

**Józef Hozer**

Uniwersytet Szczeciński

## **BEHAVIORALNE TEORIE EKONOMICZNE LEONA WŁADYSŁAWA BIEGELEISENA A PROBLEMATYKA SKŁONNOŚCI**

### **Streszczenie**

Skłonności są istotnymi elementami procesu aktywności ekonomicznej człowieka. Wybory ekonomiczne są zdeterminowane przez skłonności. Problematykę tą można analizować z perspektywy związków występujących w gospodarczej działalności człowieka. Obserwuje się trzy rodzaje związków: celowe, przyczynowo-skutkowe i współistnienia. W. Biegeleisen podkreślał wagę związków celowych jako jednych z ważniejszych dla gospodarki.

**Słowa kluczowe:** skłonności ludzkie, celowości i związki celowe, behawioryzm.

### **Wprowadzenie**

W pracach K. Poppera, A. Hirschmana, J. Hozera i M. Doszyna<sup>1</sup> przedstawiono wiele rozważań na temat skłonności, z których wynika, że istotnie przyczyniają się one do efektywności ludzkiego gospodarowania. Jedną z definicji pojęcia skłonności brzmi: „Skłonność jest nachyleniem czegoś lub kogoś w kierunku czegoś lub kogoś sprawiającym, że pewne zdarzenia stają się bardziej prawdopodobne”<sup>2</sup>. Skłonności to istotne zjawisko z zakresu ekonomii,

---

<sup>1</sup> K. Popper, *Świat skłonności*, Znak, Kraków 1997; A.O. Hirschman, *Namiętności i interesy*, Znak, Kraków 1997; J. Hozer, J. Doszyń, *Ekonometria skłonności*, PWE, Warszawa 2004.

<sup>2</sup> J. Hozer, *Ekonometryczna interpretacja skłonności w ekonomii*, „Przegląd Statystyczny” 2002, nr 3, 5–14.

może najistotniejsze z punktu widzenia ekonomii behawioralnej. Takie, a nie inne zachowania człowieka w procesie gospodarowania są w pewnej mierze zdeterminowane jego skłonnościami. Cechy robotnika, takie jak zdyscyplinowanie, pracowitość, ambitność, ze wszech miar determinują jego wydajność. Jeżeli do tych skłonności dodamy skłonność do innowacji, to otrzymamy racjonalizatora i wynalazcę. Do tego, aby zostać dobrym badaczem, potrzebna jest skłonność do dociekliwości. Jeżeli młody człowiek jest dociekliwy, innowacyjny, ambitny, pracowity, a jednocześnie zdyscyplinowany, mamy gotowy materiał na dobrego twórcę nauki, sztuki, biznesu.

Jak ukształtować w młodych te potrzebne skłonności? Nad tym myślą ci, którzy tworzą systemy edukacyjne od przedszkola po studia. Skłonności te mogą być bowiem skłonnościami wrodzonymi, mogą też zostać ukształtowane w procesie edukacji i wychowania. Kreowanie tych dobrych skłonności u młodych ludzi, to tworzenie potencjału w postaci lepszego kapitału ludzkiego, a przez to większej efektywności ekonomicznej. Pozytywne skłonności połączone z inteligencją wrodzoną oraz nabytą (praktyczną) są podstawą wielkich osiągnięć ludzi i całych społeczeństw ludzkich. Systemy edukacyjne zbyt często stawiają na wiedzę, nie doceniając roli wyobraźni.

Jak kształtować i rozwijać wyobraźnię – to dobre pytanie. Pozytywne skłonności, wyobraźnia i inteligencja to cechy, które, jak już wspomniano, powinny być kształtowane w procesie edukacji i wychowania. W pracy J. Hozer i M. Doszyna<sup>3</sup>, w której przedstawiono ekonometryczne rozważania nad skłonnościami ludzi, omówiono też miary skłonności.

Autor niniejszego artykułu w swoich pracach<sup>4</sup> przedstawił analizę dzieł Pareto, Misesa, Beckera odnoszącą się do problematyki skłonności ludzkich w procesie gospodarowania. Okazuje się bowiem, że problematyka ta nie jest poruszana, bądź też, jak u Pareto, jest inaczej identyfikowana (tytułowana). W niniejszym artykule omówiona zostanie twórczość Leona Władysława Biegeleisena, autora dwutomowego dzieła w języku polskim pt. „Wstęp do nauki ekonomii społecznej”<sup>5</sup> (Warszawa 1937/39). Dzieło to, prawie zupełnie zapo-

<sup>3</sup> J. Hozer, M. Doszyna, *Ekonometria skłonności*, PWE, 2004.

<sup>4</sup> J. Hozer, *Ekonometryczna interpretacja...*, *op.cit.*; J. Hozer, *Miscellanea mikroekonometrii*, KEiS US, IADiPG w Szczecinie, Szczecin 2010; J. Hozer, *Oblicza kultury*, E. Kochan, P. Ziemiński (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.

<sup>5</sup> L.W. Biegeleisen, *Wstęp do nauki ekonomii społecznej*, t. I, *Teoria relatywizmu gospodarczego*, Warszawa 1937; L.W. Biegeleisen, *Wstęp do nauki ekonomii społecznej*, t. II, *Teoria modeli ekonomicznych*, Warszawa 1939.

mniane w literaturze polskiej, liczy 1300 stron, a napisane zostało przed drugą wojną światową, stąd jest wolne od ideologicznych wymuszeń. Twórczości L.W. Biegeleisena warto poświęcić uwagę z jeszcze jednego względu – tom drugi, liczący 585 stron, w znacznej mierze poświęcony jest ekonomii behawioralnej, w szczególności księga druga zatytułowana „Psychologiczne podstawy ekonomii”. Odpowiednie fragmenty pracy omówione zostaną według poszczególnych tematów.

### **Celowość (teleologia)**

Autor w całej pracy stoi na stanowisku, że wolna wola ludzka i celowe działania człowieka odgrywają dużą rolę. Zrywa z dogmatem przyczynowości w ekonomii, który był przyjmowany przez większość teoretyków zarówno przed, jak i po Biegeleisenie. Przyczynowość, jak się okazuje, była i jest gloryfikowana przez marksistów<sup>6</sup>, jak i szkołę matematyczną w ekonomii. Pierwsi i drudzy mieli zupełnie odmienne ku temu powody.

Marksściści abstrahowali od celowości z tego prostego powodu, że nie przyjmowali zmiany ustroju socjalistycznego, mimo jego opresyjności i nieefektywności. Mówiąc o powszechności zasady przyczynowości w ekonomii, eliminowali to, co w efekcie przyczyniło się do upadku tego ustroju: skierowanie celowych działań ludzi przeciwko komunistycznym systemom. Była to więc kwestia doktrynalna.

Badacze reprezentujący szkołę matematyczną upierali się przy powszechności zasady przyczynowości z powodów metodologicznych. Badania prowadzone w kierunku związków między zjawiskami wydawały się czynić z ekonomii naukę ścisłą. Celowość rujnowała ten kierunek badań. Stąd też w ekonometrii badania przyczynowe były zasadą. W ekonomii związanej z ekonometrią, ekonomią matematyczną, statystyką ekonomiczną, badaniami operacyjnymi podejście teleologiczne jest właściwie nieobecne. Dzisiaj jeszcze teoria o trzech rodzajach związków w procesie gospodarowania<sup>7</sup> jest ignorowana.

W ekonomii mamy do czynienia ze związkami celowymi, przyczynowymi i związkami współlistnienia. Związki celowe, celowość, w sposób zdecydowany

<sup>6</sup> Tym mianem określamy prawie całą twórczość ekonomii socjalizmu.

<sup>7</sup> Zob. J. Hozer, *Miscellanea mikroekonometrii...*, *op.cit.*, s. 149–153.

przeszkadzają w przewidywaniu zjawisk w przyszłości. Nie wystarczy odrzucić przyczynowości. Należy raczej badać, jak często szeregi czasowe są kreowane przez wolę ludzką, a jak często wynikają ze związków przyczynowych. Można przytoczyć trzy rodzaje pytań i odpowiedzi<sup>8</sup>:

- dlaczego  $Y_t$ ?, dlatego że  $X_{t-1}$  (przyczynowość),
- po co  $X_t$ ?, po to, aby  $Y_{t+1}$  (celowość),
- co z  $X_t$ ?,  $Y_t$  (współistnienie).

Rzeczywistość ekonomiczna jest kształtowana zarówno przez związki celowe, jak i przyczynowe oraz współistnienia. Problemom celowości W. Biegeleisen poświęca wiele miejsca i stoi na stanowisku, że w ekonomii odgrywa ona wielką rolę<sup>9</sup>.

## Behawioryzm

Zachowania pojedynczych osób w procesie gospodarowania to istotna przestrzeń badawcza. Również zachowania wzajemne osób, czyli tak zwany interbehawioryzm (według Biegeleisena), w procesie gospodarowania wymagają stałego zainteresowania badaczy ekonomistów. Wiele działań ludzi w procesach produkcyjnych, w procesach podziału i wymiany wymaga badań psychologów, socjologów, współpracy ekonomistów. Inaczej zachowuje się robotnik, któremu brakuje środków pieniężnych na utrzymanie rodziny (chętnie pracuje w nadgodzinach, jest bardziej zdyscyplinowany), a inaczej pracuje robotnik, któremu tych środków nie brakuje (nie bierze nadgodzin, jest mniej zdyscyplinowany).

Na rynku nieruchomości inaczej zachowuje się nabywca biedny, inaczej bogaty. Pierwszy długo negocjuje, drugi jest bardziej zdecydowany. Powstaje przy tym pytanie, czy i jak metody opisu ilościowego mogą być wykorzystane do opisu zachowania ludzi.

Rodzi się przekonanie, że celowość oraz behawioralność stanowią przeszkodę w dokładnym opisie zjawisk ekonomicznych. Dlatego ekonometryk powinien raczej zadowalać się niskimi poziomami dokładności opisu rzeczywistości, bo oprócz losowości człowiek z celowością działań i swoim zachowa-

---

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 149–153.

<sup>9</sup> Zob. L.W. Biegeleisen, *Wstęp do nauki ekonomii społecznej*, t. I, *op.cit.*, s. 35.

niem rujnuje prawidłowości przebiegu szeregów czasowych w procesie gospodarowania. Coraz więcej w działaniu ludzkim kłamstwa, które jest sposobem na odnoszenie korzyści. Pracodawcy dezinformują pracowników, pracownicy pracodawców, urzędnicy gminni obywateli, obywatele urzędników.

Niedokładności w informacji (dezinformacje) są coraz częstsze i psują wzajemne relacje między stronami uczestniczącymi w procesie gospodarowania. *Efficiency movement*, któremu przyświecał cel zwiększenia wydajności pracy<sup>10</sup>, wymaga dostosowania człowieka do pracy, a płacy do człowieka. W Polsce to hasło było sparafrazowane następująco: właściwa osoba na danym stanowisku i właściwa płaca za dobrą pracę. Działanie bez przekłamań według tego schematu prowadzi do podwyżki wydajności pracy. Zakłócenia – do konfliktów.

Kraje tak zwanego Zachodu przeszły te procesy przed II wojną światową, wykreowały się wówczas takie pojęcia, jak *personality tests*, *character tests*, *behavior habits* i tym podobne. Powstaje pytanie, czy w teorii i praktyce zarządzania krajów tzw. przejściowej ekonomii narzędzia te zostały zaadaptowane, czy jeszcze czekają na „swój” czas. Dzisiaj obserwacje procesów gospodarowania w Polsce pokazują zjawisko rozpadania się dużych firm i powstawania firm mikro (zatrudniających niewiele osób). To właśnie w dużych firmach jest miejsce na adaptację narzędzi ekonomii behawioralnej. Tymczasem miliony małych firm z jednej strony są panaceum na niskie wydajności, z drugiej strony tworzą „wilczą konkurencję” i nie dają możliwości adaptacji „lepszycy” narzędzi zarządzania. „Dziki kapitalizm” opóźnia przyspieszenie gospodarcze, które musi nastąpić dla konwergencji zjawisk. Stąd w teorii ekonomii pojawienie się prac z teorii ekonomii behawioralnej. Silne związki zawodowe w okresie przyspieszenia nie sprzyjają wzrostowi wydajności pracy. Może to jest przyczyną tego, że klincz behawioralny między pracodawcą a związkami zawodowymi prowadzi do swoistej niemożności i upadku struktur ekonomicznych. Należy tutaj sugerować rozwijanie „nowej ekonomii” uwzględniającej nowe uwarunkowania: informatyzację, przekucie kapitału ludzkiego (wykształcenie) i tak dalej.

W „nowej ekonomii” należy uwzględnić: 1) aspekty behawioralne, 2) aspekty genderowe, 3) lepszą strukturę organizacji części w całość, czyli wzrost kooperacji pionowej przy ograniczaniu konkurencji poziomej.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 129.

Jak zmniejszyć koszty produkcji i usług przy rosnącej wydajności pracy? Niewątpliwie lepsze doinformowanie rynkowe i osłabienie konkurencji wymagają przyspieszonej konsolidacji, fuzji i przejęć. Z problemami tymi tym łatwiej poradzi sobie „ekonomia przejściowa”, im szerzej uwzględnimy interesy ludzi uczestniczących w procesie gospodarowania i specyfikę ich behawioru. Biegeleisen poświęca behawioryzmowi aż 336 stron.

### **Skłonności**

Nie możemy jednoznacznie ocenić twórczości L.W. Biegeleisena w kontekście problematyki skłonności. Z jednej strony wskazuje na duże znaczenie skłonności osobowości ludzkiej, z drugiej – widoczne jest u Biegeleisena raczej lekceważenie zjawiska skłonności, a co najmniej ich niedocenywanie. Autor podkreśla znaczącą rolę kalkulacji i woli ludzkiej, zakładając dążność jednostki do racjonalizowania swoich działań.

Biegeleisen, cytując pracę Szumana „Organizm a życie psychiczne”<sup>11</sup>, pisze następująco: „Wartość dla zwierzęcia ma tylko to, co bezpośrednio zaspokaja jego popędowe skłonności lub stoi z nimi w ścisłym związku. Zwierzę odczuwa wartość danej rzeczy dla siebie czysto emocjonalnie i popędowo. Człowiek na odwrót najpierw obiektywnie i rzeczowo chce ocenić, że jakaś rzecz jest wartościowa i wtórnice reagować na nią uczuciowo. Jego poznanie na ogół obiektywizuje się i uniezależnia od czysto uczuciowej reakcji. Zna on pewniejsze i bardziej rzeczowe kryteria wartości niż samą ocenę uczucia”<sup>12</sup>.

Warto polemizować z takim ujęciem sprawy. Zaczniemy od anegdoty. Na balu maturalnym dziewczęta umówiły się, że przy „białym tańcu” poproszą profesorów do tańca. W kącie stołu siedział fizyk i czytał coś zawzięcie. Został poproszony przez najlepszą (i najładniejszą) maturzystkę. Orkiestra grała wolne tango. W trakcie tańca profesor ni stąd, ni zowąd wyjął z kieszeni książkę i zaczął kontynuować lekturę, a do partnerki odezwał się tak: „Czy szanowna pani pozwoli, że prędkość kątową zmniejszymy do zera?”

<sup>11</sup> S. Szuman, *Organizm a życie psychiczne*, Warszawa 1934.

<sup>12</sup> L.W. Biegeleisen, *Wstęp do nauki ekonomii społecznej*, t. II, *op.cit.*, s. 76.

Dla jednych będzie to przykładem zobiiektywizowanej oderwanej od uczucia reakcji, dla innych przejawem zdziwaczenia. Dla nas będzie to ujawnieniem skłonności tego profesora do lektury tekstów z zakresu fizyki (za wszelką cenę).

W innym miejscu autor, znów cytując Szumana, pisze: „Czynności i działania kierowane ośrodkami podkorowymi stoją pod wpływem uczuciowych dążeń i popędowych, ślepych nakazów; postępowanie, na które oddziałuje praca kory mózgowej, liczy się z faktami, z rzeczywistą sytuacją zewnętrzną i stawia obiektywne racje ponad subiektywne, impulsywne i uczuciowe zachcianki i pragnienia”<sup>13</sup>.

Autor, przywołując „teorie rzeczywistości” Freuda i Adlera, optuje za pomniejszaniem roli skłonności. Można więc zapytać, co wywołało kryzys gospodarki światowej w 1929 roku? Kalkulacje wykształconych ekonomistów czy chciwość wszystkich ludzi, skłonność, która jest nieodłączna człowiekowi?

Okazuje się, że osiemdziesiąt lat później rzeczywistość weryfikuje wagę pojęcia skłonności *in plus*. S. Adams<sup>14</sup> podkreśla trzy ważne cechy osobowości ludzkiej: chciwość, chuć i nieracjonalność. Wydaje się, że to spostrzeżenie uwypukla wagę skłonności w ekonomii. Racjonalna kalkulacja, celowość, kora mózgowa winduje na superpoziom wagę wiedzy i temu podporządkowane są systemy edukacyjne. Uczniowie, studenci nie korzystają z niej ochoczo, bo widzą, że oprócz wiedzy ważna jest wyobraźnia, inteligencja.

Podsumowując nasze rozważania, można uznać, że wkład W. Biegeleisena w rozwój ekonomii behawioralnej jest wielki i skonstatować fakt zdystansowania się tegoż autora do wagi skłonności w kreowaniu faktów w procesie gospodarowania. W okresie przedwojennym partycypacja większości osób w gospodarce krajowej nie była tak silna jak obecnie. Wówczas większość świadczyła pracę (najczęściej rolniczą) i partycypowała w zakupach. Dzisiaj znaczna część osób pracuje, kupuje, handluje, inwestuje, oszczędza, kształtuje opinię publiczną i tak dalej. Z tego samego powodu tak mało miejsca poświęcają skłonnościom zarówno M. Weber, jak i W. Biegeleisen. Tylko V. Pareto<sup>15</sup>, nazywa-

---

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 33.

<sup>14</sup> S. Adams, *Przyszłość według Dilberta*, Warszawa 1999, s. 7.

<sup>15</sup> V. Pareto, *op.cit.*

jąc skłonności rezyduami, poświęca im znaczną część swoich rozważań. To wszystko, co przeżywamy, to doświadczenie, które pozostaje w postaci osadów i potem wpływa w każdej sytuacji na to, jak działamy, czyli tworzy nasze skłonności.

## Literatura

- Adams S., *Przyszłość według Dilberta*, Business Press, Warszawa 1999.
- Biegeleisen L.W., *Wstęp do nauki ekonomii społecznej*, t. I, *Teoria relatywizmu gospodarczego*, „Nasza Księgarnia”, Warszawa 1937.
- Biegeleisen L.W., *Wstęp do nauki ekonomii społecznej*, t. II, *Teoria modeli ekonomicznych*, Instytut Wydawniczy „Biblioteka Polska”, Warszawa 1939.
- Hirschman A.O., *Namiętności i interesy*, Znak, Kraków 1997.
- Hozer J., Doszyń J., *Ekonometria skłonności*, PWE, Warszawa 2004.
- Hozer J., *Ekonometryczna interpretacja skłonności w ekonomii*, „Przegląd Statystyczny” 2002, nr 3.
- Hozer J., *Miscellanea mikroekonometrii*, KEiS US, IADiPG w Szczecinie, Szczecin 2010.
- Hozer J., *Oblicza kultury*, E. Kochan, P. Ziemiński (red.), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
- Mises L. von, *Ludzkie działania*, Warszawa 2007.
- Pareto V., *Uczucia i działania*, PWN, Warszawa 1994.
- Popper K., *Świat skłonności*, Znak, Kraków 1997.
- Szuman S., *Organizm a życie psychiczne*, „Nasza Księgarnia”, Warszawa 1934.

## BEHAVIORAL ECONOMIC THEORIES OF LEON WADYSŁAW BIEGELEISEN AND THE PROBLEM OF PROPENSITIES

### Summary

The propensities are very important elements in the process of economic activity. The economic choices are determined by propensities of people. In economy there exist three kinds of relations: purposeful, causal and coexistence. W. Biegeleisen underlined that the purposeful relation is one of the most important relation in economy.

*Translated by Józef Hozer*

**Keywords:** human propensities, purposefulness and purposeful relations, behaviorism.