

SUBIEKTYWNE DEFINIOWANIE POJĘCIA RACJONALNOŚCI W RELACJI DO WYBRANYCH ASPEKTÓW PODEJMOWANIA DECYZJI

Paweł Schoepp

Wydział Psychologii we Wrocławiu

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Ostrowskiego 30B, 53-238 Wrocław

E-mail: p.schoepp@st.swps.edu.pl

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2893-8722>

ABSTRAKT

Cel. Celem niniejszego badania było sprawdzenie, czy sposób interpretowania racjonalności przez osoby badane łączy się z ich decyzjami ekonomicznymi i skłonnościami do maksymalizowania.

Materiały i metody. Przeprowadzono badanie na 204 osobach w wieku głównie studenckim, z wykorzystaniem utworzonych definicji racjonalności, dwóch wariantów gry dyktator oraz Skali maksymalizacji, za pomocą platformy Qualtrics.

Wyniki. Najważniejsze wyniki sugerują, że sposób rozumienia racjonalności powiązany jest z wysokością ofert składanych w grach dyktator - związek jest dodatni dla filozoficznej definicji, zaś negatywny dla ekonomicznej. Jednocześnie wyniki na Skali maksymalizacji wykazały (częściowo) istotne związki z ofertami składanymi w grze dyktator. Osoba badana, która preferowała ekonomiczną definicję racjonalności, była mężczyzną, osiągała wysoki poziom na Skali maksymalizacji oraz studiowała kierunek ekonomiczny, miała największą skłonność do składania niższych ofert w grze dyktator.

Wnioski. Badanie pokazuje, że sposób definiowania i rozumienia racjonalności może być powiązany w istotny sposób z tym, jak dana osoba zarządza pieniędzmi – czy kieruje się preferencjami zorientowanymi prospołecznie, czy też jej wybory są bardziej egoistyczne. Kontynuowanie tychże rozmyślań w teorii oraz praktyce może przyczynić się do rozwoju i uaktualnienia fundamentalnych terminów (i przyjętych wobec nich stanowisk) w psychologii, filozofii i ekonomii.

Słowa kluczowe: racjonalność, altruizm, gra dyktator, maksymalizacja

Subjectively defining the concept of rationality in relation to selected aspects of decision-making

ABSTRACT

Aim. The aim of this study was to check whether the way of interpreting rationality by the research subjects is associated with their economic decisions and tendencies to maximize.

Materials and method. A study was carried out on 204 people, mainly of student age, with the use of the created definitions of rationality, two variants of the dictator game and the Maximization Scale, using the Qualtrics platform.

Results. The most important results suggest that the understanding of rationality is related to the amount of offers made in the dictator games – the relationship is positive for the philosophical definition, and negative for the economic one. At the same time, the results on the Maximization Scale showed (partially) significant relationships with the offers made in the dictator game. The respondents who preferred the economic definition of rationality, were male, achieved a high level on the Maximization Scale and studied economics, and had the greatest tendency to submit lower offers in the dictator game.

Conclusions. The study shows that the way rationality is defined and understood can be significantly related to how a person manages money – whether they are driven by pro-socially oriented preferences, or whether their choices are more selfish. Continuing these considerations in theory and practice may contribute to the development and updating of fundamental terms (and the positions taken on them) in psychology, philosophy and economics.

Key words: rationality, altruism, dictator game, maximization

WSTĘP TEORETYCZNY

Racjonalność wydaje się terminem tak fundamentalnym i powszechnie znanym, że trudno określić, kiedy i jak to określenie zostało wprowadzone do szeroko pojętej nauki. Aby odnaleźć pierwsze próby sformułowania tak głęboko zakorzenionych definicji należy spojrzeć na historię nauki, która (dyskusyjnie) dała początek niemal wszystkim systemom pojęć i idei znanym dzisiaj – filozofii. Logos, czyli jeden z podstawowych terminów w starożytnych rozmyśleniach, wprowadzony został do filozofii przez Heraklita z Efezu (Tatarkiewicz, 2002). Początkowo Heraklit definiował logos jako siłę kosmiczną, która rządzi człowiekiem i wszechświatem. Za tę uniwersalną siłę przyjął rozum, który według niego „sprawiał, że rozbieżne czynniki łączą się i powstaje z nich najpiękniejsza harmonia”. Jego teoria rozumności świata była następnie kontynuowana przez Parmenidesa, który przez słowa „myśl, gdy nie jest w błędzie, w treści swej nie jest różna od tego, co rzeczywiście istnieje”, utożsamiał byt z myślą, odłączając go od spostrzeżeń i wyobrażeń.

Jednocześnie istotny wątek w starożytnej filozofii stanowiła cnota, szczególnie akcentowana przez szkołę stoicką. Twórca tego nurtu, Zenon z Kition, był przekonany, że cnota jest najwyższym i jedynym prawdziwym dobrem. Wyjaśniał on życie zgodne z naturą jako zgodne z rozumem i samym sobą, a więc racjonalne. Podobne stanowisko przyjmował Epikur, stawiając rozum za element niezbędny do szczęścia, zaś szczęście za najwyższe dobro. Dopelnieniem tego obrazu jest triada platońska (zmienna na przestrzeni wieków), której najpowszechniejsza wersja zawiera się w słowach „myśleć to, co prawdziwe, czuć to co piękne i kochać co dobre – w tym cel rozumnego życia” (Glensk, Glensk, 1986). To, co jednak w poglądach Platona fundamentalne, to uznanie dobra za początek, koniec, za-

sadę i cel, jak również źródło prawdy; rozum był natomiast jedyną drogą do jego poznania (Platon, 1997).

Choć to w dobie oświecenia racjonalizm został rozbudowany i przyjęty jako jeden z ważniejszych systemów filozoficznych, wspomniane powyżej postacie ze starożytnej Grecji były pierwszymi, dzięki którym aktualna filozoficzna definicja słowa „racjonalność” może zostać uznana za silnie uzasadnioną. Definicja obecna w *Oksfordzkim słowniku filozoficznym* wskazuje, że „uznać coś za racjonalne to tyle, co uznać za sensowne, właściwe, wymagane lub zgodne z jakimś uznanym celem, takim jak prawda lub dobro” (Blackburn, 2004). Wyjaśnienie tego pojęcia wydaje się być zgodne z przywołanymi wcześniej poglądami filozoficznymi.

Ekonomia jako nauka świeża w stosunku do filozofii inaczej ukierunkowuje wyjaśnienie racjonalności. Adam Smith w swoim dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1776/1954), sugerował, że „każdy człowiek czyni stale wysiłki, by znaleźć najbardziej korzystne zastosowanie dla kapitału, jakim może rozporządzać. Ma oczywiście na widoku własną korzyść, a nie korzyść społeczeństwa” (Zaleśkiewicz, 2011). Podobne zapiski można znaleźć w twórczości Johna Stuarta Milla, który widział ludzi jako skoncentrowanych na ciągłym pomnażaniu bogactwa i przedkładających większą jego ilość nad mniejszą (Blaug, 1992). Istotnymi aspektami ekonomicznych definicji racjonalności są: 1) wewnętrzna spójność preferencji, polegająca na zgodności między przekonaniami i preferencjami; 2) przypisywanie tejże cechy działaniom nie tylko pojedynczych jednostek, ale również całych instytucji lub przedsiębiorstw.

Utworzone przez Johna von Neumanna i Oskara Morgensterna (1944) aksjomaty tworzą obraz racjonalności preferencji ludzi. Należą do nich m.in. aksjomat spójności czy podstawialności, a dopełnione są przez regułę maksymalizowania użyteczności, tj. wybranie takiego wariantu decyzyjnego, który będzie najkorzystniejszy po przeanalizowaniu pozytywnych i negatywnych aspektów oraz obliczeniu jego subiektywnej wartości (użyteczności) i prawdopodobieństw. Prawdziwie racjonalna według ekonomii jednostka będzie więc zawsze kierować się preferencjami zgodnymi z aksjomatami teorii użyteczności, a w swoich wyborach maksymalizować użyteczność, akcentując korzyści i preferencje jedynie własne oraz pełną poprawność wykonywanych obliczeń.

Tak rygorystyczna i trudna do spełnienia definicja wywołała wiele odpowiedzi ze strony badaczy. Na podstawie licznych paradoksów racjonalności (Allais, 1953; Ellsberg, 1961; Falkowski, Tyszka, 2009) oraz dowodów na heurystyczne myślenie u ludzi (Tversky, Kahneman, 1974), podjęto próby utworzenia bardziej praktycznych i życiowych definicji racjonalności w ekonomii. Ideę racjonalności nieograniczonej Herbert Simon zastąpił ograniczoną racjonalnością (1957), która zamiast reguły maksymalizacji użyteczności przyjęła zasadę satysfakcji (wybrany zostaje pierwszy wariant spełniający oczekiwania), jak również zrezygnowała z aksjomatów teorii użyteczności na rzecz heurystyk. Autor wziął pod uwagę fakt, że człowiek nie zawsze jest w stanie przeanalizować wszystkie możliwe warianty wyboru, a jego sądy formułowane są w warunkach silnej filtracji danych. Chłodne, analityczne myślenie zostało wyparte przez intuicyjne i skrótowe przetwarzanie informacji.

Przytoczone powyżej dwa (również nie do końca spójne wewnętrznie) stanowiska pokazują, jak niejednostronne jest spojrzenie na definicję racjonalności. Dla tych rozbieżności można jednak znaleźć argumentację w licznych teoriach. Jedną z nich jest podział na kultury indywidualistyczne i kolektywistyczne, wprowadzony przez Geerta Hofstede (2011). Autor tej teorii sugeruje, że osoby przynależące do kultur kolektywistycznych charakteryzują się przedkładaniem relacji nad cele oraz starają się dbać o całą grupę lub społeczność. Jednocześnie kultury indywidualistyczne skupiają się głównie na celach, zaś jednostki dbają przede wszystkim o własny interes. Trudno oprzeć się poczuciu analogii między podejściami zaprezentowanymi przez Hofstede oraz tymi, które przedstawione są w filozofii oraz ekonomii. Wówczas oprócz silniejszej ekspozycji na jedną z tych nauk, istotny wpływ na postrzeganie działań racjonalnych może być fakt, w którym rodzaju kultury się wychowało.

Różnice w postrzeganiu terminu racjonalności mogą być również rozumiane przez pryzmat relatywizmu. Posługując się ponownie autorytetem *Oksfordzkiego słownika filozoficznego*, tę teorię charakteryzuje „relatywność prawdy w zależności od punktu widzenia podmiotu, który ją ocenia” (Blackburn, 2004). Podobną, choć bardziej radykalną definicję proponuje *Słownik filozofii Cambridge*, sugerujący, że relatywizm to „zaprzeczenie tego, że istnieją pewnego rodzaju prawdy uniwersalne” (Audi, 1999). Wówczas termin „racjonalność” możemy uznać za jedną z tych prawd, która nie jest uniwersalna, a jest zależna od tego, jak rozumie ją dana osoba oraz jak definiowana jest w danej dziedzinie lub nauce. Solidnym oparciem dla obu wspomnianych teorii wydaje się społeczny konstruktywizm, który w pewnej mierze paralelnie do relatywizmu określa wiedzę w niektórych sferach jako „wynik naszych społecznych praktyk i zwyczajów lub interakcji i negocjacji między pewnymi grupami społecznymi” (Audi, 1999). Założenie, że to, co wiemy, wynika w dużej mierze z tego, jakie mamy społeczne doświadczenia, sugeruje wiele implikacji. Jedną z nich jest teoria, że to poprzez interakcje z innymi kreuje się nasze rozumienie i interpretowanie świata, a co za tym idzie – wszystkich jego składowych, jak choćby pewnych definicji. Dzięki przywołanym dwóm podejściom do racjonalności oraz teoriom, które argumentują różne ich interpretowanie, można dość wyraźnie nakreślić dwie odmienne definicje charakteryzujące opisywany problem.

Herbert Simon oprócz utworzenia teorii o racjonalności ograniczonej jako pierwszy dokonał rozróżnienia pomiędzy osobami kierującymi się zasadą satysfakcji a tymi, którzy preferują maksymalizowanie w kontekście teorii racjonalnego wyboru (1956). W ten sposób powstał podział na satysfakcjonalistów i maksymalistów, konsekwentnie rozwijany w kolejnych latach. Barry Schwartz w swojej książce *Paradoks wyboru: Dlaczego więcej oznacza mniej* (2013) pisze, że maksymalista to ktoś, kto zawsze szuka najlepszej opcji i nie przyjmuje innej alternatywy. Satysfakcjonalista zaś kieruje się „ku czemuś, co jest wystarczająco dobre” (s. 98) i nie przejmuje się tym, że gdzieś może być lepsza opcja. Podobnie jak w przypadku opisywanych definicji racjonalności, choć podział między satysfakcjonalistami i maksymalistami jest dość wyraźny, te dwie postawy są zależne od punktu widzenia osoby je przyjmującej (jak również od kategorii wyboru). Schwartz sta-

wia maksymalizację własnych korzyści naprzeciw zadowolenia z subiektywnego wyniku, dość wyraźnie podkreślając, że osoby maksymalizujące mają trudniejszą drogę przez życie.

Powyższą tezę popiera badaniami, które zostały przeprowadzone w roku 2002 (Schwartz i in.). Na podstawie 7 prób badanych (łącznie $N = 1747$), badacze stworzyli Skalę maksymalizacji (Maximization Scale), a następnie powiązali jej wyniki z innymi zmiennymi, takimi jak depresja (Skala depresji Becka) czy satysfakcja z życia (Skala satysfakcji z życia). Okazało się, że osoby badane osiągające wysokie wyniki na Skali maksymalizacji odczuwały mniej satysfakcji z życia, były mniej optymistyczne, mniej szczęśliwe oraz bardziej przygnębione, aniżeli osoby z niższymi wynikami. Autorzy badania uznali, że choć maksymaliści mogą podwyższać obiektywny wynik decyzji, mają tendencję do zaniżania jej subiektywnego wyniku.

W późniejszym badaniu, w którym zastosowano Skalę maksymalizacji, pojawiły się nowe dane (Nenkov i in., 2008). Osobami badanymi była populacja ogólna w USA, Chinach, Włoszech i Kanadzie oraz studenci z USA. W zdecydowanej większości prób średni wynik na skali wyniósł ponad 4,00, tj. ponad średnią neutralną (jako że zastosowana została skala Likerta 1-7). Dodatkowo grupy, w których badani byli studenci, osiągnęli wyższe średnie wyniki na Skali maksymalizacji, niż większość prób, w których brała udział populacja ogólna.

To, co istotne dla badania, to paralelne definicje w teorii. Otóż dość łatwo zauważyć, że maksymalista zarówno w pierwotnym podziale Herberta Simona (1956), jak i w rozwinętym przez Schwartza w jego książce (2013), to osoba kierująca się zasadami zawartymi w ekonomicznej definicji racjonalności. Jest jednostką skupiającą się na maksymalizacji własnych korzyści, dążącą do jak najlepszej dla siebie opcji i próbującą uzyskać jak najwyższy wynik obiektywny. Jednocześnie kierowanie się zasadą satysfakcji wydaje się zbliżone do robienia tego, co zgodne z samym sobą, jak i z określonymi wcześniej celami. Podobnie jest w przypadku szczęścia – jeśli racjonalność rozumiana jest jako droga do szczęścia, a maksymalizowanie związane jest z nieszczęściem, to czy bycie maksymalistą jest racjonalne? Zapewne innej odpowiedzi udzieliłby tu Epikur, innej zaś Adam Smith.

Gra ekonomiczna Dyktator została przeprowadzona po raz pierwszy w roku 1986 (Kahneman i in.). Eksperyment miał służyć do pomiaru preferencji zorientowanych społecznie. Jego pierwotna forma zakładała, że gracz pierwszy ma rozdzielić otrzymaną sumę pieniędzy pomiędzy siebie i drugiego, anonimowego gracza (Zaleśkiewicz, 2011). W przywołanym badaniu (Kahneman i in., 1986) gracz pierwszy (dyktator) wybierał między dwoma określonymi sposobami podziału kwoty wyjściowej, wynoszącej 20 dolarów. Pierwszy sposób zakładał większą korzyść dla gracza pierwszego (podział 18 do 2), zaś drugi był podziałem równym (10 do 10). Zdecydowana większość osób badanych zdecydowała się na drugą opcję. Jest to wbrew równowadze Nasha, która zakłada, że optymalnym wyborem gracza pierwszego byłoby niepodzielenie się kwotą z drugą osobą, a w tym wypadku – wybranie pierwszego wariantu (Zaleśkiewicz, 2011). Jednocześnie przeczy to ekonomicznej definicji racjonalności, wedle której kierowanie się zasadą maksymalizacji użyteczności dyktowałoby wybranie pierwszej, egoistycznej opcji.

Pierwsze badanie, w którym zastosowano znaną dziś wersję z dwoma graczami, odbyło się w 1994 roku (Forsythe i in.). Uzyskane wówczas dane różniły się od tych, które zauważono w przypadku wcześniej opisanego eksperymentu, jednak odmienna była również metoda. Przede wszystkim zamiast wyboru jednego z możliwych podziałów kwoty, gracze mogli podzielić kwotę 5 dolarów dowolnie, w odstępach o 0,5 dolara. Gracze pierwsi przypisywali sobie zdecydowaną większość kwoty, osiągając średni poziom około 80%. Drugą różnicą było przydzielenie osób badanych do grup z rzeczywistą zapłatą po grze oraz bez wypłaty. Wbrew założeniom autorów okazało się, że osoby w grupie bez realnej wypłaty składały wyższe oferty drugiemu graczowi, niż miało to miejsce w grupie pierwszej. Zbiór eksperymentów z zastosowaniem gry Dyktator można znaleźć w książce Colina Camerera (2003). Na podstawie 28 badań stwierdzono, że średnia wysokość ofert składanych przez graczy rozdzielających przyjmowała najniższą wartość na poziomie 10%, zaś najwyższa wynosiła 52% kwoty wyjściowej. Jest to oczywiście wynik niezgodny z równowagą Nasha, a co za tym idzie – przeciwny zasadzie maksymalizacji. Łącznie średnia ze wszystkich badań wyniosła 25%. Najważniejsze różnice zaobserwowano przy płci, jako że kobiety składały oferty wyższe niż mężczyźni, a więc kierowały się preferencjami bardziej zorientowanymi społecznie, podczas gdy mężczyźni dokonywali wyborów bardziej egoistycznych.

Inne badania sugerują, że różnic możemy szukać również wśród osób na różnych kierunkach studiowania. Liczne wyniki wskazują na to, że studenci kierunków ekonomicznych wykazują bardziej egoistyczne zachowania, aniżeli studenci innych kierunków. Badanie przeprowadzone przez Philipa Gerlacha (2017) wykazało, że w grze, w której zasady były bardzo zbliżone do tradycyjnej wersji gry Dyktator, studenci ekonomii składali drugiej osobie oferty niższe, niż studenci nauk ścisłych oraz kierunków artystycznych. Paralelne wyniki ukazały się w artykule z 2011 roku (Wang i in.), w którym studenci ekonomii oraz edukacji wzięli udział w dwóch wersjach gry Dyktator (wersji dowolnego podziału 10 dolarów oraz wyboru wariantu 5-5 lub 9,25-0,75). Jak poprawnie założono, studenci ekonomii zostawiali sobie istotnie wyższe kwoty niż studenci kierunków edukacyjnych. Inne badania potwierdzają ten efekt (Cappelen i in., 2015).

Okazuje się, że na próżno szukać badań, w których próbowano dokonać różniczenia między odmiennymi definicjami racjonalności i odnaleźć praktyczne ich związki z codziennym zachowaniem ludzkim czy osobowością. Choć wiele jest artykułów poświęconych zarówno racjonalności ekonomicznej, racjonalizmowi filozoficznemu czy ograniczonej racjonalności, deficyt badań łączących opisywane dwie nauki przez pryzmat tego fundamentalnego terminu jest zauważalny.

W niniejszym badaniu poprzez próbę wyraźnego rozdzielenia dwóch przedstawionych stanowisk w definiowaniu racjonalności, a następnie połączenia go ze zmiennymi, które miały pomóc zaobserwować realne związki z deklarowanymi zachowaniami i konstruktami, poszukiwano odpowiedzi na liczne pytania. Czy sposób definiowania racjonalności ma związek z tym, jak ludzie rzeczywiście postępują? Czy odpowiednim kierunkiem rozróżniającym jest wymiar prospołeczność-egoizm? Czy bycie maksymalistą wiąże się z egoizmem, zaś wiara w filozoficzną definicję racjonalności łączy się z działaniami zgodnymi z własną naturą,

jak i ogólnym dobrem? Wypełnienie tego braku wiedzy zarówno w psychologii, ekonomii, jak i filozofii, może pomóc zrozumieć, czy termin tak powszechny i znany, a jednocześnie o wielu aspektach, podejściach i niespójnościach, rzeczywiście ma znaczenie w codziennym życiu; w naszych decyzjach, podejściu do ludzi i siebie samych.

METODA

Osoby badane

W badaniu wzięły udział 204 osoby. Rozpiętość wieku wyniosła między 18 a 85 lat ($M = 28,48$; $SD = 12,80$). Stosunek płci osób badanych wyniósł około 2:1, jako że kobiet było 135 (66,2% grupy), zaś mężczyzn 69 (33,8% grupy). Liczba osób studiujących wyniosła 148 (72,5%), podczas gdy osób niestudiujących było 56 (27,5%). Studenci zostali podzieleni na kierunki ekonomiczne (44,6%) oraz pozostałe kierunki (55,4%)

Zmienne i narzędzia

W badaniu wyróżniono 3 główne zmienne na podstawie teorii. Pierwsza z nich, preferencja definicji racjonalności, została utworzona poprzez sformułowanie dwóch definicji racjonalności (filozoficznej i ekonomicznej), na podstawie przytoczonych wcześniej źródeł. Osoba badana miała za zadanie rozdzielić łącznie 20 punktów pomiędzy te dwie opcje, w zależności od tego, którą z nich uznała za bliższą jej rozumieniu. Druga zmienna opierała się na średnim wyniku uzyskanym na Skali maksymalizacji. Ostatnią były dwa warianty gry Dyktator, w których osoba badana miała dokonać podziału 100 zł oraz 100 godzin wolnego czasu między siebie i drugą, anonimową osobę. Powyższe zmienne zostały również powiązane z zebranymi danymi demograficznymi, tj. płcią, wiekiem oraz informacją o studiowaniu.

Hipotezy

Trzy najważniejsze hipotezy w badaniu brzmiały kolejno: 1. Preferowanie ekonomicznej definicji racjonalności wiąże się z niższymi ofertami składanymi w grze Dyktator, zaś preferowanie filozoficznej definicji racjonalności wiąże się z wyższymi ofertami składanymi w grze Dyktator; 2. Wyniki na Skali maksymalizacji są negatywnie związane z wysokością ofert składanych w grze Dyktator; 3. Preferowanie ekonomicznej definicji racjonalności wiąże się z wyższymi wynikami na Skali maksymalizacji, zaś preferowanie filozoficznej definicji racjonalności wiąże się z niższymi wynikami na Skali maksymalizacji. Utworzono również hipotezy na podstawie przytoczonych wcześniej badań, które miały potwierdzić uzyskane w nich wyniki lub im zaprzeczyć.

Procedura

Badanie było przeprowadzane online za pomocą platformy Qualtrics. Osoby badane otrzymywały link do strony z badaniem, na której miały do wypełnienia

świadomą zgodę wzięcia udziału w badaniu, dane demograficzne (płeć, wiek, informacje na temat studiów) oraz narzędzia opisane powyżej. Etapy były przedstawiane w kolejności losowej, aby uniknąć efektu torowania. Respondent musiał poprawnie wypełnić każdą część badania, by móc przejść dalej. Procedura wymagała nie więcej niż 10 minut.

WYNIKI

Statystyki opisowe dla zmiennych ilościowych zostały przedstawione w Tabeli 1. Opisane poniżej wyniki w przypadku gry Dyktator zostały zredukowane głównie do opierania się na wariancie łącznym (tj. średniej z sumy obu wariantów) w celu zwiększenia ich przejrzystości.

W celu sprawdzenia związku między preferowaniem definicji racjonalności a wysokością ofert składanych w grze Dyktator, przeprowadzono analizę korelacji. Pomiędzy ekonomiczną definicją racjonalności, a ofertami składanymi w grze dyktator drugiej osobie zarówno w wersji z pieniędzmi, z czasem, jak i w średniej łączonej, zaszła istotna korelacja negatywna ($r = -0,32$; $p < 0,001$). W przypadku filozoficznej definicji racjonalności związku miały takie same wartości, zaś związek był pozytywny ($r = 0,32$; $p < 0,001$). Podane wyniki potwierdziły założoną hipotezę.

Analiza korelacji dla wyników na Skali maksymalizacji oraz wysokością ofert składanych w grze Dyktator wykazała mieszane związki. Między wynikami na Skali maksymalizacji, a wysokością ofert w grze Dyktator w wersji pieniężnej nie pojawiły się istotne korelacje. Jednak pomiędzy wynikami na Skali maksymalizacji, a wysokością ofert w grze Dyktator w wersji czasowej pojawiła się istotna statystycznie korelacja negatywna ($r = -0,23$; $p < 0,01$). Między średnimi wynikami na Skali maksymalizacji, a średnią wysokością ofert w grze dyktator w obu wariantach łącznie również zaszła istotna statystycznie korelacja negatywna ($r = -0,18$; $p < 0,05$), co potwierdziło hipotezę częściowo.

Pomiędzy preferowaniem definicji racjonalności a wynikami na Skali maksymalizacji nie zauważono istotnych statystycznie korelacji ($p > 0,05$), co zaprzeczyło postawionej hipotezie.

Hipotezy postawione na podstawie omawianej wcześniej teorii zostały w większości potwierdzone. Wyniki osiągane na Skali maksymalizacji były wyższe w przypadku osób studiujących ($M = 4,57$; $SD = 0,85$), niż niestudiujących ($M = 4,08$; $SD = 0,89$), a ogólny wynik zbliżony był bardziej do górnej, niż dolnej granicy możliwego wyniku ($M = 4,44$; $SD = 0,89$).

Również zgodnie z przewidywaniami, wyższe oferty w grze Dyktator składały kobiety niż mężczyźni. Różnica między nimi w wariancie łącznym wyniosła 12,92 [$SD = 2,60$; $t(103,31) = 4,97$; $p < 0,001$]. Jednocześnie, przecząc równowadze Nasha, średnia wysokość składanych ofert była nie tylko zdecydowanie wyższa od 0 [$t(203) = 32,77$; $p < 0,001$], ale również wyraźnie wyższa od 25% całości dostępnej kwoty [$t(203) = 11,58$; $p < 0,001$], osiągając średni poziom 38,66 ($SD = 16,85$) w łączonej zmiennej.

Zaskakującym wynikiem było preferowanie przez osoby badane filozoficznej definicji racjonalności, wykazując istotne statystycznie różnice między dwoma

opcjami [$t(203) = -3,07; p < 0,05$]. Przeczące hipotezie okazały się również testy statystyczne przeprowadzone na grupach studentów kierunków ekonomicznych i pozostałych, ukazując jedynie minimalne różnice między nimi w zakresie wysokości składanych ofert w grze Dyktator [$t(146) = -0,728; p > 0,05$], które nie pozwoliły potwierdzić wyników z opisywanych wcześniej badań.

Dodatkowe analizy pomogły dopełnić obraz badania. Szczególnie przydatna okazała się regresja liniowa, która wskazała, że przydzielenie większej ilości punktów ekonomicznej racjonalności ($B = -0,28; p < 0,001$), bycie mężczyzną ($B = -0,34; p < 0,001$), wysoki wynik na Skali maksymalizacji ($B = -0,17; p < 0,05$) oraz studiowanie kierunku ekonomicznego ($B = -0,08; p > 0,05$) powiązane były z niższymi ofertami składanymi łącznie w obu wariantach gry Dyktator przez osoby badane. Model ten był dobrze dopasowany do danych [$F(4, 143) = 13,96; p < 0,001$] i wyjaśniał 28,1% wariancji zmiennej zależnej.

Tabela 1

Statystyki opisowe zmiennych ilościowych analizowanych w badaniu

Zmienna ilościowa	Średnia	Odchylenie standardowe
Wiek	28,48	12,80
Preferowanie filozoficznej definicji racjonalności	11,16	5,40
Preferowanie ekonomicznej definicji racjonalności	8,84	5,40
Oferty składane w grze dyktator – pieniądze	37,33	21,02
Oferty składane w grze Dyktator – czas	39,99	17,64
Oferty składane w grze Dyktator – łącznie	38,66	16,85
Oferty składane w grze Dyktator – łącznie, kobiety	43,03	13,57
Oferty składane w grze Dyktator – łącznie, mężczyźni	30,11	19,31
Oferty składane w grze Dyktator – łącznie, kierunki ekonomiczne	36,86	17,69
Oferty składane w grze Dyktator – łącznie, kierunki pozostałe	38,92	16,72
Wynik na Skali maksymalizacji	4,44	0,89
Wynik na Skali maksymalizacji – osoby studiujące	4,57	0,85
Wynik na Skali maksymalizacji – osoby niestudiujące	4,08	0,89

Źródło: badanie własne.

DYSKUSJA

Otrzymane wyniki potwierdziły główną hipotezę, która zakładała istotne związki między preferencją danej definicji racjonalności a ofertami składanymi w grze Dyktator. Osoby badane, które składały wyższe oferty drugiej osobie w obu wariantach gry Dyktator, zazwyczaj preferowały filozoficzną definicję racjonalności, zaś osoby mniej hojne przypisywały większą ilość punktów ekonomicznemu wyjaśnieniu wspomnianego terminu. Wydaje się więc, że odpowiedź na pytanie, czy sposób, w jaki dana osoba definiuje racjonalność, ma związek z ich zachowaniem w kontekście wyborów ekonomicznych, będzie twierdząca. Choć otrzymane korelacje należą raczej do umiarkowanych, wydają się wystarczająco

argumentować twierdzenie, że rozumienie racjonalności nie pozostaje bez znaczenia przy wyborach człowieka zorientowanych prospołecznie lub egoistycznie. Na tej podstawie można założyć, że sposoby definiowania racjonalności w filozofii i ekonomii rzeczywiście są na tyle odmienne, że wybory konstruowane na podstawie preferencji jednej z nich zdecydowanie różnią się od wyborów, jakich jednostka miałaby dokonać w przypadku preferencji definicji drugiej. Co prawda w przypadku analizy korelacji nie można mówić o związku przyczynowo-skutkowym, jednak ze względu na istotność hipotezy dla niniejszego badania, warto rozpatrzyć oba warianty takiego scenariusza.

W eksperymencie przeprowadzonym przez Ernsta Fehra i in. (2008), dzieci w wieku lat 3-4, 5-6 oraz 7-8 miały podejmować decyzje podobne jak w przypadku gry Dyktator. Okazało się, że choć u najmłodszej grupy badanej wybory sugerowały myślenie w kategoriach racjonalności ekonomicznej, starsze dzieci podejmowały decyzje niezgodne z założeniem zasady maksymalizacji. Na tej podstawie wysunięto wniosek, że wraz z wiekiem rozwijają się preferencje prospołeczne, które przyczyniają się do podejmowania decyzji o dzieleniu się już u dzieci (Zaleśkiewicz, 2011). Podobne wyniki otrzymali Tomasz Zaleśkiewicz i Anna Hełka (2011) w badaniu dzieci z grupy wiekowej 5-6 lat, jako że rezultaty wskazywały na kierowanie się przez dzieci preferencjami zorientowanymi społecznie w obliczu decyzji ekonomicznych, w których pojawia się opcja dzielenia się. Przyjmując zatem, że poczucie sprawiedliwości i prospołeczność wyborów ekonomicznych kształtują się już w dzieciństwie, można wysunąć twierdzenie, że sposób definiowania racjonalności pojawia się w późniejszym rozwoju. Wówczas należałoby sądzić, że preferowanie ekonomicznej lub filozoficznej definicji racjonalności wyznaczone jest przez wysokość ofert składanych w grze Dyktator, tj. przez podejmowanie wyborów zorientowanych prospołecznie lub egoistycznie.

Taka kolejność sugerowałaby, że ludzie przypisują znaczenie pojęciu „racjonalność” przede wszystkim na podstawie własnych działań w sytuacjach, gdy mają do wyboru maksymalizowanie własnych korzyści i subiektywnego wyniku lub zachowanie się w sposób bardziej unormowany społecznie, obiektywnie dobry i sprawiedliwy. Stosując ten tok rozumowania na przykładzie, osoba badana, która w grze Dyktator zdecydowała się na podział 50-50 uzna, że jest to podział według niej odpowiedni, a więc podobnie będzie definiować racjonalność, podczas gdy gracz decydujący się na podział 100-0 będzie sądzić, że racjonalne jest dbanie wyłącznie o własne korzyści. Powyższą tezę zdaje się potwierdzać wspomniana wcześniej teoria konstruktywizmu społecznego, który zakłada, że rozumienie świata i tworzenie systemu pojęć wyznaczone jest przez interakcje społeczne.

Odwrócony łańcuch przyczynowo-skutkowy zakładałaby, że do sposobu definiowania racjonalności dyktuje preferencje zorientowane prospołecznie lub egoistycznie widoczne w decyzjach ekonomicznych. Wydaje się, że taka kolejność jest bardziej logiczna z tego względu, że to nasz sposób rozumienia świata i podstawowych pojęć (gdy racjonalność w języku potocznym można uznać za działanie „mądre”, „rozsądne” lub „logiczne”) przewiduje to, w jaki sposób zachowamy się w różnych sytuacjach. Choć pewne decyzje podejmowane przez dzieci, jak np. dzielenie się otrzymaną zabawką lub pozostawienie dla siebie wszystkich dostęp-

nych słodczy, wydają się bardziej pierwotne i zauważalne, niż choćby definiowanie przez nie terminów filozoficznych, to należy pamiętać o tym, że droga od dzieciństwa to świadomego, dorosłego życia jest swego rodzaju metamorfozą. W tym czasie mogą się zmienić zarówno nasze konstrukty osobiste, jak i podejmowane przez nas decyzje. Wysoce wątpliwym jest, że osoba poddana grze Dyktator złoży identyczną ofertę w wieku lat 5, jak gdy ma za sobą 35 lat - szczególnie ze względu na badania pokazujące, że wraz z wiekiem rośnie tendencja do kierowania się preferencjami zorientowanymi prospołecznie w grze Dyktator (Fehr i in., 2008; Camerer, 2011; Zaleskiewicz, Hełka, 2011).

Od najmłodszych lat napotykaamy sytuacje, w których dokonujemy podziału pewnych dóbr i nie wydaje się, aby liczba tego typu wyborów znacząco rosła w trakcie życia. Logiczniejszym wytłumaczeniem wydaje się raczej to, że wraz z nabywaną wiedzą, własnymi obserwacjami i interakcjami społecznymi dowiadujemy się, czym jest sprawiedliwość, chciwość, altruizm, egoizm, oraz oczywistość - racjonalność. Własne interpretowanie i definiowanie tych fundamentalnych dla życia w społeczeństwie pojęć bez wątpienia ma znaczenie w wyborach, które następnie podejmujemy - zapewne nie tylko tych, w których należy dzielić się materialnymi dobrami czy własnym czasem. Wówczas wysokość ofert składanych w grze Dyktator możemy uznać za konsekwencję kształtowania na przestrzeni życia tego, co szeroko rozumiemy jako racjonalne - poprzez nabywane doświadczenia, wiedzę i przemyślenia.

Aby sprawdzić, który związek przyczynowo-skutkowy jest bliższy prawdzie, należałoby rozszerzyć niniejsze badanie o eksperyment z zastosowaniem manipulacji. Na ten moment można przyjąć kompromisowe stanowisko, że oba elementy wchodzi z sobą w interakcję i przenikają się w zależności od kontekstu - niektóre decyzje ekonomiczne kształtują nasz pogląd na to, co uznajemy za racjonalne, a jednocześnie nasze rozmyślenia o racjonalności i kształtowanie tego konstruktu nieraz wpływają na nasze codziennie (i specyficzne) wybory.

W ograniczeniach badania skupiono się na elemencie, pod którego adresem pojawiały się liczne zarzuty już od jego powstania, a mianowicie gry Dyktator. Głównym problemem jest stawianie gracza w sytuacji bardzo nietypowej i raczej niespotykanej w codziennym życiu. Jak argumentują Francesco Guala i Luigi Mittone (2010), gdy dana osoba znajdzie na ulicy portfel z pieniędzmi, zawartość weźmie dla siebie lub odda drugiej osobie, lecz w całości - nie częściowo. Choć można polemizować z tą opinią, trudno jest zaprzeczyć, że to na taką sytuację możemy natknąć się prędzej, niż tę przedstawioną w omawianej grze ekonomicznej.

Ważny jest również argument opierający się na efekcie „pieniędzy, które spadły z nieba”. Ten przykład księgowania umysłowego powoduje, że osoby, które zdobywają pieniądze w sposób niespodziewany, chętniej podejmują ryzyko finansowe, a co za tym idzie - rozporządzają nimi w inny sposób, niż np. po zarobieniu ich (Zaleskiewicz, 2011). Wówczas nie tylko mamy do czynienia z sytuacją niecodzienną, ale również ze specyficznym spostrzeganiem pieniędzy. Mimo wszystko wydaje się, że gdy scenariusz gry nie zakłada rzeczywistego otrzymania przez badanych pieniędzy, wspomniany efekt może mieć mniejszy wpływ na odpowiedzi respondentów; z drugiej jednak strony, nawet symulacja nietypowego wyboru

najpewniej wywoła wspomniane efekty w pewnym stopniu. Wydaje się zatem, że rozwiązaniem tego problemu mógłby być eksperyment przeprowadzony w warunkach naturalnych, jako że wówczas znacznie łatwiej byłoby doprowadzić do pojawienia się zachowań codziennych.

Warto jednak zastanowić się nad tym, czy osoby badane mimo wysokiego poziomu anonimowości nie próbowały prezentować się z jak najlepszej strony. Jak sugerują wyniki badania Elizabeth Hoffman i in. (1994), w których porównano oferty składane przez graczy w grze Dyktator w wariacie z nadzorem eksperymentatora oraz w podwójnie ślepej próbie, zachowanie osób badanych wyjaśniać należy nie tyle pod kątem preferencji zorientowanych prospołecznie, ile raczej ze względu na „społeczną obawę przed tym, co pomyślą sobie inni oraz czy będą mieć o nas wysokie mniemanie”. W ten sposób autorzy sugerują, że osoby badane podczas gry Dyktator nie kierują się altruizmem, ale przestrzeganiem pewnych społecznych norm. Tę teorię należy przyrównać do przyjętej w niniejszym badaniu filozoficznej definicji racjonalności. Otóż założono w niej, że racjonalne zachowanie to takie, które jest „zgodne z ogólnie przyjętymi wartościami, takimi jak prawda lub dobro”. Wymienione w definicji zasady mogą być stosowane zarówno w kontekście całego społeczeństwa, jak i pojedynczej jednostki. Niezależnie od własnej interpretacji tego opisu przez osoby badane, można założyć, że te dwa aspekty nie tylko mogą funkcjonować równolegle, ale także powinny rozwiązywać problem przytoczony w badaniu Hoffman i in. (1994). Założenie głównej hipotezy niniejszego badania o powiązaniu preferencji filozoficznej definicji racjonalności z wyższymi ofertami składanymi w grze Dyktator nie wprowadza różniczenia między motywacją czysto prospołeczną a przestrzeganiem norm społecznych (poprzez autoprezentację), toteż nie należy rozpatrywać przytoczonego przykładu jako ograniczenia. Aby określić motywację osoby badanej, potrzebna byłaby definicja bardziej sprecyzowana pod względem tego, czy opisane wartości dotyczą norm społecznych, czy też zasad przyjętych w ramach cech jednostki (takich jak altruizm). Mimo tego prawdopodobnie trudno byłoby kontrolować zmienną autoprezentacji, nawet z użyciem narzędzi do jej pomiaru.

Ograniczeniem, które jednak bez wątplenia miało miejsce w niniejszym badaniu, była deklaratywność odpowiedzi osób badanych oraz brak realnej wypłaty dla osób badanych. Aby przekonać się, jakie decyzje w klasycznej grze Dyktator byłyby podejmowane rzeczywiście, należałoby przeprowadzić eksperyment laboratoryjny i wprowadzić w nim realną symulację gry z wynagrodzeniem dla osób badanych na podstawie ich ofert (nie rozwiązałyby to jednak problemu nienaturalności wymuszonych zachowań w grze Dyktator).

Powyższe badanie pokazuje, że sposób definiowania i rozumienia racjonalności może być powiązany w istotny sposób z tym, jak dana osoba zarządza pieniędzmi - czy kieruje się preferencjami zorientowanymi prospołecznie, czy też jej wybory są bardziej egoistyczne. Podział na filozoficzną i ekonomiczną definicję racjonalności przyjęty na podstawie przywołanej teorii, choć jest jednym z wielu możliwych, wydaje się w wyraźny sposób różnicować te dwa odmienne podejścia. Oprócz propozycji przyszłych kierunków badań zaprezentowanych przy okazji ograniczeń, być może warto powiązać opisane stanowiska w temacie racjo-

nalności z innymi cechami i narzędziami psychologicznymi. Z całą jednak pewnością należałoby spróbować przetestować rozpatrywane wcześniej związki przyczynowo-skutkowe, aby sprawdzić, czy definiowanie racjonalności rzeczywiście ma wpływ na inne aspekty myślenia i zachowania jednostki, czy też należałoby odwrócić ten ciąg i stawiać rozumienie słowa „racjonalność” jako wynik działania innych składowych. Choć zastosowany w badaniu podział wciąż pozostawia więcej pytań niż odpowiedzi, nie ma wątpliwości, że kontynuowanie tychże rozmyślań w teorii oraz praktyce może przyczynić się do rozwoju i uaktualnienia fundamentalnych terminów (i przyjętych wobec nich stanowisk) w psychologii, filozofii i ekonomii.

BIBLIOGRAFIA

- [1] Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 503-546.
- [2] Audi, R. (1999). *The Cambridge Dictionary of Philosophy*. Cambridge University Press.
- [3] Blackburn, S. (2004). *Oksfordzki słownik filozoficzny*. Książka i Wiedza.
- [4] Blaug, M. (1992). *Metodologia ekonomii*. PWN.
- [5] Camerer, C. F. (2003). *Behavioral game theory: Experiments on strategic interaction*. Princeton University Press.
- [6] Cappelen, A. W., Nygaard, K., Sørensen, E. Ø., Tungodden, B. (2015). Social preferences in the lab: A comparison of students and a representative population. *The Scandinavian Journal of Economics*, 117(4), 1306-1326.
- [7] Ellsberg, D. (1961). Risk, ambiguity, and the Savage axioms. *The Quarterly Journal of Economics*, 75(4) 643-669.
- [8] Falkowski, A., Tyszka, T. (2009). *Psychologia zachowań konsumenckich*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- [9] Fehr, E., Bernhard, H., Rockenbach, B. (2008). Egalitarianism in young children. *Nature*, 454(7208), 1079-1083.
- [10] Forsythe, R., Horowitz, J. L., Savin, N. E., Sefton, M. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, 6(3), 347-369.
- [11] Gerlach, P. (2017). The games economists play: Why economics students behave more selfishly than other students. *PLoS One*, 12(9).
- [12] Glensk, C., Glensk, J. (1986) *Myślę, więc jestem... Aforyzmy. Maksymy. Sentencje*. Instytut Śląski w Opolu.
- [13] Guala, F., Mittone, L. (2010). Paradigmatic experiments: the dictator game. *The Journal of Socio-Economics*, 39(5), 578-584.
- [14] Hoffman, E., McCabe, K., Shachat, K., Smith, V. (1994). Preferences, property rights, and anonymity in bargaining games. *Games and Economic Behavior*, 7(3), 346-380.
- [15] Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1), 2307-0919.
- [16] Kahneman, D., Knetsch, J. L., Thaler, R. H. (1986). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business*, 59(4), 285-300.
- [17] Nenkov, G. Y., Morrin, M., Schwartz, B., Ward, A., Hülland, J. (2008). A short form of the Maximization Scale: Factor structure, reliability and validity studies. *Judgment and Decision Making*, 3(5), 371-388.
- [18] Platon (tłum. 1997). *Państwo, Prawa (VII ksiąg)*. Wydawnictwo Antyk.
- [19] Schwartz, B. (2013). *Paradoks wyboru: Dłaczego więcej oznacza mniej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- [20] Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1178-1197.
- [21] Simon, H. A. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 63(2), 129.

- [22] Simon, H. A. (1957). *Models of man: social and rational; mathematical essays on rational human behavior in society setting*. Wiley.
- [23] Smith, A. (1776/1954). *Badania and naturą i przyczynami bogactwa narodów*. PWN.
- [24] Tatarkiewicz, W. (2002). *Historia filozofii: T. 1. Filozofia starożytna i średniowieczna*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- [25] Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- [26] Von Neumann, J., Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press.
- [27] Wang, L., Malhotra, D., Murnighan, J. K. (2011). Economics education and greed. *Academy of Management Learning & Education*, 10(4), 643-660.
- [28] Zaleśkiewicz, T. (2011). *Psychologia ekonomiczna*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- [29] Zaleśkiewicz, T., Hełka, A. (2011). Gender differences in allocation choices made by children aged 5 to 6. *Polish Psychological Bulletin*, 42(2), 46-5.

