

## **ROZDZIAŁ 1**

### **ZAŁOŻENIE RACJONALNOŚCI W EKONOMII NEOKLASYCZNEJ I INSTYTUCJONALNEJ**

#### **Wprowadzenie**

Wszystkie teoretyczne nauki społeczne przyjmują pewne założenia dotyczące ludzkich zachowań. Niektóre podejścia, w tym ekonomia neoklasyczna, opierają się na założeniu racjonalnych wyborów, które, choć rzadko przyjmowane bez żadnych zastrzeżeń, uważane jest za przydatne w modelowaniu zachowań podmiotów gospodarczych<sup>1</sup>. W rzeczywistości jednak motywacje podmiotów mogą być bardziej skomplikowane (a ich preferencje mniej stabilne), niż się zakłada. Jeszcze więcej kontrowersji budzi założenie, że system kognitywny podmiotów gospodarczych umożliwia im konstruowanie poprawnych modeli świata, w którym dokonują wyborów, lub przynajmniej – że otrzymują oni informację zwrotną, która prowadzi do konwergencji rozbieżnych początkowo modeli. Przedstawiciele ekonomii instytucjonalnej oraz kierunków psychologicznych postulują także uwzględnienie w analizie innych – poza maksymalizacją użyteczności – motywów ludzkich zachowań, takich jak altruizm, przestrzeganie norm społecznych i indywidualnych oraz ideologie.

Simon (1986, s. 210) wskazuje trzy zasadnicze kwestie, w których podejście ekonomii neoklasycznej do racjonalności różni się od innych nauk społecznych: brak odniesienia do celów i wartości jednostki, postulat ogólnej spójności zachowań i postulat „jednego świata” – traktowanie zachowań jako obiektywnie racjonalnych w stosunku do całego otoczenia, zarówno obecnego, jak i przyszłego. Inne nauki społeczne natomiast próbują empirycznie określić naturę i genezę wartości oraz ich zmian pod wpływem czasu i doświadczenia; wskazać indywidualne i społeczne procesy, dzięki którym pewne aspekty rzeczywistości są zauważane i traktowane jako „dane” (fakty) w podejmowaniu decyzji; ustalić używane w rozumowaniu strategie obliczeniowe, umożliwiające radzenie sobie ze złożoną rzeczywistością przy ograniczonych zdolnościach przetwarzania informacji; opisać i wyjaśnić sposób, w jaki procesy nieracjonalne (motywacje, emocje, stymulacja sensoryczna) oddziałują na skupienie uwagi i definiowanie sytuacji, która tworzy bazę faktyczną dla racjonalnego procesu decyzyjnego. W bardziej podstawowym ujęciu: „w ekonomii racjonalność rozważana jest w kontekście decyzji, jakie przynosi; w innych naukach społecznych – w kontekście procesów, jakimi się posługuje. Racjonalność w ekonomii jest

---

<sup>1</sup> Hogarth i Reder (1986) postulują rozróżnienie między szerokim i wąskim rozumieniem racjonalnego wyboru. W szerokiej definicji decydenci uznawani są za działających racjonalnie wtedy i tylko wtedy, gdy ich zachowanie można zinterpretować jako spójne z paradygmatem racjonalnego wyboru. Paradygmat ten zakłada, że indywidualny decydent ma wyraźnie specyfikowaną funkcję użyteczności, której argumenty definiowane są jako ograniczenia możliwych wyborów. Na racjonalne zachowanie składa się określenie zestawu ilości zasobów, jakie trzeba przeznaczyć na każde z możliwych zastosowań, jako rozwiązanie problemu maksymalizacji przy danych ograniczeniach (s. 186). W praktycznych zastosowaniach używa się często węższej definicji racjonalności, utożsamianej z maksymalizacją oczekiwanej użyteczności. Podobne podejście proponują Haltiwanger i Waldman (1985, s. 326): „(...) racjonalność nie oznacza już po prostu, że zachowanie determinowane jest maksymalizacją wyraźnie specyfikowanej funkcji. Obecnie najczęściej oznacza raczej hipotezę oczekiwanej użyteczności zachowania w warunkach niepewności oraz hipotezę racjonalnych oczekiwań przy formułowaniu oczekiwań”.

więc rzeczowa, podczas gdy w psychologii ma charakter proceduralny” (ibid.).

### **Kontrowersje wokół założenia doskonałej racjonalności**

Podnoszone przez krytyków zarzuty nie oznaczają oczywiście zupełnego odrzucenia doskonałej racjonalności jako podstawy modelowania. North (1990, s. 19) przywołuje siedem często wymienianych argumentów na obronę neoklasycznych założeń behawioralnych: (1) świat gospodarczy można w rozsądny sposób postrzegać jako będący w stanie równowagi; (2) podmioty ekonomiczne wielokrotnie stają wobec tych samych sytuacji wyboru lub sekwencji bardzo podobnych wyborów; (3) podmioty mają stabilne preferencje, więc oceniają rezultaty wyborów w oparciu o stabilne kryteria; (4) biorąc pod uwagę powtarzalność sytuacji, każdy podmiot potrafi zidentyfikować możliwość poprawienia rezultatu i wykorzystać ją – w przypadku przedsiębiorstw inne działanie prowadzić będzie do wyeliminowania z rynku przez konkurencję; (5) z powyższych względów nie może istnieć równowaga, w której podmioty nie maksymalizują swoich preferencji; (6) ponieważ świat jest w stanie bliskim równowagi, wykazuje przynajmniej w przybliżeniu cechy przyjęte w założeniu maksymalizujących podmiotów; (7) szczegóły procesu adaptacyjnego są złożone i prawdopodobnie specyficzne dla danego podmiotu oraz sytuacji, natomiast regularności związane z równowagą optymalizacyjną są stosunkowo proste, co sugeruje, że sposobem na postęp w rozumieniu zjawisk gospodarczych jest teoretyczna analiza owych regularności oraz porównanie rezultatów z innymi obserwacjami.

Podsumowując – używane przez neoklasyków założenia behawioralne nie implikują, że wszystkie zachowania są spójne z teorią racjonalnego wyboru; wskazują natomiast, że siły konkurencji prowadzą do przetrwania podmiotów działających racjonalnie, eliminując pozostałe. Zachowania obserwowane w sposób ciągły będą więc tymi, które odpowiadają standardom racjonalności. Modele racjonalnego wyboru sprawdzają się w praktyce, o ile rzeczywistość w dobrym przybliżeniu odzwierciedla teoretyczną postać rynku (przykładowo, rynki finansowe wykazują wiele omówionych wyżej cech, choć można oczekiwać, że rynek pracy znajdzie się znacznie dalej od teoretycznego ideału).

Również Conlisk (1996, s. 683 i nast.) wymienia szereg uzasadnień stosowania założenia doskonałej racjonalności, przytaczając jednocześnie kontrargumenty.

- Racjonalność „jak gdyby”. Pytanie nie brzmi, czy ludzie są w pełni racjonalni; oczywiście nie są. Zamiast tego należy zapytać, czy zachowują się w przybliżeniu tak, jak gdyby byli w pełni racjonalni; w tym przypadku odpowiedź jest twierdząca. Wyniki wielu badań empirycznych wskazują jednak, że twierdzenie to nie zawsze jest słuszne.
- Uczenie się. Choć racjonalność jest ograniczona, ludzie poprzez praktykę uczą się optymalizacji, więc ostatecznie działają w sposób racjonalny. Trzeba jednak pamiętać, że możliwości, jak i warunki do uczenia się (nagrody, powtarzalne okazje do ćwiczenia, małe koszty namysłu przy każdym powtórzeniu, dobry przekaz zwrotny, prosty i niezmienny kontekst) nie zawsze występują.
- Podmioty, które nie optymalizują, nie przetrwają. Oczywiście nie zawsze jest to prawdopodobne, zwłaszcza w przypadku osób, choć także w odniesieniu do firm. Dla przykładu, w pewnych warunkach zastosowanie „tańszej” heurystyki może być korzystniejsze dla przetrwania niż kosztowne dążenie do optymalizacji. W przypadku gospodarstw domowych decyzje nieracjonalne prowadzą do obniżenia standardu życia, lecz rzadko do fizycznego wyniszczenia.
- Założenie racjonalności leży u podstaw współczesnej ekonomii. Przyjęcie tego argumentu wymagałoby wykazania, że: (a) „sukces” teorii ekonomicznych można przypisać hipotezie optymalizacji i (b) rozszerzenie założenia racjonalności nie pozwoliłoby na jeszcze większy sukces.

- Ludzie nie rezygnują z szans osiągnięcia zysku. Model doskonałej racjonalności pozwala zidentyfikować najbardziej korzystną okazję, a skoro ludzie nie będą chcieli z niej zrezygnować, model pozwala przewidzieć ich najbardziej prawdopodobne działanie. Oczywiście rozumowanie to zakłada, że okazje można zidentyfikować bez kosztów, co nie zawsze ma miejsce w rzeczywistości.
- Zdyscyplinowanie. Modele optymalizacji narzucają dyscyplinę rozumowania w teoriach ekonomicznych; bez tego metoda naukowa zostałaby zredukowana do tworzenia hipotez *ad hoc*, wyjaśniających poszczególne zjawiska, lecz pozbawionych spójności i naukowej weryfikowalności. Argument ten błędnie identyfikuje źródło „naukowości” teorii; wynika ona ze stosowania prawidłowych metod badawczych, nie zaś z rygorystycznego przestrzegania takiego, a nie innego założenia.
- Formalizacja. Ze względu na to, że postulat pełnej racjonalności można ująć w formie matematycznej, umożliwia on wygodną analizę i jednoznaczne wyniki. Podobnie jak wyżej, argument ten pomija rozróżnienie między założeniami teorii a sposobem formalizacji (lub braku formalizacji) tej teorii. Modele optymalizacji mogą być bardziej złożone, natomiast założenie ograniczonej racjonalności ująć można w formie prostej heurystyki; każdy z tych typów modeli może być łatwiejszy w zastosowaniu.
- Definicja ekonomii. Ekonomia to z definicji nauka o zachowaniach optymalizujących; ograniczenia racjonalności są przedmiotem uwagi innych dyscyplin naukowych. Jednak w innym ujęciu definicyjnym ekonomia zajmuje się problemem rzadkości; ponieważ ludzkie zdolności kognitywne i analityczne są dobrem rzadkim, można utrzymywać, że ekonomia powinna zająć się analizą ograniczeń racjonalności.

Conlisk (1996, s. 669) przytacza także wyniki badań psychologicznych i eksperymentów behawioralnych, które potwierdzają zachowania sprzeczne z założeniem doskonałej racjonalności. Ludzie wykazują nieprzechodność preferencji, błędnie rozumieją zależności statystyczne, nie dostosowują przekonań do nowych informacji, mylą korelację z przyczynowością, używają mało znaczących informacji, zaś pomijają istotne, itd. Conlisk podkreśla, że w tego typu eksperymentach stawiane przed badanymi zadania są stosunkowo proste, przynajmniej w porównaniu do wielu decyzji ekonomicznych w świecie rzeczywistym; mimo to często podejmowane są błędne decyzje. Poniżej omówione zostaną niektóre źródła tych zjawisk oraz ich konsekwencje dla analizy ekonomicznej.

## Motywacje podmiotów ekonomicznych

Ekonomiści tradycyjnie zakładają, że każda jednostka ma stabilne i spójne preferencje oraz że maksymalizuje te preferencje w racjonalny sposób. Biorąc pod uwagę dostępne możliwości działania oraz sądy probabilistyczne, dany podmiot maksymalizuje wartość oczekiwaną swojej użyteczności. Badania psychologiczne sugerują jednak pewne modyfikacje tej koncepcji ludzkich zachowań (Rabin, 1998). O ile teoria neoklasyczna akcentuje egoistyczną maksymalizację własnego dobrobytu (użyteczności), inne kierunki ekonomiczne i dziedziny wiedzy (ekonomia instytucjonalna, socjologia, psychologia społeczna) wskazują na bardziej złożone motywy kierujące ludzkim zachowaniem, takie jak zachowania prospołeczne czy maksymalizacja celów niepieniężnych.

### 1. Maksymalizacja użyteczności

Machina (1987, s. 124 i nast.) tak wyjaśnia standardowe rozumienie teorii oczekiwanej użyteczności – podstawowego założenia behawioralnego w teorii neoklasycznej: „W każdym przypadku zakładamy, że przedmioty wyboru (...) można jednoznacznie i obiektywnie opisać, oraz że sytuacje, które ostatecznie implikują ten sam zestaw możliwości

(np. to samo ograniczenie budżetowe), będą prowadziły do tego samego wyboru. W każdym przypadku zakładamy także, iż dany podmiot zdolny jest przeprowadzić matematyczne operacje konieczne do właściwego określenia zestawu możliwości, np. zsumować ilości w pojemnikach różnych rozmiarów albo skalkulować prawdopodobieństwo złożonych lub warunkowych zdarzeń. Wreszcie w każdym przypadku zakładamy, że preferencje są przechodnie, tak że jeśli podmiot preferuje jeden wynik (...) przed drugim, a ten drugi preferuje przed trzecim, on lub ona będzie preferować pierwszy wynik przed trzecim.”

Podobną definicję optymalności proponują Einhorn i Hogarth (1981, s. 55); według niej działanie optymalizujące to „decyzja lub osąd, które maksymalizują lub minimalizują pewne jasno sprecyzowane i wymierne kryterium (np. zyski, błędy, czas), uwarunkowane określonymi założeniami o otoczeniu i wyznaczonym horyzontem czasu”. Nacisk w tej definicji pada na warunkowy charakter optymalności (uzależnienie wyboru od warunków otoczenia). Ważne jest również kryterium jednego celu – w rzeczywistości wybory i osądy dotyczą często wielu celów lub bazują na licznych kryteriach, między którymi może istnieć konflikt albo korelacja ujemna. W takim przypadku może nie być jednego optymalnego rozwiązania, odpowiadającego powyższej definicji. Ponadto nawet sytuacja jednego celu podlega ocenie według wielu kryteriów, jeśli wybory dokonywane są w dłuższym czasie (np. maksymalizacja zysku).

W standardowej teorii optymalizacji podmioty działają tak, jakby analizowały wyczerpująco wszystkie dostępne opcje i wybierały obiektywnie najlepszą. Natomiast Simon (1955) przyjmuje, że prowadzone analizy mają ograniczony zakres, a podmioty wybierają pierwszą decyzję, która je satysfakcjonuje. Optymalizacja zostaje więc zastąpiona poszukiwaniem satysfakcji („*satisficing*”). W późniejszej pracy (1959) Simon stwierdza, iż „modele [dążenia do] satysfakcji są bogatsze niż modele zachowań maksymalizujących, gdyż mówią nie tylko o równowadze, lecz także o metodzie jej osiągnięcia. Psychologiczne studia nad formowaniem poziomu aspiracji wspierają następujące stwierdzenia. (a) Kiedy wyniki nie odpowiadają poziomowi aspiracji, indukowane są poszukiwania (w szczególności poszukiwanie nowych sposobów działania). (b) W tym samym czasie poziom aspiracji zaczyna być dostosowywany w dół, aż cele osiągną poziom możliwy do realizacji w praktyce. (c) Jeśli wymienione wyżej dwa mechanizmy działają zbyt wolno, by dostosować aspiracje do wyników, racjonalne zachowania adaptacyjne zastąpione zostaną przez zachowania emocjonalne – np. apatię lub agresję” (s. 263).

Podobne powyższemu jest pojęcie suboptymalizacji (Conlisk, 1996, s. 676): decydent, który uznaje optymalizację za niemożliwą, ze względu na zaporowe koszty gromadzenia i przetwarzania informacji, może zamiast tego wybrać prostszy, przybliżony problem optymalizacyjny. Ponieważ błędy związane z suboptymalizacją w jednym okresie mogą wymagać korekty w okresie następnym, suboptymalność analizuje się z reguły w kontekście dynamicznym, z uwzględnieniem informacji zwrotnej.

Teorię niepełnej optymalizacji wspierają wyniki licznych badań i eksperymentów. Wiele dowodów wskazuje, że ludzie są często bardziej wrażliwi na odchylenia ich bieżącej sytuacji od pewnego poziomu referencyjnego niż na bezwzględną charakterystykę tej sytuacji. Wymaga to uwzględnienia, przykładowo, w funkcji użyteczności – zwyczajowego poziomu konsumpcji, natomiast w funkcji produkcji – „właściwego” poziomu wynagrodzeń. Badania wskazują również na znacznie większą awersję do ponoszenia strat niż atrakcyjność zysku o tej samej wartości (Rabin, 1998).

Na motywację podmiotów może oddziaływać struktura nagród rynku. Angażowanie się w działania z wyraźną nagrodą zewnętrzną (np. zapłata) powoduje, że zadowolenie z samego działania oceniane jest niżej; natomiast bardzo niska nagroda zewnętrzna lub jej brak sprawia, iż działanie jest bardziej cenione – ludzie zaczynają sądzić, że podjęli je z motywacji wewnętrznej i chętniej je powtarzają (Frey, Oberholzer-Gee, 1997). Nierynkowe formy

zarządu – ścisły nadzór, limity czasowe na wykonanie zadania – mogą wywołać podobne zmiany motywacji wewnętrznej (Bowles, 1998)<sup>2</sup>.

## 2. Postawy wobec życia zbiorowego i wpływ społeczny

Neoklasyczne modele ekonomiczne zakładają, że ludzie dążą jedynie do realizacji własnego interesu materialnego i nie dbają o cele społeczne. Rabin (1993, s. 1281) zauważa, że „jedynym wyjątkiem od własnego interesu, jakiemu ekonomiści poświęcają pewną uwagę, jest prosty altruizm: ludzie mogą dbać nie tylko o własną pomyślność, lecz także o pomyślność innych. Jednak dowody psychologiczne wskazują, że zachowanie altruistyczne jest z reguły bardziej złożone: ludzie nie starają się jednakowo pomagać innym ludziom; czynią to raczej według tego, jak hojni są ci inni ludzie. W rzeczy samej, *ci sami ludzie, którzy są altruistyczni wobec innych altruistycznych osób, mają również motywację do krzywdzenia tych, którzy krzywdzą ich.* (...) Jest oczywiste, że uczucia te wywołują skutki ekonomiczne” (podkreślenie jak w oryginale).

Psychologowie wyróżniają cztery postawy w stosunku do życia zbiorowego (Liebrand, VanRun, 1985): altruizm, współpracę, indywidualizm oraz rywalizację. Dla altruistów istotne jest dobro grupy, nawet jeśli wymaga ono indywidualnego poświęcenia. Współpracujący cenią pracę zespołową, przynoszącą korzyści zarówno im samym, jak i grupie. Indywidualiści dążą do maksymalizacji własnego zysku, nie uwzględniając interesu grupy. Natomiast rywalizującym najbardziej zależy na „wygranej”, rozumianej jako rezultat lepszy niż uzyskany przez innych członków grupy (nawet gdyby współpraca mogła przynieść danej jednostce większą korzyść). Większość ludzi należy do kategorii współpracujących i indywidualistów (VanLange i inni, 1997). Niektórzy badacze uznają kategorię altruistów i współpracujących za „prospołeczne”, natomiast dwie pozostałe – za „egoistyczne” (VanLange, Liebrand, 1991).

Istotnym aspektem życia w zbiorowości jest zależność zachowań danego podmiotu od postępowania (a czasem samej obecności) innych. „Wpływ społeczny” oznacza zmianę w zachowaniu w reakcji na rzeczywisty lub wyobrażony nacisk wywierany przez innych ludzi. Trzy główne rodzaje wpływu społecznego to konformizm, uległość i posłuszeństwo. Konformizm polega na dostosowaniu zachowania do zachowań innych osób; uległość to wyrażenie zgody na prośbę, zaś posłuszeństwo to wypełnienie poleceń autorytetu (Kenrick i inni, 2006, s. 296). Zjawiska te mają znaczenie ekonomiczne – dla przykładu, konformizm może wpływać na popyt konsumpcyjny i decyzje dotyczące podaży pracy, wybór zawodu, poziom wysiłku wkładanego w pracę itp.

Jednostki często nagradzane są za zachowania zgodne z opiniami, radami lub prośbami innych jednostek (uległość), przy czym szczególną rolę odgrywają autorytety (Cialdini i Goldstein, 2004). Autorytet może wywierać wpływ poprzez kilka kanałów, wskazanych po raz pierwszy przez Frencha i Revena (1959) w głośnej pracy o podstawach władzy społecznej. Rozróżnienie między autorytetem bazującym na pozycji zajmowanej w hierarchii a wynikającym z cech indywidualnych daje podstawę do wyszczególnienia posłuszeństwa jako szczególnej formy uległości. W nowszych pracach wskazuje się na wykorzystanie cech osobistych (np. znajomości danej dziedziny wiedzy) jako na „miękką taktykę” uzyskania uległości; działania w oparciu o pozycję w hierarchii nazywane są taktyką „twardą” (Koslowsky i inni, 2001). Bardziej ogólnie, „miękkie” bodźce pochodzą z wewnętrznych cech jednostki (np. wiarygodności), natomiast „twarde” mają źródła na

---

<sup>2</sup> Leżący u podstaw tych zachowań mechanizm psychologiczny polega na dążeniu do samostanowienia i poczucia kompetencji. Z tego względu postrzegany przez jednostkę poziom samodzielności w podejmowaniu decyzji wpływa na ocenę przedmiotu wyboru. Dla przykładu, ryzyko narzucane przez innych oceniane jest bardziej negatywnie niż ryzyko wybrane przez sam podmiot (Camerer, Kunreuther, 1989).

zewnątrz, wywodzące się z istniejącej struktury społecznej (Cialdini i Goldstein, 2004, s. 595)<sup>3</sup>.

### 3. Normy społeczne i wewnętrzne standardy postępowania

Przedstawiciele ekonomii instytucjonalnej akcentują szczególną rolę norm nieformalnych (indywidualnych i społecznych) w kształtowaniu ludzkich zachowań, także zachowań rynkowych. O ile działania racjonalne koncentrują się na wynikach, według formuły: *jeśli chcesz osiągnąć wynik X, zrób Y*, o tyle normy społeczne nie są nastawione na wynik; w najprostszym ujęciu przyjmują one postać: *zrób X lub nie rób X*. Bardziej złożone normy mogą brzmieć: *jeśli robisz X, zrób Y; jeśli inni robią Y, zrób X; rób X, jeśli korzystne byłoby, aby wszyscy robili X* (Elster, 1989, s. 99). Racjonalność jest w zasadzie warunkowa i ukierunkowana na przyszłość. Normy społeczne są albo bezwarunkowe, albo – jeśli są warunkowe – nie muszą być ukierunkowane na przyszłość. Aby powiedzieć o normach, że są społeczne, muszą być przyjmowane przez grupę ludzi i wspierane ich aprobatą bądź dezaprobatą. Są one również wzmacniane poczuciem wstydu, niepokoju czy winy ze strony osoby, która staje wobec perspektywy naruszenia ich<sup>4</sup>.

Elster (1989, s. 102) podkreśla, że „akceptacja norm społecznych jako mechanizmu motywacyjnego nie zaprzecza istotności racjonalnego wyboru. Eklektyczny pogląd głosi, że niektóre działania są racjonalne, inne – kierowane normami. Bardziej ogólnym i bardziej adekwatnym byłoby sformułowanie, że na działania najczęściej wpływają i racjonalność, i normy. Czasami wynik stanowi kompromis między tym, co postulują normy, a tym, czego wymaga racjonalność. (...) W innych przypadkach racjonalność działa jako ograniczenie dla norm społecznych. (...) I odwrotnie, normy społeczne mogą działać jako ograniczenie dla racjonalności”.

Do norm społecznych o największym znaczeniu należą normy wzajemności i sprawiedliwości<sup>5</sup>. Kahneman i inni (1986, s. 285 i nast.) wskazują nieuwzględnianie uczciwości i lojalności w standardowej teorii ekonomicznej jako jedną z najbardziej uderzających różnic między tym działem teorii a innymi naukami społecznymi – a także między teorią ekonomii i potocznym, intuicyjnym pojmowaniem ludzkich zachowań: „Działania w wielu dziedzinach często poddają się standardom przyzwoitości, które bywają

---

<sup>3</sup> Wpływ autorytetu i władzy w strukturze organizacyjnej stał się przedmiotem licznych badań. Dla przykładu, Koslowsky i inni (2001) stwierdzili istnienie dodatniej korelacji między stosowaniem przez kierownictwo przede wszystkim „miękkich” strategii a zadowoleniem podwładnych z pracy. Zwierzchnicy wykazujący zrozumienie dla potrzeb podwładnych uzyskali wyższe posłuszeństwo niż ci, którzy wykorzystywali pozycję władzy. Ponieważ poziom dobrej woli w przypadku uległości jest funkcją jakości traktowania podwładnego (Tyler, 1997), stosujący „miękkie” strategie zyskują, okazując pracownikom uczciwość i szacunek. Niektórzy autorzy zauważają jednak, że skuteczność „miękkich” strategii zwiększa połączenie ich z pewnymi środkami „twardymi” (Emans i inni, 2003).

<sup>4</sup> Normy społeczne należy odróżniać od norm prywatnych (wewnętrznych standardów zachowania), czyli reguł konstruowanych przez ludzi i narzucanych samym sobie dla przezwyciężenia słabej woli. Normy prywatne również nie są nastawione na rezultat, a wzmacnia je uczucie niepokoju czy winy; nie są one jednak podtrzymywane przez aprobatę czy dezaprobatę innych ludzi, gdyż nie są one, lub nie muszą być, dzielone z innymi.

<sup>5</sup> Zgodnie z definicją Rabina (1993), podmiot kieruje się względami wzajemności, jeśli skłonny jest poświęcić pewne zasoby, aby być miłym dla tych, którzy są mili (wzajemność pozytywna), oraz aby ukarać tych, którzy są niemili (wzajemność negatywna). Zasadniczą cechą wzajemności jest więc gotowość poniesienia kosztów sprawiedliwej (lub równie niesprawiedliwej) odpowiedzi na zachowanie postrzegane jako sprawiedliwe (niesprawiedliwe). To, czy zachowanie postrzegane jest jako sprawiedliwe lub nie, zależy od konsekwencji dystrybucyjnych tego zachowania w stosunku do neutralnego zachowania referencyjnego (Fehr i inni, 1997, s. 839). Poszczególne podmioty mogą mieć odmienne preferencje względem wzajemności – na przykład odmienne standardy referencyjne, do których porównują dane zachowanie.

bardziej restrykcyjne niż normy prawne. (...) Jednak standardowy model ekonomiczny przedsiębiorstwa maksymalizującego zysk nie przyznaje praktycznie żadnej roli hojności i społecznemu sumieniu, ani nawet dobrej woli czy oburzeniu. Podmiot gospodarczy z założenia ma być praworządny, lecz nie ‘uczciwy’ – jeśli uczciwość implikuje, że pewne legalne szanse na zysk pozostaną niewykorzystane”.

Interakcje podmiotów motywowanych wzajemnością prowadzą do rezultatów znacząco odmiennych od tych, jakie przewiduje model czysto egoistycznych zachowań. Wzajemność może na przykład generować kooperację w jednorazowej grze dylematu więźnia. Eksperymenty wskazują, że ludzie często reagują hojnością na otrzymane prezenty (Fehr i inni, 1993; Berg i inni, 1995)<sup>6</sup>, natomiast eksperymentalne gry ultimatum sugerują, że ludzie są skłonni sami ponieść koszty, by ukarać niesprawiedliwe zachowania (Güth i Tietz, 1990; Camerer i Thaler, 1995).

Istotne znaczenie ekonomiczne mają również wewnętrznie narzucone standardy postępowania. Źródła tego typu zachowań nie udało się jednoznacznie ustalić, można jednak określić ich wpływ na podejmowanie decyzji, mierząc krańcowe zmiany kosztu wyrażania przekonań (North, 1990, s. 44). Jeśli krzywa „popytu” na wyrażanie przekonań ma ujemne nachylenie (tzn. większy koszt wyrażania indywidualnych norm i wartości oznacza ich mniejszy wpływ na dokonywane wybory), a instytucje formalne umożliwiają jednostkom wyrażanie poglądów przy niskich kosztach dla nich samych, wtedy subiektywne preferencje (przekonania, wartości) znacząco oddziałują na podejmowanie decyzji. „Nie wiemy wiele o elastyczności tej funkcji czy jej przesunięciach, lecz dysponujemy obfitymi dowodami na to, że ma ujemne nachylenie, oraz że cena płacona za działania zgodne z przekonaniem często jest bardzo niska (a więc przekonania są istotne)” (ibid.). W przypadku czystych decyzji rynkowych arbitraż doprowadzi ilości i ceny do poziomu zgodnego z tezami racjonalnymi. Natomiast osobiste, nie dające możliwości arbitrażu decyzje znajdują się pod większym wpływem komponentu behawioralnego (Zeckhauser, 1986, s. 444).

### **Decydowanie w warunkach pełnej i ograniczonej informacji**

W teorii neoklasycznej zakładana jest z reguły doskonała informacja; w ekonomii instytucjonalnej kwestie informacji nie są tak łatwo pomijane, a niedostateczna informacja przywoływana jest jako wyjaśnienie wielu zjawisk niespójnych z paradygmatem doskonałej racjonalności (Melody, 1987). Jak zauważa Simon (1986, s. 210), ocena zachowania jako „racjonalne” lub „rozsądne” jest możliwa jedynie wtedy, gdy zachowanie to analizuje się w kontekście jego okoliczności czy „danych”. Dane określają sytuację, w jakiej zachowanie ma miejsce, cele, na których realizację jest ukierunkowane, a także dostępne metody obliczeniowe, pozwalające stwierdzić, w jaki sposób można osiągnąć założone wyniki, przy czym „cele i wartości mogą być proste lub złożone, spójne lub wzajemnie sprzeczne; fakty

<sup>6</sup> Wyniki eksperymentów (Fehr i inni, 1997) wskazują, że firmy skłonne są oferować pracownikom lepsze warunki w sytuacji, gdy mogą liczyć na ich „wzajemność” w postaci większego wysiłku. Jeśli obie strony umowy mają okazję do zachowań wzajemnych, firmy również je podejmują – pracownicy są nagradzani za wysiłek, karani natomiast za „bumelanctwo”. Co istotne, pracownicy *oczekujący* od firmy zachowań wzajemnych, decydują się na większy wysiłek. Z kolei Güth i inni (1982) przytaczają wyniki eksperymentu, w którym gracz A (*allocator*) dzieli pewną sumę pieniędzy między siebie i nieznanego sobie gracza R (*recipient*). Gracz R może zaakceptować podział lub go odrzucić, a w takim przypadku żaden z graczy nie otrzymuje żadnej wypłaty. Teoria gier wskazywałaby, że A powinien zaoferować R jedynie symboliczną kwotę (*token payment*), zaś R powinien zaakceptować każdą wypłatę wyższą od zera. Rezultaty eksperymentu nie odpowiadały teorii, i to w odniesieniu do obu graczy: większość graczy A oferowała kwoty dość wysokie lub wręcz równy podział; natomiast gracze R odrzucali niektóre kwoty, co sugeruje, że ludzie są skłonni ponieść koszty, by uniknąć niesprawiedliwych rozwiązań. Kahneman i inni (1986) zauważają przy tym, że badacze nie mieli wielu okazji do analizowania interesującego ich zachowania, gdyż „większość ofert w ich eksperymencie była w oczywisty sposób uczciwa, a okazje do oporu odpowiednio rzadkie” (s. 289).

mogą być rzeczywiste lub zakładane, bazujące na obserwacji lub opinii innych; wnioski mogą być słuszne lub fałszywe. Cały proces można postrzegać, metaforycznie, jako proces rozumowania, gdzie wartości i fakty służą jako założenia, a ostatecznie podjęta decyzja jest pochodną tych założeń” (Simon, 1959, s. 273).

### **1. Złożoność otoczenia**

Kluczowym elementem zrozumienia ludzkich zachowań jest rozszyfrowanie otoczenia. Złożone sytuacje wyboru wymagają decydowania w warunkach niepewności – podmioty gospodarcze rzadko dysponują modelami umożliwiającymi prawidłowe prognozowanie rezultatów danego działania, natomiast otrzymywane informacje zwrotne nie zawsze pozwalają na korektę modelu. Zwięzły obraz tej problematyki przedstawia Simon (1986, s. 210 i nast.): „Jeśli uznamy wartości za dane i spójne, jeśli założymy obiektywny opis świata takiego, jaki jest, i jeśli przyjmemy, że możliwości obliczeniowe decydenta są nieograniczone, wynikną stąd dwie ważne konsekwencje. Po pierwsze, nie ma potrzeby rozróżniania między światem rzeczywistym a jego postrzeganiem przez decydenta: on lub ona widzą świat takim, jakim naprawdę jest. Po drugie, jesteśmy w stanie przewidzieć wybory, jakie zostaną dokonane przez racjonalnego decydenta, wyłącznie na podstawie naszej wiedzy o świecie rzeczywistym, nie znając sposobu postrzegania decydenta czy jego modeli obliczeniowych. Musimy oczywiście znać jej lub jego funkcję użyteczności. Jeśli natomiast zaakceptujemy stwierdzenie, że zarówno wiedza, jak i możliwości obliczeniowe decydenta są poważnie ograniczone, wtedy musimy wprowadzić rozróżnienie między światem rzeczywistym a jego postrzeganiem i myśleniem o nim przez dany podmiot.”

Podobną opinię wyraża także Langlois (1989, s. 274). Jego zdaniem, „jednostki ludzkie nie żyją w świecie surowych faktów; żyją w świecie interpretowanym, w świecie, gdzie przedmioty, działania i relacje mają znaczenie”. Ponieważ ludzie mają motywację do osiągania celów w możliwie najbardziej efektywny i wynagradzający sposób, pragnienie odpowiedniej reakcji na dynamiczną sytuację społeczną wymaga trafnego postrzegania rzeczywistości (Cialdini i Goldstein, 2004).

### **2. Ograniczenia zdolności kognitywnych i obliczeniowych**

W świecie rzeczywistym musimy wziąć pod uwagę nie tylko racjonalność rzeczową – zakres, w jakim wybierany jest prawidłowy tok postępowania – lecz także racjonalność proceduralną – efektywność procedur użytych przy wyborze postępowania, w świetle ludzkich zdolności i ograniczeń kognitywnych (Simon, 1978, s. 9).

Kenrik i inni (2006, s. 125 i nast.) wyróżniają cztery podstawowe procesy poznania społecznego: uwagę, interpretację, sąd i pamięć. Uwaga to proces świadomego skupienia się na pewnych aspektach sytuacji (zewnętrznych lub wewnętrznych); ponieważ ludzie zwracają uwagę jedynie na część dostępnych informacji, różne osoby mogą postrzegać tę samą sytuację w odmienny sposób. Interpretacja to nadawanie znaczenia informacjom (aspektom sytuacji), na które zwróciliśmy uwagę. Oczywiście większość sytuacji (i zachowań) społecznych może być interpretowana na wiele sposobów. Sąd rozumiany jest jako zastosowanie informacji do formułowania ocen i podejmowania decyzji. W pamięci wydarzenia i sądy zachowywane są na przyszłość, mogą więc wpływać na interpretację przyszłych sytuacji i na nowe sądy. Wspomnienia mogą również wywierać wpływ na to, jakim aspektem sytuacji poświęcamy uwagę.

Ludzkie poglądy na temat świata funkcjonują jako oczekiwania – informują, czego można się spodziewać od innych ludzi i od otoczenia. Ważnym aspektem oczekiwań jest to, że oszczędzają wysiłku oceniania każdej sytuacji od podstaw. Oczekiwania często okazują się

trwale, z kilku powodów (Kenrik i inni, 2006, s. 130). Po pierwsze, ludzie zwracają szczególną uwagę na zdarzenia związane z ich oczekiwaniami i wyszukują potwierdzające je informacje. Po drugie, zachowania i sytuacje niejednoznacznie interpretowane są w sposób zgodny z oczekiwaniami. Po trzecie, informacje zgodne z oczekiwaniami są lepiej zapamiętywane<sup>7</sup>.

Heiner (1983) twierdzi, że kluczowa dla zrozumienia ludzkich zachowań jest luka między kompetencjami podmiotu, z których korzysta w „rozszyfrowywaniu” problemu decyzyjnego, a stopniem trudności wskazania najbardziej preferowanych możliwości (*CD gap*). Im większa luka, tym większe prawdopodobieństwo, że podmioty posłużą się uregulowanymi i ograniczonymi wzorcami reagowania (heurystykami), by poradzić sobie ze złożonością i niepewnością, wynikającymi z luki. W takiej sytuacji niepewność – paradoksalnie – prowadzi do przewidywalnych zachowań: „obserwowane regularności, które ekonomiści próbują wyjaśnić na bazie optymalizacji, zniknęłyby, gdyby podmioty rzeczywiście były zdolne do maksymalizacji” (s. 586)<sup>8</sup>.

Również Simon (1957) podkreśla, że doskonała kalkulacja nie jest możliwa, stąd podmioty wykazują jedynie ograniczoną racjonalność: nie maksymalizują (użyteczności, zysku, dobrobytu), lecz próbują tylko osiągnąć możliwe do zaakceptowania minimum. Zachowanie to nie wynika jedynie z braku informacji, lecz także z faktu, że obliczenia mogłyby być zbyt skomplikowane, nawet przy pełnej dostępności informacji. Dla jednostki o ograniczonej racjonalności heurystyki stanowią często właściwą drogę, gdyż w wielu przypadkach pozwalają podjąć słuszną decyzję przy niskich kosztach, podczas gdy bardziej złożone podejście mogłoby się okazać bardzo kosztowne. Jak ujmują to Pitz i Sachs (1984, s. 152), „istnieje wymiennosc między wysiłkiem kognitywnym a trafnością sądu”. Natomiast Conlisk (1996, s. 676) podkreśla, iż „heurystyki są racjonalne w tym sensie, że odwołują się do intuicji<sup>9</sup> i pozwalają uniknąć kosztów namysłu, lecz nie w pełni racjonalne w tym sensie, że często prowadzą do skrzywionych wyborów”.

### 3. Uczenie się jednostek i organizacji

Jak zauważają Hogarth i Reder (1986, s. 190), „ekonomiści nie są zbyt zainteresowani modelowaniem [zachowań] podmiotów, które nie działają zgodnie z zasadami racjonalności, gdyż uważają, że podmioty te nie przetrwają na rynku”. Podobnie zdaniem Simona (1978, s. 8), „uczenie się” w formie reakcji na obserwowane rezultaty jest dominującym sposobem, w jaki wyraża się racjonalność”. Twierdzenia te opierają się na założeniu istnienia informacji zwrotnej, która umożliwia podmiotom uczenie się działania w sposób efektywny lub wycofanie się z działań nieefektywnych. Paradigmat selekcji naturalnej zapewnia silne wsparcie założeniu racjonalnych oczekiwań: nawet gdyby istniały jednostki nieracjonalne, zostałyby one wyeliminowane przez konsekwencje błędnych decyzji (Zeckhauser, 1986, s. 444).

Tversky i Kahneman (1986, s. 274 i nast.) stwierdzają, że efektywne uczenie się ma miejsce tylko pod pewnymi warunkami: wymaga trafnej i natychmiastowej informacji

---

<sup>7</sup> Szereg badań wskazuje, że gdy ludzie sformułują mocne hipotezy, często zwracają zbyt małą uwagę na informacje przeczące tym hipotezom (Rabin, 1998, s. 26). Informacje takie są z reguły ignorowane, czasami jednak błędnie odczytywane w sposób, który dodatkowo wspiera przyjęte hipotezy.

<sup>8</sup> Akerlof i Yellen (1985) wskazują na odwrotną zależność: ponieważ funkcje celu są często płaskie w optimum, podmiot może być „prawie racjonalny” z punktu widzenia użyteczności lub osiągniętego zysku, lecz daleki od racjonalności pod względem podjętego działania. Modele „prawie-racjonalności” sugerują, że korzyści z przejścia od ograniczonej do pełnej racjonalności mogą być niewielkie; z drugiej strony koszty tego przejścia mogą być bardzo znaczące.

<sup>9</sup> Rozumianej jako wiedza nieuświadomiona (przyp. M.S.).

zwrotnej na temat zależności między warunkami sytuacyjnymi a odpowiednią reakcją. Niezbędnej informacji zwrotnej często brakuje, ponieważ (1) ostateczne rezultaty danej decyzji są z reguły opóźnione i trudno je powiązać z konkretnym działaniem; (2) zmienność otoczenia osłabia wiarygodność informacji zwrotnej, zwłaszcza gdy w grę wchodzi rezultaty o niewielkim prawdopodobieństwie; (3) często nie ma żadnej informacji o tym, jaki byłby wynik, gdyby podjęto inne działanie; oraz (4) najważniejsze decyzje mają charakter unikalny i z tego względu nie dają większych możliwości uczenia się. Zdaniem tych autorów, wynika stąd, że choć „uczenie się z pewnością ma miejsce, zarówno w przypadku jednostek, jak i organizacji, jednak wszelkie twierdzenia, iż konkretny błąd zostanie wyeliminowany przez doświadczenie, należy poprzeć dowodem, że spełnione są warunki efektywnego uczenia się” (s. 275).

Podobnego zdania są również Haltiwanger i Waldman (1985). Podają oni trzy powody, dla których uczenie się może nie kształtować racjonalnych oczekiwań. Po pierwsze, wiele istotnych sytuacji ekonomicznych nie powtarza się dla uczestniczących w nich podmiotów, nie dając okazji do uczenia się. Po drugie, nawet w powtarzających się sytuacjach uczestniczyć mogą podmioty bez wcześniejszego doświadczenia. Po trzecie, praktyka nie potwierdza słuszności ograniczania się do analiz równowagi przy racjonalnych oczekiwaniach. Wynika stąd, że modele bazujące na założeniu doskonałej racjonalności nie mogą wyjaśnić wielu zjawisk ekonomicznych, dlatego też uwzględnienie ograniczeń racjonalności w modelowaniu ma potencjalnie duże znaczenie praktyczne.

## Podsumowanie

Główne zarzuty instytucjonalistów i przedstawicieli ekonomii behawioralnej wobec założenia doskonałej racjonalności ująć można następująco: po pierwsze, rzeczywistość jest zwykle zbyt skomplikowana, a ludzkie możliwości postrzegania i skupiania uwagi zbyt ograniczone, by możliwe było zgromadzenie pełnej informacji o danym problemie decyzyjnym. Po drugie, nawet gdyby pełna informacja dostępna była bez kosztów, skonstruowanie adekwatnego modelu do analizy danych przekraczałoby ludzkie zdolności kognitywne. I wreszcie, choćby modelowanie pozwalało na uzyskanie trafnego obrazu rzeczywistości – identyfikację wszystkich opcji wyboru wraz z ich prawdopodobieństwem – nie ma pewności, że jednostka wybierze wąsko rozumianą maksymalizację użyteczności, jeśli wybór taki stoi w sprzeczności z wyznawanymi przez nią wartościami, normami społecznymi lub wewnętrznymi standardami postępowania.

Mimo powyższych zastrzeżeń, można przyznać słuszność opinii Hodgsona (1989, s. 261): „Jak zauważa wielu obrońców teorii ortodoksyjnej, żadna teoria naukowa nie może być w pełni realistyczna. Pewne upraszczające założenia są niezbędne. Ponadto trzeba dodać, że fakty nie mówią za siebie i zawsze są przeniknięte poglądami i teoriami obserwatora. Nie oznacza to oczywiście, że ortodoksyjne założenia są słuszne. Argument sprowadza się raczej do tego, że ortodoksyjnej teorii nie można obalić ani usunąć jedynie przez wskazanie na ‘fakty’ czy ‘świat rzeczywisty’, nawet jeśli przyjąć, że fakty odgrywają rolę w teoretycznym dyskursie i ocenie”.

## BIBLIOGRAFIA:

1. Akerlof G., Yellen J.L., (1985), Can Small Deviations from Rationality Make Significant Differences to Economic Equilibria?, *American Economic Review*, vol. 75, nr 4.
2. Berg J., Dickhaut J., McCabe K., (1995), Trust, Reciprocity and Social History, *Games and Economic Behavior*, vol. 10, nr 1.

3. Bowles S., (1998), Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, nr 1.
4. Camerer C.F., Kunreuther H., (1989), Decision Processes for Low Probability Events: Policy Implications, *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 8, nr 4.
5. Camerer C.F., Thaler R., (1995), Ultimatum Games, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, nr 3.
6. Cialdini R.B., Goldstein N.J., (2004), Social Influence: Compliance and Conformity, *Annual Review of Psychology*, vol. 55.
7. Conlisk J., (1996), Why Bounded Rationality?, *Journal of Economic Literature*, vol. 34, June.
8. Einhorn H.L., Hogarth R.M., (1981), Behavioral Decision Theory: Processes of Judgment and Choice, *Annual Review of Psychology*, vol. 32.
9. Elster J., (1989), Social Norms and Economic Theory, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, nr 4.
10. Emans B.J., Munduate L., Klaver E., van de Vliert E., (2003), Constructive consequences of leaders' forcing influence styles, *Applied Psychology*, vol. 52, nr 1.
11. Fehr E., Gaechter S., Kirchsteiger G., (1997), Reciprocity as a Contract Enforcement Device. Experimental Evidence, *Econometrica*, vol. 65, nr 4.
12. Fehr E., Kirchsteiger G., Riedl A., (1993), Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, nr 2.
13. French J., Raven B., (1959), The bases of social power, w: *Studies in Social Power*, ed. D. Cartwright, Institute of Social Research, Ann Arbor, MI.
14. Frey B.S., Oberholzer-Gee F., (1997), The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-out, *American Economic Review*, vol. 87, nr 4.
15. Güth W., Schmittberger R., Schwarz B., (1982), An experimental analysis of ultimatum bargaining, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 3, nr 3.
16. Güth W., Tietz R., (1990), Ultimatum Bargaining Behavior – A Survey and Comparison of Experimental Results, *Journal of Economic Psychology*, vol. 11, nr 3.
17. Haltiwanger J., Waldman M. (1985), Rational Expectations and the Limits of Rationality: An Analysis of Heterogeneity, *American Economic Review*, vol. 75, nr 3.
18. Heiner R., (1983), The Origin of Predictable Behavior, *American Economic Review*, vol. 73, nr 4.
19. Hodgson G.M., (1989), Institutional economic theory: the old versus the new, *Review of Political Economy*, vol. 1, nr 3.
20. Hogarth R.M., Reder M.W., (1986), Editors' Comments: Perspectives from Economics and Psychology, *Journal of Business*, vol. 59, nr 4, pt. 2.
21. Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H., (1986), Fairness and the Assumptions of Economics, *Journal of Business*, vol. 59, nr 4, pt. 2.
22. Kenrik D.T., Neuberg S.L., Cialdini R.B., (2006), *Psychologia społeczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
23. Koslowsky M., Schwarzwald J., Ashuri S., (2001), On the relationship between subordinates' compliance to power sources and organizational attitudes, *Applied Psychology*, vol. 50, nr 3.
24. Langlois R.N. (1989), What was wrong with the old institutional economics (and what is still wrong with the new)?, *Review of Political Economy*, vol. 1, nr 3.
25. Liebrand W.B., VanRun G.J., (1985), The effects of social motives on behavior in social dilemmas in two cultures, *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 21, nr 1.
26. Machina M., (1987), Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, nr 1.
27. Melody W.H., (1987), Information: An Emerging Dimension of Institutional Analysis,

- Journal of Economic Issues, vol. 21, nr 3.
28. North D.C., (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
  29. Pitz G.F., Sachs N.J., (1984), Judgment and decision: Theory and application, *Annual Review of Psychology*, vol. 35.
  30. Rabin M., (1993), Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, *American Economic Review*, vol. 83, nr 5.
  31. Rabin M., (1998), Psychology and Economics, *Journal of Economic Literature*, vol. 36, nr 1.
  32. Simon H.A., (1955), A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, nr 1.
  33. Simon H.A., (1957), *Models of man: social and rational*, Wiley, New York.
  34. Simon H.A., (1959), Theories of decision-making in economics and behavioural science, *American Economic Review*, vol. 49, nr 3.
  35. Simon H.A., (1978), Rationality as Process and as Product of Thought, *American Economic Review*, vol. 68, nr 2.
  36. Simon H.A., (1986), Rationality in Psychology and Economics, *Journal of Business*, vol. 59, nr 4, pt. 2.
  37. Tversky A., Kahneman D., (1986), Rational choice and the framing of decisions, *Journal of Business*, vol. 59, nr 4, pt. 2.
  38. Tyler T.R., (1997), The psychology of legitimacy: A Relational Perspective on Voluntary Deference to Authorities, *Personality and Social Psychology Review*, vol. 1, nr 4.
  39. VanLange P.A., Liebrand W.B., (1991), The influence of others' morality and own social value orientation on cooperation in the Netherlands and the U.S.A., *International Journal of Psychology*, vol. 26, nr 4.
  40. VanLange P.A., Otten W., DeBruin E.M., Joireman J.A., (1997), Development of prosocial, individualistic, and competing orientations: Theory and preliminary evidence, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 73, nr 4.
  41. Zeckhauser R., (1986), Comments: Behavioral versus Rational Economics: What You See Is What You Conquer, *Journal of Business*, vol. 59, nr 4, pt. 2.