

Oświecony egoizm a zachowania prospołeczne

Giovanni Tondini, Luca Zarri

1. Wprowadzenie. Egoizm i nie tylko¹

We współczesnych zamożnych społeczeństwach postindustrialnych coraz większe znaczenie mają takie formy interakcji społeczno-ekonomicznych, w których zachowania ludzi motywowane są raczej w sposób złożony i wieloaspektowy niż tylko jednostronnie. Stopień rozwoju materialnego, jaki społeczeństwa te osiągnęły w ciągu kilku ostatnich dziesięcioleci XX wieku, daje ich członkom możliwość wyrażenia swoich motywacji w całej ich złożoności za pomocą takich form interakcji, których rola w czasach, kiedy dominowała potrzeba przetrwania, była jedynie marginalna (o czym więcej w: Tondini, Zarri 2005). Przede wszystkim powinniśmy zrozumieć, że o ile częstokroć prawdą jest, iż nasze zamierzone działania zmierzają do osiągnięcia własnych celów krótkoterminowych (czyli mówiąc językiem tradycyjnej ekonomii, dają perspektywę bezpośrednich korzyści materialnych), o tyle prawdą jest również to, że coraz częściej pojawiają się okoliczności, w których niewątpliwie osiąga się osobisty interes, choć dopiero na *średnią i dłuższą* metę, na co dobitnie zwraca uwagę Adam Smith (1759) w *Teorii uczuć moralnych*:

„Do cech najbardziej użytecznych dla nas samych należą przede wszystkim przymioty *wielkiego rozsądku i mądrości*, dzięki którym jesteśmy w stanie rozpoznać odległe następstwa naszych czynów i przewidzieć korzyści albo szkody, jakie prawdopodobnie z nich nastąpią; po drugie, *panowanie nad sobą*, dzięki któremu możliwe jest powstrzymać się od aktualnej przyjemności i unikać większej przykrości w dalszej przyszłości” (kursywa od autora).

Zatem to dzięki połączeniu rozsądku i panowania nad sobą własne krótkoterminowe upodobania można odłożyć na bok w fazie przejściowej, bez względu na to, czy faza ta jest krótka, czy trwa długo. Nie jest to prosty zabieg: wiele codziennych sytuacji jest źródłem wewnętrznych konfliktów, z rosnącym powodzeniem analizowanych przez tak zwaną ‘ekonomię behawioralną’. Badania teoretyczne, empiryczne i eksperymentalne prowadzone w tej dość szerokiej dziedzinie, a zwłaszcza prace badawcze nad preferencjami intertemporalnymi, najwyraźniej wskazują, że nierzadko ulegamy

pokusie *zasmakowania bezpośredniego zadowolenia*, a jednocześnie notorycznie zwlekamy, kiedy doświadczamy czegoś, co uważamy za negatywne. Hiperboliczna funkcja dyskonta – lub funkcja quasi-hyperboliczna, jak proponują Phelps i Pollak (1968) oraz Laibson (1997) – w zamierzeniu ma łączyć te empirycznie obserwowane cechy zachowań ekonomicznych, by w możliwie najkrótszym czasie zastąpić klasyczną wykładniczą funkcję dyskonta opisywaną w poczytnych podręcznikach oraz w autorytatywnych i ważnych pracach badawczych. W owej funkcji dyskonta przyjęto założenie, że nie jesteśmy konsekwentni co do własnych upodobań (jak sugeruje wykładnicza teoria dyskonta) i z czasem często zmieniamy preferencje. Zatem kluczowa kwestia jest taka, że lubimy szybko doznawać satysfakcji, a koszty odkładamy na później. Rabin zauważa, że „ludzie na krótszą metę mają tendencję do dążenia do bezpośredniej pomyślności w sposób, którego nasze ‘długofalowe ja’ sobie nie ceni. Choć dziś czujemy, że najlepiej będzie, jeśli jutro nie zjemy za dużo, następnego dnia zwykle się przejadamy; choć dziś czujemy, że jutro powinniśmy napisać sprawozdanie, kolejnego dnia raczej odkładamy to na później. Mówiąc ogólniej, kiedy rozważamy kompromis pomiędzy dwoma momentami w przyszłości, względnie większą wagę przypisujemy temu wcześniejszemu momentowi w miarę jego nadchodzenia” (Rabin 1997: 54). Kłopotliwe wybory, które podejmujemy każdego dnia, takie jak decyzja o rzuceniu palenia, zrzuceniu paru kilogramów albo obejrzeniu poważnego filmu zamiast czegoś lekkiego, to wymowne przykłady sytuacji, w których dążąc do zaspokojenia własnego *egoizmu* usiłujemy zaplanować konflikt z *obecnymi tendencyjnymi preferencjami*.

Analogiczne strategiczne konflikty wewnętrzne wydają się również narastać (nawet z większą siłą) w odniesieniu do wyborów, które *nie* są uwarunkowane przez klasyczne preferencje określone dla grupy *przedmiotów*, lecz przez wymowniejsze egzystencjalnie (meta)preferencje, które dotyczą bezpośrednio naszego stosunku do innych *podmiotów*, tj. siły motywacyjne sklasyfikowane jako ‘preferencje społeczne’ (zob. Bruni i Smerilli 2005 oraz Antoci i Zarri 2006a). Znaczenie interakcji społecznych podkreślił Rabin (1993): „Ekonomia dobrobytu powinna wiązać się nie tylko ze skuteczną alokacją dóbr materialnych, ale również z budowaniem takich instytucji, w których ludziom odpowiada ich własny sposób interakcji z innymi”. Naszym zdaniem, dzisiaj istnieje pilna potrzeba lepszego zrozumienia tego wyjątkowego rodzaju zindywidualizowanego stosunku do innych osób, który ma zasadnicze znaczenie dla natury relacji międzyludzkich (zwłaszcza w świetle ‘postindustrialnego zwrotu’, o którym wspomnieliśmy wcześniej). Mówiąc dokładniej, sądzimy, że o ile u podstaw niektórych wyraźnie altruistycznych zachowań prospołecznych leżą pobudki czysto egoistyczne (część 2.), inne formy prospołeczności są bardziej autentyczne i nie mogą być wyjaśnione w sposób zadowalający przez pryzmat teorii racjonalnego wyboru, ponieważ obejmują inne zasady działania niż maksymalizacja użyteczności (część 3.). W części 4. zawarliśmy nasze wnioski.

2. Złożoność motywacyjna a oświecony egoizm

Mówiąc o motywacjach zachowań, możemy wyróżnić ‘oświecony egoizm’ (bądź pseudo-altruizm), kategorię motywacyjną wykazującą wyraźne podobieństwa z zachowaniem racjonalnym, które charakteryzuje się panowaniem nad sobą, cechą wspomnianą we wcześniejszej części artykułu w odniesieniu do Adama Smitha. Nie możemy wykluczyć, że w kontekstach o znaczeniu strategicznym czyjeś, koniec końców, egoistyczne motywacje mogą przekładać się na takie formy zachowania, które można nazwać altruistycznymi. Analiza oświeconego egoizmu pokazuje zwłaszcza, jak nawet w przypadku zachowania czysto egoistycznego i służącego osiągnięciu korzyści materialnych ta (pozornie) prosta różnica między działaniem na krótszą i na dłuższą metę ma kluczowe znaczenie dla określenia różnic w zachowaniu, zresztą nierzadko znamiennej (a więc i dla ogólnego efektu interakcji). Prospołeczne zachowanie oświeconego egoisty, dalekie od altruizmu, motywuje wyraźne dążenie do zaspokojenia własnych celów średnio- i długoterminowych.

Wydaje się całkowicie uzasadnione, że przynajmniej część zachowań bezinteresownych obserwowanych empirycznie i w toku doświadczeń w szeregu stosownych kontekstów można wyjaśnić stosując teorię racjonalnego wyboru (TRW), wracając do popularnego paradygmatu *homo oeconomicus*. TRW opiera się na całkowicie indywidualistycznych podstawach i zwykle objaśnia pozornie bezinteresowne zachowania za pomocą takich mechanizmów motywacyjnych, jak reputacja i inne formy oświeconego egoizmu. Takie modele oparte są na mechanizmach ‘oświeconej optymalizacji’ uzasadniających *ad hoc* dynamikę zachowań, która jest niewytłumaczalna ‘od środka’, tj. z zastosowaniem tradycyjnych modeli analitycznych (Puggioni i Sacco 1998). W teoriach altruizmu opartych na oświeconym egoizmie pozory bezinteresowności zachowań (czyli tzw. ‘język obdarowywania’) są mylące, ponieważ stanowią „fałszywy język, który maskuje interes, a uwypukla hipokryzję samego gestu. Jeśli dajemy coraz mniej, aby przestrzegać zasad moralnych, to po prostu dlatego, że coraz więcej dajemy z własnego egoizmu” (Godbout 1998). Wszystkie te pozornie bezinteresowne formy filantropii i patronatu, motywowane wyraźnym zrozumieniem strategicznego aspektu interakcji społeczno-ekonomicznych, choć właściwie służące zdobyciu rozgłosu stanowią uderzające przykłady zachowań pseudo-altruistycznych². Przymuszalnie takie strategie autoreklamy tracą swoją *raison d'être* i nie będą realizowane, jeśli nie będą poparte pewnością (lub przynajmniej ugruntowanymi oczekiwaniami), że planowany gest pseudo-altruistyczny wzbudzi duży *oddźwięk społeczny*, przynajmniej w tych częściach społeczeństwa, które dawca uważa za ‘znaczące’. Taki prosty scenariusz wystarczy, by pokazać, że nie jest łatwo stwierdzić *a priori*, iż indywidualne preferencje i motywacje można przewidzieć (pod kątem zachowań) po prostu obserwując zachowania. Zatem bez dogłębnej analizy podstawowych motywów raczej trudno zaprzeczyć, że działanie, które jest obiektywnie altruistyczne (na przy-

kład spektakularny datek dla potrzebujących) mogło być powodowane nie tyle motywami autentycznie bezinteresownymi (pewnie wymuszonymi przez konsekwencjalistyczny element motywacyjny), a więc altruistycznymi (takimi, jak zrozumienie potrzeby pomocy biednym), co (meta)preferencjami egoistycznymi. W przypadku dawcy będącego komercyjnym przedsiębiorcą przykładem tych ostatnich jest starannie zorganizowana kampania marketingowa mająca na celu stworzenie potencjalnie dochodowego społecznego wizerunku tego przedsiębiorcy jako filantropa, który ma służyć do zmanipulowania tych, którzy są skłonni do uwzględnienia takich czynników występując w społeczeństwie w roli konsumentów. Jak widać, tego rodzaju dawca będący oświeconym egoistą opiera swoje 'racjonalne' kalkulacje nie na założeniu o 'uniwersalnym egoizmie' konsumentów, ale na nadziei, że konsumenci rzeczywiście są zdolni do altruizmu albo przynajmniej potrafią zauważyć i docenić bezinteresowne motywy kierujące innymi, choćby w określonych kontekstach (o czym więcej również w: Zarri 2006). W rzeczy samej, gdyby nasz dawca nie przyjął takiego toku rozumowania, lecz za to działał w przekonaniu, że skoro cały świat zamieszkują sami egoiści i cynicy, filantrop może być uznany jedynie za głupca, wówczas jego egoistyczna strategia reklamowa, daleka od 'oświeceniowej' i 'racjonalnej', przyniosłaby całkowicie odwrotny skutek (ponieważ okazałaby się bezzasadnie droga z ekonomicznego punktu widzenia oraz szkodliwa dla wizerunku przedsiębiorcy). Kalkulacje przedsiębiorcy są natomiast 'racjonalnym' posunięciem w społeczeństwie postindustrialnym, w którym, co potwierdzają coraz to nowsze dane, konsumenci są coraz bardziej skłonni do nagradzania społecznie odpowiedzialnych przedsiębiorców za ich decyzje o poniesieniu określonych kosztów podejmowanych przez nich zobowiązań natury etycznej (na przykład decyzji o systematycznym stosowaniu ekologicznych procesów produkcyjnych bez względu na obowiązujące standardy).

Ken Binmore proponuje interesujące rozróżnienie między *współczuciem* a *współodczuwaniem*: „Adam współczuje Ewie, kiedy do tego stopnia identyfikuje się z jej celami, że jej dobro staje się argumentem za jego funkcją użytkową. (...) Skrajnym przykładem jest tu miłość matki do dziecka. Adam współodczuwa z Ewą, kiedy stawia się w jej położeniu, aby przyjąć jej punkt widzenia. Współodczuwanie to nie to samo co współczucie, ponieważ Adam może identyfikować się z Ewą w ogóle się o nią nie troszcząc. Przykładowo, strzelec może wykorzystać swoją zdolność współodczuwania, aby przewidzieć następny ruch przeciwnika, nie tracąc przy tym chęci zabicia go” (Binmore 1998: 12). Jak widać, dla tego autora współczucie przejawia się w faktycznych wyborach danej osoby i jest właściwością subiektywnych preferencji. Z drugiej strony współodczuwanie zdaje się być w pełni zgodne z zachowaniem, które koniec końców jest egoistyczne, na poziomie motywacyjnym. W świetle takich założeń możemy zatem przyjąć, że oświecony egoista ma bardzo dobrze rozwiniętą zdolność współodczuwania, choć jego preferencje nie są pełne współczucia. Dowody zebrane podczas przeprowadzania

doświadczeń z zastosowaniem najstynniejszej gry społecznej, zwanej grą w ultimatum (ang. *Ultimatum Game*, w skrócie UG), zdają się potwierdzać, że wiele osób *współodczuwa bez współczucia* (stosując terminologię Binmore'a). W tej grze struktura interakcji jest bardzo prosta: dwóch graczy, gracz składający propozycję i gracz będący adresatem tej propozycji, muszą zdecydować o sposobie podziału pewnej kwoty (na przykład 100 euro). Gracz składający propozycję ma zaproponować podział, a adresat tej propozycji musi zdecydować, czy przyjmuje zaproponowany podział, czy go odrzuca. Jeśli drugi gracz zaakceptuje podział, obaj gracze zyskają kwoty odpowiadające ich udziałom zgodnie z podziałem zaproponowanym przez pierwszego gracza; jeśli zaś drugi gracz odrzuci propozycję, obaj zostaną z niczym. Jeden ze znaczących wniosków z doświadczenia jest taki, że osoby, do których adresowane są propozycje podziału pieniędzy, często odrzucają oferty, które nie przekraczają 20% całkowitej kwoty. Dlaczego tak się dzieje? Dlaczego systematycznie powtarza się scenariusz, w którym adresaci ofert wolą nic nie dostać, zamiast otrzymać pewną (choć niewielką) sumę pieniędzy? Dlaczego wolą 'ukarać' oferentów, nawet jeśli wiąże się to ze stratą finansową? Jeśli chodzi o 'karcące' zachowanie adresatów ofert w UG, Tirole (2002) słusznie pyta: „czy niesprawiedliwą ofertę w grze w ultimatum odrzucamy dlatego, że lubimy karcic tych, którzy nie są dla nas mili (przeżywamy emocje), czy też dlatego, że w sposób wrodzony (i bezuczuciowy) wybieramy sprawiedliwość, a może dlatego, że po prostu koncentrujemy się na własnych wyobrażeniach na nasz temat i nie chcemy poczuć się mięczakami? Te trzy możliwości mają wyraźne pozytywne i normatywne implikacje”. Niemniej jednak wyraźnie widać tutaj, że egoizmu natury materialistycznej nie można uznać za siłę napędową decyzji adresata oferty o odrzuceniu pozytywnej propozycji oferenta. Innymi słowy, w takich przypadkach do głosu zapewne dochodzi inna forma preferencji społecznych niż typowy materialistyczny egoizm. Zachowania, na które decyduje się oferent, są natomiast trudniejsze do zinterpretowania w odniesieniu do motywów jego działań. Mówiąc dokładniej, przeprowadzane doświadczenia pokazują, że oferenci często składają intratne propozycje ich adresatom. Dlaczego? Rabin (1993) zauważa, że: „podejmowana przez oferenta decyzja o złożeniu sprawiedliwej propozycji może być motywowana przynajmniej dwojako: egoistyczni oferenci mogą być sprawiedliwi, ponieważ wiedzą, że niesprawiedliwe oferty będą odrzucane, tudzież sami wolą być sprawiedliwi”. Kiedy graczom, którzy w UG występują jako oferenci, proponuje się rolę dyktatorów w grze w dyktatora (ang. *Dictator Game*, w skrócie DG), ci często składają mniejsze oferty ze względu na wcześniejszy kontekst interakcji. Zatem najwyraźniej gracze ci kierują się pewnego rodzaju oświeconym egoizmem, czyli racjonalną kalkulacją skłaniającą ich ku złożeniu *oferty, która maksymalizuje zysk (OMZ)*, czyli oferty maksymalizującej oczekiwaną wysokość kwoty, jaką otrzyma oferent, biorąc pod uwagę rozkład prawdopodobieństwa odmów udzielanych przez adresatów propozycji (zob. Roth

in. 1991). To właśnie w tym znaczeniu wielu oferentów w grze w ultimatum zdaje się skutecznych zarówno w racjonalizowaniu, jak i we współodczuwaniu (ale bez współczucia). Singer i Fehr (2005) konstatują: „Normalne osoby dorosłe mają zdolność zarówno do racjonalizowania, jak i do współodczuwania. Zdolności te przydają się do dokonywania egoistycznych wyborów, ponieważ umożliwiają ludziom przewidywanie działań innych osób z większą dokładnością”. Niemniej autorzy dodają również, że dzięki współodczuwaniu ludzie mogą stać się mniej samolubni, ponieważ mogą dzielić się emocjami i odczuciami z innymi, a co za tym idzie, mają motywację do działania z szacunkiem dla innych.

3. Prospołeczność endogeniczna i zawiązanie współpracy

Choć niektóre z tych kwestii są regularnie omawiane w literaturze dopiero od kilkadziesiątu ostatnich lat, nie dziwi fakt, że skutki bezinteresownych motywacji w najściślejszym tego znaczeniu (takich jak altruizm, wzajemność, niechęć do nierówności), występowania więzi oraz autentycznego podobieństwa wartości (opartego tak na zaufaniu i zrozumieniu, jak i na wspólnych horyzontach kulturowych, etnicznych i religijnych) mogą sprzyjać trwałej dyfuzji współpracy w kontekstach społecznych, w których do pewnego stopnia są obecne. Potwierdzają to doświadczenia dotyczące ‘preferencji społecznych’ (zob. Camerer 2003), a coraz więcej modeli ewolucyjnych pokazuje, że można z powodzeniem zająć się kwestiami działań zbiorowych, o ile przynajmniej część (heterogenicznej pod względem motywacyjnym) populacji początkowej kieruje się altruizmem lub wzajemnością bądź i altruizmem, i wzajemnością (o czym więcej w Bruni i Smerilli 2005 oraz Antoci i Zarri 2006a). Alternatywnym (choć może i uzupełniającym) wyjaśnieniem endogenicznego zawiązania współpracy jest to podawane przez badaczy, którzy podkreślają rolę tak zwanej ‘altruistycznej kary’ (o czym więcej w Antoci i Zarri 2006b). Gracze powodowani altruistyczną karą (określaną również mianem ‘silnej negatywnej wzajemności’) chcą jednocześnie występować w roli warunkowych kooperantów (poprzez współpracę z kooperantami i uciekć z dezerterami) oraz ponieść koszty, aby ukarać oportunistów (cf. Bowles i Gintis 2004). Gintis (2000: 313) uważa, że „gracze ekonomiczni w wielu okolicznościach zachowują się raczej jak *Homo reciprocans* niż *Homo oeconomicus*: są osobami o silnym poczuciu wzajemności, które wchodzi w strategiczne interakcje ze skłonnością do współpracy, na zachowania kooperatywne odpowiadają utrzymaniem lub rozwinięciem współpracy, a na niespołowych oportunistów reagują odwetem przeciwko ‘winowajcom’, nawet osobiście ponosząc koszty i nawet wówczas, gdy nie można w sposób uzasadniony oczekiwać, że w przyszłości taki odwet przyniesie im korzyści”. Analogicznie, Fehr, Fischbacher i Gächter (2002) zauważają, że „ludzie mają skłonność do karcenia tych, którzy zachowują się

niesprawiedliwie wobec osób trzecich bądź którzy są dezerterami w grze 'dylemat więźnia' z osobą trzecią".

Niemniej pomimo znaczenia, jakie można przypisać tymże niedawno powstałym pracom, wciąż otwarte pozostaje zasadnicze pytanie o to, w jaki sposób możemy wytłumaczyć endogeniczne zawiązanie trwałej współpracy w kontekście społecznym, w którym nie zakładamy ani heterogeniczności motywacyjnej, ani kary altruistycznej, a osoby w nim występujące mają przynajmniej początkowo być egoistami? Jednym z dopuszczalnych wyjaśnień zawiązania trwałej współpracy w tego rodzaju scenariuszu, który początkowo jest jednolity pod kątem motywacji, jest podział całego procesu na dwa etapy: (1) w pierwszym etapie występują oświeceni egoiści, którzy podejmują decyzję o wzajemnej współpracy z przyczyn egoistycznych; (2) następnie, poprzez samo powtarzanie takiego prospołecznego zachowania, dochodzi do *internalizacji* podstawowych motywów i wartości, przynajmniej w ramach określonej subpopulacji, które utrwalają współpracę. Oświecony egoizm jest zatem zasadniczym *primum movens* tego procesu, ale sam nie może służyć za wyjaśnienie jego dynamicznej złożoności: decydującą rolę odgrywa endogeniczna zmiana zachodząca w drugim etapie, powodowana powtarzalnością interakcji społecznej. Nawet jeśli decyzja o postępowaniu zgodnie z wytyczoną ścieżką zachowania zespołowego podejmowana jest na początku z pobudek czysto instrumentalnych, nie możemy wykluczyć wystąpienia endogenicznej zmiany motywów po pewnym czasie, powodowanej powtarzaniem zachowań i prowadzącej do asymilacji wartości leżących u podstaw współdziałania – zatem wszelkie instrumentalne interpretacje są wykluczone. Do znaczących prac źródłowych w tej dziedzinie zalicza się prace, których autorami są Rheinberg (1995), Opp (1982) i Goldschmidt (1993). Drugi etap procesu ma zatem kluczowe znaczenie dla utrwalenia sieci współpracy powstałej z egoistycznych pobudek w etapie wcześniejszym. Założenie o endogenicznych preferencjach ma kluczowe znaczenie dla uwzględnienia występowania trwałej współpracy opartej na przesłankach wynikających z egoistycznego racjonalizmu, przy czym egoizm ten jest oświecony. Antoci i Sacco (2002) zauważają, że w wielu pracach z dziedziny ekonomii gracze z założenia w sposób dynamiczny weryfikują własne strategie, lecz zawsze przyjmując, że zakres posiadanych preferencji jest im *nadany*. Innymi słowy preferencje uważa się za egzogeniczne, nawet jeśli strategie mogą ulegać zmianom. Dla kontrastu autorzy zwracają również uwagę, że często z wpływem czasu zawiązuje się subtelna wzajemna zależność pomiędzy zachowaniem a preferencjami: „wstępne przyjęcie określonych zachowań dla własnej wygody, bez względu na jakiegokolwiek podstawowe systemy wartości, które uzasadniają dane zachowania, zwykle prowadzi do postępującej interioryzacji wartości tychże pomocniczych wartości. Tu znowu dobrym przykładem jest włoska afery *Mani Pulite*: po tym, jak w mediach szerokim echem odbiła się seria oskarżeń skierowanych przez grupę prokuratorów przeciwko skorumpowanym policjantom, tradycyjna włoska ignorancja wobec

praktyk łapówkarskich została znacząco osłabiona, a odwołujące się do wartości i agresywne moralizatorsko zachowania wobec osób skorumpowanych stały się coraz powszechniejsze”. Z takich właśnie powodów w swoim modelu autorzy założyli, że dynamika wyborów społecznych wpływa nie tylko na strategię graczy, ale i na ich preferencje, w zależności od nastawienia do korupcji dominującego w społeczeństwie.

Co do kwestii egzogeniczności tudzież endogeniczności preferencji należy więc zauważyć, że w teorii ekonomicznej coraz większą rolę odgrywa świadomość, że preferencje są determinowane w sposób endogeniczny, w związku z czym kategorycznie wymagają zbadania w toku modelowania ekonomicznego. Jeszcze większego znaczenia wymóg ten nabiera w odniesieniu do preferencji specjalnego typu, zwanych ‘preferencjami społecznymi’. W modelu Sacco i Zamagniniego (2001) mechanizm wyboru społecznego działa nie tylko w oparciu o zachowania, ale i na podstawie motywacji i systemów wartości. Mówiąc dokładniej, autorzy analizują prawdopodobieństwo, z jakim dana osoba o podejściu pozycyjnym³ uświadamia sobie zalety psychologiczne podejścia relacyjnego (i *vice versa*) i przyjmuje tego rodzaju (meta)preferencje. Proces ten bada się stosując model wyboru kierowany popularną *dynamiką replikatorów*, a więc poprzez *imitację* strategii umożliwiających osiągnięcie najlepszych efektów interakcji społecznej. W tego rodzaju modelach gracze zwykle imitują zachowania tych, którzy są najskuteczniejsi, przez co zapewniają przetrwanie najbardziej ‘opłacalnych’ strategii oraz eliminację tych, które przynoszą najmniejsze korzyści. Antoci i Zarri (2006a) przyjmują podobne podejście. Perspektywa poszerzenia ram analitycznych o preferencje społeczne jako czynnik determinujący zachowania określonych osób (badając jednocześnie klasyczne preferencje) jest coraz bardziej prawdopodobna, podobnie jak możliwość założenia, że wszystkie preferencje (a więc i społeczne), którym daleko do egzogeniczności, będą rozwijać się (w różnym tempie) z upływem czasu.

Niemniej zdecydowanie należy czynić dalsze postępy w tym kierunku, aby z powodzeniem stwierdzić, że zmiany endogeniczne powodowane powielaniem wzajemnych zależności ekonomicznych nie ograniczają się do sfery preferencji ani do metapreferencyjnej sfery preferencji społecznych (takich jak transformacja gracza, którym najpierw powodują preferencje egoistyczne, a który z czasem staje się altruistą bądź osobą zdolną do wzajemności), ale – na nieco wyższym poziomie – mogą obejmować same *reguły działania* kierujące zachowaniami poszczególnych osób. Innymi słowy, nie możemy wykluczyć, że powtarzanie interakcji z czasem może doprowadzić do endogenicznych zmian reguł działania na podstawie zachowania graczy. Przykładowo, gracz kierujący się początkowo zasadą *kalkulowania racjonalności*, która prowadzi go do podejmowania poszczególnych wyborów (zgodnie z egoistycznymi, altruistycznymi bądź innymi przesłankami), na podstawie zapobiegawczego zestawienia oferowanych możliwości wyboru może

zacząć skłaniać się ku zachowaniom normatywnym, czyli postępować zgodnie z określonymi normami społecznymi, które obowiązują w kontekście społecznym, w jakim się znajduje. Również i w tym przypadku proces taki może na początku obejmować świadome powielanie zachowań, które są najbardziej opłacalne.

W tym miejscu należy pamiętać, że konceptualizacja zmiany endogenicznej, wyrażonej nie tylko w interakcjach kierowanych określoną zasadą działania, ale nawet podważającej samą zasadę działania, wymaga paradygmatu teoretycznego umożliwiającego ujęcie w niej *wielu* różnych zasad działania (o czym więcej w Zarri 2006a; 2006b). W takim wypadku logika działań instrumentalnych zakorzeniona w teorii racjonalnego wyboru kształtuje wyłącznie jedną z wielu dopuszczalnych zasad działania. Przykładowo, Caillé (1991) bardzo przekonująco pokazuje, jak bardzo ważnym jest, by nie pominąć wymogu uwzględnienia więcej niż jednej zasady działania, nawet stosując podejście racjonalnego wyboru, również wówczas, gdy zakładamy, że wybór racjonalny jest *par excellence* kryterium sprawczym zachowań ludzkich. W tym kontekście Caillé cytuje za Maxem Weberem cztery idealne typy działań: afektywne, tradycyjne, racjonalne ze względu na wartości (*wertrational*) oraz racjonalne ze względu na cel (*zweckrational*). W rzeczywistości utylitaryzm z powodzeniem podciąga pierwsze trzy zasady pod czwartą, przez co częste odniesienia do Webera jako siły napędowej indywidualizmu metodologicznego stają się co najmniej paradoksalne. Można wzmocnić zakres realizmu w propozycjach wysuwanych przez założyciela ruchu antyutyliarystycznego, jeśli różne zasady działań przestaniemy uznawać za 'formy czyste' i przyjmujemy, że w rzeczywistości działania mogą nawet obrazować skutki (mniej lub bardziej) wielopłaszczyznowych i złożonych kombinacji różnych kryteriów działania. Z perspektywy definicji należy rozważyć ewentualność, że z czasem gracz może przejść od jednego typu logiki działania opartej na określonych zasadach (lub na kombinacji kilku zasad) do innego, w którym logika działania opiera się na innych zasadach (lub na innej kombinacji kilku zasad). Ta ostatnia hipoteza jest równoznaczna z zasugerowaniem, że endogeniczne są nie tylko preferencje i motywacje, ale i zasady działania, przy czym endogeniczność tych ostatnich rozpatrywana jest na nieco wyższym poziomie.

4. Wnioski

Jak wyjaśnić interakcję między różnymi logikami działania bez konieczności uwzględniania perspektywy redukcjonistycznej i nieuzasadnionego osłabienia jednej z zasad działania? W tej części artykułu podajemy pewne współrzędne, według których można spróbować zbadać drogę takiego przejścia. Warto tutaj przyjrzeć się sposobowi, w jaki weberowska teoria społeczeństwa zostawia furtkę nie tylko dla zachowań *tradycyjalnych*, ale i dla

takich, które Weber nazywa zachowaniami *konwencjonalnymi*, w których przestępcy spotykają się z dezaprobatą społeczną. Taki rodzaj 'kary' zewnętrznej stanowi zatem mechanizm wymuszania zachowań konwencjonalnych. Jak sugerują Koford i Miller (1994), to w pełni uzasadnione, że cechą wyróżniającą normy społeczne jest istnienie systemu ich egzekwowania, który ma gwarantować powszechne respektowanie tych norm. Co więcej, dzięki temu potrafimy odróżnić normy od *nawyków* i *zwyczajów*. Po zastanowieniu, koncentrując się na momencie egzekwowania normy, możemy znacznie poszerzyć nasze zrozumienie natury sprawczej zachowań normatywnych. Ważne jest zwłaszcza przeanalizowanie wkładu ze strony autorów, którzy zamiast jednostronnie kwalifikować normy i definiować zachowania normatywne jako 'machinalnie bierne' bądź 'racjonalnie czynne', przypisują rodzaj działania zgodnego z daną normą do typowego dla tej normy mechanizmu egzekwowania, który ma na celu zapewnienie powszechnego respektowania tejże normy. Przykładowo, Coleman (1987) rozróżnił *normy zinternalizowane* od *norm zewnętrznie usankcjonowanych*. W tym miejscu możemy słusznie przypuszczać, że normy zinternalizowane są bardzo zbliżone do zwyczajów, a więc postępowanie zgodnie z tymi normami jest w gruncie rzeczy działaniem machinalnym. Z drugiej strony w przypadku norm, które są usankcjonowane zewnętrznie, uzasadnionym wydaje się założenie, że indywidualne zachowania idą w parze z kalkulowaniem racjonalności, w związku z czym postępowanie według określonej normy w rzeczywistości jest *wyborem*, który można porównać z dokładną kalkulacją kosztów i korzyści. W ten sposób dochodzimy do najważniejszego wniosku: każdy system egzekwowania określonej normy społecznej charakteryzuje się określonym zakresem kosztów, który, jak wiemy, zasadniczo zależy od profilu społecznego zachowań dominujących (Sacco 1995; Sacco i Zarri 2002). Idąc dalej, system egzekwowania w sposób znaczący warunkuje rodzaje zachowań (które w mniejszym lub w większym stopniu są świadome i racjonalne) osób postępujących zgodnie z daną normą, a więc zachowań normatywnych. Zarówno preferencje, jak i normy znacznie warunkują zachowania poszczególnych osób w interakcjach społecznych. Te dwie zasady nie tylko mogą współistnieć, ale nawet łączyć się w złożoną definicję działań społeczno-ekonomicznych. Hargreaves Heap (1992) podkreśla, w jaki sposób nawet w przypadku norm społecznych, podobnie jak i innych zasad, występują (mniejsze lub większe) możliwości wyrażenia własnej kreatywności. W odniesieniu do możliwości połączenia owych dwóch zasad działania w ramach jednego podejścia, Boyd i Richerson (2002) wysuwają interesującą propozycję 'probabilistyczną', sugerując, że poszczególne osoby należy traktować jako graczy, którzy „realizują strategie w ramach własnych norm kulturowych, za każdym razem wybierając te normy, które są dla nich najkorzystniejsze”. Ludzie zatem najwyraźniej stosują racjonalizm jako kryterium wyboru najlepszej strategii z wachlarza opcji narzucanych przez normy społeczne. Puggioni i Sacco (1998) proponują sposób na połączenie podejścia hiper-uspołecznionego z bardzo podob-

nym podejściem hiper-zekonomizowanym: „Najbardziej wyważonym kompromisem zdaje się być założenie, że normy społeczne nie ograniczają ludzi, narzucając im jednostronne wybory, ale raczej kierują nimi w stronę stosunkowo zawężonego wachlarza opcji, z którego ludzie wybierają zgodnie z ‘inteligentną’ logiką. W niektórych kontekstach może to prowadzić do dalekowzrocznych działań egoistycznych, a w innych do tradycyjalnych zachowań ‘optymalizujących’”. Dynamika replikatorów stanowi mechanizm uczenia się, w którym określany jest sposób współdziałania między racjonalizmem jednostki a społecznymi czynnikami warunkującymi, który jest zbliżony do tych opisanych powyżej⁴. Na poziomie genotypu określone są warunki wstępne, dotyczące wstępnego rozmieszczenia różnych opcji strategicznych w populacji; na poziomie fenotypu dokonuje się wyboru między strategiami, które są dostępne na początku, powielając strategie o największym potencjale w celu zaspokojenia poszczególnych graczy. Jak widać, te dwa poziomy wzajemnie na siebie oddziałują i wspólnie ewoluują: o ile na krótką metę uzasadnione jest założenie, że warunki wstępne są nadane z zewnątrz, o tyle na średnią i dalszą metę warunki te się zmieniają, (częściowo) w wyniku zachowań, które warunki te pomogły wybrać.

Co do dynamiki, równie zasadne jest założenie, że normy nakładane są krótkoterminowo, aby indywidualny racjonalizm mógł dojść do głosu w zakresie zasadniczo egzogenicznych ram normatywnych. Powyższe wyjaśnienie wydaje się zatem w pełni zgodne z dystansem, jaki najwyraźniej w odniesieniu do dynamiki dzieli normy i preferencje. Na średnią i dłuższą metę, „normy społeczne zwykle ewoluują, częściowo pod wpływem zachowań, jakie same sprowokowały” (Puggioni i Sacco 1998). Mówiąc ogólnie, normy i preferencje łączy związek koewolucyjny, charakteryzujący się wzajemnym oddziaływaniem tych dwóch zasad działania w miarę upływu czasu. Zaletą takiego podejścia jest wyraźne pokazanie, w jaki sposób pogląd o tym, że indywidualny racjonalizm odgrywa ważną rolę w dokonywaniu wyborów określonych zachowań, całkowicie zgadza się z występowaniem drugiego, względnie niezależnego czynnika, który wpływa na dokonywane wybory, takiego jak (bardziej lub mniej złożony) system norm społecznych i czynników kulturowych. Jak dalej zauważają Puggioni i Sacco (1998), zarówno normy społeczne, jak i maksymalizowanie zachowań odgrywają ważną rolę w utrzymaniu ładu społecznego: „Istnienie norm społecznych umożliwia koordynację oczekiwań i indywidualnych wyborów. W przypadku braku istniejącego wcześniej środowiska społecznego interakcje między poszczególnymi osobami osiągałyby poziom złożoności raczej trudny do tolerowania i najpewniej niepasujący do bardziej złożonych form społeczeństwa. Maksymalizowanie zachowań gwarantuje pewną elastyczność i mobilność instytucjom społecznym, bez których społeczeństwa ‘trwałyby’ w ładzie narzucenym głównie przez okoliczności natury akcydentalnej”. Kładzenie nacisku na siłę indywidualnego racjonalizmu do warunkowania zachowań społecz-

nych jest jeszcze bardziej uzasadnione, jeśli pod uwagę weźmiemy system norm społecznych pomagający nakreślić horyzonty alternatyw decyzyjnych w strukturze analitycznej. Dzięki temu możliwe jest obejście nierealistycznej 'fikcji walrasowskiej', typowej dla neoklasycznej teorii ekonomii, według której interakcje zachodzą w pewnego rodzaju 'próżni społecznej', przestrzeni czysto technicznej, w której nie ma tarć ani uwarunkowań historycznych, kulturowych bądź instytucjonalnych. W samym centrum tej przestrzeni znajduje się powiązanie między człowiekiem a naturą, zasadniczy związek pomiędzy graczami ekonomicznymi a dobrami, które stanowią obiekt ich preferencji. Podejmując próby połączenia dwóch podejść, które omówiliśmy powyżej, teoria ekonomii mogłaby raz na zawsze pokonać trudności natury analitycznej, zbyt długo narzucane przez antropologiczne podejście redukcjonistyczne, takie jak paradygmat egoizmu, i przywrócić wymiar społeczny interakcjom ekonomicznym.

Informacje o autorach

Prof. Giovanni Tondini – Wydział Zarządzania Uniwersytetu w Weronie. E-mail: giovanni.tondini@univr.it.

Luca Zarri – Wydział Zarządzania Uniwersytetu w Weronie. E-mail: luca.zarri@univr.it.

Przypisy

- ¹ O wielu spośród omawianych tutaj koncepcji można przeczytać w naszym esej z 2004 roku, napisanym w języku włoskim, zatytułowanym *Razionalità strategica e norme sociali*, w: Baranzini M., Filippi E., Savi P. i Tondini G. (red.), *Analisi economica e società civile. Scritti per G. Gaburro*, Cedam, Padova, s. 621-641.
- ² Zatem datki na rzecz organizacji typu non-profit, których ściśle określonym celem jest poprawa wizerunku dawcy w oczach opinii publicznej są przykładami zachowań cechujących oświecony egoizm. Datki takie służą osiągnięciu przez dawcę przyszłych korzyści materialnych dzięki prestiżowi, o jaki wzbogacił się jego wizerunek po dokonaniu takiego aktu filantropii. Nic dziwnego, że takie zachowania przynoszą korzyści głównie największym i najpopularniejszym organizacjom typu non-profit.
- ³ Analizę powiązań między rywalizacją pozycyjną a paradoksem szczęścia w gospodarkach postindustrialnych przeprowadzili Tondini i Zarri (2005).
- ⁴ Z tego punktu widzenia sieć norm, konwencji społecznych i instytucji można porównać do poziomu genotypu typowego dla selekcji naturalnej: gracze są przede wszystkim 'aktorami społecznymi' o określonych rolach. Z drugiej strony ta sama sieć to całościowy efekt interakcji między poszczególnymi decydentami (na poziomie fenotypu).

Bibliografia

- Antoci, A. i P.L. Sacco. 2002. The Emergence of Deontological Codes in Public Administration. *Journal of Mathematical Sociology*, vol. 26, nr 4, s. 271-307.
- Antoci, A. i L. Zarri. 2006a. *Social Preferences and the Dynamics of Collective Action*, mimeo, University of Verona.

- Antoci, A. i L. Zarri. 2006b. *Cooperation among Motivationally Heterogeneous Agents: the Role of Strong Reciprocity*, praca przedstawiona podczas IV warsztatów MDEF, University of Urbino, 21–23 września 2006 r.
- Binmore, K. 1998. *Game Theory and the Social Contract. Volume 2: Just Playing*, Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Boyd, R. i P.J. Richerson. 2002. L'evoluzione delle norme: una prospettiva antropologica. w: Marini M. (red.) *Le risorse immateriali*. Roma: Rubbettino Editore.
- Bowles, S. i H. Gintis. 2004. The Evolution of Strong Reciprocity: Cooperation in Heterogeneous Populations. *Theoretical Population Biology*, nr 65, s. 17–28.
- Bruni, L. i A. Smerilli. 2005. Logiche dell'azione collettiva: un'analisi evolutiva. *Working Paper AICOON-University of Bologna*, nr 31.
- Caillé, A. 1991. *Critica della ragione utilitaria*, Torino: Bollati Boringhieri.
- Coleman, J. 1987. Norms and Social Capital. w: Radnitzky G. i P. Bernholz (red.) *Economic Imperialism*. New York: Paragon House Publishers.
- Fehr, E., Fischbacher, U. i S. Gächter. 2002. Strong Reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms. *Nature*, nr 13, s. 1–25.
- Fehr, E., Gächter, S. i G. Kirchsteiger. 1997. Reciprocity as a Contract Enforcement Device: Experimental Evidence. *Econometrica*, nr 65, s. 833–860.
- Gintis, H. 2000. Strong Reciprocity and Human Sociality. *Journal of Theoretical Biology*, nr 206, s. 169–179.
- Godbout, J. 1998. *Il linguaggio del dono*, Torino: Bollati Boringhieri.
- Goldschmidt, W. 1993. On the Relationship between Biology and Anthropology. *Man*, nr 28, s. 341–359.
- Güth, W., Schmittberger, R. i B. Schwarze. 1982. An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining: an Experimental Study. *Journal of Mathematical Psychology*, nr 42, s. 227–247.
- Hargreaves Heap, S. 1992. Rationality. w: Hargreaves Heap S., Hollis M., Lyons B., Sugden R. i A. Weale. (red.) *The Theory of Choice*. Oxford: Blackwell.
- Hirschleifer, J. 1977. Economics from a Biological Viewpoint. *Journal of Law and Economics*, nr 20, s. 1–52.
- Hirschleifer, J. 1985. The Expanding Domain of Economics. *American Economic Review Directory*, vol. 75, nr 6, s. 53–68.
- Koford, K.J. i J.B. Miller. (red.) 1994. *Social Norms and Economic Institutions*, Michigan: The University of Michigan Press.
- Laibson, D. 1997. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *Quarterly Journal of Economics*, nr 112, s. 443–478.
- Opp, K.D. 1982. The Evolutionary Emergence of Norms. *British Journal of Social Psychology*, nr 21, s. 139–149.
- Phelps, E. i A. Pollak. 1968. On Second-best National Savings and Game-equilibrium Growth. *Review of Economic Studies*, nr 35, s. 135–199.
- Puggioni, A. i P.L. Sacco. 1998. Oltre l'homo oeconomicus: la dimensione storica della razionalità individuale. *Rivista di Storia Economica*, vol. 14, nr 1, s. 35–61.
- Rabin, M. 1993. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*, nr 83, s. 1281–1302.
- Rabin, M. 1997. *Psychology and Economics*, University of California at Berkeley, Working Paper.
- Rheinberg, F. 1995. *Psicologia della motivazione*, Bologna: il Mulino.
- Sacco, P. L. 1995. Social Dilemmas and the Enforcement Costs of Norms: An Evolutionary Analysis. *Economia delle Scelte Pubbliche*, nr 13, s. 141–159.

- Sacco, P.L. i S. Zamagni. 2001. Provision of Social Services: Civil Economy, Cultural Evolution and Participatory Development. w: Murabu G., Ugaz C. i G. White. (red.) *Social Provision in Low-income Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Sacco, P.L. i L. Zarri. 2002. Dilemmi dell'azione collettiva e norme di ragionevolezza sociale. *Ars Interpretandi. Annuario di Ermeneutica Giuridica*, nr 7, s. 453–482.
- Singer, T. i E. Fehr. 2005. The Neuroeconomics of Mind Reading and Empathy. *American Economic Review*, vol. 95, nr 2, s. 340–345.
- Smith, A. 1759/1976. *The Theory of Moral Sentiments*, Oxford: Clarendon Press.
- Suleiman, R. 1996. Expectations and Fairness in a modified Ultimatum Game. *Journal of Economic Psychology*, nr 17, s. 531–554.
- Tirole, J. 2002. Rational Irrationality: Some Economics of Self-management. *European Economic Review*, nr 46, s. 633–655.
- Tondini, G. i L. Zarri. 2005. Competizione posizionale e paradossi della felicità nelle economie avanzate contemporanee. w: AA.VV. *Dinamica economica ed istituzioni. Studi in onore di Davide Cantarelli*, s. 443–457. Padova: Cedam.
- Zarri, L. 2006a. *Happiness, Morality and Game Theory*, in *Handbook on the Economics of Happiness*, Cheltenham: Edward Elgar, w druku.
- Zarri, L. 2006b. *Game Theory, Experimental Games, and Sociality. Assessing Revealed Preference Approach and Behavioural Game Theory*, mimeo, University of Verona.