

# HERBERT SIMON

## I JEGO IDEA OGRANICZONEJ RACJONALNOŚCI

**Maciej Meyer**  
**Uniwersytet Gdański**

Herbert Alexander Simon urodził się 15 czerwca 1916 r. w rodzinie niemieckich imigrantów, którzy osiedli w Milwaukee w Stanach Zjednoczonych. Jego europejskie korzenie i kapitał wartości z kraju przodków mogą wytłumaczyć wielostronne zainteresowania, których zwieńczeniem było opublikowanie 27 książek oraz blisko tysiąca innych publikacji – artykułów, pojedynczych rozdziałów w książkach, przedmów i komentarzy. Nie są to jego jedyne osiągnięcia. W roku 1978 Herbert Simon został laureatem Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii. Uzasadnieniem nagrody były pionierskie badania na temat procesu podejmowania decyzji ekonomicznych w organizacjach. W tym czasie posiadał doktorat z zakresu nauk politycznych i pracował na wydziale psychologicznym uniwersytetu Carnegie Mellon. Otrzymał także nagrodę A.M. Turinga za badania nad sztuczną inteligencją (1975 r.), Państwowy Medal Nauki (1986 r.), różne zaszczyty i nagrody od Amerykańskiego Towarzystwa Psychologicznego, Chińskiej Akademii Nauk (1994 r.), Amerykańskiego Towarzystwa Administracji Publicznej (1995 r.) i in.

Już podczas swoich studiów Herbert Simon był zatrudniony w niepełnym wymiarze godzin we władzach lokalnych Milwaukee. Tam właśnie zainteresował się problemem, jak administracja podejmuje swoje decyzje, czy też dokonuje wyborów. Po paru latach temat ten stał się przedmiotem jego pracy doktorskiej „*Administrative Behavior*”. Przekształciła się ona jeszcze później (1947 rok) w chyba najbardziej znaną książkę w jego dorobku o takim samym tytule, a którą polscy czytelnicy znają pod tytułem „*Działanie administracji*”.

Najbardziej kluczową kwestią podjętą w książce jest problem racjonalności w zachowaniach administracyjnych oraz psychologia decyzji administracyjnych. W swych badaniach nad podejmowaniem decyzji Simon doszedł do wniosku, że ludzka racjonalność jest ograniczona dwojako – wewnętrznie (z powodu niedoskonałości naszego

umysłu) i zewnętrznie (z uwagi na środowisko i przez wzgląd na społeczne interakcje). Książka „*Administrative Behavior*” zainicjowała stworzenie koncepcji racjonalności ograniczonej. Idea ta była rozwijana w latach następnym – najpełniej została wyłożona w artykule pod tytułem „*A behavioral model of rational choice*” (Simon, 1955). Przewartościowała ona w ekonomii neoklasyczny model *homo oeconomicus* i podważyła ideę maksymalizacji (oczekiwanej) użyteczności jako zasadę podejmowania decyzji.

Samo zdefiniowanie pojęcia racjonalności przysparzało Simonowi wielu problemów. Czy należy tu brać pod uwagę przemyślane, czy nieprzemyślane procesy dostosowawcze? Czy racjonalnym może być określane zachowanie, które okazuje się być błędne z powodu informacji, na podstawie których zostało wybrane? Czy brać tu pod uwagę osiąganie celów osobistych, czy celów organizacji? Autor „*Administrative Behavior*” używał tego pojęcia wraz z przysłówkami je charakteryzującymi, np. decyzja racjonalna obiektywnie, subiektywnie, świadomie, indywidualnie itp.

Herbert Simon (1947/1976) spostrzegł, że zachowanie realne nijak ma się do obiektywnej racjonalności z racji co najmniej trzech argumentów:

- 1) racjonalność wymaga kompletnej wiedzy i przewidywania konsekwencji wszystkich dokonywanych wyborów, natomiast wiedza o tych konsekwencjach jest zawsze fragmentaryczna;
- 2) ponieważ skutki wyborów są ponoszone w przyszłości, to wyobrażenia (występuje tu problem z szacowaniem prawdopodobieństwa wystąpienia przyszłych zdarzeń) musi zastąpić braki w przypisywaniu im wartości. Siłą rzeczy wartości te mogą być przewidywane wyłącznie w sposób przybliżony;
- 3) racjonalność wymaga dokonywania wyborów spośród wszystkich dostępnych ich alternatyw. W rzeczywistości tylko ich mała liczba jest brana pod uwagę.

Wkład Simona w rozwój teorii decyzji wiąże się z jego podejściem empirycznym, charakterystycznym raczej dla psychologii niż dla ekonomii. Wg koncepcji racjonalności ucieleśnionej w modelu *homo oeconomicus*, idealny podmiot gospodarujący powinien maksymalizować swoją subiektywną użyteczność. Jednostka taka ma w swoim zachowaniu kierować się trzema zasadami. Po pierwsze, powinna przejawiać potrzebę realizacji konkretnego celu. W tym kontekście będziemy mieli tu na myśli jej ekonomiczny dobrostan lub bogactwo. Po drugie, powinna posiadać wszystkie informacje, które są niezbędne, aby ten cel osiągnąć. Po trzecie, uważa się, że ten modelowy podmiot wykorzystuje swoją wiedzę w najlepszy możliwy sposób w procesie dochodzenia do niego. Założenia te podlegały oczywiście pewnym zmianom w toku rozwoju nauki. Klasycy zdawali sobie też sprawę z tego, że model *homo oeconomicus* jest tworem fikcyjnym, że realne jednostki gospodarujące mogą się tylko do niego zbliżać, ale podtrzymywali swój pogląd jako pewne założenie idealizujące.

Z założeniami tymi zerwał dopiero Simon, wprowadzając koncepcję racjonalności ograniczonej. W swoich pracach (Simon, 1955, 1956) skrytykował on założenia o maksymalizacji w teorii użyteczności. Podkreślał rolę percepcji, operacji poznawczych i uczenia się w podejmowaniu decyzji, kierując tym samym badaczy do zajęcia się psychologicznymi procesami także ekonomicznych decyzji. Wyszedł z założenia, że jednostka dąży często do maksymalizacji wielu celów, nie jednego (nie muszą być one nawet ze sobą zbieżne). Nie posiada ona także pełnej informacji o możliwych alternatywach – najczęściej jej uwagę (dość pobieżną zresztą) przykuwają tylko najbardziej dostępne alternatywy. Ów podmiot gospodarujący nie posiada także wystarczającej mocy obliczeniowej, by dokonywać stosownych porównań. W związku z tymi ograniczeniami racjonalny podmiot nie kieruje się zasadą optymalizacji (dokonanie najlepszego wyboru spośród wszystkich alternatyw), lecz satysfakcji (dokonanie wystarczająco dobrego wyboru, spełniającego różne wymagania). Warto zwrócić uwagę, że obecne w polskiej literaturze (bądź w literaturze tłumaczonej) zwroty „*wybór satysfakcjonujący*” czy „*zasada satysfakcji*” (por. np. Dzik, Tyszka, 2004; Kamerschen, McKenzie, Nardinelli, 1993; Klimczak, 2001) są wyrazem pewnego kompromisu i ograniczeń językowych, ponieważ nie odzwierciedlają w sposób dokładny angielskiego tłumaczenia słów „*satisficing*” czy „*to satisfice*”. Oryginał jest zlepkiem słów „*to satisfy*”, które oznacza „*zaspokajać*”, oraz „*to suffice*”, znaczące „*wystarczać*”. Herbert Simon, w sposób szczególnie zwięzły, objaśnił nim zasadę racjonalności ograniczonej.

Podmiot z jego modelu miał podejmować decyzje w procesie poszukiwań kierowanych przez poziomy aspiracji. Poziom taki jest wartością zmienną celu, który musi być osiągnięty lub przewyższony satysfakcjonującą alternatywą (w przypadku przedsiębiorstw zmiennymi celami mogą być przychód, udział w rynku itp.). Selten (2001) zauważa, że owe „*satisficing*” traktuje się często jako kwintesencję podejścia Simona do tej kwestii. Jest ono jednak związane także z adaptacją poziomów aspiracji. Poziomy te nie są stałe, lecz przystosowują się dynamicznie do zaistniałej sytuacji – podnoszą się, jeśli łatwo jest znaleźć wystarczająco dobre alternatywy, i obniżają się, gdy jest to utrudnione (*Ibidem*).

Ekonomiści z początku nie zauważali dokonań Simona. Sytuacja zaczęła się zmieniać po otrzymaniu przez niego Nagrody Nobla. Jak zauważyła Sent (2005), spadkobiercy nauki Adama Smitha starali się z początku wykorzystywać dorobek Simona do wzmocnienia głównego nurtu teorii. Tak więc Thomas J. Sargent, zajmujący się racjonalnymi oczekiwaniami, próbował nawiązywać do noblisty, mówiąc o tym, że próbował on tworzyć teorie o behawioralnych podstawach przez zlikwidowanie asymetrii, które istnieją w teorii oczekiwań między modelowymi jednostkami, a tworzącymi je ekonometrykami. Podobnie Robert Aumann używał koncepcji racjonalności ograniczonej w teorii gier. Zarówno Sargent jak Aumann starali się wykorzystywać koncepcje racjonalności ograniczonej, wbrew zamierzeniom jej twórcy, do wzmocnienia ekonomii głównego nurtu.

Idee Simona znalazły natomiast bezpośrednią kontynuację w pracach psychologów (a zarazem ojców psychologicznego nurtu ekonomii, zwanego także ekonomią behawioralną albo psychologią ekonomiczną) Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego. Ich teoria perspektywy, która wydaje się być jedną z najbardziej akceptowanych teorii psychologicznych w ekonomii, jak zaznaczają sami jej twórcy, bezpośrednio nawiązuje do Simona. Zgodnie z sugestiami Simona wykorzystuje się w niej psychologiczne zasady percepcji i oceny przy dokonywaniu wyboru. W szczególności wspominają także o efekcie *framingu* (efekt sformułowania problemu) jako zgodnego z koncepcją racjonalności ograniczonej (Tversky, Kahneman, 2000).

Podobnie cały nurt badań psychologicznych nad heurystykami<sup>1</sup> i zniekształceniami obecnymi w procesie podejmowania decyzji jest kontynuacją badań nad ograniczoną racjonalnością. Kahneman, Slovic i Tversky, którzy w 1982 roku wydali książkę na ten temat, już we wstępie do niej podają źródła swych inspiracji, wśród których ważne miejsce zajmuje Herbert Simon<sup>2</sup>. Wspominają też, że to on właśnie zanegował „pełną” racjonalność, implikowaną przez nierealistyczny model racjonalnego wyboru. Jego idea racjonalności ograniczonej brała pod uwagę ograniczone zdolności przetwarzania ludzkiego umysłu. Wszak ludzie rozumują i działają racjonalnie w obszarze granic wyznaczonych przez skończone zdolności poszukiwania i obliczania. Simon podjął, jako jeden z pierwszych, zagadnienie upraszczających heurystyk, których ludzie mogą używać, by radzić sobie z ograniczeniami.

W miarę gromadzonych dowodów zaczęła ewoluować ekonomia głównego nurtu, włączając w swe ramy wyniki badań innych nauk, w tym psychologii. Trend obecny na czołowych uniwersytetach w Stanach Zjednoczonych, gdzie podejście mikroekonomiczne zachowań podmiotów gospodarujących jest wypierane przez behawioralne, stanowi kurs, wedle którego zmiany będą, w mniemaniu autora tego artykułu, podążać. W sposób precyzyjniejszy pozwala bowiem psychologiczny nurt ekonomii przewidywać i tłumaczyć zachowanie jednostek w otoczeniu gospodarczym, do czego zmierzają przecież wysiłki wszystkich badaczy, zajmujących się tą problematyką.

Herbert Simon zmarł w wieku 84 lat 9 lutego 2001 roku w Pittsburghu. Podczas swojego życia dał się poznać nie tylko jako bardzo dobry naukowiec, ale też jako skromny człowiek, który tylko zajmował się swoją pasją. Poświęcił się nauce z wielką intensywnością i nie uznawał na tym polu żadnych kompromisów. W czasie swojej kariery wniósł duży wkład do psychologii, ekonomii, socjologii, informatyki, nauk poli-

<sup>1</sup> Heurystyki to pewnego rodzaju mentalne reguły, bądź skróty, które pozwalają, przy ograniczonych zasobach naszego umysłu i przy presji czasowej, znaleźć optymalne rozwiązanie. W wielu przypadkach dostarczają one odpowiedzi zbliżonych do tych sugerowanych przez normatywne teorie.

<sup>2</sup> Warto zauważyć, że Kahneman i Tversky zaczęli publikować artykuły na temat podejmowania decyzji w okresie późnych lat 60. i wczesnych 70. XX wieku.

tycznych, zarządzania, teorii administracji, filozofii. Ta lista nie wydaje się być kompletna. Simon nie zapomniał o swoich korzeniach – jego prace w pośredni lub bezpośredni sposób odwołują się do jego wczesnych zainteresowań, tj. administracji publicznej i związanego z nią procesu podejmowania decyzji. Dzięki swojemu renesansowemu charakterowi, przejawiającemu się w ciekawości świata, a także w zainteresowaniu sztuczną inteligencją, cenił bardzo wysoko ludzki umysł, ale dostrzegał zarazem jego wady. Taki punkt widzenia stał się motorem jego pracy i pracy jego następców, co doprowadziło do powstania psychologicznego nurtu ekonomii.

### **Bibliografia:**

- Dzik, B., Tyszka, T. (2004). Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych. W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kamerschen, D.R., McKenzie, R.B., Nardinelli, C. (1993). *Ekonomia*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”.
- Klimczak, B. (2001). *Mikroekonomia*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Selten, R. (2001). What is Bounded Rationality? W: G. Gigerenzer, R. Selten (red.), *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox*. Massachusetts: The MIT Press.
- Sent, E.M. (2005). Simplifying Herber Simon. *History of Political Economy*, 37:2.
- Simon, H. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 63, 129-138.
- Simon, H.A. (1947/1976, wyd. trzecie). *Administrative Behavior*. New York: Macmillan.
- Simon, H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Tversky, A., Kahneman, D. (2000). Rational Choice and the Framing of Decisions. W: D. Kahneman, A. Tversky (red.). *Choices, Values and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press.

