



## Agata Wawrzyniak

Uniwersytet Szczeciński  
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania  
Instytut Informatyki w Zarządzaniu  
agataw@wneiz.pl

# ZMIANA PARADYGMATU HOMO OECONOMICUS W NAUKACH O ZARZĄDZANIU

**Streszczenie:** Jednym z wielu paradygmatów, który uległ w ostatnich latach znaczącej zmianie, jest paradygmat człowieka racjonalnego (homo oeconomicus), który jest wspólny dla całego obszaru nauk ekonomicznych. W ich obrębie nauki o zarządzaniu najwcześniejszym przyjęły paradygmat o wpływie kognytywności oraz emocjonalności człowieka na jego ekonomiczne zachowanie i decyzje. Celem artykułu jest zaprezentowanie ewolucji tego paradygmatu od homo oeconomicusa do homo neuroeconomicusa.

**Słowa kluczowe:** homo oeconomicus, homo neuroeconomicus, nauki o zarządzaniu, neuronauka poznawcza, neurozarządzanie.

## Wprowadzenie

Na przełomie lat 40. i 50. XX w. miała miejsce tzw. druga rewolucja wiedzy o poznaniu. Przyczyniła się ona bezpośrednio do powstania psychologii poznawczej oraz do rozwoju neurobiologii i narodzin neuronauki. Nastąpił gwałtowny rozwój technik i metod neuroobrazowania mózgu, co umożliwiło pogłębienie wiedzy z innych dziedzin naukowych [Hohol, 2013, s. 19-27]. W drugiej połowie lat 90. XX w. „rewolucją poznawczą” zainteresowali się ekonomiści. Pojawiły się nowe dyscypliny naukowe, takie jak: neuroekonomia, neurozarządzanie czy neuromarketing. Profesor R. Bagozzi, światowej klasy specjalista nauk o zarządzaniu, stwierdził: „Postrzegam neuronauki jako uzupełnienie nauk społecznych i menedżerskich. (...) neuronauki posiadają możliwości weryfikacji klasycznych teorii w naukach społecznych, mogą obalić teorie nieprawdziwe oraz ogólnie, pomóc nam wyraźniej pojąć w jaki sposób pracuje mózg po to, aby

lepiej wyjaśniać, przewidywać i kontrolować działania ludzi” [Tkaczyk, 2010]. Wydaje się, że jedną z takich klasycznych teorii, wymagających obecnie weryfikacji, jest koncepcja *homo oeconomicus* (z łac. człowiek ekonomiczny, racjonalny). Koncepcja ta jest krytykowana jako podejście nieadekwatne do wyjaśniania zjawisk dotyczących dokonywania rzeczywistych wyborów rynkowych przez pojedynczego decydenta we współczesnej gospodarce. Konieczność zmiany klasycznie pojmowanego człowieka ekonomicznego znajduje się w kręgu zainteresowań wielu współczesnych badaczy. W miejsce tradycyjnego *homo oeconomicus* zaproponowali oni wiele modeli alternatywnych. Celem artykułu jest zaprezentowanie ewolucji tego paradygmatu od *homo oeconomicus* do *homo neuroeconomicus*.

## 1. *Homo oeconomicus*

Poglądy na temat koncepcji człowieka ekonomicznego są przedmiotem fundamentalnego sporu w teorii ekonomii. Model ten został wprowadzony w połowie XVIII w. i podlegał do tej pory wielu modyfikacjom. Paradygmat<sup>1</sup> *homo oeconomicus* jest uznawany w szkole klasycznej i jej kontynuacjach za założenie umożliwiające formułowanie teoretycznych uogólnień. *Homo oeconomicus* to model człowieka, który stara się podejmować racjonalne decyzje ekonomiczne, przystosowując je do zmieniającego się otoczenia, tak by jednocześnie miały one jak najkorzystniejszy skutek dla niego samego. Autorami tradycyjnie kojarzonymi z tą koncepcją są A. Smith i J.S. Mill.

*Homo oeconomicus* to abstrakcyjny paradygmat przyjmowany w większości teorii ekonomicznych, głoszący, że „jest to podmiot, który ma określony cel gospodarczy i na podstawie swojej wiedzy o dostępnych środkach i okolicznościach działania wybiera najbardziej efektywne sposoby osiągnięcia tego celu. Przypisuje mu się więc cechę racjonalności, ale oprócz niej cechuje go także wolicjonalność i intencjonalność. Działanie racjonalne polega więc na takim doborze środków przez podmiot, przy wykorzystaniu jego wiedzy, aby dany cel osiągnąć” [Stępień i Szarzec, 2007, s. 14]. Rozwijając to stwierdzenie, można powiedzieć, że *homo oeconomicus* jest osamotnionym, odizolowanym człowiekiem, czystym egoistą, aspołeczną jednostką [Biesecker i Kesting, 2003]. *Homo oeconomicus* w swojej klasycznej formie jest jednostką, która postępuje w sposób czysto racjonalny, zgodnie z regułą maksymalizacji użyteczności. Jest on

<sup>1</sup> Pojęcie paradygmatu zostało użyte w rozumieniu wprowadzonym przez T.S. Kuhna, tzn. jako: „powszechnie uznawane osiągnięcia naukowe, które w pewnym czasie dostarczają społeczności uczonych modelowych problemów i rozwiązań” [Kuhn, 2009, s. 10].

człowiekiem, który ma ponadto zdolności obliczeniowe i logiczne, wystarczające do pełnego przeanalizowania sytuacji i wybrania najlepszej decyzji [Kopczewski i Malawski, 2007, s. 85]. Homo oeconomicus to uproszczony obraz człowieka kierującego się w swoim postępowaniu jedynie chęcią gromadzenia bogactwa. Jest to model, który nie uwzględnia konieczności zaspokajania przez niego potrzeb innych niż tylko materialne. Te założenia przyczyniły się do pojawienia się w literaturze dyskusji na temat tej koncepcji. Obecnie krytyka modelu homo oeconomicus wyraźnie się zaostrzyła. Na przykład T. Sedláček i D. Orrell [2012, s. 45] piszą o „zmierzchu” tego paradygmatu w kontekście szeroko pojętych nauk ekonomicznych.

## **2. Homo oeconomicus institutionalis**

W grupie krytyków koncepcji homo oeconomicus znaleźli się przedstawiciele powstałej w USA ekonomii instytucjonalnej, która za punkt odniesienia w wyjaśnianiu procesów gospodarczych przyjmuje instytucję jako wzór wykształcony przez społeczeństwo. Instytucje według T. Veblena to trwałe, prawne, organizacyjne i zwyczajowe ograniczenia oraz uwarunkowania dla powtarzalnych ludzkich zachowań oraz międzyludzkich interakcji, których zasadniczą funkcją jest zapewnienie przewidywalności ludzkich zachowań [Nowak, 2009, s. 53].

Instytucjonaliści pojmowali homo oeconomicusa jako jednostkę społeczną, która co prawda w pierwszej kolejności dąży do osiągnięcia własnych korzyści, ale w swoim zachowaniu uwzględnia także powszechnie obowiązujące reguły i normy społeczne, nabyte w procesie socjalizacji [Wojcieszka, 2014, s. 242].

W modelu homo oeconomicus institutionalis zakłada się, że warunki, w których podejmowane są decyzje, kształtowane są również przez samego decydenta, wobec tego nie tylko sposób działania, ale również cele, do których dąży jednostka, muszą uwzględniać ograniczenia kulturowe w społeczności, w której żyje, a która wpływa na jej postawy, system wartości i poglądy. W modelu tym interakcje między ludźmi są zinstytucjonalizowane, a jednostki postępują zgodnie z regułami optymalizacji użyteczności z uwzględnieniem minimalizacji kosztów transakcyjnych.

## **3. Homo bi-oeconomicus**

Z nieco innej perspektywy analizuje problem homo oeconomicus szkoła socjoekonomiczna. Podstawowym założeniem jest koncepcja istnienia „dualnego ja” w strukturze osobowości jednostki. Ten dualizm powoduje występowanie pewnych konfliktów interesów pomiędzy sferą indywidualną, odpowiadającą za

stronę egoistyczną, oraz społeczną związaną z obowiązkami moralnymi. Ten dualizm jednostki powoduje istnienie podwójnego systemu kształtowania się preferencji. A. Sen [1973] wyróżnia dwa poziomy preferencji. Pierwszy z nich związany jest z rangowaniem dóbr i odnosi się do sytuacji klasycznej. Na te preferencje nakładają się jeszcze preferencje co do sposobów oraz kryteriów rangowania tych dóbr, czyli tzw. metapreferencje mające już charakter normatywny i wartościujący.

Na podstawie tych rozważań można zbudować model *homo bi-oeconomicus*, który wyewoluował z *homo oeconomicus*. W modelu tym przyjmuje się, że ludzie mają podwójną strukturę swoich preferencji – potrzeby niższego *ja* są ograniczone przez metapreferencje – wyższe *ja* (np. poczucie sprawiedliwości, przepisy prawa, Sprawiedliwy Handel itp.). Istnienie dwóch poziomów preferencji nie oznacza, że wartościowanie na tych poziomach odbywa się w sposób niezależny. Występuje zjawisko ograniczania zachowań maksymalizujących przez preferencje wyższego *ja*. Wybór metapreferencji określa sposób rangowania przedmiotów wyboru na poziomie podstawowym; nie jest wyborem maksymalizującym, ponieważ metapreferencje są wyrazem podzielanego systemu wartości, niepodlegającego rankingowi. W konsekwencji, zakładając istnienie podwójnego, autorefleksyjnego *ja* oraz istnienia struktury potrzeb i wartości, wracamy do problemu użyteczności.

#### 4. Homo sociologicus

Modele człowieka ekonomicznego i człowieka społecznego są dwiema skrajnie różnymi, stojącymi w opozycji do siebie, koncepcjami. Idea *homo sociologicus*, czyli doskonale uspołecznionej jednostki, wyrosła na gruncie ekonomii instytucjonalnej. Dzięki dostrzeżeniu roli psychologii i socjologii w wyjaśnianiu zachowania człowieka powstał model teoretyczny, mający pomóc w zrozumieniu działania społeczeństwa oraz procesów społecznych. W modelu tym człowiek jest opisywany nie jako jednostka, ale jako część grupy, przez co ignoruje się w tym modelu indywidualne motywacje jednostek. Jego zachowanie ograniczone jest strukturą społeczną z określonymi wartościami, normami i wzorcami, a także pełnionymi rolami społecznymi. Osoba ta nie jest zatem egoistą, gdyż działając dla dobra własnego, pośrednio przyczynia się do czynienia dobra dla ogółu. Cechy charakterystyczne koncepcji *homo sociologicus* przedstawiają się następująco:

1. Nie jest jednostką całkowicie autonomiczną.
2. Funkcjonuje w społeczeństwie, gdzie oddziałuje na niego presja sił społecznych w postaci przekonań, poglądów, idei, religii itd.

3. Jest nosicielem ról społecznych i stanowi bezosobową „wiązkę ról społecznych”.
4. Jest podatny na zmiany w wyniku procesów społecznych, np. wychowania, socjalizacji, resocjalizacji.
5. Charakteryzuje go konformizm oraz pasywność zachowania.
6. Jednostka nie wywiera żadnego wpływu na otaczającą ją rzeczywistość społeczną.

## 5. Homo socio-oeconomicus

Pojawienie się koncepcji homo socio-oeconomicus było reakcją na jedyną wizję homo oeconomicusa w naukach ekonomicznych i stanowi niejako syntezę wcześniej omówionych modeli człowieka ekonomicznego oraz człowieka społecznego. Według E.J. O’Boyle [2007, s. 328-329] powstanie homo socio-oeconomicusa, czyli człowieka społeczno-ekonomicznego, jest następstwem rozwoju społeczeństwa informacyjnego, ukształtowanego dzięki rozwojowi technologicznemu, przede wszystkim mediów komunikacyjnych. O’Boyle podkreśla, że homo socio-oeconomicus posiada zarówno cechy osoby indywidualnej, jak i społecznej, czego przykładem jest człowiek społeczno-ekonomiczny pełniący rolę konsumenta. Wskazuje przy tym na złożoność natury człowieka, której nie można sprowadzić do prostego modelu jednostki maksymalizującej użyteczność [Michalski, 2011, s. 143-145].

W modelu homo socio-oeconomicus podkreśla się, że indywidualny egoizm jest tylko jednym z aspektów funkcjonujących współcześnie społeczeństw. Człowiek, podejmując decyzje, jest ograniczony normami, regułami postępowania, a także uznawanymi wartościami występującymi w danym społeczeństwie. Działanie jednostek jest determinowane przez instytucje, kulturę i świadomość społeczną, a także mity, symbole itp. Homo socio-oeconomicus jest jednostką o ograniczonej racjonalności, która stara się podejmować decyzje prawidłowe i najlepsze z możliwych przy istniejących w danej chwili ograniczeniach.

## 6. Krytyka tradycyjnych modeli homo oeconomicus

Z prowadzonych do tej pory rozważań wynika, że wszystkie tradycyjne modele przedstawiają ludzkie zachowanie jako chciwe i egoistyczne oraz zakładają, że każdy człowiek kieruje się racjonalną maksymalizacją użyteczności za wszelką cenę, bez brania pod uwagę potrzeb, emocji czy uczuć innych ludzi. Homo oeconomicus charakteryzuje się dążeniem do maksymalizacji osiągniętych

zysków, a wybory i decyzje uzależnia od ekonomicznej wartości efektów tych wyborów. Jest to istota działająca racjonalnie i podejmująca decyzje bez ulegania emocjom. Dzięki tym założeniom otrzymane modele matematyczne są stosunkowo proste i łatwe w obliczeniach, dających dobre wyniki w wielu zastosowaniach. Niestety *homo oeconomicus* nie występuje w naturze. Jednym z argumentów przemawiającym przeciwko paradygmatowi *homo oeconomicus* jest sformułowana przez A. Tversky'ego i D. Kahnemana [1979, s. 263-292] teoria perspektywy<sup>2</sup>, zgodnie z którą za decyzjami człowieka stoją emocje i instynkt, które wykrzywiają prawidłową ocenę sytuacji oraz powodują, że podejmowane przez niego decyzje z ekonomicznego punktu widzenia nie zawsze są korzystne. To z powodu emocji człowiek ulega panice czy przemożnej chęci zysku, ignoruje niepokojące sygnały albo wręcz przeciwnie – widzi je wszędzie i w związku z tym nie zyskuje tyle, ile mógłby lub traci więcej niż powinien.

Z tego wynika, że formalny, matematyczny kierunek w podejmowaniu decyzji nie jest jedyny i pojawia się wiele innych podejść, które mają swoje korzenie w psychologii, socjologii, naukach kognitywnych, a ostatnio w badaniach mózgu. Przykładami na to są: psychologiczna teoria podejmowania decyzji, ekonomia behawioralna, neuroekonomia, neurozarządzanie. Wiedza powstała dzięki rozwojowi neuropsychologii może zostać zintegrowana w nowych modelach, np. *homo neuroeconomicus*.

## 7. *Homo neuroeconomicus*

Tradycyjne pojmowanie modelu *homo oeconomicus* należy, w świetle przytoczonych wyżej uwag, uznać za nieaktualne i nieprzydatne w wyjaśnianiu współczesnych mechanizmów podejmowania decyzji. Obecnie jako jego „następcę” proponuje się model *homo neuroeconomicus*.

*Homo neuroeconomicus* jest typem szybko podejmującym decyzje, polegając mniej na logice, a bardziej na reakcjach afektywnych, wynikających z funkcjonowania układów neuronowych. Działanie jest determinowane głównie przez emocje i emocjonalne doświadczenia [Silva i Filipe, 2013, s. 35]. Codzienna maksymalizacja użyteczności opiera się w większym stopniu na uczuciach niż obiektywnych rezultatach decyzji. Użyteczność jest rozważana w kategoriach racjonalnych i emocjonalnych kosztów [Hardy-Vallee, 2007, s. 945-946; Kacprzyk, 2008, s. 30].

---

<sup>2</sup> Za włączenie wniosków z badań psychologicznych, w tym zastosowania teorii perspektywy, do nauk ekonomicznych D. Kahneman otrzymał w 2002 r. Nagrodę Nobla.

Dokonując analizy różnic między modelem homo oeconomicus a homo neuroeconomicus, należy zwrócić uwagę na dostęp do informacji oraz stosunek do technologii informacyjnej (tab. 1). Rozwój i upowszechnienie systemów informatycznych, a także postępująca globalizacja spowodowały wzrost dostępności informacji oraz możliwości ich wykorzystania. Ilość i jakość dostępnych informacji zwiększyła się w ostatnich latach zasadniczo. Nie przekłada się to jednak na stopień racjonalności jednostek, ponieważ racjonalność dotyczy procentu wykorzystanych informacji w stosunku do ogólnie dostępnych, a nie ich ilości bezwzględnej (człowiek, nawet korzystając z komputerów, ma ograniczoną zdolność przetwarzania informacji, natomiast ilość dostępnych informacji przyrasta w postępie geometrycznym). Choć informacje wykorzystywane są obecnie bardziej umiejętnie, przy zaangażowaniu większej wiedzy, to jednak stopień racjonalności jest kwestią stosunku wiedzy użytej do całej (w danym czasie) dostępnej wiedzy [Jurek i Rybacki, 2014, s. 69-70].

**Tabela 1.** Porównanie modeli homo oeconomicus i homo neuroeconomicus

Kryterium	Homo oeconomicus	Homo neuroeconomicus
<b>Perspektywa działania</b>	indywidualizm, subiektywizm	indywidualizm, subiektywizm
<b>Wyznawane poglądy</b>	utilitaryzm, relatywizm	utilitaryzm, hedonizm, relatywizm
<b>Cel życia</b>	zaspokajanie potrzeb materialnych, maksymalizacja użyteczności	zaspokajanie potrzeb materialnych, emocjonalnych i społecznych, maksymalizacja przyjemności, nieograniczony rozwój, samorealizacja
<b>Dominujące cechy</b>	racjonalność, autonomia, niezależność, egoizm, wyrachowanie	emocjonalność, autonomia, poczucie wolności, egoizm/altruizm, aktywność
<b>Sposób podejmowania decyzji</b>	racjonalny, rozważny, spokojny, ograniczanie ryzyka	decyzje podejmowane szybko, duży wpływ emocji, ograniczona racjonalność/irracjonalność, podejmowanie ryzyka
<b>Stosunek do społeczeństwa</b>	aspoleczny, obojętny	poczucie przynależności, ale na własnych zasadach, popularność mediów społecznościowych
<b>Dostęp do informacji</b>	ograniczony	nieograniczony
<b>Stosunek do IT</b>	korzysta z komputera i Internetu jako dodatkowego narzędzia	komputer jako podstawowe narzędzie, stała obecność w sieci
<b>Sytuacja rodzinna</b>	osoba samotna	zależna od wolnego wyboru jednostki

Podsumowując, należy stwierdzić, że ludzkie działanie jest złożonym wynikiem równoczesnego oddziaływania racjonalności oraz emocji. Model homo neuroeconomicus, lepiej niż klasyczny homo oeconomicus, pozwala zrozumieć współczesne zachowania pojedynczego decydenta w sferze gospodarowania. Stanowi to szerokie pole do prowadzenia badań w naukach o zarządzaniu, w tym przede wszystkim w nowo powstałej dyscyplinie, jaką jest neurozarządzanie.

## Podsumowanie

Analiza ewolucji koncepcji homo oeconomicus pokazuje, że przyjęcie założeń o racjonalności zachowania człowieka w wymiarze gospodarczym jest niewłaściwe. Mająca współcześnie miejsce krytyka racjonalności jest w znacznym stopniu słuszna. Ekonomia eksperymentalna, teoria gier oraz teoria perspektywy wskazują, że zachowania decydentów w sferze gospodarowania są często irracjonalne i w znacznym stopniu nacechowane emocjami. Tradycyjne modele podejmowania decyzji odzwierciedlają egoistyczną postawę decydentów, natomiast wyniki badań uzyskane np. w psychologii czy naukach kognitywnych podają w wątpliwość istnienie tylko chęci bogacenia się i zaspokajania potrzeb, wskazując na znaczenie różnego rodzaju emocji (np. sprawiedliwości i altruizmu). Nowe wyniki z dziedziny neurozarządzania tłumaczą te „anomalie” (czyli zachowania niezgodne z tradycyjnymi modelami formalnymi) procesami zachodzącymi w mózgu. Badanie struktur mózgowych związanych z ekonomicznymi koncepcjami użyteczności i teorią podejmowania decyzji może być niezwykle ważnym obszarem zastosowania neurozarządzania.

Zgodnie ze stwierdzeniem K. Wacha [2010, s. 103-104] ewolucja i postęp, jakie dokonały się w XX w. w naukach ekonomicznych, dają podstawy do zmiany paradygmatu. Biorąc pod uwagę osiągnięcia nauk neurologicznych, kognitywnych i behawioralnych, należy odnotować pojawienie się homo neuroeconomicusa jako alternatywy dla klasycznego homo oeconomicusa. Nauki ekonomiczne oraz zarządzanie, aby być precyzyjnymi w postrzeganiu świata, muszą uwzględnić paradygmat homo neuroeconomicus.

## Literatura

- Biesecker A., Kesting S. (2003), *Mikroökonomik*, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.
- Hardy-Vallee B. (2007), *Decision-Making: A Neuroeconomic Perspective*, „Philosophy Compass”, No. 2(6).



- Hohol M. (2013), *Wyjaśnić umysł. Struktura teorii neurokognitywistycznych*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Jurek M., Rybacki R. (2014), *Model homo oeconomicus i jego dostosowanie do współczesnych uwarunkowań*, „Studia Ekonomiczne”, nr 180.
- Kacprzyk J. (2008), *Neuroeconomics: From Homo Economicus to Homo Neuroeconomicus*, Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Barcelona, <https://racef.es/es/discurso/neuroeconomics-homo-economicus-homo-neuroeconomicus> (dostęp: 18.02.2015).
- Kahneman D., Tversky A. (1979), *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica”, No. 2.
- Kopczewski T., Małowski M. (2007), *Ekonomia eksperymentalna: Wprowadzenie i najnowsze badania*, „Decyzje”, nr 8.
- Kuhn T.S. (2009), *Struktura rewolucji naukowych*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.
- Leibenstein H. (1988), *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*, PWN, Warszawa.
- Michalski M. (2011), *Kim jest postmodernistyczny homo oeconomicus, czyli pytanie o współczesne relacje pomiędzy rodziną a rynkiem*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, nr 1.
- Nowak M. (2009), *Instytucjonalizmy w socjologii i ekonomii. Problem i jego konceptualizacja*, Wydawnictwo Naukowe WNS UAM, Poznań.
- O’Boyle E.J. (2007), *Requiem for Homo Economicus*, „Journal for Markets and Morality”, No. 2.
- Sedlacek T., Orrell D. (2012), *Zmierzch homo economicus*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Sen A. (1973), *Behaviour and the Concept of Preferences*, „Economica”, No. 159.
- Silva R., Filipe J.A. (2013), *The Homo Neuroeconomicus – A Window for the Future*, „The IOAB Journal”, Vol. 4, Iss. 3.
- Stępień B., Szarzec K. (2007), *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego*, „Ekonomista”, nr 1.
- Tkaczyk B.J. (2010), *Richard Bagozzi: neuronauki i zarządzanie. Rozmowa z prof. Richardem Bagozzi* [online], [http://manager.inwestycje.pl/nauka\\_manager/Richard-Bagozzi-neuronauki-i-zarzadzanie;110949;0.html](http://manager.inwestycje.pl/nauka_manager/Richard-Bagozzi-neuronauki-i-zarzadzanie;110949;0.html) (dostęp: 18.02.2015).
- Wach K. (2010), *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana paradygmatu nauk ekonomicznych*, „Horyzonty Wychowania”, nr 9 (17).
- Wojcieszka L. (2014), *Współczesna koncepcja homo socio-oeconomicus*, „Studia Ekonomiczne”, nr 180.

### **THE CHANGE OF HOMO OECONOMICUS PARADIGM IN MANAGEMENT SCIENCES**

**Summary:** One of many paradigms, that have been changed in recent years, is the economic man (homo oeconomicus) paradigm, which is common for the whole area of economic sciences. In their range, management sciences as the first adopted the paradigm about the influence of human cognition and emotionality on economic behaviour and decisions. The article discusses the concept of the homo oeconomicus in economics and management. The aim of the paper is to introduce the evolution of this paradigm from the homo oeconomicus to the homo neuroeconomicus.

**Keywords:** homo oeconomicus, homo neuroeconomicus, management sciences, cognitive neuroscience, neuromanagement.