra, ktorý maximalizuje matematickú pravdepodobnosť úspešnosti, alebo racionálny kontrahent J. Rawlsa a jeho „originálna pozícia“ či iné modely. Relevancia modelov pre analýzu a opis reality sa musí posudzovať v konkrétnych kontextoch.

Došlo 12. 1. 2000

Literatúra

- [1] ADAMEC, R.: Platí ekonomické teórie s nereálnymi predpoklady? Politická ekonomie, 44, 1996, č. 2.
- [2] ETZIONI, A.: Morální dimenze ekonomiky. Praha, Victoria Publishing 1995.
- [3] FUKUJAMA, F.: Chýbajúcich dvadsať percent. Fórum občianskej spoločnosti, 1997, č. 4.
- [4] HOMANN, K.: Marktwirtschaftliche Ordnung und Unternehmensethik. Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1992. Ergänzungsheft, 1992, č. 1.
- [5] KAMIYAMA, K.: A General Model of Man and the Common mind Conjecture. In: Filosofie, veda, vzdelání. [Zborník.] Plzeň, Vydavatelství západočeské univerzity 1999.
- [6] KINKOR, J.: Ekonomie altruizmu. Politická ekonomie, 40, 1992, č. 6.
- [7] KIRCHGÄSSNER, G.: Homo oeconomicus. Tübingen, Mohr 1991.
- [8] KIRCHGÄSSNER, G.: Ökonomie als imperial(istisch)e Wissenschaft. Zur Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells in der benachbarten Sozialwissenschaften. In: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 7. Tübingen, Mohr 1988.
- [9] KLIEMT, H.: Nicht-explanative Funktionen eines „Homo oeconomicus“ und Beschränkungen seiner explanativen Rolle. In: Holler, M. J. (Hrsg): Homo oeconomicus II. München, Accedo Verlag 1984.
- [10] KLIEMT, H.: Normbegründung und Normbefolgung in Ethik und Ökonomik. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Ergänzungsheft, 1992, č. 1.
- [11] LATSI, S.: Situational Determinism in Economics. British Journal for the Philosophy of Science, 23, 1972.
- [12] Lexikon der Wirtschaftsethik. Freiburg–Basel–Wien, Herder 1993.

- [13] MÁRTON, M.: Homo oeconomicus a svet etického. Acta Nitriensiae 2. [Zborník.] Nitra, Filozofická fakulta Univerzity Konštantína Filozofa 1999.
- [14] ZINTL, R.: Ökonomisches Rationalitätskonzept und normorientiertes Verhalten. In: Boettcher et al. (Hrsg.). Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 5. Tübingen, Mohr 1986.

DEALING WITH UNIVERSALITY, DEPENDENCE ON SITUATION AND RELEVANCE OF THE HOMO OECONOMICUS MODEL

Milan MÁRTON

The article aims to draw attention to some methodological and contextual links of relevance of statements and situations analyzed in the economic theory to create a portrayal of a human being and his situation determination. A specific model of human behaviour included in many economic models as a presumption is the model of rationality and such behaviour known as homo oeconomicus.

Certain problems occurs if this model is taken as a dominating approach to a human being in other social studies. The majority of authors including many economists refuse the approach called „economic imperialism“ or „colonization“ of the living space. The misunderstanding is based on considering homo oeconomicus being a paradigm for the interpretation and description of human nature in general. We must understand that this model has a cognitive importance and its meaning in the context of a special study in which it was created.

When interpreting this model, it is essential that are the signs of economic rationality taken into account. Each concept of economic rationality provides a certain arrangement or structure of individual preferences. However, it does not say anything about their origin or their content. The changes in behaviour related to changed situation will be judged from the perspective of this rationality. In this way we can forecast changes in the choice-distribution on the basis of general conditions. If we want to explain relations between description of a situation and a behaviour of a person, it is necessary to form a standardized description of a situation. Individual behaviour as well as aggregates of individual performances, collective phenomena, can then be taken as the object of the theoretical research. Some hypotheses are formulated and verified on the aggregate level, but the true connection is expressed on the microlevel. Beyond the macrohypothesis there is a micro-model and the rule of aggregation, i. e. microfoundation. On the aggregate level we have to monitor the value-combinations of the aggregate characteristics.

It is difficult to forecast the behaviour of a single individual. Although on the macro-level under the condition of stable preference-distribution it is possible to forecast certain performance and influence it through restrictions of a particular situation. It is impossible, though, to pretend to complex portraying of the world. In this context, there is no need

for polemic about the portrayal of a human being. But if we neutralize the incompatible specifications of the situation at the individual rather than at the aggregate level and to monitor performance of people unambiguously and adequately to the situation, we can recognize behaviour maximizing utility. If this is applied to people in general, we get „homo oeconomicus“ whose objectives do not depend on social or temporal context. They perceive the surrounding social environment as resources and restrictions. They also count on penalties as the possible result of their actions. Social standards represent data related to the situation in which they make decisions. This kind of socially not rooted and morally indifferent behaviour is often being criticized by sociologists, ethic-scientists, psychologists, etc... Even some economists try to overcome the accusation of egoism (F. Hayek, J. Buchanan) and some of them try to identify egoism with altruism (J. Kinkor).

Homo oeconomicus is not an overall description of human characteristics, it only deals with behaviour in certain situation. If we were to forecast a person's behaviour, we would have to draw from a complex real situation and its complete description which is, in practice, impossible. However, there are some situations in which we can make a forecast even in case of reduced description. This happens in „single exit“ types of situations, in models of economic analysis called situations of high costs with an extensive pressure to take a particular action. The optimum behaviour depends on the optimum level of information, i. e. on the balance between marginal costs and marginal revenues. It is not perfect or optimized description of situation that is most commonly used but a standardized description, because people have limited possibilities to obtain and process information. People teach each other these standardizations as heuristics.

Behaviour is often standardized which increases the possibility to forecast individual cases. If the prognosed behaviour is maximizing, it is not because the individuals act „naturally“ that way, but because the circumstances in a certain situation force them to a particular solution.

As a conclusion we want to emphasize that the model homo oeconomicus is an abstraction. The analysis of mechanisms of decision making included in the model can help us to avoid moralizing and also to keep us from applying it universally. Its relevance for analyzing and describing the reality must be considered in specific contexts.