

Wojciech Rutkiewicz

Racjonalność w dobie liberalizmu

1. Od teorii wyboru publicznego do racjonalności indywidualnej decyzji

Warunki funkcjonowania wytwarzane w ramach gospodarki wolno-rynkowej oraz demokracji liberalnej stanowią nie byle jakie wyzwanie nie tylko dla indywidualnie podejmowanych decyzji, lecz również dla prób ich modelowania. Jerzy Wilkin stwierdza, że odpowiednią metodą ujęcia zachowań ludzkich w liberalnych warunkach polityczno-gospodarczych jest idea *homo oeconomicus*, człowieka ekonomicznego¹. Jej użyteczność opiera się przede wszystkim na kryjących się za nią założeniach co do decydenta i własności środowiska, w których podejmuje on działania. Zasadniczą cechą liberalnego ustroju gospodarczo-politycznego jest konieczność podejmowania indywidualnych decyzji w sytuacji niepewności wobec skuteczności podejmowanych działań oraz ograniczoność zasobów. Naczelnymi zaś własnościami działań *homo oeconomicus* są „maksymalizacja, racjonalność i kierowanie się własnym interesem”². Założenia te są przydatne o tyle, że pozwalają (przynajmniej w pewnym stopniu) na predykcję posunięć decydentów w ramach wyborów

¹ *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, red. J. Wilkin, WN Scholar, Warszawa 2005, s. 9.

Piotr Szymczak posługuje się w tym kontekście terminem „ekon”, patrz: D. Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, przeł. P. Szymczak, Wyd. Media Rodzina, Poznań 2012.

² Tamże, s. 10.

ekonomicznych i politycznych, co stanowi podstawowy cel teorii wyboru publicznego. Jako takie badają przede wszystkim kształtowanie się instytucji w sferze politycznej, wywierających wpływ na indywidualne wybory i jednocześnie z tych wyborów wynikające³. Stąd też kluczowym dla nich jest założenie metodologicznego indywidualizmu. James M. Buchanan przekonuje bowiem, że dopiero oparcie rozumienia działania wspólnotowego (*collective action*) na działaniach indywidualnych członków wspólnoty pozwoli na określenie, jakie modyfikacje systemu instytucjonalnego zmieniają go na lepsze lub na gorsze⁴. Buchanan jest zainteresowany tym, w jaki sposób możliwy jest opis posunięć człowieka ekonomicznego w ramach zinstytucjonalizowanego środowiska ekonomiczno-politycznego. Należy jednak pamiętać, że zakładany przez niego indywidualizm jest nakierowany na wyjaśnienie pewnych zjawisk prowadzących do rezultatów istotnych dla wspólnoty. W tym ujęciu Buchanan nie opisuje faktycznych działań decydenta, lecz posługuje się fikcyjną figurą (*the man of fiction*) *homo oeconomicus* w celu opracowania modelu wspólnotowego działania jednostki⁵. Zarówno zatem Wilkin, jak i Buchanan przyjmują określony typ racjonalności jako odpowiadający liberalnym warunkom polityczno-gospodarczym.

Racjonalność *homo oeconomicus* podlega jednak krytyce. Występowanie niepewności, ograniczony dostęp do zasobów oraz złożone alternatywy opcji wyboru wcale nie pociągają za sobą jednoznacznie określonej formy racjonalności. Idea *homo oeconomicus* okazuje się jedną z możliwości kształtowania racjonalnych wyborów, która, jak pokazują niektórzy badacze procesów decyzyjnych,

³ Tamże, s. 11, 14.

⁴ J.M. Buchanan, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Liberty Fund, Indianapolis 1999, s. 18.

⁵ Tamże, s. 21.

w bardzo małym stopniu odpowiada temu, jak dokonuje się wyborów w warunkach niepewności. Dla teorii wyboru publicznego racjonalność *homo oeconomicus* jest daną, umożliwiającą modelowanie wyborów grupowych. Założenie to nie dostarcza jednak narzędzi dla określenia, kiedy człowiek postępuje racjonalnie, a kiedy nie. Wydaje się jednak, że skoro jednostki posługują się pojęciem racjonalności, to potrafią dokonać takiego rozróżnienia.

Wyróżniam tutaj dwa ujęcia racjonalności – racjonalność normatywnych teorii decyzji oraz racjonalność ekologiczną. W kontekście teorii normatywnych posłużę się przykładem teorii oczekiwanej użyteczności. Racjonalność ekologiczna opiera się zaś na heurystycznych strategiach decyzyjnych. Wcześniej jednak chciałbym wzmacnić tezę, że klarowne wymogi racjonalności w ustrojach liberalnych są potrzebne. Świadczy o tym silny związek między wolnością a rozumem.

2. Założenia terminologiczne

Wśród wyróżnionych przez Andrew Heywooda podstawowych wartości liberalizmu poczesne miejsce zajmują wolność oraz rozum⁶. Warunkują one bowiem możliwość nieskrępowanego podejmowania decyzji oraz działania. Uobecnia się to jednak dopiero po rozpoznaniu relacji między wolnością a rozumem występującej na gruncie liberalizmu.

Związek między wolnością i rozumem okazuje się bliski. Wskazują na to tacy teoretycy liberalizmu, jak Isaiah Berlin czy Friedrich von Hayek. Pierwszy z nich, rekonstruując nowożytnie źródła myśli liberalnej, wręcz milcząco zakłada naturalność związku wolności

⁶ A. Heywood, *Politologia*, przekł. B. Maliszewska [i in.], WN PWN, Warszawa 2006, s. 54-56.

z rozumem. Na styku dwóch pytań: „Kto mną włada?” oraz „Jak daleko posunięta może być ingerencja władzy w stosunku do moich działań?”⁷, Berlin lokuje różnicę między wolnością pozytywną i wolnością negatywną. Negatywny aspekt wolności sprowadza się do wyznaczenia obszaru niezależności działań jednostki od wpływu innych czynników wewnętrznych lub zewnętrznych. Wyznaczenie to zostaje umożliwione poprzez określenie warunków bezpiecznego działania jednostki w obrębie grupy, tj. takich, które umożliwiają niezagrożoną swobodę poruszania się w niej. Chodzi tu zatem o wykreślenie granic sfery prywatnej oraz zakresu regulacji prawnych. Konieczność wyznaczenia obszaru niezależności od obcej ingerencji wypływa z rozpoznania niemożności pogodzenia zróżnicowanych interesów i celów ludzi oraz ważności innych wartości, jak szczęście, kultura, równość itd.⁸ Kwestią sporną w tej kwestii pozostaje ustalenie, do jakich granic możliwa jest ingerencja w obszar wolności jednostki.

Dużo bardziej kontrowersyjne jest pojęcie wolności pozytywnej. Berlin nieprzypadkowo jego treść wiąże z pytaniem: „Kto mną włada?”. Teoretyk charakteryzuje bowiem wolność pozytywną jako pragnienie władania sobą samym (*to be one's own master*)⁹. Pozytywny wymiar wolności nie sprowadza się wyłącznie do niezależności jednostki od przymusu czynników zewnętrznych. Jej wymogiem jest zdolność do samodzielnego wyznaczania celów oraz do działania prawdziwie autonomicznego, którego jednostka jest jedynym inicjatorem i źródłem. Dla Berlina oznacza to zwrot ku swemu wnętrzu w poszukiwaniu tego, co pozwala i przeszkadza w takim działaniu. Efektem tego zwrotu zaś jest odkrycie luki między „ja

⁷ I. Berlin, *Two concepts of liberty*, [w:] *Four Essays on Liberty*, Oxford University Press, New York 1969, s. 130, [tłumaczenie autora].

⁸ Tamże, s. 123-124.

⁹ Tamże, s. 131.

prawdziwym” a „ja popędliwym”¹⁰. Tym sposobem pojęcie wolności pozytywnej wikała się w dobrze znaną na gruncie filozofii tematykę niejednorodności natury ludzkiej. Jakkolwiek utrudnione stają się przez to rozważania nad wolnością, to niewątpliwie trwale związują się z refleksją nad ludzką racjonalnością. Tą bowiem częścią natury ludzkiej, która ma gwarantować samodzielność działania jednostki jest właśnie rozum. Założenie to konsoliduje wartości wolności i rozumu, otwierając nas na potrzebę zrozumienia, w jaki sposób rozum umożliwia realizację wolności (pozytywnej) czy inaczej, jakie kryteria racjonalności należy przyjmować wobec działań decydenta.

Przeczuwał to Friedrich August von Hayek, podejmujący rozważania nad racjonalnością w ramach stosunków społeczno-politycznych. Rozróżnił on stronnictwo racjonalistyczne, podług którego forma instytucji społecznych miałyby być wynikiem przemyślanych działań człowieka, opartych o abstrakcyjne reguły oraz podejście ewolucjonistyczne, postulujące uzależnienie formowania instytucji od warunków społecznych, nie indywidualnych projektów¹¹. Kluczową obserwacją von Hayeka jest jednak to, że w debacie między racjonalistami a ewolucjonistami musi znaleźć się miejsce na pytanie o materialne warunki decyzji, tj. faktyczny przebieg indywidualnych procesów decyzyjnych czy ograniczenia umysłu człowieka. „W racjonalistycznej argumentacji przeoczono fakt, że przyczyną stosowania abstrakcyjnych zasad jest to, iż umysł nasz nie jest w stanie ogarnąć skomplikowanej rzeczywistości we wszystkich szczegółach – pisze Hayek i niedługo potem dodaje – Zabrzmi to paradoksalnie, gdy powiemy, że aby zmusić się do działania racjo-

¹⁰ Tamże, s. 132.

¹¹ F.A. von Hayek, *Konstytucja wolności*, przeł. F. Englis, oprac. i red. H. Lapszyc, Wyd. Wers, Warszawa–Wrocław 1987.

nalnie, często uznajemy za konieczne kierować się raczej zwyczajami niż rozumowaniem”¹².

Jeśli w ramach projektu liberalnego fundamentalną rolę odgrywa dążenie do realizacji indywidualnych interesów, nie sposób uciec od optymistycznego założenia, że jednostka wie, jakie są jej interesy i w jaki sposób je realizować. Jednostka jest tu zatem postrzegana jako racjonalna. Jednak, aby założenie to nie pozostało pustym sloganem, należy zastanowić się nad tym, które decyzje jednostki są racjonalne, a które nie. Określenie tego miała zapewnić teoria oczekiwanej użyteczności.

3. Teoria oczekiwanej użyteczności

Słowa Hayeka wobec racjonalistycznego ujęcia działania to element krytyki wyprowadzanej wobec takich modeli racjonalności, w których umysł człowieka postrzegany jest jako potężna maszyna obliczeniowa. Gerd Gigerenzer źródeł tego typu modeli upatruje już w XVII wieku, kiedy to dokonała się „rewolucja probabilistyczna”, między innymi za sprawą Blaise’a Pascala i jego zakładu¹³. Model racjonalności ukuty we wspomnianej rewolucji opiera się na operacjach na prawdopodobieństwach występowania zdarzeń oraz korzyściach (stopniach użyteczności) ze zdarzeń. Miałyby to gwarantować rozsądną metodę podejmowania decyzji. Jak jednak stwierdza Gigerenzer, metoda ta odpowiada umysłom niepodlegającym ograniczeniom, jakim podlegają umysły ludzkie. Dlatego też model ten określa mianem racjonalności demonicznej¹⁴, do czego jeszcze powrócę. Zaproponowana przez Johna von Neumanna oraz

¹² Tamże, s. 68.

¹³ G. Gigerenzer, P.M. Todd, the ABC Research Group, *Simple Heuristics that Make us Smart*, Oxford University Press, Oxford 1999, s. 6.

¹⁴ P.M. Todd, G. Gigerenzer, *Precis of Simple Heuristics that Make us Smart*, „Behavioral and Brain Sciences” 2000, Vol. 23, s. 728-729.

Oskara Morgensterna teoria oczekiwanej użyteczności stanowi przykład tego rodzaju ujęcia racjonalności¹⁵.

Zgodnie z teorią oczekiwanej użyteczności wybór spośród dostępnych opcji powinien opierać się na przeliczeniach prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzenia z miarą jego użyteczności, co reprezentuje poniższa formuła:

$$U(x) = \sum_{i=1} (x_i p_i)$$

gdzie U to funkcja oczekiwanej użyteczności, x to wartość opcji, zaś p to miara prawdopodobieństwa wystąpienia danego zdarzenia. W tzw. dylemacie Allais¹⁶ (od nazwiska francuskiego ekonomisty Maurice'a Allais) decydent dokonuje wyboru między dwoma zakładami¹⁷:

(A) $x = 1000$ zł, $p = 1$

(B) $x_1 = 5000$ zł $p_1 = 0,1$, $x_2 = 1000$ zł $p_2 = 0,89$, $x_3 = 0$ zł $p_3 = 0,01$.

Zgodnie z teorią oczekiwanej użyteczności decydent powinien wybrać opcję (B), ponieważ (zgodnie z powyżej podanym wzorem funkcji) wartość oczekiwanej użyteczności tego zakładu przeważa wartość zakładu (A): $U(A) = 1000$, zaś $U(B) = 1390$, a więc:

$$U(A) < U(B).$$

Okazuje się jednak, że większość decydentów postawionych przed podobnym wyborem prawdopodobnie postąpiłaby wbrew założeniom teorii oczekiwanej użyteczności, wybierając opcję (A). Według Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego przyczyną tego

¹⁵ J. von Neumann, O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton 1947.

¹⁶ Patrz: D. Kahneman, *Pułapki myślenia...*, dz. cyt., s. 414-415.

¹⁷ Przedstawione zakłady stanowią pewną wariację oryginalnego pomysłu Allais z 1953 roku. Patrz: P. Mongin, *Expected Utility Theory*, [w:] *Handbook of Economic Methodology*, eds. J.B. Davis, D. Wade Hands, Uskali Mäki, Edward Elgar Publishing, London 1997, s. 342-350.

jest efekt pewności przejawiany w obliczu decyzji takich jak dylemat Allais¹⁸. Ludzie są skłonni przeceniać te zjawiska, które uznają za pewne, co potwierdza szereg badań przeprowadzanych przez Kahnemana i Tversky'ego¹⁹.

Celem teorii oczekiwanej użyteczności, jako teorii normatywnej, jest liczbowe określenie wyników oraz ich preferowanego porządku na danym zbiorze opcji wyboru²⁰. Funkcja użyteczności U umożliwia przyporządkowanie określonych wartości odpowiednim opcjom wyboru i w efekcie ustalenie pewnej hierarchii między tymi opcjami, przez co w stosunkowo nietrudny sposób decydent otrzymuje obraz swoich preferencji²¹.

W tak opisanej sytuacji podejmowania decyzji (problemu decyzyjnego), kluczową rolę odgrywa to, którą z opcji decydent woli w większym lub mniejszym stopniu. W ramach sformalizowanych teorii decyzji relacja preferencji powinna spełniać pewne aksjomaty. Jednym z nich jest aksjomat o stałości preferencji²². Jeśli decydent preferuje opcję x nad opcją y , czyli $U(x) > U(y)$, to uzupełnienie ich o opcję z zachowuje relację preferencji $U(x, z) > U(y, z)$ ²³.

¹⁸ Patrz: D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, „Econometrica” 1979, Vol. 47, No. 2, s. 263-292.

¹⁹ Tamże, s. 265-267.

²⁰ W kategoriach teorii decyzji problem decyzyjny, którego modelowanie umożliwia teoria oczekiwanej użyteczności stanowi trójkę $\langle A, W, P \rangle$, gdzie A stanowi zbiór opcji wyboru, W zbiór wyników, zaś P relację preferencji na zbiorze W .

²¹ W wersji sformalizowanej funkcja użyteczności stanowi przyporządkowanie elementów ze zbioru opcji wyboru W w zbiór liczb rzeczywistych R , $U: W \rightarrow R$.

²² Zaproponowana nazwa pochodzi od autora.

²³ Należy zaznaczyć, że mowa tutaj o sytuacji decyzyjnej w warunkach ryzyka, wobec czego każdej opcji x, y, z odpowiada odpowiednia miara prawdopodobieństwa p ich wystąpienia. Patrz: A.Z. Grzybowski, *Matematyczne modele konfliktu. Wykłady z teorii gier i decyzji*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2012, s. 20-21.

Amos Tversky wraz z Eldarem Shafir'em wykazali jednak, że decyzje w warunkach rzeczywistych mogą nie spełniać warunku stałości. Badacze postawili sobie za cel sprawdzenie, czy decydenci zachowują swoje preferencje, gdy zbiór opcji wyboru zostanie zwiększony. Zaproponowali oni następujący scenariusz:

„Przyjmij, że rozważasz zakup odtwarzacza płyt CD i jeszcze nie zdecydowałeś, jaki model wybrać. Przechadzasz się po sklepie, w którym trwa jednodniowa wyprzedaż. Oferuje się w nim popularny odtwarzacz marki SONY za jedyne \$99, znacznie poniżej zwykłej jego ceny. Czy wybierasz:

x : zakup odtwarzacza SONY,

y : przeczekanie w celu przejrzenia innych modeli”²⁴.

W badanej grupie 66% uczestników wybrało opcję x , zaś 33% opcję y ²⁵. Zgodnie zatem z założeniem o stałości preferencji decyzje uczestników nie powinny ulec zmianie, gdy zostanie dodana opcja z , co zostało uczynione w kolejnym scenariuszu.

„Przyjmij, że rozważasz zakup odtwarzacza płyt CD i jeszcze nie zdecydowałeś, jaki model wybrać. Przechadzasz się po sklepie, w którym trwa jednodniowa wyprzedaż. Oferuje się w nim popularny odtwarzacz marki SONY za jedyne \$99 oraz pierwszorzędny odtwarzacz marki AIWA za jedyne \$159, znacznie poniżej zwykłej jego ceny. Czy wybierasz:

x : zakup odtwarzacza SONY,

y : przeczekanie w celu przejrzenia innych modeli,

z : zakup odtwarzacza AIWA”²⁶.

W tym przypadku opcję x wybrało 27%, opcję z również 27%, zaś opcję y aż 46% badanych. Wyizolowana dostępność pro-

²⁴ A. Tversky, E. Shafir, *Choice Under Conflict. The Dynamics of Deferred Decision*, „Psychological Science” 1992, Vol. 3, No. 6, s. 360 – tłumaczenie treści ankiety pochodzi od autora.

²⁵ Tamże, s. 360.

²⁶ Tamże.

duktów, tj. gdy decydent stał albo przed wyborem odtwarzacza SO-NY albo odtwarzacza AIWA, częściej prowadziłyby do dokonania zakupu. Gdy natomiast produkty pojawiły się łącznie i decydent mógłby wybierać między nimi, częściej następowała całkowita rezygnacja z możliwości zakupu. Tversky i Shafir próbowali w ten sposób wykazać, że podejmowanie decyzji w warunkach rzeczywistych nie podlega wyłącznie operacjom na wartościach prawdopodobieństwa i użyteczności opcji wyboru. Dodanie opcji z w drugim z powyższych scenariuszy wprowadza w proces decyzyjny element konfliktu między produktem tańszym a produktem lepszej jakości. Stąd też przyczynę wzrostu częstości porzucenia decyzji (z 33% do 46%) badacze upatrują właśnie w wystąpieniu elementu konfliktu między jakościami produktów²⁷.

Tversky i Shafir wskazują również na inne czynniki, mogące wpływać na niestałość preferencji decydentów. Badacze sprawdzali, czy decyzje studentów co do możliwości zakupu wycieczki po okazyjnej cenie ulegną zmianie w zależności od ich wiedzy na temat zdania lub oblania ważnego egzaminu. W pierwszym wariacie studenci nie posiadali wiedzy na temat tego, czy egzamin zdali, czy oblali. Ponad 60% respondentów wybierała wówczas opcję dokonania opłaty za możliwość odstąpienia od decyzji o zakupie do czasu poznania wyników egzaminu. Zaledwie 32% studentów decydowało się na zakup. W drugim wariacie studenci otrzymywali informację o wyniku egzaminu (zdany/oblany). Wówczas zarówno w grupie tych, którzy wiedzieli, że egzamin zdali, jak i tych, co nie zdali, ponad 50% uczestników decydowało się na zakup wycieczki. Już tylko nieco ponad 30% osób (w obu grupach) było skłonnych do zapłaty za możliwość późniejszego zadecydowania²⁸. Tversky i Shafir wy-

²⁷ Tamże, s. 361.

²⁸ A. Tversky, E. Shafir, *The Disjunction Effect in Choice Under Uncertainty*, „Psychological Science” 1992, Vol. 3, No. 5, s. 305.

snuwają z tego wniosek, że na podjęcie decyzji znaczący wpływ ma sama obecność niepewności (w tym przypadku co do wyniku egzaminu)²⁹. Przedstawione przez nich kwestionariusze wskazują, że preferencje decydentów nie są stałe i naruszają aksjomatykę relacji preferencji. Podobnie dzieje się z zasadą Sure-Thing wyprowadzonej przez Leonarda J. Savage'a.

Savage podejmuje się zadania zaprojektowania teorii decyzji opartej na pojęciu prawdopodobieństwa subiektywnego³⁰, stąd proponuje przyjęcie następującej reguły:

„[Dla dowolnych dwóch działań f i g] jeśli osoba preferuje f nad g bądź to wiedząc, że wydarzenie B wystąpi, bądź wiedząc, że wydarzenie B nie wystąpi, powinna ona preferować f nad g , nawet jeśli nie wie nic o B ”³¹.

Według zasady Sure-Thing decydent zignoruje te stany świata, w których wynik jego decyzji będzie taki sam. Pozwala ona na modelowanie wyborów decydenta w oparciu o stan jego wiedzy w określonych rzeczywistych okolicznościach podejmowania decyzji. Dzięki temu z decydenta zostaje zdjęty ciężar rozpoznawania rozkładów prawdopodobieństwa dla wszystkich możliwych wyników jego decyzji. W zamian za to wystarczy, że decydent będzie wiedział, jakie stany świata występują (lub mogą wystąpić) przy danej decyzji i określić, jakie działania w tych warunkach są przez niego preferowane. Z tak skonstruowanym problemem decyzyjnym mieli do czynienia studenci w badaniu Tverky'ego i Shafira. Uczestnicy wiedzieli, że zdali bądź oblali egzamin oraz znali dostępne dzia-

²⁹ Tamże, s. 306.

³⁰ J. Pearl, *The Sure – Thing Principle*, UCLA Cognitive Systems Laboratory, Technical Report R-466 2016, s. 2. Pojęcie prawdopodobieństwa subiektywnego odnosi się do stopni przekonania decydenta o wystąpieniu danego zdarzenia i w odróżnieniu od prawdopodobieństwa częstościowego nie wymaga powtarzalności doświadczenia.

³¹ Tamże, s. 2 – tłumaczenie pochodzi od autora.

łania – mogli kupić wycieczkę lub jej nie kupować. Zasada Sure-Thing przewiduje, że studenci są w stanie określić swoje preferencje co do zakupu wycieczki, wiedząc jedynie, że mogli zdać lub oblać egzamin i preferencje te powinny być stałe, tj. niezmiennie w sytuacji, gdy uczestnicy już znają wyniki egzaminu. Być może lepszy tego obraz zapewniają kwestionariusze dotyczące wyboru między odtwarzaczami SONY i AIWA. Skoro respondenci, wiedzący o możliwości przeszukania opcji alternatywnych, mieli ustalone preferencje co do zakupu sprzętu muzycznego, to zgodnie z zasadą Sure-Thing te preferencje nie powinny ulegać zmianie w przypadku pojawienia się konkurencyjnego produktu³².

4. Racjonalność ekologiczna

Teoria oczekiwanej użyteczności oraz modelowanie decyzji w oparciu o aksjomatykę rachunku prawdopodobieństwa podlega szerokiej krytyce. Wspomniany już Gerd Gigerenzer włącza tego typu teorie decyzji w ujęcie racjonalności demonicznej, nawiązując do metafory wszechwiedzącego demona Laplace'a. Przywołanie przez Gigerenzera demona posiadającego wyczerpującą wiedzę na temat struktury wszechświata, ilustruje wymagania stawiane przed decydemem przez aksjomatyczne modele decyzji. Według naukowca bowiem zwolennicy demonicznego ujęcia racjonalności pokładają zbyt dużo nadziei w możliwości ludzkiego umysłu, ignorując jego

³² Istotnym założeniem zasady Sure-Thing jest niezależność działań decydenta i stanów świata. W przypadku, gdy działania mają wpływ na okoliczności, funkcja użyteczności preferowanego działania może ulegać zmianie wraz z podejmowaniem danego działania. Kwestią problematyczną pozostaje to, w jakim sensie możemy mówić o tej niezależności. Decyzja co do zakupu wycieczki i wyniki egzaminu są zdarzeniami niezależnymi, tj. jedno nie wpływa na miarę prawdopodobieństwa wystąpienia drugiego. Studenci zachowali się w sposób sugerujący, że zauważają oni zależność decyzji od wyniku.

ograniczenia. Człowiek w sytuacji decyzji w warunkach niepewności lub ryzyka podlega limitom czasu, zasobów wiedzy (lub innego rodzaju) oraz możliwości obliczeniowych. Skłania to Gigerenzer do zdyskredytowania racjonalności demonicznej jako nieoddającej rzeczywistych metod podejmowania decyzji³³ i zaproponowania konkurencyjnego ujęcia racjonalności – ekologicznej, opartej na heurystykach, zrelatywizowanej do środowiskowych warunków podejmowania decyzji.

Gigerenzer definiuje heurystyki jako strategie decyzyjne, w których ignoruje się część dostępnych informacji na rzecz szybszego, bardziej oszczędnego i (być może) trafniejszego podejmowania decyzji³⁴. Strategie heurystyczne w zamierzeniu są modelami, podobnie jak teoria oczekiwanej użyteczności. Ich zaletą jest jednak to, że lepiej oddają faktyczny przebieg procesów decyzyjnych i są łatwiejsze do wykorzystania w sytuacji problemu decyzyjnego ze względu na uwzględnienie w nich struktury informacji dostępnej w danym środowisku oraz ewolucyjnie wykształconych zdolności poznawczych człowieka (np.: pamięci)³⁵. Według Gigerenzer ludzki mózg podejmuje decyzje w najbardziej opłacalny dla siebie sposób. Identyfikacja zdolności poznawczych, którymi dysponuje, umożliwia zoperacjonalizowanie procesu decyzyjnego do ogólnej formy heurystyki. Kształtują ją trzy elementy składowe: reguła przeszukiwania wśród opcji wyboru (*searching rule*), reguła zaprzestania przeszukiwania (*stopping rule*) oraz reguła decyzyjna (*decision rule*)³⁶. Struk-

³³ P.M. Todd, G. Gigerenzer, *Precis of Simple Heuristics that Make us Smart*, art. cyt., s. 729.

³⁴ G. Gigerenzer, W. Gaissmeier, *Heuristic Decision Making*, „Annual Review of Psychology” 2011, Vol. 62, s. 454.

³⁵ D.G. Goldstein, G. Gigerenzer, *Models of Ecological Rationality: The Recognition Heuristic*, „Psychological Review” 2002, Vol. 109, No. 1, s. 75.

³⁶ G. Gigerenzer, W. Gaissmeier, *Heuristic Decision Making*, art. cyt., s. 456.

tura heurystyk okazuje się nader skomplikowana. Powodem tego jest zaangażowanie wielu czynników zawartych w poznawczej strukturze człowieka, jak i w warunkach środowiskowych. W próbach modelowania procesów decyzyjnych człowieka muszą zaś zostać rozpoznane i zaangażowane te elementy, które prowadzą do szybkich oraz oszczędnych (*fast and frugal*) wyników.

Sztandarowym przykładem w ten sposób ustrukturyzowanej strategii decyzyjnej jest heurystyka rozpoznawania (*recognition heuristic*). W oparciu o mechanizmy pamięciowe decydenta oraz środowiskowe struktury informacyjne, w których ramach podejmowana jest decyzja, decydent jest w stanie poradzić sobie w sytuacji problemu decyzyjnego bez pełnej wiedzy o dostępnych opcjach. Mechanizmem działania heurystyki rozpoznawania jest wskaźnik korelacji oparty na ścisłości powiązania trzech elementów: obranego kryterium (przeszukiwania opcji), pośrednika (*mediator*) oraz pamięci. Regułą przeszukiwania opcji w ramach tej heurystyki będzie zatem przegląd możliwości pod kątem informacji zawartych w pamięci najbliższych obranemu kryterium, zaś regułą zaprzestania, odnalezienie opcji spełniającej warunek bliskości zapamiętanych informacji z kryterium. Nie jest do tego jednak niezbędny duży zasób wiedzy o przeszukiwanych opcjach. Wystarczy, że środowisko podejmowania decyzji zapewnia dostęp do pośredników powiązanych z kryterium przeszukiwania, np. mediów, rozmów, obwieszczeń itp. Dzięki pośrednikowi decydentowi wykorzystującemu heurystykę rozpoznawania wystarczy zasób wiedzy powiązany zaledwie z kryterium³⁷. Gigerenzer charakteryzuje heurystykę rozpoznawania w prostszych słowach: „Jeśli jedna z dwóch opcji zostaje rozpozna-

³⁷ D.G. Goldstein, G. Gigerenzer, *Models of Ecological Rationality...*, art. cyt., s. 78.

na, druga zaś nie, przypisz rozpoznanej alternatywie wyższą wartość ze względu na obrane kryterium³⁸.

To, czy wykorzystanie heurystyki rozpoznawania okazuje się skuteczne, tj. czy przewidywania czynione z jej pomocą są trafne, Gigerenzer i inni badacze starali się ukazać wiarygodność stosowania rzeczony heurystyki poprzez ustalenie stosunku trafnych i błędnych wskazań w różnych problemach decyzyjnych. Okazało się, że amatorzy tenisa lepiej wskazywali zwycięzcę Wimbledonu w roku 2004 niż profesjonaliści, konsumenci wyłącznie na podstawie rozpoznania marki byli w stanie wskazać lepszy jakościowo produkt³⁹, zaś amerykańscy studenci szeregowali niemieckie miasta pod kątem wielkości nie gorzej niż miasta amerykańskie⁴⁰.

Propozycje Gigerenzera oraz innych badaczy heurystyk niewątpliwie wprowadzają pewną świeżość w rozważaniach nad racjonalnością decyzji. Prawa logiki oraz aksjomaty rachunku prawdopodobieństwa zapewniają decydentom kryteria wewnętrznej spójności dla ich wyborów. W tym ujęciu działaniem racjonalnym będzie zakład, że w rzucie monetą wypadnie orzeł albo reszka. Postawienie pewnej sumy pieniędzy w zakładzie, że w rzucie monetą wypadnie orzeł i reszka zarazem nie będzie racjonalne. Badacze heurystyk zaś dążą do ustanowienia kryteriów korespondencji z warunkami środowiska, w których decydent wybiera i podejmuje działania. Ucieczka człowieka przed wilkiem i niedźwiedziem jest racjonalna nie ze względu na to, że skoro wilk jest silniejszy od człowieka, a niedź-

³⁸ G. Gigerenzer, W. Gaissmeier, *Heuristic Decision Making*, art. cyt., s. 460 – tłumaczenie pochodzi od autora.

³⁹ Tamże, s. 461-462.

⁴⁰ D.G. Goldstein, G. Gigerenzer, *Models of Ecological Rationality...*, art. cyt., s. 84.

wiedź od wilka, to niedźwiedź jest silniejszy także od człowieka⁴¹. Decyzja ta jest racjonalna, ponieważ ewolucyjnie wykształcony mechanizm ucieczki nakazuje człowiekowi znaleźć się jak najdalej od dzikich zwierząt. W założeniu heurystyki nie są jednak równorzędnym modelem decyzji. Według Gigerenzera heurystyki są korzystniejsze niż normatywne teorie decyzji, a kryteria korespondencji mogą z powodzeniem zastąpić kryteria spójności⁴². Jednak jego koncepcja racjonalności ekologicznej nie jest wolna od kontrowersji. Jak wskazuje José L. Bermudez może być tak, że heurystyki wcale nie wchodzi w konflikt z normatywnymi teoriami decyzji, gdyż te ostatnie wskazują jedynie jak powinno się podejmować decyzje, by były one racjonalne. Niewykluczone jednak, że decydent znajdzie się w sytuacji wyboru w warunkach braku dostępu do rozkładów prawdopodobieństw rezultatów decyzji i możliwości określenia funkcji użyteczności. Wówczas decydent zmuszony jest do polegania na heurystykach. Nie znaczy to jednak, że heurystyki ustanawiają lepszy paradygmat racjonalności. Taki sposób rozumowania okazał się w tej sytuacji skuteczny i być może doprowadził po prostu do tego samego, do czego doprowadziłyby decydenta kalkulacje miar prawdopodobieństw oraz użyteczności⁴³. Skuteczność natomiast nie jest wskaźnikiem racjonalności działań. Jak dalej wskazuje Bermudez, pojęcie racjonalności powinno wyposażać decydentów w narzędzia oddzielenia działań racjonalnych od nieracjonalnych bez znajomości ich skutków. W przeciwnym wypadku pojęcie to nie proponuje nic

⁴¹ Przykład ten ilustruje tranzytywność relacji „silniejszy niż”. Relacja jest tranzytywna (przechodnia), jeśli dla pary elementów zachodzi $\langle x, y \rangle$ oraz zachodzi $\langle y, z \rangle$, to zachodzi również $\langle x, z \rangle$.

⁴² G. Gigerenzer, P.M. Todd and the ABC Research Group, *Simple heuristics that make us smart*, dz. cyt., s. 22.

⁴³ J.L. Bermudez, *Rationality, logic and fast and frugal heuristics*, „Behavioral and Brain Sciences” 2000, Vol. 23, s. 744.

użytecznego⁴⁴. Colin Allen z kolei dokonuje rozróżnienia między środowiskiem pasywnym (*passive environment*) a środowiskiem sprawców (*agentive environment*). Heurystyki mogą okazać się dobrymi (adaptacyjnie) strategiami decyzyjnymi w warunkach środowiska pasywnego, w którym decydent nie musi reagować na działania innych decydentów, a jego wybory nie prowadzą do znacznych zmian w środowisku. Jednak w środowisku sprawców (czyli okolicznościach społecznych) może się okazać, że decydent opierający w pełni swoje decyzje na heurystykach zostanie wykorzystany przez decydenta sprawnie posługującego się normatywnymi teoriami decyzji⁴⁵.

5. *Homo oeconomicus* czy *homo oecologicus*?

Powracając do rozważań Berlina nad wolnością negatywną i pozytywną warto spróbować nieco rozjaśnić sprawę tego, w jaką relację w warunkach liberalizmu wchodzi wolność i rozum. Otóż, jeśli uzna się postulowane przez Berlina dwie formy wolności, jej aspekt negatywny umożliwia pełnię wykorzystania rozumu, zaś rozum umożliwia realizację pozytywnej formy wolności. Gwarancja wolności negatywnej jest gwarancją integralności i samodzielności jednostki. Zapewnienie jej niezależności od nieuzasadnionego wpływu czynników zewnętrznych, pozwala na zawierzenie własnemu osądowi. Osąd ten natomiast umożliwia jednostce rozpoznanie, jakie chce osiągnąć cele i jakie środki należy przedsięwziąć. W tym właśnie sensie działanie wolne jest uwarunkowane w działaniu racjonalnym. To jednak nie wszystko. Zapewnienie jednostce możliwości wyrażania swojej indywidualności nie rozwiązuje bowiem

⁴⁴ Tamże, s. 745.

⁴⁵ C. Allen, *The evolution of rational demons*, „Behavioral and Brain Sciences” 2000, Vol. 23, s. 742.

kwestii tego, w jaki sposób miałyby to robić. A będąc precyzyjnym, które z działań jednostki jest racjonalne, a które nie. Jest to pytanie o kryteria racjonalności. Odpowiedź na nie miały zapewnić normatywne teorie decyzji. Spośród dwóch opcji racjonalnie jest wybrać tę, której wartość użyteczności jest najwyższa. Ten prosty na pozór schemat okazuje się niedoścignionym ideałem nawet dla najtęższych umysłów, co próbował pokazać Maurice Allais za pomocą swego dylematu: „Zgodnie z oczekiwaniami Maurice’a Allais, kompetentni i inteligentni uczestnicy spotkania [wśród nich: Paul Samuelson, Kenneth Arrow, Milton Friedman czy Leonard J. Savage – W.R.] nie zauważyli, że ich preferencje naruszają teorię oczekiwanej użyteczności, dopóki nie zwrócił im na to uwagi pod koniec spotkania”⁴⁶.

Ten niejedyny przykład braku konsekwencji w stosowaniu się do zaleceń normatywnych teorii decyzji, okazał się przyczynkiem do prób wprowadzania konkurencyjnych ujęć racjonalności. koncepcja racjonalności ekologicznej wydaje się póki co najbardziej spektakularna. Pojawiają się jednak wątpliwości, czy ten rodzaj racjonalności rzeczywiście proponuje wiarygodne kryteria dla oddzielenia działań racjonalnych od nieracjonalnych, czy może jest to jedynie recepta na radzenie sobie z problemami codzienności.

Pytanie o pojęcie racjonalności jest ważne, szczególnie dla liberała. Być może powinien on przyjąć i próbować sprostac wymagom racjonalności teorii normatywnych, być może porzucić je na rzecz racjonalności ekologicznej, a być może szukać czegoś nowego. Wybór ten w każdym razie może okazać się dla niego jednym z trudniejszych.

⁴⁶ D. Kahneman, *Pułapki myślenia...*, dz. cyt., s. 416.

Rationality in liberal era

In current paper I would like to present two opposite visions of rationality. First, rationality of normative decision theories. It is based on an example of Expected Utility Theory. Second, ecological rationality engaging the concept of heuristics. I argue that knowledge concerning which act is rational and which is not is important for individual performance within liberalism. In order to strengthen this thesis I point to historically shaped form of relation between freedom and reason.