

Marko Družić, mag. oec.

Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet

E-mail: mdruzic@efzg.hr

MODEL *HOMO ECONOMICUSA* I KONCEPT ULTIMATIVNO POŽELJNOGA

UDK / UDC: 330.101

JEL klasifikacija / JEL classification: A10, A11, B10

Prethodno priopćenje / Preliminary communication

Primljeno / Received: 30. ožujka 2012. / March 30, 2012

Prihvaćeno za tisak / Accepted for publishing: 27. studenog 2012. / November 27, 2012

Sažetak

„Homo economicus“ je danas najrašireniji model ljudskog ponašanja u ekonomiji. Prvi dio rada će dati kratki pregled osnovnih pretpostavki koje su se proteklih stoljeća, a posebno u zadnjih nekoliko desetljeća, pokazale kontroverznima a vezane su uz razvoj modela. U drugom dijelu uvodi se koncept „Ultimativno poželjnog“ s dvostrukom svrhom. Prvo, ovaj se koncept na teoretskoj razini bavi ograničenjima u modelu „Homo economicus“, a bihevioralni ekonomisti su ta ograničenja nedavno vrlo jasno empirički prikazali. Drugo, predlaže se da se koncept „Ultimativno poželjnog“ može koristiti ne samo kao sredstvo prikaza ograničenja, već i šire kao opći teoretski okvir na koji bi se mogla oslanjati buduća ekonomska analiza.

1. UVOD

Motiv za pisanje ovoga rada sve su žešće rasprave unutar ekonomske znanosti u zadnjih 50-ak godina, vezane uz osnovne konceptualne i teoretske probleme ekonomike: objašnjenje ponašanja pojedinca.

Razvoj ekonomske znanosti bi se u vrlo kratkim crtama mogao opisati na sljedeći način. Originalno, njeno mjesto se od antike pa do kraja 18. st. moglo naći u sklopu moralne filozofije. Dapače, sve znanosti (izuzev možda matematike) smatrale su se granama filozofije.

Zbog relativno velike akumulacije znanja do toga doba, te uočivši daljnjim istraživanjima sve veću kompleksnost, nakon renesanse znanstveni teoretičari započinju doba ubrzane specijalizacije znanosti i njezina polaganoga odvajanja od filozofije. Ovaj proces bio je vođen jednostavnim načelom metode analize, koje u suštini glasi: ako se neki fenomen ne može objasniti odjednom u svojoj cijelosti, potrebno ga je rastaviti na manje dijelove, to rastavljanje treba trajati do fenomena čije je potpuno objašnjenje moguće.

Vođena ovim principom, ekonomska znanost, koju su krajem 18. st. prvenstveno zanimala pitanja uzroka moći, bogatstva, te blagostanja čitavih država, odvaja se, ograđuje od širih pitanja cjelokupne filozofije čovjeka i tako nastaje „politička ekonomija“. Međutim ekonomska teorija ubrzo ocjenjuje da je i ovaj fenomen prevelik zalogaj za potpuno objašnjenje, te se na kraju ekonomska znanost odvaja i od pitanja politike, te tako nastaje „ekonomika“.

Ovaj proces nužno je pratilo sužavanje područja interesa, te parcijalizacije osnovne jedinice promatranja, koja je u suštini u svim društvenim znanostima ista: čovjek (pojedinač). Što se tiče ekonomske znanosti, prvo se odredilo da će se apstrahirati dijelovi pojedinca koji, po mišljenju tadašnjih autora, nisu izravno vezani sa tvorbom gospodarskih i političkih procesa. Nakon toga se odlučilo apstrahirati i ovaj „politički dio“ pa je ostalo nešto što se počelo nazivati *Homo economicus*, tj. „ekonomski čovjek“ čiji je *modus operandi* u suštini pribavljanje što veće količine ekonomskih dobara uz što manju cijenu.

Dobra znanost bi, čini se, morala negdje između ova dva procesa naći ravnotežu, tako da ne ostane, na jednoj strani, preveliko područje promatranja koje bi od nje zahtijevalo bavljenje s previše različitih pitanja odjednom, a u isto vrijeme da ne apstrahira toliko da ono što joj ostane kao osnovna jedinica promatranja na kraju bude nešto što se u svijetu ne može, niti se ikada moglo naći.

Sudeći po žestini rasprave koju od početka za sobom vuče model *Homo economicusa*, ova ravnoteža u ekonomskoj znanosti još uvijek nije pronađena.

Imajući na umu dosad rečeno, cilj ovoga rada je trostruki:

1. Ukratko opisati evoluciju modela *Homo economicusa*, te identificirati dva ključna oblika koja su se u tom razvoju iskristalizirala: Mill-ov i moderan (utjelovljen u današnje vrijeme u konstrukt poznatom pod nazivom „Teorija racionalnog izbora“ (Rational Choice Theory) (RCT)).
2. Opisati i analizirati glavne kritike i probleme a kojima se oba oblika susreću.
3. Postuliranje koncepta „Ultimativno poželjnoga“ koji bi, kada bi se primjenio kao novi teoretski okvir, po mišljenju autora, riješio veliki broj teoretskih poteškoća prisutnih u svim oblicima modela *Homo economicusa*.

Koristeći dosad upotrebene termine mogli bi cilj ovoga rada opisati i na sljedeći način. Predstavlja se koncept „Ultimativno poželjnoga“, za kojega se

smatra da približava ekonomsku znanost spomenutoj ravnoteži između specijalizacija i apstrahiranja, te ujedno elaborira stav po kojemu dosadašnji oblici toga modela ne predstavljaju tu ravnotežu, niti, uzevši u obzir njihove temeljne pretpostavke, do nje mogu doći.

Prije nego počnemo, potrebno je možda naglasiti da koncept Ultimativno poželjnoga predstavlja izvorni doprinos ovoga rada.

2. KRATKA POVIJEST MODELA *HOMO ECONOMICUSA*

John Stuart Mill smatra se osnivačem ovoga modela. U jednom od svojih djela tvrdi kako se ekonomika „...ne bavi cijelom ljudskom prirodom modificiranom od strane društva i države, niti s njegovim cjelokupnim ponašanjem unutar tog društva. Nju čovjek interesira samo kao biće koje želi posjedovati bogatstvo i sposoban je ocijeniti relativnu učinkovitost sredstava koja bi mu taj cilj mogla omogućiti“ (Mill, 1874:97). U istom djelu Mill predlaže „...arbitrarnu definiciju čovjeka, kao bića koje neizbježno uvijek radi ono što mu omogućuje najveću količinu nužnih, normalnih i luksuznih dobara, uz najmanji mogući trud“ (Mill *ibid*:101)

Model je od Milla do danas prošao zanimljivu evoluciju preinaka i proširenja, prvo od strane ekonomista tzv. “marginalističke revolucije” (W.S. Jevons, Francis Edgeworth, Leon Walras, Vilfredo Pareto i drugi) i kasnije od strane neoklasičara (Frank Knight, Lionel Robbins, Paul Samuelson i drugi) [Morgan 1996].

Razvitkom ekonomske misli i analize mnogi su autori davali razna imena ovom modelu, kao npr *calculating man* (kalkulirajući čovjek), *economic man* (ekonomski čovjek), *rational economic man* (racionalni ekonomski čovjek) i sl. [vidi Persky 1995; Zbieglik 2002]. Svaki od tih naziva podrazumijeva određenu varijaciju, tj. proširenje ili suženje modela. U ovom radu zadržat ćemo originalni naziv *Homo economicus* kao pojam koji će sadržavat sve navedene (i brojne druge) varijacije.

3. MODERNI MODEL *HOMO ECONOMICUSA*

Poslije drugog svjetskog rata dominantna paradigma neoklasične mikroekonomike postaje teorija racionalnog izbora (Rational Choice Theory) (RCT), ujedno i posljednja manifestacija Millovog *Homo-economicusa*. Pojedince se u sklopu ovoga modela opisuje kao racionalne agente čije se djelovanje uvijek sastoji od dvije komponente:

1. Odabiranje cilja
2. Optimizacija

Ovakvo ponašanje podrazumijeva racionalnost, koja se u sklopu mikroekonomike obično definira kroz dva temeljna aksioma¹:

1. Aksiom potpunosti – koji nam govori da pojedinac, suočen s izborom između različitih alternativa, mora biti u stanju poredati ih s obzirom na vlastite preferencije, pri čemu je taj poredak konstantan.
2. Aksiom tranzitivnosti – govori nam da ako pojedinac preferira $A > B$, a $B > C$, onda mora vrijediti i $A > C$.

Kako se vrši ekonomska analiza temeljena na spomenutim pretpostavkama, može se ilustrirati vrlo pojednostavljenim primjerom.

Uzmimo primjer pojedinca kojemu je cilj maksimizirati vlastito zadovoljstvo, s obzirom na aktivnosti koje mu pružaju to zadovoljstvo i slobodno vrijeme koje ima na raspolaganju. Da bi mogli formirati funkciju koja će opisivati ovaj problem, pretpostavit će se, osim savršene racionalnosti pojedinca, i savršena informiranost, zbog koje pojedinac zna točno koliko će ga koja aktivnost zadovoljiti u vremenu potrošenom na nju. Recimo da pojedinac raspolaže sa 500 slobodnih sati i želi ih potrošiti na dvije mu najdraže aktivnosti: vožnju bicikla i provođenje vremena sa obitelji. Naš savršeno informirani pojedinac zna da mu je korisnost opisana funkcijom:

$$K = B^{0.5} O^{0.5} \quad (1)$$

gdje „K“ označava korisnost, „B“ vrijeme utrošeno na vožnju bicikla, a „O“ vrijeme utrošeno na obiteljske aktivnosti. Ako pojedinac zna da ima 500 sati na raspolaganju, ima sve informacije potrebne za rješavanje ovoga jednostavnog problema optimizacije. Pojedinac će od svojih 500 sati kojima raspolaže određeni dio potrošiti na B, a sve što ostane na O. Tako dobivamo izraz:

$$K = \sqrt{B(500 - B)} \quad (2)$$

Nakon deriviranja i izjednačavanja izraza sa nulom (2), dobijemo :

$$500 - 2B = 0 \quad (3)$$

i rješenje:

$$B = 250$$

$$O = 250$$

$$K = 250$$

¹ Fokus ovoga rada su upravo aksiomi racionalnosti. Ostale često korišteni aksiome neolasične mikroekonomike koji omogućuju matematičku analizu bit će, u interesu jednostavnosti, izostavljeni.

Dakle, naš pojedinac bi optimalno rasporedio svoje vrijeme tako da potroši 250 sati na bicikliranje, 250 sati na obitelj pa bi mu ukupna korisnost u tom slučaju iznosila 250 jedinica.

4. KRITIKE, EVOLUCIJA, TE SVRHA MODELA

Funkcija korisnosti (1) u prethodnom primjeru nije izabrana slučajno. Ona ilustrira veliku inovaciju koju unosi RCT u odnosu na Millovu originalnu ideju.

Millova vizija (Guala 2006:32-44) zadaće društvenih znanosti, općenito, je u suštini prvo specijalizacija nakon koje slijedi sinteza. Po njegovu mišljenju, svaka društvena znanost trebala bi se fokusirati na objašnjenje čovjekova ponašanja unutar vlastite domene. Kada se to učini, modeli čovjeka, koji su rezultat rada svake pojedinačne društvene znanosti, trebaju se sintetizirati u potpuno objašnjenje. Time je zadaća društvenih znanosti završena.

Prema tom mišljenju, ekonomska znanost trebala bi opisati ponašanje čovjeka u ekonomskom kontekstu. U tu svrhu postulira se model *Homo economicusa*. Ovo u suštini podrazumijeva da se ekonomika treba baviti ponašanjem pojedinca koji maksimizira svoju korisnost na jedan vrlo ograničen način, s obzirom na dobra kojima je moguće pripisati tržišnu cijenu.

RCT, proširenjem Millovog pojma „ekonomske korisnosti“ na određenu vrstu „univerzalne korisnosti“, omogućava analizu pojedinčevog ponašanja izvan ograničenih slučaja izbora i optimizacije između čisto ekonomskih dobara (onih kojima je moguće pripisati tržišnu cijenu), kao što je prikazano u prethodnom primjeru gdje pojedinac optimizira suočen sa izborom između dva neekonomska dobra (vožnja bicikla, te obiteljske aktivnosti). Vrlo široka domena RCT-a, koja u suštini obuhvaća bilo koga tko ima cilj i traži najefikasniji mogući način kako do njega doći, omogućila je u zadnjim desetljećima pojavu tzv. „ekonomskog imperijalizma“. Ono što se počelo događati je da se model *Homo economicusa* u najnovijem RCT izdanju počeo koristiti kao objašnjenje svega: od redovitosti odlazjenja u crkvu [Azzi; Ehrenberg 1975] do objašnjenja uloge ljudi u istrebljenju tzv. „megafaune“ (mamuta, konja bizona i sl.) prije 10 000 godina u Sjevernoj Americi [Smith 1975].

Ne treba čuditi da je kao posljedica ovoga, model *Homo economicusa* nailazio na brojne i raznovrsne kritike, pogotovo u zadnjih 40-tak godina.

Mnogobrojni istraživači iz susjednih društvenih znanosti (psihologija, sociologija itd.), ali i unutar same ekonomske znanosti, ukazuju na očitu činjenicu kako takav model čovjeka nije potpun pa je kao takav netočan. Ako je u suštini netočan, ne može služiti kao osnova ikakvoga ozbiljnog proučavanja čovjekova ponašanja

Kao reprezentativnu, možda možemo uzeti kritiku američkog sociologa i ekonomista Thorsteina Veblena, koji satirično opisuje *Homo economicusa* kao: "munjevitog kalkulatora zadovoljstva i boli, koji oscilira kao homogena nakupina želje za srećom pod utjecajem stimulansa koji ga pomiču naokolo, ostavljajući njega samog netaknutim" (Veblen 1919/1948:232). Određene varijacije ovoga stajališta mogu se naći i u novije vrijeme (Thaler:2000) (O'Boyle:2010). Glavne karakteristike ovih kritika su tvrdnje da čovjek u velikom broju situacija nije ni savršeno informiran, niti savršeno racionalan, jer ne može uvijek posjedovati sve informacije, i ne raspolažu svi kognitivnim sposobnostima i vremenom potrebnim za provođenje optimizacije kakvu RCT podrazumijeva. Pobornici RCT-a su ovim optužbama doskočili dodatnom razradom svojega modela. Modificirali su pretpostavku savršene informiranosti, pripisujući mogućim alternativama distribuciju vjerojatnosti i zamjenjujući savršenu racionalnost „ograničenom racionalnošću“ (engl: bounded rationality) koja uzima u obzir nedostatak vremena i kognitivnih sposobnosti. (Gigerenzer; Selten 2002.)

Ovime postaje jasna vizija pobornika modela *Homo economicusa* da je njihov model uspio „uhvatiti“ samu srž ljudskoga ponašanja i da se u svim situacijama u kojima naoko nije primjenjiv zapravo radi o tome da nije dovoljno varijabli uzeto u obzir. To će se s vremenom, daljnjim razrađivanjem modela, ispraviti.

Međutim, u zadnje vrijeme ovakva „insulacija“ modela *Homo economicusa* od kritika nije se pokazala dovoljnom. Uzletom nove škole „biheviornalne ekonomike“, vođene istraživanjima nobelovca Dan Kahneman-a, zadan je težak udarac sveprisutnom RCT-u. Naime, otkrio se i prikazao velik broj slučajeva, gdje RCT sistematski griješi, te se pokazala njegova potpuna nemogućnost da objasni djelovanje pojedinca u određenim slučajevima (Kahneman 2011).

Zaključimo ukratko do ovoga trenutka opisanu evoluciju modela *Homo economicusa*. Počeli smo sa originalnom Millovom vizijom ekonomike koja treba konstruirati modele pojedinaca koji će biti primjenjivi na slučajeve kada je on suočen sa ekonomskom problematikom. Nakon što to učini, ekonomika bi, po Millu, trebala „pričekati“ ostale društvene znanosti da obave svoj posao razumijevanja ljudskoga ponašanja suočenoga sa specifičnom im problematikom pa bi se sve te teorije na kraju trebale sintetizirati u potpuno objašnjenje.

Moderni model *Homo economicusa*, izražen preko RCT-a, odustaje od spomenute vizije analiza -> sinteza, te postulira jedinstveni model (identificiranje cilja, zatim optimizacija), koji predstavlja srž ljudskog ponašanja, neovisnu o vrstama problema s kojima se pojedinac suočava. Kada model u izvornom obliku nije primjenjiv, to samo znači da dovoljno ostalih „ometajućih faktora“ specifičnih konkretnoj situaciji, nije uzeto u obzir.

Što se tiče Millove vizije, ona implicitno pretpostavlja da će se čovjek na jednoj vrlo elementarnoj razini ponašati drukčije suočen s drugačijim vrstama

problema. Specifično, čovjek suočen s ekonomskom problematikom će se ponašati ekonomično, tj. težiti će maksimiziranju vlastite ekonomske koristi.

Prvi cilj ovoga rada je upućivanje kritike ovoj pretpostavci na obje razine.

Općenito, stajalište koje je zastupano u ovom radu je, da se čovjek na elementarnoj razini uvijek ponaša isto i ima isti generalni cilj suočen s bilo kakvom problematikom. Tvrdi se da se čovjek suočen s ekonomskom problematikom neće uvijek, pa čak niti u većini slučajeva povoditi motom maksimiziranja vlastite ekonomske koristi.

Prema ovome smatra se da su tvorci RCT-a imali pravo kada su se odlučili na jedinstveni sveobuhvatni opis ljudske prirode, međutim, u ovom radu tvrdit će se da su u odabiru opisa pogriješili, kao što su nedavno pokazali rezultati bihevioralne ekonomike.

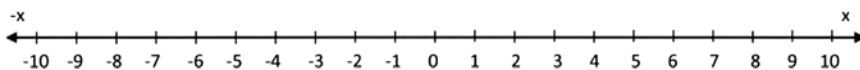
Ti rezultati su pokazali da RCT na sistemskoj razini griješi pa je drugi cilj ovoga rada pokušati dati teoretski odgovor na pitanje: Zašto RCT sistematski griješi u određenim situacijama, tj. zašto model *Homo economicusa* nikada ne može potpuno obuhvatiti ljudsku prirodu?

U svrhu detaljnijeg obrazloženja, uvodi se koncept "Ultimativno poželjnoga".

5. ULTIMATIVNO POŽELJNO (UP)

5.1 Osnovni model

Pretpostavimo dužinu $[-x, x]$. (*Dužina senzacija*)



Dužina prikazuje svako moguće ljudsko emocionalno stanje. Pozitivna strana dužine simbolizira pozitivne senzacije (sreća, zadovoljstvo, uгода itd.), negativna strana negativne (nezadovoljstvo, neugoda itd.). Naravno, što se nalazimo dalje od nule, to je intenzitet senzacije jači. Dakle nalazivši se u točki x bili bi u stanju najveće moguće sreće, a nalazivši se u točki $-x$ u stanju najveće moguće patnje.

Pretpostavimo sada dva cilja ljudskoga djelovanja:

1. Djelovanje kojim pojedinac smatra da će uzrokovati pomak po dužini u pozitivnom smjeru.

2. Djelovanje kojim pojedinac smatra da sprječava ili minimizira pomak po dužini u negativnom smjeru.

Promotrimo pobliže svako od njih:

1. Djelovanje kojim pojedinac smatra da će uzrokovati pomak po dužini u pozitivnom smjeru.

Neovisno o tome u kojoj se početnoj točki pojedinac nalazi, on će htjeti djelovati na način za koji misli da će uzrokovati pomak udesno po dužini, bilo da se nalazi na -7 i vidi način kako doći u točku -3, ili da se nalazi na 5 i vidi način kako doći u točku 8².

Razmotrimo moguće obrasce

1. Recimo da živite u stanu koji vam odgovara. Imate sve što vam treba i sve je namješteno kako želite. Postojeće stanje uzrokuje zadovoljstvo (recimo da se nalazite u točki 3). Međutim, smatrate da bi još jedna biljka pored ormara učinila cijeli prostor još ljepšim (pomaknuvši vas tako na točku 4).
2. Recimo da doživljavate bolove uzrokovane slomljenom nogom i u isto vrijeme glavobolju (recimo da se u takvom stanju nalazite u točki -4). Želite popiti aspirin da barem riješite glavobolju i smanjite sveukupnu bol (tako se pomaknuvši na točku -3).

2. Djelovanje kojim pojedinac smatra da će spriječiti ili minimizirati pomak po dužini u negativnom smjeru.

Neovisno u kojoj se početnoj točki pojedinac nalazi, htjet će svojim djelovanjem spriječiti ili minimizirati kretanje ulijevo po dužini, do kojega je došlo ili će doći zbog vanjskih faktora. Promotrimo mogući obrazac. Recimo da se trenutno nalazite u točki 0. Izbio je požar u šumi nedaleko od Vas te se vatra širi prema vašoj kući. Kad bi Vam izgorjelo sve, to bi vas prebacilo u točku -5. Zna da ne možete spriječiti izgaranje kuće, međutim možete sa sobom uzeti pokretnina koliko vam stane u auto, tako minimiziravši štetu i minimiziravši pomak ulijevo po dužini, recimo na -3. Primjer sprječavanja pomaka ulijevo u potpunosti, u ovome primjeru, bio bi moguć kad bi mogli cijelu kuću, tj. svu imovinu spasiti od požara.

Kada se djeluje s ciljem ispunjavanja jednog od navedena dva cilja, takvo ponašanje naziva se Ultimativno poželjnim ponašanjem. Nadalje, cjelokupno ljudsko djelovanje/ponašanje spada u kategoriju Ultimativno poželjnog. Drukčije rečeno, čovjek će djelovati jer smatra da će rezultat toga

² U slučaju da postoji više zamislivih opcija koje sve uzrokuju pomak udesno po dužini, izabrati će se ona koja uzrokuje najveći, tj. maksimalni. Iz ove činjenice vuče porijeklo naziv "Ultimativno poželjno"

djelovanja biti da će mu biti bolje ili da će sprječavati ili minimizirati pogoršanje stanja.

Nemoguće je da čovjek djeluje smatrajući da će rezultat toga djelovanja biti isključivo pogoršanje. Ovo vrijedi za bilo koju vrstu ljudske aktivnosti. Dakle, uzrok ljudskoga djelovanja/ponašanja je pokušaj minimiziranja vlastitih negativnih senzacija ili maksimiziranja pozitivnih. Cilj je biti što je desnije moguće na dužini senzacija³.

5.2 Faktori koji određuju kako će se Ultimativno poželjno manifestirati

Informacije

Pod pojmom “informacija” podrazumijevaju se sve informacije o okolini koje mozak dobiva preko osjetila. Pod pojmom “okolina” podrazumijeva se sve ono što nije sam pojedinac, uključujući druge pojedince. Jedna ili više informacija čini određeno stanje okoline, tj. način na koji pojedinac informacije shvaća i interpretira. Nadalje, razlikujemo dvije vrste mogućih stanja okoline: osnovna i izvedena. Osnovna su stanja zapravo trenutna slika naše okoline. Izvedena su stanja dobivena “prerađivanjem” osnovnih od strane uma. Npr., gledajući tlocrt sobe “osobe x”, primjećujemo da izgleda kao kvadrat u kojem se u gornjem lijevom kutu nalazi radni stol sa kompjuterom, u gornjem desnom krevet, a između njih dvije fotelje. Na suprotnoj stranici tog kvadrata nalazi se ormar za odjeću. To bi bilo osnovno stanje. Međutim, sposobni smo zamišljati drukčija stanja te sobe. Recimo, da je krevet na suprotnoj strani, ili da uopće nema ormara i sl., pa tako doći do nekakvoga izvedenog stanja. Potencijalni broj izvedenih stanja je ograničen jedino maštom.

Ono što je zanimljivo je da razmišljanje o obje vrste tih stanja u čovjeku može i ne mora izazvati pozitivne ili negativne senzacije. Ona koja izazivaju senzacije su ona koja nas zanimaju jer aktiviraju želje, a želje uzrokuju djelovanje.

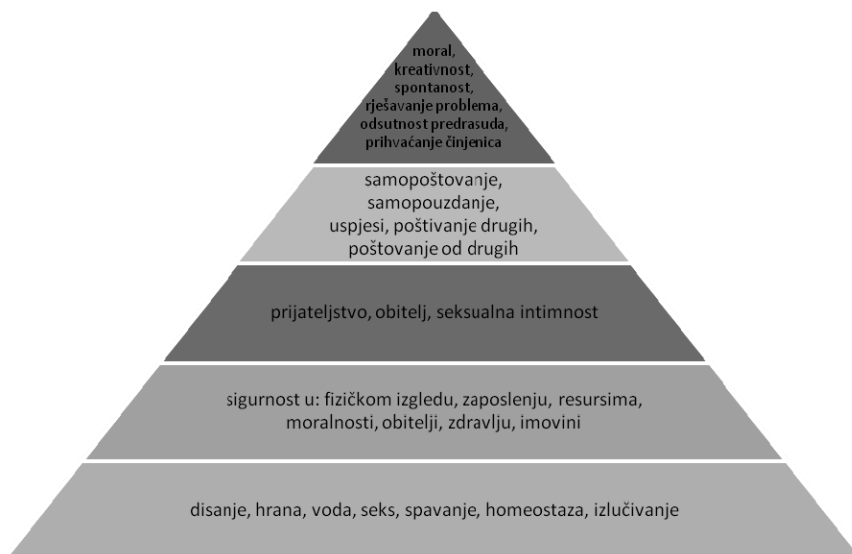
Želje

Ono u nama što uzrokuje pozitivne i negativne senzacije nazivamo željama. Želje su zapravo ono što svakoga čovjeka čini čovjekom i samim time jedinstvenim. Svaki čovjek ima svoj skup želja i specifičnu hijerarhiju njihova ostvarenja. Dakle, iako svi ljudi dijele karakteristiku Ultimativno poželjnoga ponašanja, ista stanja okoline će različite pojedince pozicionirati na različite točke dužine senzacija (po njihovom mišljenju ili stvarno, ta distinkcija je trenutačno

³ U ovom trenutku, radi jasnoće, skromno se predlaže čitatelju da proizvoljno izabere jedan vremenski period u svome životu, bilo to minuta, dan ili mjesec, te da razmisli o svim svojim odlukama u tom vremenskom periodu. Po iskustvu autora, na kraju toga mentalnoga eksperimenta vidjeti će da ne postoji niti jedna, koja se ne može svrstati u kategoriju Ultimativno poželjnog.

irelevantna). Također ovdje ćemo podijeliti želje na one vezane uz fiziološke senzacije, koje su prisutne neovisno o percepciji okoline (npr. želja za zadovoljavanjem fizioloških potreba - glad, žeđ itd.), te one mentalnoga tipa, koje su neodvojivo vezane uz informacije koje nam daju osjetila. Zapravo, ako ne bi bilo percepcije, želje mentalnoga tipa ne bi ni postojale u određenome smislu, jer mogućnost opažanja okoline je nužna da ih se aktivira, jer se one same odnose na okolinu. Zato, moglo bi se reći da želje u nama postoje u nekakvoj vrsti potencijalnoga stanja, a aktualiziraju se kada uđu u svijest posredstvom informacija iz okoline.

Proučavajući ljude, psiholozi su, uočavajući uzorke u njihovom (našem) ponašanju, na razne načine kategorizirali želje pa čak i pokušali opisati mehanizme izbora među njima. Jedan takav poznati pokušaj (iako ne bez svojih kritičara) može se naći u teoriji psihologa Abrahama Maslowa (Maslow, 1943). Maslowljeva teoriju ljudske motivacije može se sažeti u takozvanu “Maslowljevu hijerarhijsku piramidu”.



Izvor: Autor po [Maslow 1943]

Dakle kao što slika pokazuje, u osnovi postoji u ljudima pet kategorija želja, a svaka kategorija ima unutar sebe još podjela. Također, pojedinci će želje ispunjavati redom, od dna prema vrhu, a motivacije za realiziranje želja sa sljedeće “razine” neće biti dok nisu zadovoljene želje prethodne.

Vremenski period

Kad razmišljamo o djelovanju, uvijek na umu imamo određeni vremenski period, nebitno je proteže li se on kroz jedan trenutak ili deset godina. Ono što je zanimljivo je da čovjek neprestano mijenja (sužava ili proširuje) taj period. Uzmimo za primjer jedan dan nekoga izmišljenog studenta. Naš student je ustao ujutro, obavio nužne stvari u kupaoni, otišao u dućan kupiti potrebne stvari za doručak, pojeo ga, pogledao film i taj film ga je toliko rastužio da je odlučio odgoditi učenje za ispit do sutra i provesti dan u opuštanju. Dakle, moglo bi se reći da je za prvu odluku odlaženja u kupaonu student, planirajući to svoje djelovanje, imao na umu vrlo kratki vremenski period, recimo par minuta. Osjetivši glad, želio ju je utažiti, tako planirajući odlazak u dućan i kupovanje i pripravljanje željene hrane. Vremenski period koji je imao na umu za ispunjenje ovoga zadatka je bio recimo oko sat vremena. Odluka – učenje za ispit, je, s druge strane, odluka koja je dio puno složenijega plana koji obuhvaća puno širi vremenski period. Naime, naš student je, razmišljajući tijekom godina, odlučio da u životu želi biti uspješni poslovni čovjek, imajući tako u vidu cijeli svoj život kao vremenski period. Da bi bio uspješan poslovan čovjek, smatra da mora završiti ekonomski fakultet. Da bi uspješno završio ekonomski fakultet mora polagati ispite i zato za njih mora učiti. Međutim, naš student je odlučio toga dana ne djelovati u skladu sa svojim dugoročnim planovima, već se posvetio djelovanju kojemu je cilj ispunjavanje želja i potreba u relativno kratkom vremenskom periodu (provođenje dana u opuštanju). To je možda najfascinantiji dio ove problematike - kad čovjek bira između djelovanja koja podrazumijevaju različite vremenske periode. Teško je reći zbog kojih točno uzroka i djelovanjem kojih mehanizama čovjek u određenom trenutku planira svoje djelovanje, imajući na umu baš taj vremenski period koji ima. Na ovo pitanje ne možemo u potpunosti zadovoljavajuće odgovoriti. Sada se možda može napomenuti nešto što se čini intuitivno točno, a to je da će svaki pojedinac, suočen sa intenzivnim negativnim emocijama imati tendenciju razmišljati kratkoročno, tj. o tome kako da se riješi tih negativnih emocija što je prije moguće. Još jednom se napominje da je u studentovu slučaju i cjelodnevno opuštanje i učenje Ultimativno poželjno djelovanje (kao i bilo kakvo drugo djelovanje na koje bi se odlučio), samo je razlika u kojem to vremenskom periodu on pokušava biti što je desnije moguće na dužini senzacija.

Nakon uvida u glavne faktore koji određuju kako će se Ultimativno poželjno manifestirati u realnosti, može se zaključiti:

Ono što svaki čovjek želi je biti što desnije na dužini senzacija, tj. svaki čovjek će se uvijek ponašati Ultimativno poželjno. Što točno podrazumijeva u stvarnome svijetu, ovisit će o informacijama koje nam daju osjetila i o našim urođenim željama koje uvjetuju reakciju na te informacije. Dakle, čovjek će s obzirom na to kako razumije svoju okolinu i kakve senzacije to razumijevanje u njemu pobuđuje, djelovati tako da maksimizira pozitivne i minimizira negativne senzacije, uvijek, naravno, imajući određeni vremenski period u vidu.

Ovo pojašnjenje osnovne ideje omogućuje uvid u njene učinke na model *Homo economicusa*.

6. PRIMJER GOSPODINA K I NJEGOVE IMPLIKACIJE NA KONCEPT ULTIMATIVNO POŽELJNOGA I NA MODEL *HOMO ECONOMICUSA*

Kao polazišnu točku, uzimamo jedan svakodnevni životni primjer. Zamislimo jedan pomalo kaotični (međutim ne i neuobičajeni) dan sretno oženjenoga čovjeka K, sa dvoje djece, zaposlenog u obližnjoj banci.

(1) K se probudio. Žena ga je odmah nakon doručka obavijestila da se danas ne osjeća dobro i da ne može odvesti djecu u školu. K se našao u nesretnoj poziciji gdje je morao birati između kašnjenja na posao, potencijalnog gubljenja prilike za promaknuće, povećanja vlastite nadnice (šef ga je već nekoliko puta opomenuo u vezi kašnjenja) i prepuštanja djeci da sama pješice odu do škole, čime bi i ona kasnila, te bi naravno bila izložena svim opasnostima koje predstavlja jutarnji promet (recimo da djeca imaju šest i sedam godina). K suočen s ovim izborom se naravno ponio Ultimativno poželjno. Odlučio se na vožnju djece u školu, pošto cijeni njihovu dobrobit i dobrobit svoje obitelji općenito. Drukčije rečeno, smatrao je da će ga vožnja djece u školu i kašnjenje na posao pozicionirati više desno na dužini senzacija nego obrnuti slučaj.

(2) Ostatak jutra, makar je u banci bilo neobičajeno puno prometa, prošao je bez incidenta. Međutim, kad je došlo vrijeme pauze za ručak, kolege na poslu sa kojima se inače ne druži pozvali su ga da odmor provede s njima. Iako je mislio otići do škole svoje djece kako bi gledao sinovu nogometnu utakmicu, K je ovo smatrao prilikom da poboljša odnose sa svojim suradnicima koju ne smije propustiti i da usput čuje novosti u životu firme pa se tako ipak odlučio za ručak sa kolegama. Želja mu se ostvarila, jer je za vrijeme ručka čuo glasinu da će šef u predstojećim tjednima izabrati nekoga iz njihova odjela za promaknuće. Međutim, obavijestili su ga također da se u uredu „šuška“ da šef u zadnje vrijeme nije pretjerano zadovoljan njime, pogotovo što se tiče problema jutarnjega kašnjenja na posao.

(3) Nakon ručka, K je prolazeći hodnicima poslovnice primjetio da jedna kolegica puši cigaretu u svome uredu iako je to propisima zabranjeno. Inače ne bi prijavio takvo ponašanje i zna da ostali u uredu ne gledaju blagonaklono na takvu vrstu „cinkanja“, u isto vrijeme je znao da šef ne tolerira pušenje u poslovnom prostoru. Razmišljajući tako, s još svježim idejama o promaknuću u njegovu umu, ipak se odučio prijaviti kolegicu, racionalizirajući svoju odluku informacijom koju je čuo na vijestima da pasivno pušenje može biti opasnije od aktivnoga, te da prijavom zapravo poboljšava uvjete svih zaposlenika u dometu „otrovnoga dima“. Iz nekog razloga ta pomisao ga i nije baš previše tješila. K se

naravno opet ponio Ultimativno poželjno smatrajući da ga odluka koju je donio pozicionira desnije na dužini senzacija nego alternativa.

(4) Vrativši se kući, primjetio je da mu se žena osjeća puno bolje. Čak mu je predložila intimnu večer pošto će djeca prespavati kod prijatelja. Napomenula je kako inače imaju jako malo vremena za sebe otkad su dobili djecu. K je iznerviran današnjim događajima, a i sobom, odbio ovu ponudu, izabравši umjesto nje radnu večer pripremanja za sutrašnji radni dan nakon koje slijedi rani počinak. Činilo mu se da je, pošto je već tako „izdao“ kolegicu radi poboljšanja svojih šansi za promaknuće, potrebno sada svu raspoloživu energiju utrošiti u ostvarenje toga promaknuća, pa da barem ovo „nužno zlo cinkanja“ ne bude uzaludno. Na trenutak se osjetio loše vidjevši razočaranje u ženinim očima, ali je odagnao taj osjećaj zaključkom da je uostalom ona za sve ovo danas kriva, time što nije htjela odvesti djecu u školu, pod isprikom da se osjeća loše, što je najvjerojatnije izmislila jer joj se jednostavno nije dalo. Na kraju, nije imao volje ni završiti pripremu za sutrašnji radni dan, već se, osjetivši snažnu potrebu da se makne od svega, odlučio za dugu šetnju za koju se nadao da će mu pomoći u „razbistrivanju“ glave.

Ne treba posebno isticati da se i u ovom slučaju K ponio Ultimativno poželjno.

Cilj ovoga izmišljenog primjera je trostruki.

1. Pokazati suštinske nedostatke Millovog pristupa i vizije budućnosti modela *Homo economicusa*.
2. Pokazati razloge neprimjenjivosti RCT modela u određenim situacijama.
3. Pokazati kako UP teoretski okvir elegantno objašnjava uzroke problema s kojima se Millova i moderna verzija modela *Homo economicusa* suočavaju.

6.1. Millov *Homo economicus*

Polazimo od osnovnog Mill-ovog stajališta da se:

1. Ekonomika treba baviti čovjekom isključivo u ekonomskom kontekstu, što implicitno pretpostavlja da će se :
2. čovjek na jednoj vrlo elementarnoj razini ponašati drugačije suočen sa drugačijim vrstama problema.
3. čovjek suočen sa ekonomskom problematikom ponašati ekonomično, tj težiti će maksimiziranju vlastite ekonomske koristi.

Primjer gospodina K, makar izmišljen, je kao što svi mi znamo, potpuno realističan, opisuje tip situacije sa kojima se tisuće, ako ne i milijuni ljudi svaki dan susreću i vrste odluka na koje se velik broj njih odlučuje. Također, vrlo jasno pokazuje ne samo da bi model *Homo economicusa* u originalnom obliku izbacio

iz analize našeg prosječnog pojedinca K, već i netočnost gore spomenutih implicitnih pretpostavki 2. i 3.

Čini se očitim, dakle, da se čovjek, suočen sa različitim problemima, ne povodi u svojem ponašanju elementarno različitim principima, već da se uvijek povodi jednim te istim principom, kako ga opisuje koncept Ultimativno poželjnoga.

Nadalje, čini se više nego očitim da se čovjek, suočen s ekonomskom problematikom ne ponaša uvijek (a vjerojatno čak niti u većini primjera) kao maksimizator vlastite ekonomske koristi.

Mill je, čini se, ovih problema bio svjestan. Moguće je da bi njegov odgovor na ovu kritiku glasio otprilike kako slijedi [vidi Mill 1874].

Savršeno je jasno da se čovjek suočen s ekonomskom problematikom ne ponaša uvijek isključivo kao maksimizator vlastite ekonomske koristi i da u njegovo odlučivanje ulaze drugi ne-ekonomski faktori, kao npr. obitelj, društvo itd. Međutim, ljudsko ponašanje je iznimno kompleksno pa se niti jedna disciplina ne može od početka baviti pravilno njime u cjelibu, već je potrebna specijalizacija. Ako uzmemo primjer gospodina K, ekonomika bi se bavila onim dijelom njegove motivacije koji ima veze sa željom za promaknućem, povećanjem plaće itd., dok bi početna odluka o vožnji djece u školu bila u domeni psihologije, a odluka o prijavljivanju kolegice koja je pušila na radnom mjestu (zbog straha od potencijalnoga društvenog neodobravanja) u domenu sociologije, itd. Svaka od ovih domena ogromno je područje i zahtijeva višegodišnje obrazovanje da bi se savladala, te ne može biti područje ozbiljnoga bavljenja niti jednog pojedinca i niti jedne znanosti zasebno.

Zanimljivo je možda napomenuti da se od ovog Millovog projekta nije dugo odustalo. Jedan od, mogli bismo reći, hrabrijih pokušaja bio je onaj Vilfreda Pareta u njegovu posljednjem velikom djelu [Pareto 1916/1963], gdje je zamislio da zadaću Millove etologije (znanosti koja bi trebala na kraju obuhvatiti sve društvene) obavi sociologija.

Ovakav pristup (koji bi se mogao opisati kao više induktivni pristup metodologiji društvenih znanosti), stoji u oštrm kontrastu sa (više deduktivnim) pristupom postuliranja generalne teorije ljudskoga ponašanja (temeljene recimo na nečemu poput koncepta Ultimativno poželjnoga), koja bi stajala u pozadini svake od društvenih znanosti, čija bi onda zadaća bila samo da popunjavaju rupe karakteristične za svoju domenu.

Koji od ovih pristupa je bolji i koji bi mogao uroditi s više ploda, zanimljivo je pitanje koje bi moglo poslužiti kao tema nekoga budućeg rada, ali zasada se mora ostaviti po strani.

Međutim, makar i prihvatili Millovu viziju kao ispravnu, čini se da model *Homo economicusa* ima vrijednost tek kada i ostale društvene znanosti obave svoj posao, te kada znanost koja ih sve obuhvaća (Mill ju je nazvao

„etologija“ [Guala 2006: 41] napravi sintezu. Jer, kao što se, nadamo se, uspjelo prikazati s primjerom gospodina K, s jedne strane imamo činjenicu da se objašnjenjem čovjekova ponašanja u skoro pa svakom trenutku dotiču domene više društvenih znanosti odjednom, a s druge činjenicu da se čovjek gotovo nikada ne suočava u danom trenutku samo s ekonomskom/sociološkom/psihološkom problematikom, već njegova potraga za Ultimativno poželjnim sve to isprepliće.

Iz ove dvije činjenice jasno slijedi da model *Homo economicusa* u Millovom obliku, sam po sebi o akterima ekonomskoga sustava govori vrlo malo, ili gotovo ništa.

6.2. Teorija Racionalnog Izbora (RCT)

Što se tiče implikacija na RCT, vidimo da naš pojedinac K u suštini bira između tri vrste „dobra“: obitelj (A), karijera (B), suradnici (C). Njegove preferencije u ovome primjeru pokazao nam je svojim ponašanjem pa one glase:

- (1) A \succ B
- (2) C \succ A
- (3) B \succ C
- (4) B \succ A

Očito je, ako ćemo se pridržavati aksioma tranzitivnosti, da bi nakon (1) i (2) moralo uslijediti (3) C \succ B, a ne B \succ C. Također, ako ćemo se pridržavati aksioma potpunosti, nemoguće je da u isto vrijeme pojedinac preferira (1) A \succ B i (4) B \succ A. Kao što vidimo, RCT bi pojedinca K smatrao u potpunosti iracionalnim, a što se tiče neoklasike, takav pojedinac u suštini ne postoji.

Primjer gospodina K nije jedini koji stvara pomutnju u RCT-u. Bihevioralna ekonomika, kao što smo već spomenuli, našla je niz primjera gdje pojedinci odudaraju od uzorka odabiranja cilja->optimizacija. Jedan od zanimljivijih je možda tzv. „status quo bias“ (status quo predrasuda) [Page 2012].

U Velikoj Britaniji ljudima je dan dokument u kojemu su trebali popuniti „kućicu“ ako žele da dio njihove plaće ide u mirovinski fond. Ispalo je da ju 75% ispitanika nije popunilo, a samo 25% jest.

S druge strane, u ostatku Europe, dan je obrnuti izbor. Dio plaće već je bio predodređen za mirovinski fond, a kućicu je trebalo popuniti ako ste htjeli prestati s plaćanjem. Rezultat se pokazao iznimno zanimljivim. Naime, 90% ljudi odlučilo je nastaviti s plaćanjem, a samo 10% je popunilo „kućicu“.

Dakle, iz priloženog slijedi, da postoji nešto što ljude tjera da preferiraju nemijenjanje u odnosu na mijenjanje postojećih uvjeta, neovisno o monetarnoj dobiti i korisnosti kako ju razumije RCT. To „nešto“, nazvano je „status quo

predrasuda“ i predstavlja samo jednu u nizu takvih predrasuda koje su otkrili bihevioristi, a koje udaraju u temelje main-stream ekonomske teorije.

Što učiniti kada se ustanovi da vaša generalna teorija ljudskog ponašanja zapravo i nije toliko generalna koliko ste mislili? Po autorovu mišljenju, ostaju vam dvije opcije. Ili će se revidirati stav primjenjivosti RCT-a na sve zamislive scenarije ljudskoga odlučivanja i ograničiti vaš model opet samo na ekonomske probleme, kao što je to zamislio Mill, ili ćete pokušati „zakrpati rupe“, te učiniti vaš model uistinu univerzalnim.

Prethodna opcija vas vraća Millu, i vrlo teškim (možda i nerješivim) teoretskim problemima s kojima se taj pristup suočava, a koje smo prikazali maloprije. Ono što ostaje je potonja opcija, te se potrebni alati za rješavanje teškoća s kojima se suočava moderni *Homo economicus*, po autorovu mišljenju, mogu naći u teoretskom okviru Ultimativno poželjnoga, naročito u primjeni ključnoga koncepta „vremenskoga perioda“.

6.3. Koncept Ultimativno poželjnoga

Pažljivi čitatelj će primjetiti da naizgled nema zapravo neke velike razlike između koncepta „pokušavanja bivanja što desnije na dužini senzacija“ u terminologiji UP-a, te „maksimiziranja korisnosti“ u terminologiji RCT-a, te moderne ekonomike. Međutim postoji jedna suštinska razlika, koja se očituje u konceptu „vremenskoga perioda“. Podsjetimo se osnovne tvrdnje UP-a:

Ono što svaki čovjek želi je biti što desnije na dužini senzacija, tj. svaki čovjek će se uvijek ponašati Ultimativno poželjno. Što točno podrazumijeva u stvarnome svijetu, ovisit će o informacijama koje nam daju osjetila i o našim urođenim željama koje uvjetuju reakciju na te informacije. Dakle, čovjek će s obzirom na to kako razumije svoju okolinu i kakve senzacije to razumijevanje u njemu pobuđuje, djelovati na način da maksimizira pozitivne i minimizira negativne senzacije, uvijek naravno imajući određeni vremenski period u vidu.

Ova zadnja rečenica čini ključnu razliku između objašnjenja čovjekova ponašanja RCT-a i UP-a. Naime, da svi ljudi cijeli život imaju samo jedan vremenski period u vidu, tj. da jednom odrede ciljeve za koje misle da će ih pozicionirati u najdesniju zamislivu poziciju na dužini senzacija i da se ti ciljevi, te planirani vremenski period njihovoga ostvarivanja nikada ne mijenjaju za životnog vijeka pojedinca, RTC bi vjerojatno bio sasvim zadovoljavajući alat za objašnjavanje ponašanja svakog pojedinca suočenog sa bilo kakvom odlukom. Međutim, to nije slučaj.

„Iracionalno ponašanje“, kako ga definira moderna ekonomska teorija, sveprisutno je. Ljudi stalno mijenjaju vremenski period u kojem planiraju maksimizirati svoje zadovoljstvo pa shodno tome i ciljeve koje žele postići, tako konstantno kršeći aksiome potpunosti i tranzitivnosti, kao što je vidljivo u primjeru studenta koji tijekom dana alternira između između dugoročnog cilja

uspješnog završavanja fakulteta i kratkoročnih ciljeva opuštanja, uživanja u filmu i slično.

Ovaj „rat“ međusobno suprotstavljenih vremenskih perioda i ciljeva, još je izraženiji u primjeru gospodina K. On, kao i većina nas, dugoročno gledajući, želi napredovati u karijeri i izgrađivati dubok i ispunjavajući odnos s obitelji te suradnicima na poslu. Međutim, kada odjednom ta tri cilja postanu po njegovu viđenju nekompatibilna, K se počinje nalaziti u situaciji gdje velikom brzinom (naizgled kaotično i nekonzistentno) alternira između želja i izbora alternativa u svojoj potrazi za Ultimativno poželjnim.

Kao objašnjenje zašto se ovo događa, koristimo Maslowljevju intuiciju da želje imaju svoju hijerarhiju pa će se životni ciljevi i želje za njihovim ispunjavanjem mijenjati ovisno o tome koliko je pojedinčevih želja i potreba u određenom trenutku ispunjeno.

Neke od K-ovih potreba su tijekom cijeloga dana bivale ugrožene, što je rezultiralo konstantnim mijenjanjem vremenskoga perioda u kojemu planira i izvršava svoje ciljeve. Prvo je pošlo po krivu što je opet morao kasniti na posao zbog vožnje djece u školu, a to je potencijalno ugrožavalo njegove šanse za promaknuće. Ovaj strah se povećao nakon informacija koje je saznao za ručkom sa suradnicima pa je odjednom potreba za poboljšanjem karijere bila dovoljno velika da K odluči potencijalno ugroziti svoje odnose sa suradnicima prijavljivanjem kolegice šefu. Grižnja savjesti zbog te odluke natjerala ga je da racionalizira svoje ponašanje misleći da se „ništa od ovoga ne bi dogodilo da je jednostavno žena odvela ujutro djecu u školu kako je i trebala“, što je rezultiralo odbijanjem ženine ponude večernjega druženja, što je pak u konačnici dovelo do nemogućnosti pripremanja za posao.

Vidimo dakle, da je dugoročni cilj posvećivanja života obitelji, karijeri te prijateljima/suradnicima, posredstvom određenih „šokova“ bio zamijenjen kratkoročnim ciljem maksimiziranja šansi za promaknućem nauštrb svega ostaloga, te na kraju i taj cilj, osjećanjem dubokoga podsvjesnog nezadovoljstva svojim odlukama, biva napušten pa se K odlučuje na „pražnjenje uma“ i par sati „življenja u trenutku“. I sve to u samo jednom danu.

Po mišljenju autora jasno je kako ovakvo ponašanje koje je za ekonomsku teoriju iracionalno i neobjašnjivo, dubljom analizom uz pomoć UP-a, postaje u potpunosti racionalno i objašnjivo.

7. ZAKLJUČAK

Millov program specijalizacije nakon kojeg slijedi velika sinteza nailazi, po autoru, na nepremostive teoretske probleme, kao i vizija modela *Homo economicusa* koja je njegov rezultat.

Moderna verzija *Homo economicusa*, utjelovljena u teoriji racionalnoga agenta (RCT), rješava problem prevelike parcijalizacije objekta promatranja

društvenih znanosti (pojedince) modificirajući *Homo economicusa* u jedinstvenu teoriju ljudskoga ponašanja. Ovo je bio korak u pravom smjeru, ali nije pravilno realiziran, kao što (između ostalih) pokazuju proponenti biheviornalne ekonomije.

Koncept Ultimativno poželjnoga, postulira novu opću teoriju ljudskoga ponašanja, koja, po mišljenju autora, velikim dijelom uklanja teoretske poteškoće koje sa sobom donosi model *Homo economicusa*, u svim svojim izdanjima.

Međutim, što se točno misli kada se kaže u uvodu da bi se UP mogao koristiti kao novi teoretski okvir ekonomske znanosti? Ili da preoblikujemo pitanje: da se UP počne koristiti, što bi se točno u postojećoj teoriji trebalo mijenjati, i koliko bi te promjene trebale biti opsežne?

Ovaj rad, za razliku od mnogih drugih radova kritičara neoklasične mikroekonomike, ne predstavlja kritiku matematičke formalizacije ekonomske znanosti, već je usmjeren na pretpostavke, tj. aksiome iz kojih ta formalizacija kreće.

Moglo bi se u određenom smislu reći da zbog ovoga on po svom „temperamentu“ pripada 19.st., kada se odlučivalo o opsegu ekonomske znanosti i sukladno tome o pretpostavkama od kojih se treba kretati. Stajalište koje ovaj rad brani, je da će mogućnost ravnoteže između specijalizacije i apstrahiranja spomenute u uvodu, manje ovisiti o tehnikama istraživanja, a više o pretpostavkama na kojima to istraživanje počiva.

Zaključak je dakle, da i originalni (Millov) te moderni (RCT) oblik *Homo economicusa* sadrže previše ograničavajuće pretpostavke pa se koncept UP-a nudi kao generalna teorija ljudskoga ponašanja, pomoću koje bi se postojeće pretpostavke mikroekonomske teorije potencijalno mogle revidirati i nakon toga, po potrebi, ponovno formalizirati.

LITERATURA

Azzi, C. i Ehrenberg, R. (1975), *Household Allocation of Time and Church Attendance*. Journal of Political Economy 83(1), 27-56.

Camerer C.F., Fehr E.(2006), *When Does „Economic Man“ Dominate Social Behavior*, Science Magazine, vol. 311

Gigerenzer, G. i Selten, R. (2002) - *Bounded Rationality*. Cambridge: MIT Press

Guala, F (2006), *Filozofija ekonomije*, Politička kultura

Kahneman, D. (2011), *Thinking Fast and Slow*, Farrar, Strauss and Giroux, 18 West 18th Street, New York

Maslow, A.H. (1943), *A Theory of Human Motivation*, Psychological Review no. 50

Mill, J.S (1874), *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, 2nd edn Longmans, Green, Reader & Dyer

Morgan, M.S. (1996), *The Character of Rational Economic Man*, London School of Economics & Political Science, Working Papers in Economic History, no.34/96

O'Boyle E.J (2010), *The Economic Agent as a Person: A Retrospective of Selected Papers From the Review of Social Economy*, Working Paper, Mayo Research Institute

Page S. (2012), *Thinking Electrons, Modeling people, Section 5*, pribavljeno 13.10.2012. sa adrese: <https://class.coursera.org/modelthinking-2012-002/lecture/33>

Pareto, V. (1916., eng. prijevod 1963.), *The Mind and Society*, New York, Dover

Persky, Joseph. (1995), *Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus*, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No. 2

Smith, V. L. (1975), *The Primitive Hunter Culture, Pleistocene Extinction, and the Rise of Agriculture*, Journal of Political Economy 83(4), 727-56

Thaler R.H. (2000) , *From Homo Economicus to Homo Sapiens*, Journal of Economic Perspectives, vol. 14 no.1

Veblen, T.B. (1919), *Why is Economics Not an Evolutionary Science*, u *The Place of Science in Modern Civilization* (ponovo izdan u *The Portable Veblen* , ed M. Lemer, 1948 (New York: The Viking Press)

Zabieglik, Stefan (2002), *The Origins of the Term Homo Oeconomicus*, Gdansk

Marko Družić, MA

Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet

E-mail: mdruzic@efzg.hr

MODEL OF HOMO ECONOMICUS AND THE CONCEPT OF ULTIMATELY DESIRABLE

Summary

The model known as “Homo economicus” is currently the most widespread and widely-used model of human behavior in economics. The first part of this paper will try to give a short summary of the basic assumptions of the model which have shown themselves to be controversial over the centuries of its development, increasingly so over the past few decades. The second part of this paper is concerned with introducing the concept of “Ultimately Desirable”, whose purpose is twofold. Firstly, it will be argued that this concept elaborates on a theoretical level the limitations of the Homo economicus model, which have lately been very clearly demonstrated empirically by the work of behavioural economists. Secondly it is proposed that the concept of the Ultimately Desirable can be used not only as a tool for explaining limitations, but even more widely as a general theoretical framework on which future economic analysis could rely.

JEL classification: A10, A11, B10