

Jacek Unold

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

RACJONALNOŚĆ – KATEGORIA INDYWIDUALISTYCZNA CZY ZBIOROWA?

1. Wstęp

Rewolucja informacyjna wywiera przemożny wpływ na wszystkie dziedziny życia, w tym na sposób prowadzenia biznesu. Do ważniejszych skutków tej rewolucji zalicza się globalizację i wirtualizację działalności gospodarczej. Uwzględnienie natury globalnych zjawisk oznacza konieczność nowego spojrzenia na organizację i odejścia od myślenia indywidualnego na rzecz myślenia zbiorowego. Natura zachowań zbiorowych zasadniczo się różni od specyfiki zachowań indywidualnych, tymczasem zachodnia kultura organizacyjna wciąż bazuje na trzech wyznacznikach, jakimi są: indywidualizm, współzawodnictwo i perspektywa mechanistyczno-redukcyjno-istotowa. Sprawia to, że przydatność tradycyjnego, indywidualistyczno-optymalizacyjnego paradygmatu racjonalności do opisu zjawisk społecznych staje się w tym nowym środowisku niewystarczająca.

W artykule podjęto próbę analizy paradygmatu racjonalności w kontekście pytania badawczego: Czy racjonalność jest kategorią wyłącznie indywidualistyczną, czy też jest w stanie uwzględnić społeczne aspekty ludzkiego działania? W tym celu przedstawiono pojęcie i główne determinanty racjonalności, tzn. wybór celów działania i dobór odpowiednich środków. Ukazano ewolucję omawianego pojęcia – od pierwszego, czysto instrumentalistycznego jego sformułowania w XVII w. poprzez najbardziej znane ujęcie optymalizacyjno-indywidualistyczne po najnowsze próby uwzględnienia aspektów społecznych i organizacyjnych, a także emocjonalnych. Artykuł ma charakter przeglądowy. Autor starał się, na ile to było możliwe, sięgać do klasycznych pozycji w omawianej dziedzinie, stąd bibliografia zawiera też literaturę starszą.

2. Pojęcie i geneza racjonalności

Zasada racjonalności jest metodologicznym wyróżnikiem nauk społecznych. Termin „racjonalność” pochodzi od łacińskiego słowa *rationalis*, tłumaczonego jako: rozsądny, uzasadniony, oparty na wiedzy, przemysłany [Słownik... 1999, t. III, s. 7]. W znaczeniu filozoficznym termin „racjonalny”, czyli oparty na rozumie, odróżnia się od pojęcia „irracjonalny”, określającego zjawiska intuicyjne lub objawione. W sensie psychologicznym działanie racjonalne to działanie z rozmysłem, w przeciwieństwie do działania impulsywnego czy odruchowego. W socjologii przyjmuje się, że podmiot racjonalny kieruje się hierarchią wartości, preferencji uznanych w danej grupie społecznej.

Zasada racjonalności ma szczególne znaczenie w naukach ekonomicznych. Wszystkie znane ujęcia – makro- czy mikroekonomiczne – zakładają, że człowiek jest istotą doskonale logiczną. Zdecydowana większość modeli zakłada też, że podmiot decyzyjny nie podlega emocjom. Racjonalność działania jest wyrazem dążenia człowieka do antycypacji przyszłości i oparcia działań na kryteriach rozumu. Uważa się dziś za oczywiste, że już ludzie pierwotni, podejmując działalność gospodarczą, działali zgodnie z tą zasadą. Na przestrzeni wieków dążenie to stawało się coraz bardziej powszechne, w rezultacie przyjmując postać zasady racjonalnego gospodarowania.

W ekonomii zakłada się, że zasadę racjonalnego gospodarowania pierwszy sformułował w XVIII w. F. Quesnay, twórca szkoły fizjokratycznej. Uważał on, że celem gospodarstw jest uzyskanie największego możliwego przyrostu korzyści przez zminimalizowanie wydatków [Leśkiewicz 1994, s. 49]. Podejście to stało się instrumentem sprzyjającym osiągnięciu celów. Cechy racjonalnego działania ekonomicznego identyfikowano wówczas z postępowaniem indywidualno-atomistycznym, tłem zaś było gospodarstwo wymienne. Z biegiem czasu, w miarę rozwoju innych form gospodarczych racjonalne postępowanie ekonomiczne przybrało szerszy, zobiektywizowany i uspołeczniony wymiar.

Już pobieżne spojrzenie na ideę racjonalności w kontekście historycznym ukazuje wagę pytania o cel działania danego podmiotu. W procesie rozwoju cywilizacji przemysłowej koncentrowano się głównie na racjonalności rozumianej stosunkowo wąsko, ograniczonej w zasadzie do postępu techniczno-ekonomicznego. W rezultacie w naukach ekonomicznych dał się zaobserwować proces stopniowego odchodzenia od filozoficznych treści postępu, co zaowocowało koncentracją na podboju świata materialnego. Przyjęto, że człowiek staje się bardziej racjonalny, jeżeli coraz skuteczniej panuje nad otoczeniem. To zawężenie treści postępu do spraw techniczno-ekonomicznych spowodowało zawężenie zakresu pojęcia racjonalność do jej funkcji instrumentalnej. W pojęciu „racjonalność instrumentalna” [Leśkiewicz 1994, s. 46] można odnaleźć tradycyjne założenie, że każde działanie

prowadzące do wzrostu produkcji i jej efektywności jest racjonalne. Wyrażna jest zatem koncentracja na środkach i metodach. W ujęciu tym nie rozważa się różnorodności celów działania.

Lata sześćdziesiąte XX w. przyniosły świadomość, że dalsze intensywne forsowanie produkcji materialnej może grozić zachwianiem równowagi ekologicznej, co w konsekwencji obróci się przeciwko człowiekowi (zob. m.in. [Fiedor 2002]). Pojawienie się problematyki wyczerpywania się zasobów naturalnych i ich ograniczoności wynikało z zaostrzenia i globalizacji współczesnego kryzysu ekologicznego. Zaczęto coraz wyraźniej poszukiwać kategorialnych i metodologicznych podstaw reinterpretacji paradygmatu tradycyjnej ekonomii. Jak pisze S. Czaja [Czaja 1997, s. 109], szczególne znaczenie w tych poszukiwaniach miało prawo entropii, zwłaszcza jego zastosowanie do analizy zagadnień społeczno-ekonomicznych. Wykorzystywanie wzrostu gospodarczego, rozumianego jako powiększanie jedynie wskaźników ilościowych, powodowało bardzo niebezpieczną tendencję. Z jednej strony upowszechniała się racjonalność instrumentalna podmiotów decyzyjnych, z drugiej zaś wzrastała „entropijna nieracjonalność” całego, globalnego systemu społeczno-ekonomicznego.

Rozczarowania z powodu ograniczoności racjonalności w jej warstwie instrumentalnej stanowiły bardzo ważną przesłankę dla wprowadzenia do rozważań problemu celów. Dziś przyjmuje się, że nie jest już metodologicznie właściwe ograniczanie zasady racjonalnego gospodarowania do sfery środków, a więc czynników dających się kwantyfikować. Rozszerzenie zainteresowań ekonomii o problematykę wyboru celów gospodarowania oznacza nową orientację omawianego pojęcia. Na pierwszy plan wysuwa się zagadnienie oceny tego, jaki rozwój jest racjonalny i pożądany. Zostaje uznana konieczność świadomego kształtowania procesów społeczno-gospodarczych. Tak rozumiana racjonalność, rozszerzona o sferę rozumnego kształtowania celów, jest określana mianem „racjonalności teleologicznej” [Leśkiewicz 1994, s. 58].

Można zatem przyjąć, że z analitycznego punktu widzenia zagadnienie racjonalności tworzone jest przez dwie składowe:

- wybór celów,
- dobór środków.

3. Prakseologiczne i optymalizacyjne ujęcie racjonalności

Znaczny wpływ na kształtowanie ogólnego pojęcia i zakresu racjonalności mieli autorzy polscy. W polskiej literaturze ekonomicznej o zasadach racjonalnego gospodarowania pisał już na początku XX w. A. Krzyżanowski. W swoich *Założeniach ekonomiki* uznał on zasadę gospodarności za paradygmat w badaniach działalności ludzkiej [Krzyżanowski 1920]. Co istotne, zasada ta, oznaczająca dążenie do odpowiedniego ustosunkowania nakładów i wyników, jest zawarta w pojmowaniu jednego zjawiska jako środka, drugiego zaś jako celu. Należy podkreślić, że

A. Krzyżanowski dostrzegł możliwość stosowania metod matematycznych do rozwiązywania zagadnień podporządkowanych zasadzie gospodarności. Metody te uważał wyłącznie za narzędzia logicznego myślenia, nie wykluczał więc możliwości kwantyfikacji celu i środków. Nie uzależniał jednak od tego samej racjonalności. Ponadto warunkiem wystarczającym racjonalności jest samo dążenie podmiotu do osiągnięcia danego wyniku jak najmniejszym nakładem. A. Krzyżanowski nie zakładał konieczności zrealizowania przez podmiot powyższego dążenia, dlatego też można mówić o mniej rygorystycznej konstrukcji tego podejścia.

Na metodologiczny aspekt racjonalności duży wpływ wywarła prakseologia. T. Kotarbiński [Kotarbiński 1982, s. 123-124] identyfikował dwie podstawowe kategorie racjonalności: racjonalność rzeczową i racjonalność metodologiczną. Pierwsza wyraża przystosowanie podmiotu do panujących okoliczności, druga jest uwarunkowana jego wiedzą. Typologia ta wskazuje na wyraźny związek racjonalności z dynamiką procesu informacyjno-decyzyjnego jednostki.

Warunkiem racjonalności rzeczowej jest skuteczność danej decyzji. *Racjonalność rzeczowa* oznacza możliwie najlepsze w danych warunkach dostosowanie działania do zamierzonego stanu, stąd nazywana jest *racjonalnością obiektywną*. Jej warunkiem są prawdziwe informacje i poprawne logicznie reguły wnioskowania, które rzeczywiście prowadzą do zamierzonego celu.

Racjonalność metodologiczna w procesie informacyjno-decyzyjnym opiera się na subiektywnych przekonaniach decydenta co do prawdziwości pozyskanych informacji i wyprowadzanych z nich wniosków. Nazywana jest *racjonalnością subiektywną*, gdyż proces decyzyjny może się opierać na fałszywych przesłankach. Dalsza analiza zależności między obiema postaciami racjonalności prowadzi do wniosku, że decyzja racjonalna metodologicznie wcale nie przesądza o tym, że będzie ona racjonalna rzeczowo, a więc, że przyniesie oczekiwany skutek. To można stwierdzić dopiero po podjęciu danej decyzji.

T. Kotarbiński [Kotarbiński 1982, s. 315] zasadę racjonalnego gospodarowania nazywał ekonomicznością działania. Autor wskazywał na relatywność oceny racjonalności działania ze względu na cel. Oznacza to, że to samo zachowanie podmiotu, zasługujące na ocenę pozytywną ze względu na jeden cel, a ze względu na inny cel – na ujemną, może być uznane za niedociągnięcie.

Również O. Lange zaliczał racjonalną działalność gospodarczą do kategorii metodologicznej, mimo iż akceptował dwa rodzaje racjonalności wyróżnione przez T. Kotarbińskiego. Bardzo ważnym pojęciem w tej interpretacji racjonalności jest *skuteczność*. O. Lange [Lange 1986, s. 141] wręcz uważał, że racjonalność jest warunkiem koniecznym skuteczności działania. Różnica między podejściem O. Langego i T. Kotarbińskiego polega na ostrości przyjętych kryteriów. Racjonalność u T. Kotarbińskiego [Kotarbiński 1982, s. 123] podlega stopniowaniu („im zaś lepiej jest działanie przypasowane do okoliczności [...], tym bardziej jest ono racjonalne”), według O. Langego zaś racjonalność to stan ekstremalny i każde odstępstwo od niego jest marnotraw-

stwem. Autor przyjął rygorystyczną formułę optymalizacji wytworów i ubytków, co zaowocowało następującymi założeniami w konstrukcji omawianego paradygmatu:

- zredukowanie liczby celów do jednego,
- podporządkowanie temu celowi wszystkich środków,
- konieczność ilościowego określenia celu i środków działania [Lange 1986, s. 142].

W ujęciu prakseologicznym zasada racjonalności przyjęła postać alokacyjną. Tak sformułowane pojęcie racjonalności, rozumiane jako rozwiązanie zadania na ekstremum warunkowe, zostało zaakceptowane w ekonomii. Niektóre z konsekwencji takiego podejścia to uznanie potrzeby ciągłej optymalizacji procesu informacyjno-decyzyjnego jednostki oraz konieczność nieustannej maksymalizacji oczekiwanej *użyteczności*. Jednocześnie przyjmuje się, że w swoim postępowaniu jednostki kierują się wyłącznie interesem własnym (*self-interest*).

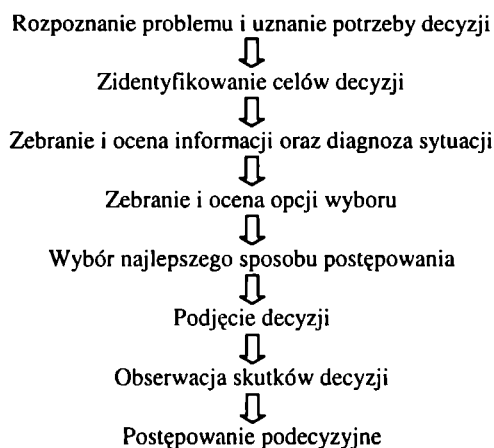
Model indywidualnego wyboru, łączący kwestię interesu własnego i indywidualnych preferencji, najlepiej odzwierciedla współczesne rozumienie racjonalności. Podejście to nosi nazwę teorii racjonalnego wyboru (*rational choice theory*), jej istotę zaś stanowi uzupełnienie koncepcji interesu własnego o czynnik tzw. ujawnionych preferencji (*revealed preferences*). Teoria ta zakłada, że ludzie są w stanie utrzymać zarówno stałość preferencji, jak i niezmienność przekonań, że racjonalność zależy jedynie od spójności preferencji decydenta [Halpern, Stern 1998, s. 4].

Popularność prakseologicznej czy optymalizacyjnej interpretacji racjonalności zdaje się wynikać z jej ogólności i prostoty. Założenie o całkowitej racjonalności podmiotów decyzyjnych stanowi bardzo mocną logiczną przesłankę, pozwalającą tłumaczyć indywidualne zachowania ludzkie. Brak tego założenia uniemożliwiłaby stosunkowo prostą generalizację, niezbędną do skonstruowania teorii. Oznaczałoby to, że w analizie zagadnienia należy dopuścić całą gamę zachowań błędnych czy irracjonalnych, te zaś znajdują się w obszarze zainteresowania innych dyscyplin. Ponadto, idea maksymalizacji pewnej wartości pozytywnej, będąca sensem racjonalności, jest bardzo wygodna przy konstrukcji opisu matematycznego [Leśkiewicz 1994, s. 149].

Koncepcja racjonalności pozostaje jednak kategorią otwartą w odniesieniu zarówno do treści instrumentalnej, jak i do celów, z uwzględnieniem świata wartości. Dziś przyjmuje się, że zasada racjonalności nie jest produktem skończonym w swym wyrazie: teoretycznym, metodologicznym i empirycznym. Jest odbiciem ludzkiego poznania rzeczywistości, które wciąż pozostaje niedoskonałe.

4. Trudności w optymalizacji procesu informacyjno-decyzyjnego jednostki

Wszystkie znane ujęcia procesu informacyjno-decyzyjnego jednostki, niezależnie od nieznaczących różnic, zawierają elementy wspólne. Indywidualny proces informacyjno-decyzyjny na ogół składa się z kilku etapów, tak jak na rys. 1.



Rys.1. Etapy indywidualnego procesu informacyjno-decyzyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Nelson, Quick 2000].

Wywodzący się z ekonomii klasycznej *racjonalny model* procesu informacyjno-decyzyjnego zakłada, że decydent jest całkowicie racjonalny i logiczny. W założeniach szczegółowych:

- rezultat decyzji będzie całkowicie racjonalny,
- decydent posiada spójną hierarchię preferencji, co pozwala na wybór najlepszej opcji (optymalizacja),
- decydent zna wszystkie potencjalne opcje wyboru,
- decydent jest w stanie określić prawdopodobieństwo sukcesu każdej z opcji [Simon 1997a].

Przyjmuje się, że decyzją optymalną jest decyzja przynosząca najwięcej korzyści w określonych warunkach, a więc najlepsza w danej sytuacji. Do jej podjęcia konieczne jest spełnienie następujących, teoretycznych warunków:

- istnieją wyraźne kryteria umożliwiające porównanie wszystkich możliwych wariantów decyzyjnych,
- wybrany wariant decyzyjny jest, ze względu na wyróżnione kryteria, lepszy od pozostałych.

Jak pokazuje praktyka, decyzje racjonalne pod względem optymalności są możliwe jedynie w ściśle określonych sytuacjach, wówczas gdy:

- zidentyfikowano niewielką liczbę możliwych wariantów,
- istnieje jedno kryterium wyboru lub (przy większej ich liczbie) występuje współmierność wszystkich kryteriów,
- występuje ilościowa lub wielkościowa charakterystyka przyjętych kryteriów,
- stwierdza się opłacalność poszukiwania wariantu optymalnego,

- dany jest czas niezbędny do znalezienia rozwiązania optymalnego [March, Simon 1964, s. 228].

W rzeczywistych warunkach działania można mówić o wyraźnych ograniczeniach w optymalizacji procesu informacyjno-decyzyjnego. J. Milsum [Milsum 1976, s. 178] pisał, że: „istnienie poważnej dysproporcji między wskaźnikami uznanymi za idealne i wskaźnikami faktycznymi może wskazywać na to, że optymalizacja następuje na niewłaściwej podstawie”. K.J. Arrow [Arrow 1990, s. 25] uważał, że „hipoteza racjonalności zakłada nieosiągalną w praktyce zdolność obliczeń i przetwarzania informacji. Hipoteza ta jest sama w sobie bardzo słaba i wymaga wielu dodatkowych, mocnych założeń, zależnych od indywidualnego podejścia danego badacza”.

W literaturze można spotkać dodatkowe warunki, utrudniające spełnienie postulatów optymalności. Należy pamiętać, że w praktyce:

- nie ma gwarancji, że zostały rzeczywiście rozpatrzone wszystkie możliwe warianty działania – wariant optymalny może się znajdować wśród opcji nierozpatrywanych,
- złożoność sytuacji społeczno-gospodarczych powoduje, że podmiot nie zawsze może przewidzieć wszystkie skutki analizowanych wariantów decyzyjnych,
- istniejące metody rozwiązywania problemów decyzyjnych w warunkach niepewności nie zapewniają rozwiązań optymalnych,
- wobec wielu konkurencyjnych celów brak w pełni satysfakcjonujących metod określania optymalnych decyzji,
- w systemach sterowania, w których uczestniczą ludzie, szczególne znaczenie ma zakres swobody decyzyjnej, jakim dysponują podmioty na poszczególnych poziomach kierowania,
- bezpośredni związek z tym aspektem procesu informacyjno-decyzyjnego ma skala motywacji podmiotów,
- w praktyce działania optymalizacyjne opierają się na procesie zawierania kompromisów, rozwiązanie optymalne nie jest zatem jakimś bezwzględnie obowiązującym imperatywem [Leśkiewicz 1994; Unold 2003].

Zagadnienie optymalizacji ma bezpośredni związek z problematyką wartościowania. Powstaje pytanie, czy zredukowanie liczby celów do jednego, jak to zakładał O. Lange, pozwoli uniknąć problemu wartościowania. Istotą tego zabiegu jest ukryte przypisanie maksymalnej wartości jednemu z celów, zerowej zaś wartości wszystkim pozostałym. Tego rodzaju uproszczenie tylko pozornie eliminuje kwestię oceny, w rzeczywistości zaś zniekształca prawdziwy problem. Według R.L. Ackoffa [Ackoff 1969, s. 113], „oceny nie można uniknąć, można ją tylko usunąć z zakresu świadomie prowadzonych badań”.

Założenie o hierarchicznej strukturze celów w koncepcji racjonalności O. Langego ma zatem charakter aksjomatyczny i prowadzi do znacznego zawężenia omawianego pojęcia. Przyjęcie założenia, że racjonalne działanie jest możliwe tyl-

ko w sytuacjach, gdy występuje jeden cel, nie jest adekwatne do istoty systemów społeczno-ekonomicznych. Należą one, według klasyfikacji behawioralnej, do systemów rozmyślnych, te zaś dążą do wiązki celów.

5. Model ograniczonej racjonalności

W połowie XX w. badacze doszli do wniosku, że koncepcja interesu własnego i optymalizacji jako naczelných kryteriów racjonalności jest niewystarczająca do pełnego zrozumienia indywidualnego wyboru. W naukach społecznych poglądy na temat racjonalności ludzkiego postępowania zaczęły się coraz bardziej różnicować. Gdy prace doświadczalne z zakresu racjonalności zaczęły uwzględniać odchylenia od modelu klasycznego, teoretycy organizacji rozpoczęli konstrukcje modeli mniej rygorystycznych.

Na przykład w 1953 r. M. Friedman w *Esejach z ekonomii pozytywnej* wprowadził założenie „jak gdyby” (*as if*), według którego jednostki zachowują się tak, „jak gdyby” maksymalizowały funkcję użyteczności.

Najbardziej znaną i doniosłą krytyką maksymalizującego ujęcia racjonalności była koncepcja „ograniczonej racjonalności” (*bounded rationality*) H. Simona z 1955 r. [Simon 1997b]. Krytyka ta opierała się na dwóch założeniach. Po pierwsze, aby móc maksymalizować, należy mieć dostęp do wszystkich istotnych informacji, co w praktyce jest niemożliwe. Po drugie, człowiek ma bardzo ograniczone możliwości przetwarzania informacji. H. Simon wskazywał też na niestałość preferencji. W rezultacie decydent penetruje jedynie pewien podzbiór wszystkich teoretycznie możliwych rozwiązań i kończy poszukiwania w momencie znalezienia wystarczająco dobrej (*good enough*) decyzji. Proces nie kończy się w momencie znalezienia decyzji optymalnej, jak to zakładał model klasyczny, ale w momencie znalezienia decyzji zadowalającej (*satisficing*).

Według założeń szczegółowych, w *modelu ograniczonej racjonalności* decydent postępuje w następujący sposób:

- wybiera pierwszą opcję, którą uzna za satysfakcjonującą,
- uznaje, że kieruje się uproszczonym obrazem rzeczywistości,
- dopuszcza podejmowanie decyzji bez rozeznania wszystkich dostępnych opcji,
- podejmuje decyzje za pomocą uproszczonych reguł i heurystyk.

Dla porządku należy odnotować, że D.L. Nelson i J.C. Quick [Nelson, Quick 2000, s. 314] podają też trzeci model procesu informacyjno-decyzyjnego (obok modelu racjonalnego i modelu ograniczonej racjonalności). Jest to *model kosza na śmieci* (*garbage can model*). Model ten zakłada, że decyzje są przypadkowe i niesystematyczne. Organizacja jest tu postrzegana jako kosz na śmieci, a problemy, opcje wyboru, rozwiązania i decydenci poruszają się w niej zupełnie przypadkowo. Decyzja jest podejmowana wtedy, gdy w jakimś momencie te cztery elementy

ustawia się w korzystnej konfiguracji. Proces informacyjno-decyzyjny jest szczególnie chaotyczny w warunkach wysokiej niepewności.

6. Rozwój społecznych i organizacyjnych koncepcji racjonalności

Zasadnicze rozbieżności między tradycyjnymi modelami ekonomicznymi a rzeczywistym zachowaniem ludzkim były potwierdzane m.in. przez specjalistów od psychologii poznawczej. Kognitywno-behawioralna rewolucja w teorii decyzji stanowiła również zapowiedź zmian w teorii gier, uważanej za główny obszar zastosowań modeli racjonalnego wyboru. W 1986 r. D. Kahneman twierdził, że teoria gier powinna uwzględnić zarówno skłonność człowieka do stosowania uproszczonych strategii, jak i naturalną potrzebę poczucia sprawiedliwości i uczciwości w grze [Kahneman i in. 1986].

Teoria zachowań decyzyjnych była tradycyjnie zorientowana na jednostkę działającą samodzielnie i niezależnie, co najwyżej pozyskującą dodatkowe informacje w procesie komunikacji z otoczeniem. Większość decyzji podejmowana jest jednak w bardzo wyraźnym kontekście społecznym, rządzącym się swoimi odrębnymi, specyficznymi prawami. Przyczyną, dla której dotychczasowe studia nad racjonalnością zakładały istnienie społecznej próżni, była chęć badania doskonałego, modelowego rynku z doskonałą konkurencją, nie podlegającego żadnym wpływom społecznym. Według A. Battrama [Battram 1999, s. 94], współczesne zarządzanie wciąż jeszcze bazuje na trzech mitach:

1. Osoby racjonalnej – dysponującej doskonałą wiedzą, zdolnością do uzyskania i przetworzenia doskonałej informacji; w pracy wszyscy są racjonalni i logiczni, na każdym etapie dokonywana jest optymalizacja decyzji.

2. Osoby ekonomicznej – rynek jest doskonały, wolny i otwarty, uczestnicy zachowują się doskonale.

3. Osoby naukowej – decyzje są zawsze logiczne, w pełni skwantyfikowane, oparte na zrozumieniu, co jest przyczyną, co zaś skutkiem, podejmowane bez czynników emocjonalnych.

Krytycy tradycyjnego modelu racjonalności, głównie środowiska antropologów, psychologów i socjologów, od dawna przekonywali, że na ogół wszelkie decyzje podejmowane są w ściśle określonym kontekście społecznym (zob. np. [Nader, Todd 1978; Coleman 1994]). Dopiero niedawno, poczynając od drugiej połowy lat osiemdziesiątych XX w., do grona tego zaczęły się przyłączać środowiska ekonomistów, np. [Etzioni 1990; Hirschman 1992].

Pierwsze prace z zakresu tzw. racjonalności społecznej próbowały uwzględnić w modelu klasycznym znaczenie takich czynników psychologicznych jak uczciwość czy przyjaźń. Czynniki te stanowiły tzw. funkcję użyteczności społecznej [Loewenstein i in. 1989].

W 1990 r. K.J. Arrow [Arrow 1990, s. 25] ogłosił, że cecha racjonalności nie jest wyłączną własnością jednostki, choć tak właśnie była dotychczas przedstawiana. Należy raczej uznać, że racjonalność nabiera pełnego znaczenia dopiero w kontekście społecznym, w którym jest umiejscowiona.

Najnowsze podejścia do racjonalności zakładają, że jednostka dąży raczej do uzyskania harmonijnych relacji z otoczeniem niż do maksymalizacji własnej funkcji użyteczności [Halpern, Stern 1998, s. 12]. Badania laboratoryjne potwierdzają, że kontekst społeczny oddziałuje nawet wówczas, gdy nie ma bezpośredniej komunikacji między uczestnikami transakcji [Halpern 1994]. W rezultacie pojawienia się tych tendencji coraz częściej programy badawcze w dziedzinie ekonomii zaczynają uwzględniać doświadczenia nauk nieekonomicznych. Próby identyfikacji „odchyłeń” od modelu klasycznego, charakteryzujące pierwszą fazę rozwoju racjonalności społecznej, zaczęły być coraz wyraźniej podporządkowane kompleksowym badaniom natury zjawisk społecznych w obszarze podejmowania decyzji.

Analizując początki rozwoju społecznych i organizacyjnych aspektów racjonalności, należy zwrócić uwagę na to, że w swojej koncepcji *bounded rationality* H. Simon traktował procesy informacyjno-decyzyjne jednostki i organizacji podobnie. Również rozwój behawioralnej teorii decyzji w ostatnich trzydziestu latach zogniskował zainteresowania badaczy na aspekcie indywidualnym. Dopiero najnowsze trendy, a szczególnie te wywodzące się z połowy lat dziewięćdziesiątych, próbują połączyć aspekt indywidualny i organizacyjny (zob. m.in. [Kahneman, Lovullo 1993; Shapira 1997]).

Rozwój organizacyjnych aspektów racjonalności ma ścisły związek z poświęcaniem coraz większej uwagi analizie procesów informacyjno-decyzyjnych. Już w 1978 r. H. Simon [Simon 1978, s. 8] zwrócił uwagę na to, że klasyczne modele ekonomiczne pomijają przebieg procesu, wskutek czego stale kreowany jest niedokładny i niekompletny obraz zachowania decydenta. Jednym z przejawów takiego podejścia jest wyłączenie analizowania decyzji faktycznie podjętych, przy całkowitym pomijaniu specyfiki procesu i wynikających stąd konsekwencji. Tymczasem, analizując zagadnienie w kontekście racjonalności, sam proces informacyjno-decyzyjny ma większą wagę niż końcowy wynik danej decyzji. Stopień, do jakiego dokonywany jest dany wybór, został określony jako *racjonalność rzeczywista* (*substantive rationality*).

W rzeczywistych, dynamicznych sytuacjach decyzyjnych należy uwzględnić wiele czynników ograniczających percepcję decydenta, a także specyfikę decydowania w organizacji. Bardziej przydatne jest w tej sytuacji posługiwanie się pojęciem *racjonalności proceduralnej* (*procedural rationality*). Nowe podejście zaproponowane przez H. Simona miało podkreślić przepaść dzielącą złożone środowisko organizacji i możliwości percepcyjne decydenta [Simon 1978, s. 8].

W tym samym roku (1978) J.G. March zaproponował jako rozszerzenie koncepcji „ograniczonej racjonalności” H. Simona następujące warianty racjonalności:

- Racjonalność limitowana (*limited rationality*) – opisuje cechy procesu informacyjno-decyzyjnego, gdy decydent stara się uprościć problem decyzyjny z powodu braku wystarczających informacji lub trudności z identyfikacją wszystkich możliwości.
- Racjonalność gier (*game rationality*) – analizuje, w jakim stopniu interes własny i ścisła kalkulacja wpływają na postępowanie decydentą.
- Racjonalność procesowa (*process rationality*) – analizuje, w jakim stopniu decydent koncentruje się na samym procesie informacyjno-decyzyjnym, a nie na ostatecznym rezultacie podjętej decyzji.
- Racjonalność adaptacyjna (*adaptive rationality*) – podkreśla proces uczenia się jednostki oraz wpływ doświadczenia praktycznego na ten proces.
- Racjonalność selekcyjna (*selected rationality*) – odnosi się do zjawiska selekcji w procesach rozwoju i przetrwania.
- Racjonalność posterioryczna (*posterior rationality*) – odnosi się do odnajdywania motywów postępowania *post factum*.
- Racjonalność kontekstowa (*contextual rationality*) – eksponuje wpływ kontekstu społecznego na proces informacyjno-decyzyjny [March 1978].

7. Zagadnienie emocji w modelowaniu racjonalności

W rozwoju społecznych i organizacyjnych koncepcji racjonalności szczególne znaczenie, jeszcze nie w pełni zdyskontowane, ma zagadnienie emocji. Problematyka emocji została włączona w obszar racjonalności dopiero w 1992 r., kiedy D.K. Mumby i L.L. Putnam wprowadzili pojęcie *ograniczonej emocjonalności* (*bounded emotionality*). W założeniu podejście to miało łączyć dwie koncepcje: ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*) i emocjonalności (*emotionality*). Autorzy wskazali na „emocjonalność racjonalności” (*emotionality of rationality*) i postawili pytanie: kiedy i w jakich warunkach działa założenie o interesie własnym (klasyczna racjonalność), a kiedy bardziej odpowiednie będzie założenie o emocjach, zawierające nowe koncepcje racjonalności zbiorowej i racjonalności altruistycznej.

Jedną z przyczyn, dla których dopiero od niedawna próbuje się uwzględnić znaczenie emocji w naukach organizacji i zarządzania, jest przekonanie, że emocje, stanowiąc konstrukcję psychologiczną, powinny pozostać w obszarze zainteresowania psychologii jednostki. Tymczasem emocje przynależą do samej natury organizowania i zarządzania. Są wpisane w porządek społeczny lub jego brak, stanowią nieodłączny element struktur organizacyjnych, polityki i ogólnie pojętego życia zbiorowego. Chcąc ogarnąć dynamikę organizacji, nie sposób pominąć to zagadnienie. Inne przyczyny, dla których obszar ten był dotychczas pomijany, to trudności w identyfikacji i strukturalizacji zjawiska oraz niezgodności z tradycyjnym ujęciem racjonalności. Omawiając emocje, nie sposób pominąć zagadnienia wartości, natomiast w klasycznej zasadzie racjonalności kwestia wartości pozostaje wciąż

niejednoznaczna. W rozwiniętych społeczeństwach zachodnich w dalszym ciągu funkcjonuje stereotyp klasyfikujący racjonalność jako cechę pozytywną, emocjonalność zaś jako cechę negatywną.

Idea „emocjonalności racjonalności” z 1992 r. pozostaje wciąż koncepcją teoretyczną, bez znaczących osiągnięć empirycznych. Potwierdzeniem takiego stanu rzeczy jest zakres badań nad problematyką emocji w organizacji. Obecnie badania te koncentrują się na czterech zasadniczych problemach [Fineman 1993; Nelson, Quick 2000], takich jak:

- 1) tworzenie norm w zakresie uzewnętrzniania emocji,
- 2) identyfikacja odchyłeń od zachowań uznawanych za wzorcowe dla danej organizacji,
- 3) zależność między emocjami przeżywanymi i ujawnianymi,
- 4) gra na emocjach w celu wymuszenia uległości.

Jak widać, nadal brakuje poważniejszych prób strukturalizacji i ilościowego ujęcia zjawiska emocji. Ponadto badania prowadzone są wciąż wyłącznie na poziomie jednostkowym.

Najnowsza wersja „społecznej” koncepcji racjonalności zakłada, że rozbieżność rzeczywistych zachowań ludzkich i założeń klasycznego modelu wynika głównie z faktu personalizacji postaw w momencie dokonywania decyzji. Idea *racjonalności kontraktowej* (*bonded rationality*) została zaproponowana w 1998 r. [Halpern, Stern 1998]. Jest to deskryptywny model zachowań społecznych, zakładający, że ludzie ze względów społecznych godzą się na decyzje, które nie są optymalne w aspekcie klasycznej zasady racjonalności. Powszechna potrzeba uchodzenia za osobę racjonalną powoduje, że jednostka stara się dostosować do oczekiwań innych poprzez personalizację zidentyfikowanych opcji wyboru. Decydenci nie uważają takich decyzji za nieracjonalne. Podstawowym warunkiem racjonalności kontraktowej jest występowanie podobieństwa indywidualizacji u różnych osób. Racjonalność kontraktowa bazuje na założeniu, że indywidualne personalizacje są zrozumiałe dla innych i że dana osoba chce, aby były one zrozumiałe. Przyczyną tego zrozumienia, choć niekoniecznie zgody z prezentowaną postawą, jest istnienie w danej grupie wspólnej perspektywy poznawczej i kontekstowej. Zgodnie z tym, jeżeli proces decyzyjny wydaje się irracjonalny, to może się pojawić niezrozumienie personalizacji danego decydenta. Co istotne, w procesie personalizacji dostępnych opcji wyboru jednostka postępuje racjonalnie w świetle założeń klasycznej teorii racjonalnego wyboru. Jest to wyraźny dowód na to, że pomimo rozwoju różnorodnych koncepcji racjonalności i powszechnej zgody co do tego, że istnieje wiele sposobów opisu racjonalnych zachowań organizacyjnych, wciąż dominuje klasyczna, indywidualistyczno-optymalizacyjna wersja racjonalności.

Wynika z tego potrzeba kontynuowania badań w obszarze ogólnie pojętej racjonalności społecznej i organizacyjnej, a także potrzeba poszukiwania dowodów empirycznych dotyczących proponowanych koncepcji teoretycznych.

8. Podsumowanie

W rzeczywistych warunkach działania można mówić o wyraźnych ograniczeniach w optymalizacji indywidualnego procesu informacyjno-decyzyjnego. Tak więc, cecha racjonalności nie jest wyłączną własnością jednostki, choć tak właśnie była dotychczas przedstawiana. Należy raczej uznać, że racjonalność nabiera pełnego znaczenia dopiero w kontekście społecznym, w którym jest umiejscowiona.

Koncepcja racjonalności pozostaje kategorią otwartą, zarówno w wyrazie teoretycznym, jak i w wyrazie metodologicznym czy empirycznym. Najnowsze trendy, szczególnie te wywodzące się z połowy lat dziewięćdziesiątych, próbują połączyć aspekty indywidualny i organizacyjny. Duże znaczenie w rozwoju nowych koncepcji racjonalności ma również pomijane wcześniej zagadnienie emocji.

Najnowsza wersja „społecznej” koncepcji racjonalności, model tzw. racjonalności kontraktowej, zakłada, że rozbieżność rzeczywistych zachowań ludzkich i założeń klasycznego modelu wynika głównie z personalizacji postaw w momencie dokonywania decyzji. Jednakże w procesie personalizacji jednostka w dalszym ciągu ma postępować racjonalnie w świetle założeń klasycznej teorii racjonalnego wyboru.

Jak widać, pomimo deklarowanych intencji badania w dalszym ciągu są prowadzone wciąż wyłącznie na poziomie jednostkowym, w opisie analizowanych zjawisk wciąż dominuje klasyczne podejście optymalizacyjne, a proponowane modele pozostają koncepcjami czysto teoretycznymi, bez znaczących osiągnięć empirycznych.

Literatura

- Ackoff R.L., *Decyzje optymalne w badaniach stosowanych*, PWN, Warszawa 1969.
- Arrow K., *Economic Theory and the Hypothesis of Rationality*, [w:] *A Dictionary of Economics: Utility and Probability*, red. J. Eatwell i in., W.W. Norton, New York 1990.
- Batram A., *Navigating Complexity*, The Industrial Society, London 1999.
- Coleman J.S., *The Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1994.
- Czaja S., *Teoriopoznawcze i metodologiczne konsekwencje wprowadzenia prawa entropii do teorii ekonomii*, AE, Wrocław 1997.
- Etzioni R., *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, Free Press, New York 1990.
- Fineman S., *Emotion in Organization*, Sage Publications, London 1993.
- Halpern J., Stern R., *Debating Rationality. Nonrational Aspects of Organizational Decision Making*, Cornell University Press, London 1998.
- Halpern J.J., *The Effect of Friendship on Personal Business Decisions*, „Journal of Conflict Resolution” 1994 nr 38.
- Hirschman A.O., *Rival Views of Market Society*, Harvard Business Press, Cambridge 1992.
- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R., *Fairness and the Assumptions of Economics*, „Journal of Organizational Behavior” 1986 nr 59 (4).

- Kahneman D., Lovallo D., *Timid Choices and Bold Forecasts: A Cognitive Perspective on Risk Taking*, „Management Science” 1993 nr 39.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Ossolineum, Wrocław 1982.
- Krzyżanowski A., *Założenia ekonomiki*, Drukarnia Ludowa, Kraków 1920.
- Lange O., *Dziela*, PAN, Warszawa 1986.
- Leśkiewicz Z., *Racjonalność w ekonomii*, USz., Szczecin 1994.
- Loewenstein G., Thompson L., Bazerman M.H., *Social Utility and Decision Making in Interpersonal Contexts*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1989 nr 57.
- March J.G., *Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice*, Universitetsforlaget, Bergen 1978.
- March J.G., Simon H.A., *Teoria organizacji*, PWN, Warszawa 1964.
- Milsum J.H., *Podstawa hierarchiczna dla systemów ogólnych*, [w:] *Ogólna teoria systemów*, red. G.J. Klira, PWE, Warszawa 1976.
- Mumby D.K., Putnam L.L., *The Politics of Emotion: A Feminist Reading of Bounded Rationality*, „Academy of Management Review” 1992 nr 17.
- Nader L., Todd H. F., *The Disputing Process: Law in Ten Societies*, Columbia University Press, New York 1978.
- Nelson D.L., Quick J.C., *Organizational Behavior: Foundations, Realities, and Challenges*, South Western College Publishing, Cincinnati 2000.
- Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, red. B. Fiedor, C.H. Beck, Warszawa 2002.
- Shapira Z., *Organizational Decision Making*, Cambridge University Press, New York 1997.
- Simon H., *Rationality as a Process and as Product of Thought*, „American Economic Review” 1978 nr 68.
- Simon H., *Administrative Behavior: A Study of Decision Making Processes in Administrative Organizations*, Free Press, New York 1997a.
- Simon H., *Models of Bounded Rationality*, vol. 3: *Empirically Grounded Economic Reason*, MIT Press, Cambridge 1997b.
- Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 1999.
- Unold J., *Dynamika systemu informacyjnego a racjonalność adaptacyjna. Teoretyczno-metodologiczne podstawy nowego ujęcia zasady racjonalności*, AE, Wrocław 2003.

RATIONALITY: AN INDIVIDUALISTIC OR COLLECTIVE CATEGORY?

Summary

The principle of rationality is best known as the Rational Choice Theory. This approach attributes rationality exclusively to individuals and assumes continuous optimization. Since the introduction of Simon's bounded rationality the optimization requirements have been significantly eased. However, there is still a strong necessity for research within the domain of social rationality, which would take into account the specificity of collective behavior.