

Zagadnienia Filozoficzne w Nauce

**Philosophical Problems
in Science**

© Copernicus Center Press, 2019

Editorial Board

Editor-in-Chief: dr hab. Paweł Jan Polak

Deputy Editor-in-Chief: dr hab. Janusz Mączka

Honorary Editor: prof. dr hab. Michał Heller

Guest Editor: dr Tomasz Kwarciański

Editorial Secretary: Piotr Urbańczyk

Cover design: Mariusz Banachowicz

Adjustment and correction: Artur Figarski

Technical editor: Artur Figarski

Typographic design: Piotr Urbańczyk

Typeset in L^AT_EX

ISSN 0867-8286 (print format)

e-ISSN 2451-0602 (electronic format)

Editorial Office

Zagadnienia Filozoficzne w Nauce

Wydział Filozoficzny UPJPII

ul. Kanonicza 9, 31-002 Kraków

POLAND

e-mail: zagadnienia@upjp2.edu.pl

www.zfn.edu.pl



**Copernicus
Center
PRESS**

Publisher: Copernicus Center Press Sp. z o.o.

pl. Szczepański 8, 31-011 Kraków POLAND

tel. (+48) 12 448 14 12

e-mail: marketing@ccpress.pl

www.ccpress.pl

Zagadnienia Filozoficzne w Nauce

Philosophical Problems in Science

LXVII ■ 2019

Od Redakcji

Editorial

Tomasz Kwarciański

Filozofia ekonomii – szkoła pluralizmu i pokory 7

Artykuły

Articles

Krzysztof Turowski

Mikropodstawy prawdziwe i fałszywe 15

Bartosz Paweł Kurkowski

*Czy konstruktywiści społeczni mówią nam o czymś realnym
w ekonomii?* 61

Krzysztof M. Turek	
<i>W poszukiwaniu racjonalności ekonomicznej w dziełach</i>	
<i>Adama Smitha</i>	97
Filip Lubiński	
<i>Rola państwa i prawa w systemie Adama Smitha</i>	125
Aleksander Ostapiuk	
<i>Droga ekonomii wolnej od wartościowania do epistemologicznej pychy.</i>	
<i>Użycie i nadużycie matematyki przez ekonomistów</i>	153
Wojciech Rybka	
<i>Problem istoty i pomiaru dobrobytu</i>	203
	Recenzje
	Book reviews
Marcin Gorazda	
<i>Believable world of economic models</i>	251
Joanna Dzionek-Kozłowska	
<i>Metarefleksje o makroekonomii i polityce makroekonomicznej</i>	262
Milena Cygan	
<i>Empatia w służbie ludzkości</i>	269

Od Redakcji

Editorial

Filozofia ekonomii – szkoła pluralizmu i pokory

Philosophy of economics – a school of pluralism and humility

Tomasz Kwarciński

Po raz pierwszy w historii *Zagadnień Filozoficznych w Nauce* prezentujemy Czytelnikom numer w całości poświęcony filozoficznej refleksji nad ekonomią. Tematyka poruszana w poszczególnych artykułach daje wyraz potrzebie pluralizmu dociekań ekonomicznych, który domaga się wyjścia poza ramy metodologii ekonomii głównego nurtu, uwzględnienia założeń wartościujących w modelach ekonomicznych, wzięcia pod uwagę dorobku ekonomicznej heterodoksji oraz poddawania przeświadczeń ekonomistów krytycznej refleksji. Wszystko to w czasie, w którym z jednej strony część profesji ekonomicznej oraz studentów ekonomii po doświadczeniu negatywnych skutków kryzysu finansowego 2008 r. doszła do wniosku, że nadziei na uniknięcie podobnych wydarzeń w przyszłości trzeba szukać w większym otwarciu badań i standardów edukacji ekonomicznej, uwzględniającym pluralizm poglądów ekonomicznych. Z drugiej zaś strony, w okresie, w którym wciąż, zarówno na świecie, jak i w Polsce na uczelniach ograniczana jest liczba godzin lub likwidowane są kursy metodologii ekonomii bądź historii myśli ekonomicznej. Tym bardziej cieszy więc fakt, że wśród młodych ekonomistów i filozofów znajdują się ludzie, którzy poświęcają swój czas i energię na metarefleksję nad ekonomią.

W niniejszym numerze ZFN znajdziemy zarówno teksty osób, które są na wczesnym etapie rozwoju naukowego, jak i recenzje prac uznanych naukowców. Znajdziemy tu zarówno teksty dotyczące zagadnień metodologicznych w ekonomii, jak i interpretacji historycznych klasyków ekonomii, a także prace poświęcone problematyce normatywnych założeń teorii ekonomicznych. Do pierwszej grupy należy tekst Krzysztofa Turowskiego „Mikropodstawy prawdziwe i fałszywe”, w którym przedstawiona została krytyka dwóch podejść w modelowaniu makroekonomicznym, podejścia skoncentrowanego na agregatach ekonomicznych typu: PKB, wskaźniki inflacji, agregaty pieniężne, które charakteryzuje się oderwaniem analizy ekonomicznej od poziomu działań indywidualnych ludzi oraz podejścia poszukującego mikropodstaw zjawisk makroekonomicznych. Autor nie tylko przedstawia krytykę obu stanowisk lecz także formułuje postulaty, które spełniać powinny teorie z adekwatnymi mikropodstawami. Na koniec, wyraża przekonanie, że w poszukiwaniu mikropodstaw modeli ekonomicznych może pomóc uwzględnianie postulatów szkół heterodoksyjnych (np. post-keynesizmu, szkoły austriackiej), a także krytyczna refleksja metodologiczna i historyczna.

Kolejną fundamentalną kwestię metodologiczną porusza tekst Bartosza Kurkowskiego „Czy konstruktywiści społeczni mówią nam o czymś realnym w ekonomii?”. Tytułowe pytanie wskazuje na spór toczony między zwolennikami dwóch stanowisk epistemologicznych w ekonomii, czyli konstruktywizmu i realizmu, które operują odmiennymi koncepcjami prawdy i rzeczywistości. Autor stawia sobie za cel sprawdzenie, „czy można mówić o realnych zjawiskach i mechanizmach w gospodarce, nawet jeśli nie istnieją one poza ludzkimi umysłami”. Opowiadając się ostatecznie za stanowiskiem pełnej intersubiektywności stwierdza, że w odniesieniu do zjawisk eko-

nomicznych staje się ona ich obiektywnością. To z kolei prowadzi do uznania, że można mówić o realnych zjawiskach i mechanizmach gospodarczych, nawet jeśli nie istnieją one poza ludzkimi umysłami.

Krzysztof M. Turek osadza dyskusję na temat kluczowego założenia teorii ekonomicznych, czyli założenia o racjonalności, w kontekście historycznym. W artykule zatytułowanym „W poszukiwaniu racjonalności ekonomicznej w dziełach Adama Smitha” stara się odpowiedzieć na pytanie, czy w pracach „ojca ekonomii” znajdują się już załączki koncepcji rozwijanej współcześnie w ramach teorii racjonalnego wyboru, która może służyć za teoretyczną podbudowę tzw. kultury chciwości, zgodnej z maksymą *greed is good*. W tym celu sięga do głównych dzieł Smitha, czyli *Teorii uczuć moralnych* oraz *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Autor dochodzi do wniosku, że w pracach Smitha możemy się raczej doszukiwać inspiracji do formułowania sprzeciwu wobec kultury chciwości.

Poglądy Adama Smitha stały się również przedmiotem analiz Filipa Lubińskiego, który w tekście „Rola państwa i prawa w systemie Adama Smitha” stawia sobie za cel rekonstrukcję poglądów na temat systemu społecznego, za którym opowiadał się szkocki filozof. Poza najbardziej znanymi dziełami Smitha dotyczącymi etyki i ekonomii Autor sięga do rzadziej analizowanej pracy, którą jest *Lectures on Jurisprudence*. Dochodzi przy tym do wniosku, że „ojciec ekonomii” nie tylko nie był zwolennikiem państwa minimum, określanego mianem „stróża nocnego”, lecz na bazie jego prac daje się zrekonstruować teorię uprawnień efektywnych, zgodnie z którą, władza powinna gwarantować obywatelom szeroki wachlarz uprawnień politycznych i ekonomicznych oraz dbać o materialne podstawy umożliwiające im realizację tych uprawnień. Teoria uprawnień efektywnych

Smitha opiera się na przyjmowanych przez niego założeniach etycznych, a także służy osiąganiu w gospodarce najwyższego możliwego dobrobytu.

Kolejne dwa teksty rozwijają kwestie założeń wartościujących (w tym etycznych) w ekonomii oraz interpretacji i pomiaru dobrobytu. W artykule „Droga ekonomii wolnej od wartościowania do epistemologicznej pychy. Użycie i nadużycie matematyki przez ekonomistów” Aleksander Ostapiuk dowodzi, że pomimo krytyki dominujący paradygmat ekonomii neoklasycznej nie ulega zmianie, gdyż opiera się na aksjomatycznych założeniach teorii wolnej od wartościowania. Autor dokonuje analizy tych założeń na przykładzie podejścia ekonomicznego Gary’ego Beckera interpretując je przez pryzmat koncepcji programów badawczych Imre Lakatosa. Na bazie tych rozważań Autor formułuje również postulat otwarcia się ekonomii na koncepcje normatywne oraz pluralizm metodologiczny.

Bez wątpienia jedną z najistotniejszych normatywnych koncepcji w ekonomii jest koncepcja dobrobytu. W tekście „Problem istoty i pomiaru dobrobytu” Wojciech Rybka dokonuje przeglądu najważniejszych filozoficznych i ekonomicznych koncepcji dobrobytu, wskazując jednocześnie trudności towarzyszące każdej z nich. Autor wyróżnia dobrobyt ogólny, dobrobyt ekonomiczny (materialny) oraz dobrobyt subiektywny. Na tle pozostałych artykułów pracę Rybki wyróżnia fakt, że nie poprzestaje on na teoretycznych rozważaniach, i w odniesieniu do dobrobytu przechodzi od kwestii pojęciowych do sposobów operacjonalizacji tego pojęcia poprzez odpowiednie wskaźniki (HDI dla dobrobytu ogólnego, PKB dla dobrobytu ekonomicznego oraz SWB dla dobrobytu subiektywnego). Następnie, na przykładzie wybranych krajów sprawdza jak bardzo wyróżnione wskaźniki są ze sobą skorelowane oraz bada ich dynamikę w czasie.

Tym co łączy wszystkie prezentowane teksty jest nie tylko przekonanie o ważności pluralizmu ekonomicznego, niestronienie od kontekstu historycznego lecz także zwracanie uwagi na konieczność ostrożnego formułowania wniosków na podstawie teorii i modeli ekonomicznych, swoistej ekonomicznej pokory. Teksty te łączy również fakt, że zostały one nadesłane w konkursie na esej metaekonomiczny, który w 2018 roku został zorganizowany przez Polską Sieć Filozofii Ekonomii oraz Polski Instytut Ekonomiczny, przy wsparciu wydawnictwa Copernicus Center Press.

Dopełnienie prezentowanych w niniejszym numerze *Zagadnień* artykułów poświęconych filozofii ekonomii stanowią recenzje książek. Dwie z nich dotyczą wprost pozycji z zakresu filozofii ekonomii, trzecia jest poświęcona popularnonaukowej pracy z dziedziny etologii, podejmującej jednak zagadnienia inspirujące tak dla ekonomistów, jak i filozofów. Recenzja Marcina Gorazdy, „Believable world of economic models” prezentuje monografię Łukasza Hardta zatytułowaną *Economics Without Laws. Towards a New Philosophy of Economics*. Nie stroniąc od uwag krytycznych wymierzonych w główną tezę książki, zgodnie z którą w ekonomii nie ma praw naukowych, rozumianych jako aczasowe, uniwersalne regularności, Gorazda zwraca uwagę, że praca stanowi wartościową lekturę zarówno ze względu na jej bogatą treść, jak i inspirujące wnioski. Dowodem tego są uwagi polemiczne sformułowane przez Autora recenzji.

Drugą recenzowaną publikacją jest praca zbiorowa *Metaekonomia II. Zagadnienia z filozofii makroekonomii*, której redaktorzy, Tomasz Kwarciański oraz Agnieszka Wincewicz-Price, zaprosili grono uznanych ekonomistów i filozofów z kraju i zagranicy (wśród nich Daniel Hausman, Peter Galbács, Jerzy Osiatyński, Marcin Gorazda, Emilia Tomczyk) do podjęcia kwestii metodologicznych oraz etycz-

nych związanych z makroekonomią. Joanna Dzionek-Kozłowska, w swojej recenzji zwraca uwagę na wielość stanowisk, odnoszących się do poruszanych w pracy zagadnień i debat filozoficznych, metodologicznych i historycznych. Podkreśla jednocześnie, że daje to czytelnikowi możliwość nie tylko zapoznania się z bogactwem poglądów z obszaru filozofii ekonomii, ale i szansę wyrobienia sobie własnego zdania.

Ostatnią z recenzowanych prac jest książka Fransa de Waala *Wiek empatii. Jak natura uczy nas życzliwości*, w której z ewolucyjnej perspektywy analizuje on różne poziomy empatii oraz rolę, jaką ona odgrywa w rozmaitych społecznościach zwierzęcych, w szczególności w społecznościach ludzkich. W recenzji tej pracy Milena Cygan zwraca uwagę, że jedną z najważniejszych tez amerykańskiego naukowca jest przekonanie, iż człowiek z natury nie jest zły ani anty-społeczny, a wciąż występujące w niektórych kręgach naukowych pozostałości po darwinizmie społecznym nie wytrzymują konfrontacji z badaniami etologicznymi. Autorka kończy recenzję uwagą, że prezentowana przez nią książka stanowi przykład tego jak nauka może pomagać w rozwijaniu refleksji na temat klasycznych problemów filozoficznych, do których bez wątpienia należy spór o naturę ludzką. Dodajmy jedynie, iż spór ten ma swoje miejsce również w filozofii ekonomii.

Artykuły

Articles

Mikropodstawy prawdziwe i fałszywe

Krzysztof Turowski

Uniwersytet Gdański

Microfoundations: true and false

Abstract

This article presents an overview and critique of the two leading macroeconomic approaches from the last 70 years: reasoning using high-level aggregates detached from individuals and their choices, and modeling using so-called microfoundations. We judge the validity of both methods, showing their inherent limits and deficiencies as explanatory and predictive tools of economics. We also underline several vital improvements, which are required if the models are supposed to guide policy decisions – even if this means a more modest and less conceited approach.

Keywords

methodology of economics, history of economic thought, macroeconomics, microfoundations, DSGE.

Wstęp

Jakkolwiek filozofowie mogą się spierać o dokładną definicję ekonomii, jej metod i jej przedmiotu, tak w codziennej praktyce i po-

tocznym postrzeganiu jest to nauka dość dobrze określona i wyodrębniona spośród nauk społecznych. Widać to chociażby w jej strukturze instytucjonalnej: odrębnych wydziałach i katedrach, własnych specjalistycznych czasopismach lub konferencjach oraz nagrodach, z Nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla na czele. W dużym uproszczeniu można powiedzieć, że ekonomia zajmuje się wszystkimi zagadnieniami związanymi z gospodarką oraz gospodarowaniem.

Istnieje szeroka zgoda wśród ekonomistów, odzwierciedlona m.in. w układzie większości współczesnych podręczników, co do fundamentalnego podziału dziedziny na mikroekonomię i makroekonomię. Mikroekonomia zajmuje się zjawiskami z indywidualnego punktu widzenia, m.in. rozpatruje determinanty oraz skutki decyzji konsumentów i producentów, wyjaśnia zależności cen, podaży i popytu czy też bada firmę w jej danym otoczeniu gospodarczym. Makroekonomia traktuje natomiast o fenomenach dotyczących całej gospodarki np. o dochodzie narodowym, wzroście gospodarczym, kryzysach, inflacji czy bezrobociu, jak również o handlu międzynarodowym (Samuelson i Nordhaus, 2003).

Związek między obydwoma sferami wydaje się intuicyjnie oczywisty: bez indywidualnych wyborów jednostek nie istniałaby gospodarka jako całość. To, co istnieje na poziomie całej gospodarki z konieczności jest nadbudowane na decyzjach jednostek, zatem teoria mikroekonomiczna i makroekonomiczna powinny pozostawać w ścisłym systematycznym związku. Co więcej, wielu ekonomistów przynajmniej deklaratorywnie przyjmuje metodologiczny indywidualizm, czyli tezę o potrzebie wyjaśniania zjawisk ekonomicznych przez odwołanie do subiektywnych ocen i wartościowań jednostek. W tym ujęciu makroekonomia powinna być raczej pewnym rozwinięciem

i uzupełnieniem mikroekonomii o zależności wynikające z agregacji działań w całej gospodarce oraz interakcji między różnymi grupami lub sektorami.

Z drugiej strony, istnieje w ekonomii długa tradycja wyjaśniania zjawisk makroekonomicznych na poziomie abstrakcyjnych agregatów, nieprzekładalnych wprost na poszczególne procesy na poziomie jednostkowym. Przykładami tego mogą być rozważania merkantylistów dot. czynników gospodarczych determinujących bogactwo narodów, fizjokratyczne *Tableau economique* pokazujące przepływy dochodów między poszczególnymi grupami w gospodarce, a z bardziej współczesnych np. model AS-AD, wiążący poziom cen i produkcji w gospodarce ze zagregowanym popytem i podażą.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie oraz krytyka dwóch popularnych w ostatnich 70 latach podejść makroekonomicznych: nieco wcześniejszego, ujęcia zjawisk według bardzo ogólnych kategorii, oderwanych od poziomu jednostek i ich działań, oraz dominującego od lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku tzw. modelowania z mikropodstawami. Przedstawiona zostanie krytyka obu metod w kontekście ich zasadności jako narzędzi w teorii ekonomii oraz wskazane zostaną ograniczenia ich stosowalności do oceny i doboru polityki gospodarczej państwa. Dodatkowo, zostaną przedstawione pewne ogólne postulaty, których uwzględnienie mogłoby znacząco wspomóc lub uzupełnić obecnie stosowane metody – a które to postulaty stanowiły fundament wielu wartościowych względów dokonanych przez ekonomistów w przeszłości, nakierowanych na zachodzące realnie procesy gospodarcze.

1. Makroekonomia bez mikropodstaw

W pierwszych dekadach po II wojnie światowej makroekonomia została zdominowana przez podejście skoncentrowane na szukaniu relacji między zmiennymi obejmującymi całość gospodarki, takimi jak zagregowany popyt i podaż, całkowita produkcja, bezrobocie, poziom cen czy inflacja. Wśród sztandarowych przykładów tego typu podejścia należy wymienić tzw. krzyż keynesowski (wiążący zagregowany popyt i realną produkcję), model IS-LM (wyrażający zależność stopy procentowej i realnej produkcji), a także krzywą Philipsa (opisującą postulowaną zależność między inflacją a bezrobociem). Modele gospodarcze składały się typowo z kilku zmiennych, a zdaniami ekonomistów była analiza interakcji tych zmiennych (Lachmann, 1973)¹.

Przyczyn takiego stanu rzeczy można wskazać kilka: przede wszystkim istotny był proces recepcji *Ogólnej teorii zatrudnienia, produkcji i pieniądza* Johna Maynarda Keynesa (1936), która szybko zdobyła popularność wśród młodych, zdolnych ekonomistów m.in. Johna Hicksa, Franco Modiglianiego czy Paula Samuelsona (Moggridge, 1995). To właśnie oni dokonali formalizacji i matematyzacji ujęć keynesowskich w ramach wyżej wymienionych modeli². Co ważniejsze, olbrzymi sukces podręcznika Samuelsona upowszechnił te ujęcia, tworząc podstawy nauczania nowej ortodoksji, w której za-

¹ Typowym przykładem takiego podejścia jest *Money, Interest, and Prices* (Patinkin, 1956).

² Mimo uznania modelu IS-LM przez Keynesa za właściwą interpretację *Ogólnej teorii* (King, 2003), wielu ekonomistów wskazuje, że u Keynesa istnieją również ważne elementy mikroekonomiczne np. dotyczące oczekiwań i niepewności, które są sprzeczne z tzw. syntezą neoklasyczną (Leijonhufvud, 1969). Joan Robinson wręcz nazywała powojenną podręcznikową interpretację Keynesa „zwulgaryzowaną” i „bękarcia” (Robinson, 1974).

gadnienia makroekonomiczne rozważano w zasadniczym oddzieleniu od teorii mikroekonomii, przede wszystkim traktującej o alokacji dóbr przez racjonalnych maksymalizatorów w danym otoczeniu i systemie cenowym (Colander i Landreth, 1996)³.

Źródeł opisywanych zmian zainteresowań ekonomistów można także szukać na zewnątrz. Z jednej strony, lata międzywojenne były okresem niestabilności gospodarczej, co naturalnie orientowało zainteresowania ekonomistów na problem kryzysów gospodarczych oraz ich zapobiegania i przezwyciężania. Z drugiej strony, powstanie ZSRR, wdrażającego w życie pełnoskalową gospodarkę planową, rozbudziło dyskusje dotyczące wzrostu gospodarczego oraz właściwej roli polityki gospodarczej w tym procesie.

Równolegle można było zaobserwować powstanie systematycznego podejścia do badań empirycznych nad gospodarką. Symbolicznym początkiem stało się ustanowienie w roku 1930 *Econometric Society* oraz założenie w 1932 roku Komisji Cowlesa (pod hasłem *Science is measurement*), zorientowanej na podejście ilościowo-statystyczne. Zaczęły powstawać coraz bardziej skomplikowane ilościowe modele gospodarcze autorstwa Jana Tinbergena, Lawrence'a Kleina oraz wielu innych, starające się zasypać przepaść między ekonometrią a teorią ekonomii oraz mające umożliwiać zarówno przewidywanie zmian aktywności gospodarczej, jak i porównywanie alternatywnych rozwiązań politycznych, a zatem zapewniać naukowe uzasadnienie dla państwowego nadzoru nad gospodarką (De Vroey i Malgrange, 2012).

³ Weintraub (1979) wskazuje na to, że perspektywa mikroekonomiczna wychodzi od badania wyborów jednostek przy danych ograniczeniach, natomiast perspektywa makroekonomiczna niejawnie zaprzecza, że dezagregacja jest jakkolwiek przydatna w kontekście predykcji.

Nałożyło się na to ogólne fizykalistyczno-inżynierskie podejście do zagadnień ekonomicznych, mające swoje źródło jeszcze w XIX w. (Mirowski, 1999). Przykładowo, Irving Fisher uzasadniając głoszoną przez siebie ilościową teorię pieniądza wprost pisał, że istnieje pełna analogia między prawem Boyle’a a równaniem wymiany, w którym rolę cząsteczek gazu spełniają działające jednostki (Fisher, 1922)⁴. To podejście można zresztą zaobserwować do dziś np. w twierdzeniu, że modelowanie ekonomiczne nie różni się fundamentalnie od przewidywań meteorologicznych lub epidemiologicznych, w których nie analizuje się konkretnych jednostkowych interakcji np. atomów, ale efekty globalne (Buchanan, 2013).

Istnieje jednak poważna różnica: podczas gdy przedmiotem ekonomii na poziomie mikro są ludzie – znacząco heterogeniczni, mający różne plany i cele, nawet w obiektywnie identycznych okolicznościach, atomy czy nawet bakterie takiej właściwości – zgodnie z naszą wiedzą – nie mają. Pozwala to sądzić, że analogia nie jest do końca trafna (Penrose, 1952). Co więcej, można przywołać w tym miejscu modyfikację popperowskiego argumentu przeciw historycyzmowi: ludzie są zdolni do uczenia się, modyfikacji swojego zachowania, a więc nie można traktować ich jako stałych i niezmiennych przedmiotów działania wielkich sił, czy to dziejowych, czy gospodarczych (Popper, 1957; Hoppe, 1995).

W gruncie rzeczy, stosując takie podejście i ignorując wiedzę o poziomie mikroekonomicznym dokonujemy świadomej rezygnacji z wiedzy o różnorodności i zmienności zachowań jednostek. Zamiast jednak dokonywać abstrakcji nieprecyzującej – a więc uznać, że skutki tej heterogeniczności są nieznanne i zająć się badaniem tego, co od nich niezależne – dokonywana jest raczej asercja jawnie fał-

⁴ Na marginesie warto dodać, że promotorem doktoratu Fishera w Yale był fizyk, specjalista od termodynamiki, Willard Gibbs.

szywej zasady głoszącej, że struktura zachowań jednostek nie ma znaczącego wpływu na relacje między agregatami makroekonomicznymi (Long, 2006).

Ujęcie makroekonomiczne oparte jedynie o wysokopoziomowe agregaty napotyka na inny podstawowy problem metodologiczny: w przytoczonym przypadku gazów posiadamy dobre operacyjne ujęcie temperatury czy objętości gazu, a więc jego właściwości makroskopowych. Wręcz to te cechy są pierwotne w porządku poznania wobec teoretycznego modelu atomowego, stanowiącego wyjaśnienie na poziomie mikro. Natomiast w ekonomii mamy do czynienia z sytuacją odwrotną: bezpośrednio obserwujemy poszczególne wymiany dóbr i usług w gospodarce pieniężnej, konkretne zmiany zatrudnienia, ale już treści pojęć „podaż pieniądza” czy „bezrobocie” są znacznie trudniej uchwytne. Dość powiedzieć, że szeroko stosowane jest aż pięć miar agregatowej podaży pieniądza (M_0 - M_3 oraz MZM)⁵ oraz sześć miar bezrobocia⁶, z których żadna nie może być niearbitralnie wyróżniona jako ta „właściwa”. Joseph Schumpeter (2010) ujmował to dosadnie:

Nie będziemy więcej zainteresowani nimi [pojęciami „dochodu narodowego”, „bogactwa narodowego”, „kapitału społecznego” – przyp. autora]. Gdybyśmy jednak to zrobili, to dostrzeglibyśmy jak wielkie są ich niejasności i trudności, i że są blisko związane z rozlicznymi fałszywymi poglądami, nie prowadząc do ani jednego naprawdę ważnego aksjomatu⁷.

⁵ Zob. Federal Reserve Bank of St. Louis: <https://fred.stlouisfed.org/categories/24>.

⁶ Zob. Bureau of Labor Statistic: <https://www.bls.gov/news.release/empstat15.htm>.

⁷ “[...] we will not even deal with them any more; if we would do it, it would become clear the amount of vagueness and problems attached to it, that they are closely related with a lot of skewed opinions, without leading to just one really important axiom” (jeśli nie zaznaczono inaczej wszystkie tłumaczenia są własne).

Oskar Morgenstern wskazywał na inną znaczącą różnicę: obserwacje makroekonomiczne są obciążone dokładnie tymi samymi błędami, co obserwacje w naukach przyrodniczych, ale również mają szereg własnych problemów, wynikających z braku zaplanowanych eksperymentów, unikalności zjawisk, ukrytych zależności czy problematyczności wiarygodności kwestionariuszy. W rezultacie, poprawna praktyka badawcza sugerowałaby konieczność zdecydowanie bardziej ostrożnego i wymagającego podejścia do zdobywania danych gospodarczych. Jednocześnie, nie sposób nie zauważyć, że ekonomia, w odróżnieniu od nauk przyrodniczych nie wypracowała aż tak rygorystycznego podejścia do błędów obserwacji. Niższe standardy pomiarowe znajdują swoje odzwierciedlenie w jakości zdobywanych informacji, które mimo tego są przedstawiane jako pełnowartościowe w debacie publicznej oraz stanowią materiał do modelowania dla innych ekonomistów, będących tylko konsumentami pracy pomiarowej (Morgenstern, 1963).

Jak wskazywał Ludwig Lachmann, część miar agregatowych jest konstruowana przy założeniu, że gospodarka znajduje się w stanie równowagi ogólnej. Produkt Krajowy Brutto, aby adekwatnie móc agregować nominalną wartość produktów, wymaga, żeby istniała pełna zgodność planów producentów i konsumentów w strukturze kapitałowej. Jeśli pewien proces produkcji zostanie przerwany na jakimś etapie z uwagi na brak popytu na dobro końcowe, to należy raczej mówić o błędnej alokacji kapitału niż o czymś, co należy zaliczyć do wartościowej całkowitej produkcji. Co więcej, PKB jest miarodajne tylko przy założeniu równowagi w systemie elastycznych cen, dostosowujących się do planów działających jednostek. Jeśli natomiast w gospodarce istnieje szeroka kontrola cen (w postaci cen minimalnych/maksymalnych czy płac minimalnych), to w zasadzie dokonywana jest agregacja dość arbitralnych liczb, a więc trudno

mówić o miarodajnym oddaniu poziomu zasobności społeczeństwa (Lachmann, 1973). Dobrą ilustracją tego problemu są dane z USA z lat czterdziestych ubiegłego wieku: w latach 1941–1945 realne PKB wzrosło o ponad 50%, natomiast w samym roku 1946 spadło aż o 19%. Jednak trudno traktować to inaczej jako artefakt gospodarki wojennej, czyli systemu opartego o arbitralnie ustalone ceny, w którym znaczącą część wynosiły wydatki rządowe na przemysł zbrojeniowy (Vedder i Gallaway, 1991). Realne PKB jest szczególnie złą miarą również pod innym względem: ponieważ eksport i import się znoszą w równaniu, to zachodzi systematyczne niedoszacowanie zmiany dochodu realnego spowodowanej zmianami warunków handlu międzynarodowego (Kohli, 2004).

Pokrewny problem, na jaki natrafiają teorie makroekonomiczne oderwane od mikroekonomicznych podstaw to gubienie wewnętrznej struktury przyjętych zmiennych. Jednym z czołowych ekonomistów podkreślających ten problem był Friedrich von Hayek, który w swojej recenzji *Treatise on Money* Keynesa pisał, że „agregaty Pana Keynesa ukrywają najbardziej fundamentalne mechanizmy zmiany” (Hayek, 1931b, s. 277)⁸. Zwracał on również uwagę, że statystyczne uogólnienia, którymi posługuje się teoria co prawda mogą być wartościowe jako orientacyjne wskaźniki zachowania gospodarki, ale w ścisłym sensie są daleko mniej naukowe niż teoria mikroekonomiczna (Hayek, 2002). Rzeczywiście, w świecie realnym mamy do czynienia z bardzo złożoną strukturą zależności produkcyjnych, podzieloną na wiele etapów, następujących po sobie w czasie, oraz operujących wielością dóbr kapitałowych i czynników produkcji. Jakkolwiek modele oparte o jedno dobro kapitałowe (np. model Solowa) lub przyjmujące *implicite* jednookresową strukturę produkcji (np. model mnożnika-akceleratora Samuelsona-Hansena) mogą jak najbardziej

⁸ „Mr. Keynes’ aggregates conceal the most fundamental mechanisms of change”.

być zasadne jako narzędzia dydaktyczne, to przykładanie ich do realnych danych gospodarczych wymagałoby uzasadnienia, że podejście to jest przynajmniej dobrym pierwszym przybliżeniem, zamiast zwykłych asercji, że stan stacjonarny jest normalnym stanem rzeczy w rozwiniętych gospodarkach (Solow, 1970). Co więcej, nawet jeśli takie uproszczenie byłoby w pewnej mierze trafne, to mogłoby być mylące z zupełnie innych względów: przykładowo można pokazać, że modele z jednym dobrem kapitałowym sugerują poprawność nawiązanej produktywnościowej teorii procentu, obalonej przez Eugena von Bohm-Bawerka jeszcze w XIX w. (Murphy, 2005).

Kenneth Arrow zauważał w podobnym duchu, że makroekonomia uprawiana *in abstracto* zupełnie „ignoruje fundamentalną kwestię mikroekonomiczną, czyli kwestię heterogeniczności, w szczególności heterogeniczności oczekiwań” (Colander, Holt i Rosser, 2004). Uwaga Arrowa jest ściśle powiązana z inną problematyczną cechą krytykowanych tu teorii makroekonomicznych: ich „hydraulicznym” charakterem, opartym o założenie istnienia stałych relacji na poziomie agregatów. Najśłynniejszym przykładem jest tu oczywiście krzywa Philipsa, wprowadzona przez Samuelsona i Solowa jako stabilna zależność stopy inflacji i bezrobocia (Samuelson i Solow, 1960). Podobna właściwość charakteryzuje doskonale znany model IS-LM, zgodnie z którym przy braku zależności stopy procentowej od zmian wydatków istnieje dodatnia zależność między wzrostem wydatków a wzrostem produkcji (Hicks, 1937). Jak zauważa Coddington (autor pojęcia „hydrauliczny Keynesizm”), w takim podejściu istnieje tylko jedna siła sprawcza, czyli państwo (Coddington, 1976). Relacje makroekonomiczne stają się prostymi narzędziami manipulacji w ramach polityki gospodarczej: wystarczy wpływać na jedną wartość, aby druga dążyła do odpowiedniego poziomu. Modele takie obiecywały, że większe zatrudnienie – powszechny cel polityki go-

spodarczej państw po II wojnie światowej (Robinson, 1972) – jest możliwe do osiągnięcia bardzo prostymi środkami kosztem jedynie wyższego poziomu inflacji.

Powszechnie uznaje się, że ważnym punktem zwrotnym w dziejach makroekonomii była krytyka przeprowadzona przez Roberta Lucasa, który zauważył, że aby podejście hydrauliczne było poprawne i dawało wiarygodne narzędzie oceny alternatywnych propozycji polityki gospodarczej, to należy założyć stabilność relacji między parametrami modelu. Jednak, jak wskazywał, już sama zmiana polityki może spowodować zmianę oczekiwań i zachowań jednostek w gospodarce, wpływając na zmianę relacji, a więc wywołując skutki odmienne niż przewidziane przez model. W konsekwencji, wszelkie próby „racjonalnego” wykorzystania zależności wskazywanej przez model mogą zawieść (Lucas, 1976). Jak zauważył Charles Goodhart (1984, s. 116):

Każda obserwowana statystyczna regularność będzie dążyła do zaniknięcia, gdy zostanie poddana naciskowi dla celów kontroli⁹.

Chociaż krytyka ta wywołała szeroki oddźwięk i wpłynęła znacząco na dalszy rozwój dyscypliny, to należy zauważyć, że nie był on w tym względzie pionierem. Podobny argument o znaczeniu zmienności liczbowych wartości parametrów makroekonomicznych w zależności od zmian struktury mikroekonomicznej – i wynikająca z tego problematyczność stosowania metod matematycznych oraz ujęcia ilościowego – wysuwał już John Maynard Keynes w sporze z Janem Tinbergenem pod koniec lat trzydziestych XX wieku (Keynes, 1939). W bardziej radykalnej formie przedstawili tę linię kry-

⁹ „Any observed statistical regularity will tend to collapse once pressure is placed upon it for control purposes”.

tyki przedstawiciele szkoły austriackiej, podkreślający brak istnienia stałych relacji między obserwowalnymi zmiennymi gospodarczymi, z uwagi na konieczność zapośredniczenia przez kategorię ludzkiego wyboru, będącą, zgodnie nawet z dzisiejszym stanem wiedzy, „ostatyczną daną” dla ekonomistów (Mises, 2007; Rothbard, 1976).

Sukces krytyki Lucasa należy ściśle powiązać z faktem, że coraz bardziej złożone modele makroekonomiczne mimo wieloletniego zbierania danych i wprowadzania kolejnych zależności okazywały się nadal dostarczać przewidywania dalekie od zadowalających. W szczególności, ujawniły one swoją bezradność wobec zjawiska stagflacji lat siedemdziesiątych XX w., wykluczonej z góry na gruncie teoretycznym (Kydland i Prescott, 1991).

Dla lepszego zobrazowania większości wyżej wymienionych zagadnień przeanalizujmy poruszone kwestie na konkretnym przykładzie równania wymiany $MV = PY$, gdzie M oznacza ilość pieniądza w obiegu, V szybkość biegu, P poziom cen, Y wolumen produkcji. Przede wszystkim należy zauważyć, że właściwie żadna ze zmiennych nie jest precyzyjnie określona, chociaż mamy do czynienia z różnym stopniem braku precyzji. Wcale nie jest oczywiste, który agregat pieniężny powinien być uwzględniany: $M0$ (czyli baza monetarna – raczej nie, ponieważ w systemie z rezerwą cząstkową zachodzi również niezależna kreacja w ramach systemu banków komercyjnych), $M1$ (baza monetarna oraz pieniądz gotówkowy), a może jeszcze inny.

Podobnie rzecz się ma z poziomem cen i produkcją realną: stosowanie jakiegokolwiek indeksu opartego o koszyk dóbr rodzi problem doboru koszyka oraz odpowiedniego ważenia jego elementów. Typowe praktycznie stosowane indeksy cenowe (CPI, PPI, deflator PKB) mają ewidentne ograniczenia jeśli chodzi o zakres uwzględnianych przez nie dóbr. Co więcej, jak wskazuje Murray Rothbard,

w rzeczywistości produkcja realna nie ma żadnej naturalnej jednostki, więc mamy do czynienia raczej z ekwiwokacją iloczynu „ogólnej produkcji” z „ogólnym poziomem cen” oraz sumy wszystkich poszczególnych transakcji kupna/sprzedaży dóbr w gospodarce. Ta ostatnia liczba jest jednak tylko drugą stroną łącznej sumy księgowej wartości pieniężnej transakcji – i jako taka niewiele wnosi do wyjaśnienia czy nastąpił np. wzrost produkcji w gospodarce (Rothbard, 1962).

Prędkość obiegu pieniądza V nie jest natomiast w żaden sposób, nawet przybliżona, obserwowana bezpośrednio, a jedynie wnioskowana na podstawie wartości pozostałych trzech zmiennych. Popularne założenie monetarystyczne o stabilności wydatków, a zatem o stałości V wydaje się dość arbitralne. Co gorsza, jeśli M jest uznane za podaż pieniądza w konkretnym punkcie czasu, to pojawia się problem z interpretacją V , ponieważ nie można wtedy ujmować jej jako szybkości obrotu pieniądza w jednostce czasu tj. jako zmiennej typu *flow*.

Jeśli zastosujemy krytykę Lucasa, to od razu widać, że zmiany polityki monetarnej (kontrolującej bezpośrednio jedynie M_0) mogą wpłynąć w niejednoznaczny sposób na inne agregaty pieniężne, zależnie od konkretnych decyzji banków komercyjnych i innych instytucji kreujących pieniądz. Podobnie, może to wywołać zmiany oczekiwań inwestorów i konsumentów przekładające się na inne decyzje gospodarcze, powodujące zmiany V albo wręcz na zmiany struktury kapitałowej, nieznajdujące swojego odzwierciedlenia w agregatach P i Y . Sam Milton Friedman zauważał, że wpływ zmiany pojedynczej zmiennej na dostosowania pozostałych podlega opóźnieniom o różnej wielkości i czasie trwania, niemniej nie podał żadnej sys-

tematycznej reguły, która miałaby określać jak zachodzi ten proces – stwierdzał jedynie, że reguła stałego przyrostu podaży pieniądza zredukuje czas dostosowania do minimum (Friedman, 1996).

Warto dodać również, że równanie wymiany z założenia pomija zależności cen względnych. Tymczasem, jak wskazuje powstawanie baniek na rynkach aktywów, ceny różnych dóbr i usług w gospodarce nie rosną równomiernie, wbrew modelowi „pieniądza z helikoptera”. Proces rozchodzenia się nowego pieniądza w gospodarce zachodzi nierównomiernie i wywołuje efekty redystrybucyjne tzw. efekty Cantillona, zgodnie z kolejnością odbiorców: od ostatnich do pierwszych. W rezultacie nawet twierdzenie o tym, że w długim okresie wzrost podaży pieniądza nie zmienia proporcji cen wydaje się dyskusyjne. Co więcej, można zasadnie upatrywać przyczyny zaburzeń strukturalnych i cykli koniunktury w gospodarce właśnie w zaburzeniu struktury cen względnych (Sieroń, 2017).

Jedyna interpretacja, w której równanie wymiany byłoby powszechnie akceptowane przez wszystkich ekonomistów uznaje je za tautologię, czysto księgowe równanie *ex post*, w którym łączna suma wydatków pieniężnych jest równa sumie cen sprzedanych towarów (Yeager, 1994). Należy jednak zauważyć, że nie jest to sens, jaki nadawali mu jego monetarystyczni proponenci, z Miltonem Friedmanem na czele – szczególnie, że taka interpretacja nie nadaje się w żaden sposób jako kryterium dobrej polityki pieniężnej.

2. Współczesne modele makroekonomiczne z mikropodstawami

Rozczarowanie stylem teoretyzowania makroekonomicznego na poziomie agregatów oderwanych od decyzji jednostek przyszło w la-

tach siedemdziesiątych XX wieku, czego głośnym wyrazem była wspomniana już krytyka Lucasa. Sam Lucas, oprócz wyrażenia swojej dezaprobaty dla dominującego podejścia, wzywał do budowy modeli opartych o rzeczywiście stałe, głębokie parametry, najlepiej odniesione do wyborów i oczekiwań jednostek (Lucas, 1976).

Podstawą nowego podejścia został model gospodarki zbudowany na bazie optymalizujących agentów, racjonalnych oczekiwań i czyszczenia się rynku (Kydland i Prescott, 1982). To podejście do modelowania gospodarki, rozwijane było przez następne lata a współcześnie znane jest pod ogólną nazwą DSGE (*Dynamic Stochastic General Equilibrium*). Firmy i gospodarstwa domowe modelowane są w nim przez zadane funkcje użyteczności, maksymalizujące odpowiednio zyski pieniężne i użyteczność, natomiast decyzje innych agentów oraz zmiany instytucjonalne są włączane w postaci równań ograniczeń (Woodford, 2011; Galí i Gertler, 2007).

Stopniowo podejście to zyskiwało na popularności, jednak oczywisty brak realizmu podstawowych mechanizmów leżących u podłoża modelu Kydlanda-Prescotta doprowadziło nowych keynesistów do włączania elementów, mających zbliżyć model do zachowania świata rzeczywistego. Współcześnie kanoniczne modele zawierają m.in. konkurencję monopolistyczną zamiast doskonałej, wprowadzają pieniądź, jak również uwzględniają rolę władzy monetarnej jako instytucji wprowadzającej do gospodarki szoki nominalne (Fernández-Villaverde, 2010).

Modele DSGE są obecnie szeroko stosowane przez banki centralne np. Bank Anglii, EBC (Europejski Bank Centralny) oraz FED (Bank Rezerwy Federalnej) (Smets i in., 2010; Tovar, 2009). Nie dziwi zatem, że z tym podejściem związane są duże nadzieje, co można zauważyć również w deklaracjach o skoku niczym „od braci Wright do Airbusa 380 w jednym pokoleniu” (Fernández-Villaverde,

2010). Nie znaczy to jednak, że podejście to nie spotyka się z krytyką – wręcz przeciwnie, wobec tego podejścia formułowano szereg zarzutów dotyczących niemal wszystkich aspektów modelowania DSGE. Co zrozumiałe, fala krytyki nasiliła się po kryzysie 2008 roku, który niewątpliwie nastąpił wbrew przewidywaniom wynikającym ze stosowanych przez banki centralne modeli.

Po pierwsze, kanoniczne wersje modelu DSGE przyjmują, że gospodarka składa się z wielu identycznych gospodarstw domowych (oraz firm), którym odpowiada „reprezentatywne” gospodarstwo, mające „typowe” cechy. Stosowanie reprezentatywnych podmiotów gospodarujących motywowane jest prostotą modelu, jak również wskazaniem na istnienie możliwości agregacji heterogenicznych podmiotów gospodarujących bez wpływu na ceny równowagowe, o ile są spełnione tzw. warunki Gormana (Eichenbaum i Hansen, 1990). Problem w tym, że warunki te, co było przeoczane przez kolejne pokolenia ekonomistów, wymagają restrykcyjnych kryteriów dopuszczalności indywidualnych funkcji użyteczności – warunki te nie są spełnione przez żadną typową funkcję przyjmowaną w rzeczywistych modelach DSGE (Jackson i Yariv, 2017). Słowem, konstrukt reprezentatywnego podmiotu gospodarującego nie daje się przełożyć na żaden układ preferencji jednostkowych podmiotów gospodarujących, którzy byliby opisywani przez jakiekolwiek nieliniowe funkcje użyteczności, w tym typowo przyjmowane w literaturze funkcje CARA czy CRRA. Co więcej, jak pokazują ci sami autorzy, każda heterogeniczność preferencji czasowych powoduje, że ich agregacja staje się niespójna w czasie – a więc nie może być opisywana przez funkcje z wykładniczym dyskontowaniem preferencji, tak jak zwykle jest dokonywane (Jackson i Yariv, 2015). Podejście oparte o reprezentatywnych podmiotów gospodarujących jest przykładem skrajnego redukcjonizmu pojęciowego, utożsamiającego pojęcia z zakresu mi-

kro i makro. W rezultacie wykluczone z góry zostają wzorce interakcji podmiotów gospodarujących, przykładowo wskazujące na istnienie systematycznego ryzyka lub problemów koordynacji (Colander, Goldberg i in., 2009).

Po drugie, pouczający jest sam sposób doboru oraz obrony założeń dotyczących dodatkowych mechanizmów przyjmowanych w wielu modelach DSGE. Przykładowo, bardzo popularnym sposobem modelowania zmian cen w nowokeynesowskich modelach DSGE jest tzw. *Calvo pricing*, polegające na tym, że poszczególne firmy zmieniają cenę niezależnie z pewnym ustalonym prawdopodobieństwem, wspólnym dla wszystkich (Calvo, 1983). Uzasadniane to bywa brakiem potrzeby jawnego śledzenia rozkładu cen między firmami oraz jednoczesnym zachowaniem nominalnych opóźnień, które są przez nie wywołane (Christiano, Eichenbaum i Evans, 2005). Problemem jest jednak to, że próby oszacowania liczbowej wartości prawdopodobieństwa opierają się na bardzo zgrubnym szacowaniu kosztu krańcowego przez udział pracy w wartości produktu – co jednak wymaga kolejnych założeń: o tym, że funkcja produkcji jest funkcją Cobba-Douglasa, a także że rynek pracy jest doskonale konkurencyjny (Wolman, 1999).

Co ciekawe, zwolennicy wyceny według metody Calvo broniąc się przed zarzutami zwracają uwagę na to, że inne często stosowane modele przyjmują równie nierealistyczne założenia lub wskazując na to, że sprzeciw wobec tego podejścia wynika z jego konkluzji, uzasadniających interwencję państwa. Rzeczywiście, alternatywa w postaci np. modelu Lagosa-Wrighta, popularnego wśród nowych monetarystów, zakłada wymiany między anonimowymi stronami, które więcej nigdy się nie spotykają (Lagos i Wright, 2005). Niemniej, jak-

kolwiek twierdzenia o wadliwości innych podejść lub częściej ocenie modeli według wypływających z nich wniosków są zasadne, tak trudno uznać to za dobre uzasadnienie obranego podejścia.

Podobnie rzecz się ma z innymi popularnymi elementami modeli DSGE np. z modelem konkurencji monopolistycznej Dixita-Stiglitz (Blanchard i Kiyotaki, 1987). Pozostaje on w sprzeczności z mikroekonomicznym twierdzeniem o zależności elastyczności cenowej popytu na dobro od zmian liczby konsumentów raczej niż od zmian ilości kupowanej przez każdego konsumenta, ponieważ zakłada, że każdy konsument kupuje u każdego producenta. Co więcej, z modelu wynika bardzo ścisły związek między elastycznością popytu i narzutem ponad koszt krańcowy, również niezgodny z badaniami empirycznymi (Yun i Levin, 2011).

Również ujęcie pieniądza w modelach pozostawia wiele do życzenia: początkowo był on zwyczajnie nieobecny, potem został wprowadzony jako argument funkcji użyteczności. Jak przyznają nawet zwolennicy tego podejścia, ten sposób jest tyleż niezbyt elegancki, co w gruncie rzeczy sprowadza się do przyznania, że nie istnieje dobry model pieniądza, który można zestawić z danymi oraz zastosować do oceny polityki gospodarczej (Fernández-Villaverde, 2010). Ponadto, pieniądz odgrywa rolę w gospodarce poprzez szereg różnych kanałów zależności i można rozsądnie postulować, że np. wpływ inflacji na dobrobyt czy zależności między bazą monetarną a kreacją pieniądza w systemie bankowym są czynnikami, które mogą odgrywać istotną rolę w decyzjach jednostek i ich skutkach na poziomie gospodarczym (Wallace, 2001). W szczególności, problem z zamodelowaniem sektora finansowego prowadzi do jego niedocenienia, a zarazem przeceniania polityki monetarnej oraz szoków realnych (Tovar, 2009).

Ważnym problemem modeli DSGE podkreślanym przez ich krytyków jest także zagadnienie odpowiedniego doboru parametrów. Przede wszystkim, sami proponenci doskonale zdawali sobie sprawę z problemów związanych z ekonometrycznymi testami własnych modeli. Jak wspominał jeden z głównych twórców omawianej tu rewolucji makroekonomicznej (i również noblista) Thomas Sargent (Evans i Honkapohja, 2005, s. 567–568):

Bob Lucas i Ed Prescott początkowo byli bardzo entuzjastycznie nastawieni do ekonometrii racjonalnych oczekiwań. W końcu chodziło o sprostanie tym samym wysokim standardom, których brak wytykaliśmy keynesistom. Jednak po około pięciu latach testowania współczynników wiarygodności na modelach racjonalnych oczekiwań, jak sobie przypominam, obaj mówili mi, że te testy odrzucały zbyt wiele dobrych modeli¹⁰.

Konsekwencją tego było wypracowanie podejścia według tzw. kalibracji, czyli zakładania z góry pewnych parametrów, odzwierciedlających rzeczywiste cechy gospodarki (Kydland i Prescott, 1991). Wśród typowo podawanych parametrów można znaleźć m.in. udział pracy w wynagrodzeniach całkowitej produkcji lub najróżniejsze założenia z badań mikroekonomicznych dotyczące np. zachowań gospodarstw domowych. Jednak należy podkreślić, że ilościowa estymacja parametrów mikroekonomicznych również jest daleka od jednoznaczności i z pewnością nie można postrzegać oszacowań jako

¹⁰ “Bob Lucas and Ed Prescott were initially very enthusiastic about rational expectations econometrics. After all, it simply involved imposing on ourselves the same high standards we had criticized the Keynesians for failing to live up to. But after about five years of doing likelihood ratio tests on rational expectations models, I recall Bob Lucas and Ed Prescott both telling me that those tests were rejecting too many good models”.

czarnych skrzynek, gotowych do włączenia w model makroekonomiczny z pominięciem kontekstu, w jakim zostały opracowane (Hansen i Heckman, 1996). Co więcej, to podejście, wbrew postulowanej ścisłości, nie posiada żadnego odniesienia do jakichkolwiek kryteriów dobrej lub złej zgodności z danymi, a więc istnieje fundamentalna trudność porównania zasadności alternatywnych modeli wobec siebie (Sims, 1996).

Inny problem modeli DSGE wynika z ich złożoności. Typowo modele te nie posiadają jawnych rozwiązań, więc konieczne jest numeryczne szacowanie rozwiązań. Powszechną praktyką jest linearyzacja równań w modelu tj. przekształcanie ich do postaci równań liniowych przez rozwinięcie w szereg Taylora i pominięcie zależności wyższego rzędu, a dopiero potem dopasowywanie do danych. Jednak prowadzi to do dość oczywistego błędu polegającego na rozbieżności miary wiarygodności (*likelihood*) modelu pierwotnego i zlinearyzowanego. Błąd ten rośnie wraz ze zwiększeniem rozmiaru próbki danych i nie można go pomijać w rzeczywistych modelach (Fernández-Villaverde, Rubio-Ramírez i Santos, 2006). Dodatkowo, linearyzacja powoduje szereg innych problemów, takich jak gubienie istotnej dynamiki gospodarczej, przejawiającej się dopiero w zachowaniu nieliniowym np. związanym z premią za ryzyko (Dou i in., 2017).

Makroekonomiści pracujący z modelami DSGE podkreślają ich dopasowywanie do danych makroekonomicznych w postaci wieloletnich szeregów czasowych. Doskonałe dopasowanie do danych nie musi być jednak wartością samą w sobie i jest jak najbardziej możliwe, że gorszy model prowadziłby do lepszych zaleceń na przyszłość (Kocherlakota, 2007). Przykładowo, ocena wpływu zmiany opodatkowania na podaż pracy zależy od elastyczności podaży pracy, ale przeszłe dane nie pozwalają na odróżnienie zależności przesunąć

krzywej podaży od przeszłych zmian podatkowych. Jak wskazywano już w latach osiemdziesiątych XX wieku, dużo ważniejsze dla modelu są właściwy dobór i identyfikacja parametrów (Sims, 1980).

Jak się okazuje, modele DSGE wbrew pozorom nie są w pełni odporne na krytykę Lucasa, ponieważ ich analiza na długoterminowych szeregach czasowych pokazuje, że rzekomo „stałe” parametry faktycznie wykazują dryft w czasie. W rezultacie można pokazać, że zastosowanie ich w latach siedemdziesiątych dawałoby właściwie podobne wyniki co ówczesne modele oparte o krzywą Phillipsa, sugerujące istnienie zależności między bezrobociem a inflacją – znikającej jednak przy próbie jej wykorzystania (Hurtado, 2014). Niezależnie od tego, czy jest to wynik błędnej specyfikacji modelu, problemów z identyfikacją i estymacją parametrów, czy też faktycznej zmienności parametrów strukturalnych w świecie realnym, podważa to zasadność wykorzystania modeli jako narzędzi kierowania polityki gospodarczej.

Podsumowując, właściwie trudno nazwać to podejście budowaniem modelu od mikropodstaw, ale raczej przekładaniem pożądanych makroekonomicznych założeń, wymaganych przez teorię i posiadane dane, na samą konstrukcję stochastycznego mikroekonomicznego podmiotu gospodarującego, nie mającego absolutnie nic wspólnego z faktycznym zachowaniem ludzi na rynku (Machaj, 2017). Wiele dobieranych parametrów (np. elastyczności podaży pracy, nawykowości w funkcji użyteczności) wydaje się mieć nie-realistyczny rząd wielkości, wynikający ze specjalnego dopasowania ich pod okresy kryzysu (Korinek, 2017). Wydaje się, że dość trafnie istotę całego tego podejścia ujął Robert Solow (Solow, 2008, s. 241):

[...] dodawanie pewnych realistycznych tarć nie czyni bardziej wiarygodnym, że obserwowana gospodarka działa zgodnie z pragnieniami pojedynczej, spójnej, patrzącej w przyszłość inteligencji¹¹.

Konsekwencją tego jest wykluczenie możliwości jednostkowych i kolektywnych błędów, niewiedzy, a także niezgodności planów, prowadzących do przechodzenia przez stany nierównowagowe.

Nic dziwnego, że przy okazji kryzysu 2008 r. na autorów modeli, które spektakularnie zawiodły, spadła lawina krytyki, zarówno ze strony kolegów po fachu, jak również polityków czy dziennikarzy. Warto zwrócić uwagę na podejście części makroekonomistów do wysuwanych zarzutów. Lucas, jeden z ojców omawianego tu podejścia, odpowiadał następująco na zarzut, że jego podejście zawiodło nie przewidując kryzysu finansowego 2008 roku (Lucas, 2009):

Wiadomo od ponad 40 lat i jest to jeden z głównych wniosków z „hipotezy rynków efektywnych” Eugene’a Famy, która stwierdza, że cena aktywa finansowego odzwierciedla wszystkie istotne, ogólnie dostępne informacje. Gdyby ekonomista miał formułę, która potrafi wiarygodnie przewidzieć kryzys, powiedzmy, z tygodniowym wyprzedzeniem, to ta formuła stałaby się częścią ogólnie dostępnej informacji i ceny spadłyby tydzień wcześniej¹².

¹¹ “My point is precisely that attaching a realistic or behavioral deviation to the Ramsey model does not confer microfoundational legitimacy on the combination. [...] adding some realistic frictions does not make it any more plausible that an observed economy is acting out the desires of a single, consistent, forward-looking intelligence”.

¹² “It has been known for more than 40 years and is one of the main implications of Eugene Fama’s “efficient-market hypothesis” (EMH), which states that the price of a financial asset reflects all relevant, generally available information. If an economist had a formula that could reliably forecast crises a week in advance, say, then that formula would become part of generally available information and prices would fall a week earlier”.

W podobnym duchu wypowiadał się William Easterly (2009):

Ekonomiści zrobili coś lepszego niż przewidzenie kryzysu. Prawidłowo przewidzieliśmy, że nie będziemy w stanie tego przewidzieć. Najważniejszą częścią mocno znienawidzonej hipotezy rynków efektywnych jest to, że nikt nie może systematycznie być lepszym niż giełda. Co oznacza, że nikt nie jest w stanie przewidzieć krachu na rynku, ponieważ gdyby mógł, to oczywiście pokonałby rynek¹³.

Słowem, czołowi zwolennicy modelowania makroekonomicznego na bazie mikropodstaw sami przyznają, że modele się sprawdzają wtedy, gdy się sprawdzają, a wtedy gdy byłyby najbardziej potrzebne, to sprawdzać się nie mogą – co w zasadzie podaje w wątpliwość sensowność samego modelowania.

Z jednej strony, ignoruje to fakt, że jak najbardziej istnieli ekonomiści (raczej wywodzący się z nurtów heterodoksyjnych), którzy ostrzegali przed nadciągającym kryzysem roku 2008¹⁴. Oczywiście, można zasadnie twierdzić, że generalnie czasy kryzysu powodują wzrost popularności ekonomicznych szarlatanów (Robinson, 1972) – ale też trzeba zwrócić uwagę, że wielu podawało wyjaśnienia mające rzeczowe uzasadnienia, zakorzenione w obserwowanej rzeczywistości gospodarczej. W szczególności podkreślano problemy strukturalne systemu finansowego, powstanie baniek na rynkach aktywów finansowych i nieruchomości oraz politykę sztucznego zaniżania stóp procentowych prowadzącą do kumulacji błędnych inwestycji kapi-

¹³ “[...] economists did something even better than predict the crisis. We correctly predicted that we would not be able to predict it. The most important part of the much-maligned Efficient Markets Hypothesis (EMH) is that nobody can systematically beat the stock market. Which implies nobody can predict a market crash, because if you could, then you would obviously beat the market”.

¹⁴ Przykładowo: Steve Keen, Michael Mussa, Ann Pettifor, Raghuram Rajan, Nouriel Roubini czy Mark Thornton.

tału. Jednak ponieważ te teorie były przedstawione w formie werbalnej, czasem prostych diagramów i modeli, a nie w postaci sformalizowanych modeli wraz ze standardową procedurą kalibracji-estymacji, to nie dziwi, że nie spotkały się z zauważalną reakcją wśród zwolenników dominującego podejścia makroekonomicznego.

Z drugiej strony, podaje to w wątpliwość szumne twierdzenia samego Lucasa (Lucas, 2003, s. 1), obwieszczającego, że „makroekonomia w pierwotnym znaczeniu odniosła sukces: jej główny problem zapobiegania kryzysom został rozwiązany”¹⁵. Paradoksalnie w ten sposób Lucas powtórzył niemal dokładnie przekonanie Arthura Okuna (1970), piszącego na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku:

Bardziej energiczne i konsekwentne stosowanie narzędzi polityki gospodarczej przyczyniło się do przestarzałości modelu cyklu koniunkturalnego i obalenia mitów o stagnacji¹⁶.

Jak wykazał okres stagflacji w latach siedemdziesiątych, Okun nie mógł być dalszy od prawdy.

3. Ku adekwatnym mikropodstawom

Samo wskazanie wad zarówno podejścia otwarcie ignorującego potrzebę mikropodstaw, jak i oparcia makroekonomii o neoklasyczne postulaty wzbogacone o wkład rewolucji racjonalnych oczekiwań nie

¹⁵ “[...] macroeconomics in this original sense has succeeded: Its central problem of depression prevention has been solved”.

¹⁶ “More vigorous and more consistent application of the tools of economic policy contributed to the obsolescence of the business cycle pattern and the refutation of the stagnation myths”.

rozstrzyga zasadności postulowanych zmian. Należy ponadto zadać pytanie: jakie twierdzenia ze sfery jednostkowych działań oraz interakcji zachowują istotne znaczenie na poziomie całej gospodarki.

Chociaż istnieje wiele różnic co do interpretacji postulatu metodologicznego indywidualizmu, to nawet w najsłabszej wersji uznaje on konieczność odwołania do jednostkowych decyzji jako koniecznego elementu wyjaśnienia (Udehn, 2001). To w naturalny sposób uzasadnia podejmowanie problematyki mikropodstaw jako czynnika sprawczego w makroekonomii. Zdaniem Larsa Udehna, nacisk na mikroekonomiczne ugruntowanie makroekonomii widoczny jest przede wszystkim u teoretyków równowagi ogólnej w duchu Arrowa-Debreu, jak również u przedstawicieli szkoły austriackiej (Udehn, 2002). Co ważne, do uznania istotności roli mikropodstaw w teorii makroekonomicznej wystarczy jedynie odrzucenie tezy o jednoznacznym determinowaniu działań jednostek przez zmienne makroekonomiczne i instytucje – nawet jeśli uznajemy, że wartościowania jednostek nie są *sui generis*, ale podlegają znacznym uwarunkowaniom instytucjonalnym i historycznym. Wówczas nawet przy pominięciu innych potencjalnych problemów (np. mierzalności) nie możemy ani formułować uniwersalnych praw ekonomicznych oderwanych od poziomu mikro, ani nawet nie możemy ocenić możliwego zakresu generalizacji wyprowadzonych z zaobserwowanych korelacji agregatów.

Nie należy się spodziewać, że argumentacja wychodząca od „pierwszych zasad” ma szanse znaleźć posłuch wśród ekonomistów głęboko zanurzonych w swoich praktykach, niezależnie od słuszności wysuwanych propozycji. Na szczęście nawet powyższa krytyka obu przytoczonych stanowisk sugeruje, że istnieją pewne fakty i zjawiska w rzeczywistości gospodarczej, które pozwalają uniknąć przynajmniej części pułapek czyhających w meandrach analizy makro-

ekonomicznej niekoniecznie wymagając przy tym (być może niezbędnego, ale trudnego psychologicznie) całkowitego przeorientowania myślenia.

Równowaga jest konstruktem pomocniczym, nie celem samym w sobie. Praktycznie wszystkie krytykowane powyżej teorie i modele makroekonomiczne obu podejść (co widoczne już w samej nazwie DSGE) oparte są o równowagę ogólną. Tymczasem istnienie równowagi ogólnej, nawet rozumianej jako równowagi dynamicznej ze sztywnościami cenowymi, asymetrią informacji itp., w świecie realnym nie jest wcale oczywiste. Właściwie nie wiadomo dlaczego należy traktować równowagę jako na tyle dobre przybliżenie rzeczywistości, żeby była czymś więcej niż konstruktem matematycznym i nabrała odniesienia do realnego, konkurencyjnego procesu rynkowego. A co za tym idzie, brak dobrych powodów, żeby opierać na niej praktyczne modele gospodarki i oceny polityki gospodarczej (Blaug, 2003).

Heterogeniczność jest ważna. Ujęcie kapitału jako jednolitej masy np. w funkcjach produkcji w typowych modelach było już krytykowane wielokrotnie, przede wszystkim w tzw. debacie dwóch Cambridge w latach sześćdziesiątych XX wieku, niemniej nawet współcześnie można spotkać prace rehabilitujące klasyczny model wzrostu Solowa (Mankiw, Romer i Weil, 1992). Jednak struktura dóbr kapitałowych wynikająca z wcześniej podjętych decyzji inwestycyjnych ma znaczenie dla aktualnych możliwości i przyszłego rozwoju gospodarki, zatem abstrahowanie od niej musi z konieczności prowadzić do błędów (Skousen, 2007).

W związku z heterogenicznością dóbr należy podkreślić istotną rolę cen względnych dóbr. Friedrich von Hayek wskazywał, że to one z jednej strony pokazują względną rzadkość poszczególnych dóbr, z drugiej strony, to ich relacje (ściślej: oczekiwane relacje)

kierują decyzjami inwestycyjnymi jednostek. Ewentualne zaburzenie cen względnych prowadzi do błędnej alokacji czynników produkcji, co pozornie może wywoływać złudzenie boomu gospodarczego, ale czego negatywne skutki ujawniają się dopiero po pewnym czasie (Hayek, 1931a; Mises, 2007).

Dodatkowo, należy uznać nie tylko heterogeniczność dóbr, ale również gospodarujących podmiotów: ich celów, zdolności i informacji, ponieważ wymiana jako kluczowy element gospodarki wymaga z samej istoty różnic między agentami (Colander, Goldberg i in., 2009). Ten punkt wiąże się ściśle z dwoma następnymi postulatami dotyczącymi niepewności i oczekiwań.

Niepewność istnieje. W tym miejscu chodzi o niepewność rozumianą w duchu Franka Knighta, jako niemierzalną cechę ludzkiego działania, mającą swoje źródło w ludzkiej kreatywności i wolnej woli. Jak wskazuje sam Knight, tak rozumianą niepewność należy odróżnić od ryzyka, dotyczącego wielkości losowych, ale posiadających ustalony i znany rozkład prawdopodobieństwa (Knight, 1921). Istnienie niepewności w świecie ma istotne znaczenie dla opisu gospodarczego: z jednej strony implikuje ono przedsiębiorczość jako fundamentalnie nierównowagową siłę, przynoszącą odrębny rodzaj dochodu: zysk (lub stratę), w odróżnieniu od klasycznych kategorii renty, płac i procentu z kapitału, z drugiej strony natomiast zakreśla granice dla możliwości przewidywania rozwoju gospodarczego. W szczególności, w takim ujęciu firma jest ośrodkiem realizacji funkcji przedsiębiorczej: łączenia czynników produkcji w ramach spekulatywnego planu – i dyskusyjne jest ujmowanie jej jako ilościowo określonych funkcji produkcji w warunkach równowagowych (Baumol, 1968). Podobnie wątpliwe jest ilościowe modelowanie postępu technicznego lub nawet samo włączanie tych zjawisk w modele równowagowe, ponieważ nawet jeśli uznamy założenie o fundamental-

nej tendencji gospodarczej do równowagi, to i tak trzeba przyjąć, że poszczególne działania przedsiębiorcze są twórcze, a więc nieustannie zmieniają stan równowagi (Schumpeter, 1947). Nieprzypadkowo literatura na temat ekonomii organizacji, ekonomii innowacji lub zarządzania przedsiębiorczego powołuje się na ekonomistów (m.in. Josepha Schumpetera, Israela Kirznera, Williama Baumola), którzy otwarcie wskazywali na to, że od czasów syntezy neoklasycznej ekonomia błędnie pomija ten kluczowy aspekt rzeczywistości gospodarczej (Foss i Klein, 2012).

Oczekiwania mają znaczenie – i niekoniecznie muszą być racjonalne. Jak pisze Sargent przywołując cytaty z Abrahama Lincolna: „Można oszukać część ludzi przez cały czas lub wszystkich ludzi przez pewien czas, ale nie wszystkich przez cały czas” (Sargent, 2008). Ta pierwotna motywacja stojąca za ideą racjonalnych oczekiwań wydaje się być intuicyjna, jednak trudno uznać, że realistycznym modelem odpowiadającym temu wglądowi jest założenie braku systematycznych błędów przewidywań cen lub uniwersalizacja wyników prostych doświadczeń laboratoryjnych (Colander, Goldberg i in., 2009). W rzeczywistości ma raczej miejsce najróżniejsza reakcja na zjawiska gospodarcze, czasem rzeczywiście ludzie mogą ulegać systematycznemu złudzeniu, które po prostu po pewnym czasie zanika. Co ważniejsze, często liczy się nie tyle fakt, że błędy z obu stron się znoszą, ale jaki charakter ma cały rozkład oczekiwań (Lachmann, 1973).

Ściśle związana jest z tym konieczność uwzględnienia niezamierzonych skutków polityki gospodarczej. Przykładowo, ekonomista analizujący wpływ znaczącego zwiększenia długu publicznego w walucie krajowej powinien uwzględnić możliwe reakcje jednostek np. powstanie obawy przed inflacją powoduje ucieczkę w dolaryzację kontraktów (Palley, 2015). Podobnie zmiany podaży pieniądza roz-

chodzą się nierównomiernie w gospodarce, przez co mogą powodować np. systematyczną redystrybucję na rzecz pierwszych odbiorców nowo emitowanego pieniądza, czyli zjawisko znane pod nazwą efektów Cantillona (Sieroń, 2017).

Trudno także uznać za realistyczną hipotezę rynków efektywnych, zgodnie z którą ceny zawierają całą przeszłą informację. Zwolennicy tej hipotezy zapewniają, że jest ona bardzo dobrze potwierdzona empirycznie. Wbrew temu można wskazać, że w potocznie rozumianej formie hipoteza ta z założenia wyklucza istnienie baniek na jakichkolwiek aktywach – a więc jest właściwie nefalsyfikowalna (*vide* uwagi Lucasa i Easterly’ego w punkcie drugim niniejszej pracy) lub zwyczajnie błędna (przy potocznym rozumieniu baniek).

Pieniądz jest dobrem takim jak inne i tak samo podlega subiektywnej wycenie przez gospodarujące jednostki. Oczywiście oprócz tego posiada pewne szczególne charakterystyki wynikające z bycia powszechnym środkiem wymiany: można zasadnie twierdzić, że nie ma własnego rynku lub, co równoważne, że jego rynek obejmuje praktycznie całą gospodarkę (Horwitz, 2000). Pieniądz fiducyjny (*fiat money*) nie ma zastosowania jako dobro konsumpcyjne czy produkcyjne (tak jak historycznie miał pieniądz towarowy), ale za to nadal jest najbardziej zbywalnym dobrem w gospodarce. Przez to posiada wartość użytkową dla jego posiadaczy jako efektywny środek wymiany, środek przechowywania wartości i jednostka rozliczeniowa (Jevons, 1876). Ponadto pieniądz pełni istotną, lecz często niedocenianą rolę narzędzia kalkulacji ekonomicznej tj. jednostki służącej do porównania oczekiwanej zyskowności alternatywnych projektów (Mises, 2011).

Warto również dostrzec, że stopa procentowa jest odzwierciedleniem preferencji czasowej wśród członków społeczeństwa (Rothbard, 1962). Jako taka jest ona ściśle związana z międzyokresową alo-

cją dóbr, a zatem ze strukturą kapitałową gospodarki. Nie można więc jej uznawać li tylko za „dźwignię” na rynku finansowym, którą można w prosty sposób manipulować, osiągając proste przełożenie na inne parametry makroekonomiczne.

Na koniec należy podkreślić, że **instytucje rządzą**. Nieprzypadkowo od lat, w zasadzie zupełnie autonomicznie wobec formalnego modelowania gospodarczego rozwijają się wielotorowo badania nad rolą instytucji w procesach w skali całych gospodarek. Jak zauważał James Buchanan, analiza zjawisk gospodarczych w duchu matematyczno-inżynierskim jest zawodna, ponieważ ignoruje uwarunkowania instytucjonalne oraz ich wpływ na interakcję i wymianę. Ten wpływ zdecydowanie wykracza poza to, co jest ujmowane w równaniach jako warunki ograniczające, ale faktycznie zmieniające bodźce i oczekiwania ludzi (Buchanan, 2009). Dokładnie ten sam błąd popełniali ekonomiści neoklasycyści w latach trzydziestych XX wieku podczas debaty o możliwości rachunku ekonomicznego w socjalizmie, gdy – opierając się o formalną poprawność modelu równowagi ogólnej Walrasa – dowodzili, że nie istnieje systematyczna różnica między procesem wyceny w ustroju kapitalistycznym i socjalistycznym. Przeoczekali bowiem właśnie zarówno wpływ różnic instytucjonalnych na same motywacje ludzi, ale przede wszystkim gubili instytucjonalną rolę pieniądza jako narzędzia kalkulacji ekonomicznej (Mises, 2007; 2011).

Co więcej, samo przekonanie o skuteczności modeli oraz stosowanie ich przez instytucje kreujące politykę gospodarczą powoduje istotne zmiany w strukturze instytucjonalnej. Zawieszenie modeli stochastycznych prowadzi do systematycznego zwiększania kruchości gospodarki na zdarzenia z ogonów rozkładu tzw. „czarne łabędzie” (tj. bardzo rzadkie, niespodziewane zdarzenia o dużym wpływie) (Taleb, 2013). Rzeczywiście, w latach poprzedzających kryzys

można wprost wskazać na zauważalne tendencje do coraz większego wzrostu zależności poszczególnych części sektora finansowego (prywatnego oraz państwowego) i ich wpływu na strukturę gospodarki realnej (Jabłecki, 2016).

Zakończenie

Chociaż wiele argumentów z krytyk wysuwanych przez ostatnie lata trafiało celnie w niedostatki i problemy dominujących metod, modeli i teorii, to reakcja czołowych makroekonomistów wywoływała wrażenie, że zupełnie nie rozumieją oni stawianych zarzutów, makroekonomia przeżywa złoty wiek rozkwitu, natomiast jej krytykami są sami ignoranci (Lucas, 2009; Sargent, 2010). Bardziej krytyczni zwolennicy modelowania twierdzili, że nie istnieje żadna wiarygodna alternatywa dla analizy zgodnie z ugruntowanymi paradygmatami (Blanchard, 2016; Korinek, 2017). Podkreślane jest zarazem, że popularne podejścia są na tyle sprawne, że można bez problemu je rozbudować o kolejne elementy np. heterogeniczność podmiotów gospodarujących, rynki finansowe czy dalsze ograniczenia behawioralne.

Niemniej, powstaje pytanie: dlaczego wszystkie te ulepszenia są uwzględniane dopiero w sytuacji, gdy modele zostały wdrożone, oparto na nich politykę, a potem przekonano się, że zawiodły? Kolejne dekady makroekonomii stanowią raczej konsekwentne potwierdzenie tezy, że scjentystyczne projekty naukowe nie są dobrymi narzędziami polityki gospodarczej.

Jasne jest, że ekonomiści zajmujący się modelowaniem mają tendencję do zachłystnięcia się dobrze rokującym, nowatorskim podejściem ilościowym przy jednoczesnym niedocenianiu jego niedostatków oraz przecenianiu jakości dostępnych danych gospodarczych.

Z drugiej strony istnieje naturalne zapotrzebowanie polityczne (ze strony państw, banków centralnych czy instytucji międzynarodowych) na jak najbardziej systematyczne i naukowe podejście do problemów, w miarę możliwości zapewniające koniunkturę i stabilność gospodarczą. Niemniej, połączenie obu oczekiwań¹⁷ powoduje powstanie bodźców, skutkujących w praktyce tym, że zamiast z racjonalną polityką gospodarczą mamy do czynienia z wielkimi eksperymentami społecznymi. Na nieszczęście słabo kontrolowanymi, więc stosunkowo niekonkluzywnymi – zawsze istnieje ryzyko zrzućcia niepowodzenia na nieprzewidywany szok zewnętrzny – a co gorsza przeprowadzanymi na żywych społeczeństwach.

Jak wskazuje John Kay, makroekonomia stała się ofiarą sprzeczności: z jednej strony jest dziedziną rozwijającą modele jako wartości same w sobie, z drugiej natomiast w jawny sposób deklarującą służebność teorii wobec zastosowania praktycznego. W rezultacie pierwsze dążenie prowadzi do nacisku na aksjomatyzację modeli oraz przedstawianie ich w formie akceptowalnej dla symulacji komputerowej (Kay, 2012). Założenie z góry możliwości redukcji ludzkiego zachowania do pewnego zestawu równań może być dla wielu naukowców dobrym punktem wyjścia dla badań teoretycznych, natomiast bez dobrego zrozumienia, dlaczego taki opis nie daje jedynie przygodnych korelacji, trudno uzasadnić próby wykorzystania go w praktyce. A w szczególności nie należy się dziwić, gdy rzeczywistość społeczna nie podąża za – w gruncie rzeczy ciasnym lub wręcz

¹⁷ Należy podkreślić, że w tym miejscu abstrahujemy od konkretnej agendy politycznej lub doszukiwania się psychologicznych motywów politycznego uwikłania ekonomistów.

błędnym – schematem, w który próbowano ją ująć, ponieważ złożoność rzeczywistości społecznej sprawia, że o pozorne regularności łatwo¹⁸.

Należy dopuścić możliwość, że rację mogą mieć ekonomiści post-keynesowscy wskazujący na istnienie radykalnej niepewności, uniemożliwiającej modelowanie i predykcję (Davidson, 2009), lub przedstawiciele szkoły austriackiej, podkreślający szczególny jakościowy charakter wszystkich stałych relacji społecznych, w tym gospodarczych (Mises, 2007). Być może rzeczywiście gospodarka jest systemem złożonym, w którym naukowe predykcje ilościowe są po prostu niemożliwe (Hayek, 1964). Możliwe również, że stosowane modele mają po prostu zbyt wiele stopni swobody, a więc (zgodnie z powiedzeniem przypisywanym przez Enrico Fermiego Johnowi von Neumannowi):

Dzięki czterem parametrom mogę dopasować słonia, a z pięcioma mogę sprawić że będzie poruszał swoją trąbą (Dyson, 2004)¹⁹.

W każdym razie wydaje się, że fascynacja możliwościami formalnych modeli powinna ustąpić zdrowej dozie sceptycyzmu związanej z ich fundamentalnymi ograniczeniami oraz prowadzić do przynajmniej częściowego powrotu krytycznej i cierpliwej dyskusji teoretycznej, tak jak była ona prowadzona przed II wojną światową (Blaug, 2003).

Nietrudno wyjaśnić przyczynę obecnego stanu. Historyczny splot okoliczności powodujących popularność pewnych podejść skutkuje również powstaniem zależności od ścieżki (*path-dependence*).

¹⁸ Zob. <http://www.tylervigen.com/spurious-correlations>.

¹⁹ „[...] with four parameters I can fit an elephant, and with five I can make him wiggle his trunk”.

Szczególnie nie należy mieć złudzeń co do wpływu metodologii ekonomii. Jak wskazują George Stigler czy Paul Samuelson, korzyści wynikające ze specjalizacji oraz koszty alternatywne zainteresowania metodologią ekonomii lub nawet historią myśli ekonomicznej, wydają się skutecznym bodźcem hamującym ewentualny wpływ dyskusji o metodzie (Samuelson, 1987; Stigler, 1969)²⁰. Z drugiej strony, jak wskazywał jeden z ojców rewolucji marginalistycznej przed ponad stu laty (Menger, 1996):

Tylko w jednym przypadku, z pewnością, badania metodologiczne są tym, co najważniejsze i najpilniejsze, co należy zrobić dla rozwoju nauki. [...] Błędne zasady metodologiczne wspierane przez potężne szkoły całkowicie zwyciężają a jednostronność staje się standardem wszystkich badań. Słowem, postęp nauki jest zablokowany, ponieważ dominują błędne zasady metodologiczne. W takim przypadku, rozjaśnienie problemów metodologicznych to warunek wszelkiego dalszego postępu²¹.

Kwestia znaczenia podstaw zjawisk makroekonomicznych wydaje się fundamentalna jeśli chodzi o zrozumienie procesów gospodarczych czy dalsze przełożenie na prawidłową politykę gospodarczą. Lepsza metodologia powinna zatem owocować spójniejszą i bardziej wyczerpującą teorią, zdolną do pełniejszego wyjaśnienia zjawisk będących w orbicie zainteresowań ekonomistów. Wobec tego,

²⁰ Co ciekawe, obaj wspomniani ekonomiści osobiście przejawiali wieloletnie zainteresowanie historią myśli ekonomicznej i zdecydowanie nie stronili od refleksji na temat metodologii ekonomii.

²¹ "Only in one case, to be sure, do methodological investigations appear to be the most important, the most immediate and the most urgent thing that can be done for the development of a science. [...] Erroneous methodological principles supported by powerful schools prevail completely and onesidedness judges all efforts in a field of knowledge. In a word, the progress of a science is blocked because erroneous methodological principles prevail. In this case, to be sure, clarification of methodological problems is the condition of any further progress".

już samo uwzględnienie (w gruncie rzeczy mało odkrywczych, bardzo skromnych i dość intuicyjnych nawet dla ludzi bez głębszej świadomości metodologicznej) postulatów z punktu 3 niniejszego artykułu powinno prowadzić do lepszej, przynajmniej pod pewnymi względami, teorii.

Bibliografia

- Baumol, W.J., 1968. Entrepreneurship in economic theory. *The American Economic Review* [Online], 58(2), ss. 64–71. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/1831798>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Blanchard, O., 2016. ¿Tienen futuro los modelos DSGE? (Do DSGE models have a future?) *Revista de Economía Institucional* [Online], 18(35), s. 39. Dostępne na: <https://doi.org/10.18601/01245996.v18n35.03> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Blanchard, O.J. i Kiyotaki, N., 1987. Monopolistic competition and the effects of aggregate demand. *The American Economic Review* [Online], 77(4), ss. 647–666. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/1814537>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Blaug, M., 2003. The formalist revolution of the 1950s. *Journal of the History of Economic Thought* [Online], 25(2), ss. 145–156. Dostępne na: <https://doi.org/10.1080/1042771032000083309> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Buchanan, J.M., 2009. Economists have no clothes. *Rationality, Markets and Morals Studies at the Intersection of Philosophy and Economics - Perspectives in Moral Science* [Online], (0), ss. 151–156. Dostępne na: <http://www.frankfurt-school-verlag.de/rmm/downloads/010_buchanan.pdf>.
- Buchanan, M., 2013. *Forecast: What Physics, Meteorology, and the Natural Sciences Can Teach Us About Economics*. 1st U.S. ed. New York: Bloomsbury.

- Calvo, G.A., 1983. Staggered prices in a utility-maximizing framework. *Journal of Monetary Economics* [Online], 12(3), ss. 383–398. Dostępne na: [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(83\)90060-0](https://doi.org/10.1016/0304-3932(83)90060-0) [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Christiano, L.J., Eichenbaum, M. i Evans, C.L., 2005. Nominal rigidities and the dynamic effects of a shock to monetary policy. *Journal of Political Economy* [Online], 113(1), ss. 1–45. Dostępne na: <https://doi.org/10.1086/426038> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Coddington, A., 1976. Keynesian economics: the search for first principles. *Journal of Economic Literature* [Online], 14(4), ss. 1258–1273. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/2722548>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Colander, D.C., Holt, R.P.F. i Rosser, J.B., 2004. *The Changing Face of Economics: Conversations with Cutting Edge Economists*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Colander, D.C. i Landreth, H., red., 1996. *The Coming of Keynesianism to America: Conversations with the Founders of Keynesian Economics*. Cheltenham, UK ; Brookfield, Vt: Edward Elgar Publishing.
- Colander, D., Goldberg, M. i in., 2009. The financial crisis and the systemic failure of the economics profession. *Critical Review* [Online], 21(2-3), ss. 249–267. Dostępne na: <https://doi.org/10.1080/08913810902934109> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Davidson, P., 2009. *The Keynes Solution: The Path to Global Economic Prosperity*. New York: Palgrave Macmillan.
- De Vroey, M. i Malgrange, P., 2012. From “the Keynesian revolution” to the Klein-Goldberger model: Klein and the dynamization of Keynesian theory. *History of Economic Ideas* [Online], 20(2), ss. 113–135. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/23723650>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Dou, W.W., Lo, A.W., Muley, A. i Uhlig, H., 2017. Macroeconomic models for monetary policy: A critical review from a finance perspective. *SSRN Electronic Journal* [Online]. Dostępne na: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2899842> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].

- Dyson, F., 2004. A meeting with Enrico Fermi. *Nature* [Online], 427(6972), s. 297. Dostępne na: <https://doi.org/10.1038/427297a> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Easterly, W., 2009. *The Idiot's Guide to Answering Queen Elizabeth*. Dostępne na: <http://www.nyudri.org/aidwatcharchive/2009/08/the-idiot%E2%80%99s-guide-to-answering-queen-elizabeth> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Eichenbaum, M. i Hansen, L.P., 1990. Estimating Models with Intertemporal Substitution Using Aggregate Time Series Data. *Journal of Business & Economic Statistics* [Online], 8(1), ss. 53–69. Dostępne na: <https://doi.org/10.2307/1391753> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Evans, G.W. i Honkapohja, S., 2005. An interview with Thomas J. Sargent. *Macroeconomic Dynamics* [Online], 9(4), ss. 561–583. Dostępne na: <https://doi.org/10.1017/S1365100505050042> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Fernández-Villaverde, J., 2010. The econometrics of DSGE models. *SERIEs* [Online], 1(1), ss. 3–49. Dostępne na: <https://doi.org/10.1007/s13209-009-0014-7> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Fernández-Villaverde, J., Rubio-Ramírez, J.F. i Santos, M.S., 2006. Convergence Properties of the Likelihood of Computed Dynamic Models. *Econometrica* [Online], 74(1), ss. 93–119. Dostępne na: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2006.00650.x> [ostatni dostęp: 27 sierpnia 2019].
- Fisher, I., 1922. *The Purchasing Power of Money, its Determination and Relation to Credit, Interest and Crises*. New York: Macmillan.
- Foss, N. i Klein, P., 2012. *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, M., 1996. The Counter-Revolution in Monetary Theory. W: Wood, G. red. *Explorations in Economic Liberalism*. London: Macmillan Press, ss. 3–21.
- Galí, J. i Gertler, M., 2007. Macroeconomic modeling for monetary policy evaluation. *Journal of Economic Perspectives* [Online], 21(4), ss. 25–46. Dostępne na: <http://www.econ.nyu.edu/user/gertlerm/jep.21.4.pdf> [ostatni dostęp: 31 sierpnia 2019].

- Goodhart, C., 1984. Problems of monetary management: the UK experience. *Monetary Theory and Practice*. London: Macmillan Press, ss. 91–121.
- Hansen, L. i Heckman, J., 1996. The empirical foundations of calibration. *Journal of Economic Perspectives* [Online], 10(1), ss. 87–104. Dostępne na: <<http://larspeterhansen.org/wp-content/uploads/2016/11/Emprical-Foundations-of-Calibration.pdf>> [ostatni dostęp: 31 sierpnia 2019].
- Hayek, F.A.v., 1931a. *Prices and Production*. London: Routledge.
- Hayek, F.A.v., 1931b. Reflections on the Pure Theory of Money of Mr. J.M. Keynes. *Economica* [Online], (33), ss. 270–295. Dostępne na: <https://doi.org/10.2307/2548035> [ostatni dostęp: 27 sierpnia 2019].
- Hayek, F.A.v., 2002. Competition as a Discovery Procedure. *The Quarterly Journal of Austrian Economics* [Online], 5(3), ss. 9–23. Dostępne na: <https://mises.org/sites/default/files/qjae5_3_3.pdf> [ostatni dostęp: 31 sierpnia 2019].
- Hayek, F.v., 1964. The theory of complex phenomena. W: Bunge, M. red. *The Critical Approach to Science and Philosophy*. New York: Collier-MacMillan, ss. 332–349.
- Hicks, J.R., 1937. Mr. Keynes and the „Classics”: A suggested interpretation. *Econometrica* [Online], 5(2), ss. 147–159. Dostępne na: <https://doi.org/10.2307/1907242> [ostatni dostęp: 2 września 2019].
- Hoppe, H.-H., 1995. *Economic Science and the Austrian Method*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- Horwitz, S.G., 2000. *Microfoundations and Macroeconomics: An Austrian Perspective*. London: Routledge.
- Hurtado, S., 2014. DSGE models and the Lucas critique. *Economic Modelling* [Online]. XVI edition of the Applied Economics Meeting, 44, S12–S19. Dostępne na: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.12.002> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Jablecki, J., 2016. The financial crisis in retrospect: A case of misunderstood interdependence. *Critical Review* [Online], 28(3-4), ss. 287–334. Dostępne na: <https://doi.org/10.1080/08913811.2016.1254320> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].

- Jackson, M.O. i Yariv, L., 2015. Collective dynamic choice: the necessity of time inconsistency. *American Economic Journal: Microeconomics* [Online], 7(4), ss. 150–178. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/43949034>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Jackson, M.O. i Yariv, L., 2017. The Non-Existence of Representative Agents. *SSRN Electronic Journal* [Online]. Dostępne na: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2684776> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Jevons, W.S., 1876. *Money and the Mechanism of Exchange*. New York: D. Appleton i Company.
- Kay, J., 2012. The map is not the territory: Models, scientists, and the state of modern macroeconomics. *Critical Review* [Online], 24(1), ss. 87–99. Dostępne na: <https://doi.org/10.1080/08913811.2012.684476> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Keynes, J.M., 1939. Professor Tinbergen's method. *The Economic Journal* [Online], 49(195), ss. 558–577. Dostępne na: <https://doi.org/10.1093/ej/49.195.558> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Keynes, J.M., 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- King, J.E., 2003. *A History of Post Keynesian Economics Since 1936*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Knight, F.H., 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston – New York: Houghton Mifflin Company.
- Kocherlakota, N., 2007. Model fit and model selection. *The Federal Reserve Bank of St Louis* [Online], 89(4), ss. 349–360. Dostępne na: <https://doi.org/10.20955/r.89.349-360> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Kohli, U., 2004. Real GDP, real domestic income, and terms-of-trade changes. *Journal of International Economics* [Online], 62(1), ss. 83–106. Dostępne na: <https://econpapers.repec.org/article/eeeeinecon/v_3a62_3ay_3a2004_3ai_3a1_3ap_3a83-106.htm> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Korinek, A., 2017. Thoughts on DSGE macroeconomics: Matching the moment, but missing the point? *SSRN Electronic Journal* [Online]. Dostępne na: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3022009> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].

- Kydland, F.E. i Prescott, E.C., 1982. Time to build and aggregate fluctuations. *Econometrica* [Online], 50(6), ss. 1345–1370. Dostępne na: <https://doi.org/10.2307/1913386> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Kydland, F. i Prescott, E., 1991. The econometrics of the general equilibrium approach to business cycles. *Scandinavian Journal of Economics* [Online], 93(2), ss. 161–78. Dostępne na: <https://www.jstor.org/stable/3440324> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Lachmann, L.M., 1973. *Macro-Economic Thinking and Market Economy: An Essay on the Neglect of the Micro-Foundations and Its Consequences*. London: Institute of Economic Affairs.
- Lagos, R. i Wright, R., 2005. A Unified Framework for Monetary Theory and Policy Analysis. *Journal of Political Economy* [Online], 113(3), ss. 463–484. Dostępne na: <https://doi.org/10.1086/429804> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Leijonhufvud, A., 1969. *Keynes and the Classics: Two Lectures on Keynes' Contribution to Economic Theory*. London: Institute of Economic Affairs.
- Long, R.T., 2006. Realism and abstraction in economics: Aristotle and Mises versus Friedman. *The Quarterly Journal of Austrian Economics* [Online], 9(3), ss. 3–23. Dostępne na: <https://doi.org/10.1007/s12113-006-1012-2> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Lucas, R.E., 1976. Econometric policy evaluation: A critique. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* [Online], 1, ss. 19–46. Dostępne na: [https://doi.org/10.1016/S0167-2231\(76\)80003-6](https://doi.org/10.1016/S0167-2231(76)80003-6) [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Lucas, R.E., 2003. Macroeconomic Priorities. *American Economic Review* [Online], 93(1), ss. 1–14. Dostępne na: <https://doi.org/10.1257/000282803321455133> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Lucas, R.E., 2009. In defence of the dismal science. *The Economist* [Online]. Dostępne na: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2009/08/06/in-defence-of-the-dismal-science> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].

- Machaj, M., 2017. *Money, Interest, and the Structure of Production: Resolving Some Puzzles in the Theory of Capital*, seria: *Capitalist thought: studies in philosophy, politics, and economics*. Lanham: Lexington Books.
- Mankiw, N.G., Romer, D. i Weil, D.N., 1992. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics* [Online], 107(2), ss. 407–437. Dostępne na: <https://doi.org/10.2307/2118477> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Menger, C., 1996. *Investigations into the Method of the Social Sciences* (F.J. Nock. Tłum.). Grove City, PA: Libertarian Press.
- Mirowski, P., 1999. *More Heat Than Light: Economics as Social Physics: Physics as Nature's Economics*, seria: *Historical perspectives on modern economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mises, L.v., 2007. *Ludzkie działanie: traktat o ekonomii* (W. Falkowski. Tłum.). Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Mises, L.v., 2011. *Kalkulacja ekonomiczna w socjalizmie* (J. Jabłecki. Tłum.), seria: *Biblioteka Klasyków Ekonomii*. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Moggridge, D.E., 1995. The diffusion of the Keynesian revolution: the young and the graduate schools. *History of Political Economy*, 27, ss. 223–241. Dostępne na: <https://doi.org/10.1215/00182702-27-Supplement-223> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Morgenstern, O., 1963. *On the Accuracy of Economic Observations*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Murphy, R.P., 2005. Dangers of the one-good model: Böhm-Bawerk's critique of the "naïve productivity theory of interest". *Journal of the History of Economic Thought* [Online], 27(4), ss. 375–382. Dostępne na: <https://doi.org/10.1080/10427710500369978> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Okun, A.M., 1970. *The Political Economy of Prosperity*. New York: W.W. Norton i Company.

- Palley, T.I., 2015. Money, fiscal policy, and interest rates: A critique of modern monetary theory. *Review of Political Economy* [Online], 27(1), ss. 1–23. Dostępne na: <https://doi.org/10.1080/09538259.2014.957466> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Patinkin, D., 1956. *Money, Interest, and Prices: An Integration of Monetary and Value Theory*. Evanston, Ill. – White Plains, N.Y.: Row, Peterson and Company.
- Penrose, E.T., 1952. Biological Analogies in the Theory of the Firm. *The American Economic Review* [Online], 42(5), ss. 804–819. Dostępne na: <https://www.jstor.org/stable/1812528> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Popper, K.R., 1957. *The Poverty of Historicism*. London: Routledge i Kegan Paul.
- Robinson, J., 1972. The second crisis of economic theory. *The American Economic Review* [Online], 62(1-2), ss. 1–10. Dostępne na: <https://www.jstor.org/stable/1821517> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Robinson, J., 1974. What has become of the Keynesian revolution? *Challenge* [Online], 16(6), ss. 6–11. Dostępne na: <https://doi.org/10.1080/05775132.1974.11470016> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Rothbard, M.N., 1976. Praxeology: The methodology of Austrian economics. W: Dolan, E. red. *The Foundations of Modern Austrian Economics*. Kansas City: Sheed & Ward, ss. 58–77.
- Rothbard, M.N., 1962. *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*. Princeton; Toronto: D. Van Nostrand.
- Samuelson, P.A., 1987. Out of the closet: a program for the whig history of economic science: Keynote address at History of Economics Society Boston meeting, June 20, 1987. *Journal of the History of Economic Thought* [Online], 9(1), ss. 51–60. Dostępne na: <https://doi.org/10.1017/S1042771600004002> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Samuelson, P.A. i Solow, R.M., 1960. Analytical aspects of anti-inflation policy. *The American Economic Review* [Online], 50(2), ss. 177–194. Dostępne na: <https://www.jstor.org/stable/1815021> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].

- Samuelson, P.A. i Nordhaus, W.D., 2003. *Ekonomia* (H. Hagemeyer, K. Hagemeyer i J. Czekał. Tłum.). Wyd. 1, dodr. 7. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sargent, T., 2008. Rational expectations. *The Concise Encyclopedia of Economics* [Online]. Indianapolis: Liberty Fund. Dostępne na: <<https://www.econlib.org/library/Enc1/RationalExpectations.html>> [ostatni dostęp: 31 sierpnia 2019].
- Sargent, T., 2010. *Interview with Thomas Sargent*. Dostępne na: <<https://www.minneapolisfed.org/publications/the-region/interview-with-thomas-sargent>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Schumpeter, J.A., 1947. The Creative Response in Economic History. *The Journal of Economic History* [Online], 7(2), ss. 149–159. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/2113338>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Schumpeter, J.A., 2010. *The Nature and Essence of Economic Theory*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Sieroń, A., 2017. *Efekt Cantillona, czyli dlaczego pieniądź ma znaczenie?* Warszawa: CeDeWu.
- Sims, C.A., 1980. Macroeconomics and reality. *Econometrica* [Online], 48(1), ss. 1–48. Dostępne na: <https://doi.org/10.2307/1912017> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Sims, C.A., 1996. Macroeconomics and methodology. *Journal of Economic Perspectives* [Online], 10(1), ss. 105–120. Dostępne na: <https://doi.org/10.1257/jep.10.1.105> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Skousen, M., 2007. *The Structure of Production*. New York: New York University Press.
- Smets, F. i in., 2010. DSGE models and their use at the ECB. *SERIEs* [Online], 1(1), ss. 51–65. Dostępne na: <https://doi.org/10.1007/s13209-010-0020-9> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Solow, R., 2008. The State of Macroeconomics. *The Journal of Economic Perspectives* [Online], 22(1), ss. 243–246. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/27648233>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Solow, R.M., 1970. *Growth Theory: An Exposition*. Oxford: Clarendon Press.

- Stigler, G.J., 1969. Does economics have a useful past? *History of Political Economy* [Online], 1(2), ss. 217–230. Dostępne na: <https://doi.org/10.1215/00182702-1-2-217> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Taleb, N.N., 2013. *Antykruchość: o rzeczach, którym służą wstrząsy* (O. Siara. Tłum.), seria: *Biznes Horyzonty*. Warszawa: Kurhaus.
- Tovar, C.E., 2009. DSGE Models and Central Banks. *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 3(2009-16), ss. 1–31. Dostępne na: <https://doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2009-16> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Udehn, L., 2001. *Methodological Individualism: Background, History and Meaning* [Online]. London; New York: Routledge. Dostępne na: <<http://public.ebib.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=167036>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Udehn, L., 2002. The changing face of methodological individualism. *Annual Review of Sociology* [Online], 28(1), ss. 479–507. Dostępne na: <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.28.110601.140938> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Vedder, R.K. i Gallaway, L., 1991. The great depression of 1946. *The Review of Austrian Economics* [Online], 5(2), ss. 3–31. Dostępne na: <https://doi.org/10.1007/BF02426926> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Wallace, N., 2001. Whither monetary economics? *International Economic Review* [Online], 42(4), ss. 847–869. Dostępne na: <https://doi.org/10.1111/1468-2354.00137> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Weintraub, E.R., 1979. *Microfoundations: The Compatibility of Microeconomics and Macroeconomics*, seria: *Cambridge surveys of economic literature*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wolman, A.L., 1999. Sticky prices, marginal cost, and the behavior of inflation. *Economic Quarterly* [Online], 85(4), ss. 29–48. Dostępne na: <<https://ideas.repec.org/a/fip/fedreq/y1999ifallp29-48.html>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Woodford, M., 2011. *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*. Princeton – Oxford: Princeton University Press.

- Yeager, L.B., 1994. Tautologies in Economics and the Natural Sciences. *Eastern Economic Journal* [Online], 20(2), ss. 157–169. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/40325556>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Yun, T. i Levin, A., 2011. *Reconsidering the Microeconomic Foundations of Price-Setting Behavior* [Online]. Society for Economic Dynamics, (2011 Meeting Paper 424). Dostępne na: <<https://econpapers.repec.org/paper/reds011/424.htm>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].

Czy konstruktywiści społeczni mówią nam o czymś realnym w ekonomii?

Bartosz Paweł Kurkowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Do social constructivists tell us something real about economics?

Abstract

Social constructivists use to say that economists cannot study objective reality, absolute truth does not exist, and economic knowledge is being constructed, not discovered and it depends on temporary culture. Realists notice and admit social conditions which may affect economic theories and unrealistic assumptions of models, but they claim that these models describe the real world, at least to some extent. The notions of truth and reality are crucial in both of these concepts. In this paper they are analysed based on Hilary Putnam theory developed by Adam Grobler.

Keywords

realism, social constructivism, intersubjectivity, reality, truth, philosophy of economics.

Wstęp

We współczesnych sporach dotyczących epistemologii ekonomii można wyróżnić stanowiska różnego rodzaju konstruktywizmu społecznego i opozycyjne względem nich stanowiska realizmu. W najogólniejszym sensie zgodnie z tymi pierwszymi badacz nie ma możliwości odwzorowania struktury realnego (poza-kulturowego) świata, z powodu braku bezpośredniego dostępu do niego (Zboroń, 2009, s. 30). Zdaniem realistów natomiast obiektywna struktura realnego świata może być opisywana przez teorie naukowe i na mocy adekwatności ich opisu można mówić, że są one prawdziwe lub fałszywe (Mäki, 2009, s. 74). W niniejszym eseju zestawione zostaną ze sobą oba te stanowiska i rozważone zostanie, czy konstruktywizm społeczny odnosi się do czegoś realnego w świecie, czy może realizm jest bliższy powszechnie akceptowanym przekonaniom społecznym oraz czego, w nawiązaniu do nich, możemy dowiedzieć się z teorii ekonomicznych. Celem rozważań jest sprawdzenie, czy można mówić o realnych zjawiskach i mechanizmach w gospodarce, nawet jeśli nie istnieją one poza ludzkimi umysłami.

1. Konstruktywizm społeczny w perspektywie konstruktywizmu społecznego

Konstruktywiści zaobserwowali, że wszelkie poznanie naukowe jest uwarunkowane, a zatem niejako zniekształcone kulturowo. Dzieje się tak między innymi dlatego, że zarówno pojęcia, za pomocą których formułowane są teorie, jak i powszechnie akceptowane wartości i przekonania-oczywistości wywodzą się z kultury. Czy jednak fakt wpływu kultury na procesy poznawcze naukowców automatycznie

uniemożliwia odwzorowanie struktury świata? Czy kultura – jako społecznie żywione przekonania i zbiór pojęć – nie może choć częściowo trafnie odwzorowywać rzeczywistości¹? Konstruktywiści zaprzeczają temu, wskazując na lokalne i czasowe zróżnicowanie kultur (Zboroń, 2009, s. 33), zaś zgodnie ze społecznie akceptowanym relatywizmem kulturowym nie ma możliwości porównywania trafności czy słuszności przekonań występujących w różnych kulturach (Przymeński, 2008, s. 76). Należy więc rozważyć pytanie, czy gdyby znalazły się pojęcia, przekonania lub inne obiekty kulturowe wspólne dla wszystkich kultur w każdym czasie i przestrzeni, czy można byłoby je uznać za realnie istniejące poza kulturą, a zatem istniejące obiektywnie? Takim obiektem zdaje się być na przykład czas, jako kolejność następujących po sobie zjawisk. Immanuel Kant zwrócił jednak uwagę, że nie można utożsamiać świata istniejącego niezależnie od człowieka – świata rzeczy samych w sobie – i świata postrzeżanego przez człowieka – świata zjawisk. W tym kontekście jeśli „istniejące poza kulturą” rozumiemy jako „istniejące poza procesem poznawczym człowieka”, to samo istnienie danego obiektu wspólnego dla wszystkich kultur nie przekłada się na jego istnienie poza kulturą. Warto jednak zwrócić uwagę, że Kant mówił o pewnych koniecznych w procesie poznania kategoriach zawartych w umyśle (takich jak na przykład czas i przestrzeń). Ponadto uważał on, że są one wspólne wszystkim ludziom, co miało gwarantować powszechność pewnych przekonań odnośnie rzeczywistości, a zatem „intersubiektywność osiąganą w granicach całego ludzkiego świata” (Zboroń,

¹ Kultura zdaniem konstruktywistów stanowiąc zbiór powszechnie akceptowanych przekonań i praktyk rozwija się w oparciu o zbiór powszechnie akceptowanych przekonań i praktyk. Jednak jeśli jest ona uwarunkowana jedynie samą sobą z przeszłości, to pojawia się regres w nieskończoność, natomiast jeśli warunkuje ją również coś pozakulturowego, to zdaje się, że z jej wnętrza można sformułować pewne wnioski związane z pozakulturowym światem.

2014, s. 389), którą na potrzeby tego eseju będę nazywał *pełną intersubiektywnością*. W takim ujęciu obiekty istniejące w *pełni intersubiektywnie* należy wyróżnić na tle innych obiektów kulturowych, a skoro nie są uwarunkowane miejscem, czasem i stopniem rozwoju danej kultury, można je również określić jako istniejące pozakulturowo. Pojawiają się jednak pewne problemy z tak zdefiniowanymi obiektami pozakulturowymi. Przede wszystkim wątpliwa jest możliwość ich jednoznacznego określenia. Co prawda, współcześnie mogą odbywać się różnego rodzaju rozmowy pomiędzy przedstawicielami różnych kultur, w celu wzajemnego odszukania obiektów postrzeganych w ten sam sposób lub chociaż ich fragmentów. Jednak, jeśli chcielibyśmy się odnieść do kultur, które przeminęły, można zdać się jedynie na pozostawione przez nie artefakty, które przetrwały do naszych czasów. Jeśli zaś chcielibyśmy się odnieść do kultur, które nadejdą w przyszłości, to nie ma żadnej możliwości sprawdzenia, na ile wspólne dotychczas obiekty-przekonania pozostaną dalej wspólne. Jednak brak możliwości ostatecznego i pewnego określenia w *pełni intersubiektywnych* obiektów nie prowadzi do wniosku o ich nieistnieniu. Prowadziłoby do niego jedynie ukazanie dwóch kultur, w których przedstawiciele nie mogliby się zgodzić w sprawie żadnego ze swoich przekonań.

Przyjmując tezę, że nie da się skonfrontować treści teorii naukowej z rzeczywistością, konstruktywiści twierdzą, że naukowcy nie zajmują się odkrywaniem prawdy obiektywnej w jej klasycznym rozumieniu, gdyż tak rozumiana prawda nie może zaistnieć (Zboroń, 2009, s. 34). W tym podejściu przyjęcie lub odrzucenie danej teorii naukowej nie odbywa się na podstawie jej prawdziwości – zgodności z rzeczywistością. Uprawomocnienie danej teorii odbywa się zaś jedynie na podstawie dyskursu między naukowcami. Podczas dyskursu na uznanie przedstawianych propozycji wpływają jedynie aktualnie

podzielane przez społeczność naukowców przekonania, powstałe na podstawie (1) tradycji myślowej i (2) osobistego doświadczenia życiowego. W ramach tych przekonań pochodzących z tradycji mieszczą się podstawowe zasady logiki klasycznej przy konstruowaniu wypowiedzi, na przykład zasada niesprzeczności lub chociaż unikanie sprzeczności, które prowadzą do przepełnienia systemu. Natomiast z doświadczenia życiowego, które pełni istotną rolę w procesie uprądomocniania teorii naukowej, wywodzone są świadectwa tak zwanego oporu – odnoszonego najczęściej do rzeczywistości fizycznej (Zboroń, 2009, s. 50) – który polega na tym, że „nie da się realizować wszystkiego, co daje się pomyśleć” (Zboroń, 2009, s. 42). Można zatem wywnioskować, że zgodnie z konstruktywizmem jedynie podstawowe zasady logiki klasycznej i doznawanie owego oporu składają się na – oczywiście jedynie pośredni – dostęp do rzeczywistości pozakulturowej. Nawiązując do wcześniejszych rozważań warto tutaj postawić pytanie, czy akceptację logiki i doświadczanie oporu w tych samych sytuacjach bez względu na kulturę należałoby uznać za *w pełni intersubiektywne* zjawiska, na podstawie których można dojść do *w pełni intersubiektywnych* przekonań?

Z perspektywy konstruktywizmu społecznego tworzenie teorii naukowych polega na tworzeniu konstruktów myślowych na podstawie potocznych konstruktów formułowanych w codziennym życiu również przez osoby spoza społeczności naukowej. Teorie naukowe są zatem konstruktami konstruktów (Schütz, 1984; zob. Zboroń, 2009, s. 34). Jeśli przyjąć, że „teoria dotycząca genezy teorii musi wyjaśniać samą siebie” (Leszczyński, 2016, s. 17), to należałoby stwierdzić, że wszelkie teorie odnoszące się do teorii naukowych są konstruktami stworzonymi w oparciu o konstrukty konstruktów, a zatem konstruktami trzeciego stopnia, natomiast ten esej jest takim małym konstruktem czwartego stopnia, gdyż odnosi się do

tych stopnia trzeciego. Jednak, co istotniejsze, należy zastanowić się, na czym polega wchodzenie na owe wyższe poziomy konstruowania i, przyjmując terminologię konstruktywistyczną, czy średnio powinno zbliżać nas to do uprawomocniania danych stwierdzeń, czy oddalać. Czy z perspektywy konstruktywizmu jego tezy są na pozycji średnio bardziej czy mniej uprawomocnionej niż tezy pozostałych nauk takich jak ekonomia? Otóż konstruowanie na podstawie konstruktów niższego poziomu polega na ich porządkowaniu w taki sposób, aby zostało to uznane przez jak największą liczbę osób – lub przynajmniej naukowców danej dziedziny. A zatem można powiedzieć, że zarówno każdy kolejny poziom konstruktu, jak i każdy kolejny czasowo konstrukt dąży w kierunku *pełnej intersubiektywności*, uwzględniając również przekonania i doświadczenia osób z odległej historii, przynajmniej na tyle, na ile jest to możliwe na podstawie zachowanych dzieł kultury. Zgodnie z tym spojrzeniem „wiedza jest historycznym konstruktem na miarę kultury, w której została wytworzona” (Zboroń, 2009, s. 29), ale jednocześnie tezy przekazywane przez konstruktywizm społeczny są bliższe *pełnemu intersubiektywizmowi* niż tezy tak zwanej naiwnej wersji realizmu, a zatem więcej osób po bezstronnym i wnikliwym rozważeniu stawianych dotychczas w historii argumentów byłaby skłonna przyjąć konstruktywizm niż naiwny realizm. Można sobie jednak wyobrazić sytuację, w której przykładowo w wyniku katastrofy naturalnej zerwane zostało połączenie pomiędzy przeszłymi i przyszłymi myślicielami, a ci ostatni w ogromnej większości wyznają ów naiwny realizm odrzucając sugestie o wpływie kultury czy też struktury umysłu na formułowane przez siebie teorie. Zapewne w takiej sytuacji stanowisko konstruktywizmu społecznego zostałoby odrzucone podczas dyskursu opartego o powszechnie respektowane przekonania i doświadczenie codziennego oporu, jednak czy z tego powodu nie przekazywałoby ono

nie prawdziwego – czy choćby domagającego się uprawomocnienia – o uprawianiu nauki? Czy konstruktywizm społeczny mówiłby w takich okolicznościach o czymś realnym? Zdaje się, że konsekwentny konstruktywista w takiej sytuacji odrzuciłby cały konstruktywizm – nie mogąc doprowadzić do jego uprawomocnienia – lub musiałby odrzucić swoje kulturowe przekonanie o absolutnym nieistnieniu prawdy jako sądu wartego utrzymywania bez względu na otaczającą kulturę. Owa prawda musiałaby się pojawić przynajmniej na poziomie metateoretycznym – jako prawda o nauce (Hardt, 2013, s. 134). Skoro zaś nauka jest działalnością społeczną, znaczyłoby to, że ów konstruktywista tym samym uznałby możliwość istnienia prawdy odnośnie działalności społecznej człowieka – może nie odnośnie całej jego działalności, ale choćby tego jednego fragmentu, jakim jest działalność naukowa.

2. Prawda i realność

Jak widać w zagadnieniach związanych z konstruktywizmem społecznym i powyżej zarysowanymi problemami z nim związanymi kluczowe są pojęcia: *prawdy* oraz *realności* (*rzeczywistości*). Warto je zatem tutaj dokładnie rozważyć. Nawiązując do konstruktywizmu i sytuacji konstruktywisty w świecie naiwnych realistów, prawdę można zacząć minimalistycznie definiować jako sąd, którego autor lub propagator podziela, oraz chciałby, aby był podzielany przez inne osoby. Nie jest to oczywiście korespondencyjna definicja prawdy, jednak skłania ona do refleksji nad przesłankami, na podstawie których można domagać się uznania przez innych własnego sądu. Taką przesłanką powinno być coś wspólnie doświadczanego w danym czasie i przestrzeni. Może nią być przykładowo wspólnie uznana sku-

teczność technologiczna i wtedy mielibyśmy do czynienia z pragmatyczną koncepcją prawdy, choć sama ocena zaistnienia skuteczności jest uwikłana w uprzednie teoretyzowanie (Grobler, 2006, s. 264), z konieczności zatem odnosi się do wspólnego doświadczenia innego niż skuteczność. Ponadto w ramach tej koncepcji mogą wystąpić prawdy wzajemnie się wykluczające. Powoduje to, że można domagać się uznania przez innych swojej prawdy dopóki nie pojawi się równie skuteczna lub skuteczniejsza prawda, która jest sprzeczna z tą poprzednią. Przyjęcie pragmatycznej koncepcji prawdy oznacza zatem uznanie jej względności, czyli zależności od czasu i miejsca jej wypowiedzienia. Na podobnej zasadzie koherencyjna i konsensualna koncepcja okazuje się przypisywać prawdzie względność. Wspólnie doświadczać można również tę samą lub chociaż taką samą część *realności* – co dokładne zostanie omówione później – i na podstawie tego domagać się od innych osób uznania sądu o niej. Warto zwrócić już teraz uwagę, że jeśli owa *realność* ma pewną konieczną cechę, mianowicie jest wewnętrznie niesprzeczna, to sąd, który byłby o niej – byłby z nią *zgodny* – stałby się prawdą bezwzględną i zgodną z jej korespondencyjną koncepcją. Dzieje się tak, gdyż wewnętrzna niesprzeczność realności oznacza tutaj przede wszystkim to, że jeśli coś się w niej wydarzy w dany sposób, to nie może z niej zniknąć, tak jak może zniknąć przekonanie gremium sędziowskiego, że dany oskarżony zabił daną osobę. Należy tutaj dodać, że korespondencyjna teoria prawdy często wiąże się z realizmem (Gorazda, 2014, s. 391), choć zależy to w dużej mierze od definicji owej *realności*.

2.1. Bezwzględność prawdy

Bezwzględność prawdy – jej niezależność od czasu, miejsca, okoliczności i osoby ją wyrażającej – sugeruje, że odnosi się ona do czegoś bezwzględnego i wewnątrznie niesprzecznego, jak zarysowana powyżej realność. Zatem uzasadnienie bezwzględności prawdy wskazuje, że z przedstawionych koncepcji najbardziej pasuje do niej ta korespondencyjna. W pracy Kazimierza Twardowskiego (1900) *O tak zwanych prawdach względnych* pojawiły się argumenty za bezwzględnością prawdy, które warto tutaj przytoczyć przy okazji określając rozumienie kluczowych w tym eseju pojęć: *prawdy* i *realności*. W trakcie wywodu będę się również odwoływał do pracy Adama Groblera (2000) *Prawda a względność*, która stanowi bardziej współczesne spojrzenie na to zagadnienie.

Jest wiele *zdań*, które zdają się być prawdą i fałszem w zależności od okoliczności. Między innymi „deszcz pada”, „chińskie produkty są tanie”, „zimna kąpiel jest zdrowa”, „Pluton jest planetą”, czy „to światło świeci na zielono”. Jednak, zgodnie ze spostrzeżeniem Twardowskiego, pojęcie *prawda* nie odnosi się do prawdziwego *zdania*, lecz *prawdziwego sądu*, a zatem zdania już zinterpretowanego (por. Grobler, 2000, s. 27). Samo zdanie nie jest w stanie oddać w pełni wszystkich elementów precyzujących opisywany sąd. Jest ono tylko słownym wyrazem *sądu* i jego prawdziwość jest zrelatywizowana do danego rozumienia używanych pojęć (Grobler, 2000, s. 47). Absolutnie prawdziwe mogą być zatem jedynie sądy. Widać to szczególnie dobrze na następującym przykładzie. Kiedy mówimy „Tak” w zależności od sytuacji możemy kłamać lub mówić prawdę. Lecz czy to znaczy, że „Tak” jest prawdą względną? Nie. Jedynie to samo słowo „Tak” w różnych sytuacjach wyraża inny sąd. „Tak” w odpowiedzi na pytanie „czy byłeś dzisiaj w szkole?”

znaczy coś zupełnie innego niż w odpowiedzi na pytanie „czy byłeś dziś na wagarach?”. Jak widać, dane słowo, ale i zdanie, może wyrażać wiele sądów i intuicyjnie każdy zdaje sobie z tego sprawę. Z tego powodu, gdy jakiś sąd został niedokładnie lub nieodpowiednio wyrażony w zdaniu, zadajemy pytanie „Co masz na myśli mówiąc to?”. Oczywiście, w odpowiedzi nie spodziewamy się, że zapytana osoba ukaże nam wprost zawartość swoich myśli. Oczekujemy jedynie, że – nadal używając jedynie słów, ewentualnie gestów – przybliży lub doprecyzuje swój opisywany sąd. Widać zatem, że pojęcie *prawdy* nie ma sensu bez osoby, która ją podziela, a zatem osoby, która kategoryzuje pewien wycinek swojego doświadczenia na indywidua, ich własności i relacje między nimi, mając na celu przekazanie lub zachowanie jakiegoś przekonania o tym wycinku (Grobler, 2000, s. 79).

Bezwzględność prawdy zdefiniowana została jako jej niezależność od *czasu*, *miejsca*, *okoliczności* jej przedstawiania oraz *osoby*, która ją podziela. A jednak „deszcz pada” w pewnym momencie i miejscu wypowiedziane jest prawdziwe, a w innym fałszywe. Dzieje się tak, gdyż w wypowiedziach przeważnie ogranicza się do minimum wypowiadane słowa. Zazwyczaj wszelkie elementy sądu, które są domyślne, nie są wyrażane. Domyślne w zdaniu o deszczu jest choćby „teraz” – na co wskazuje czas teraźniejszy i „tutaj”. I mimo tego, że zdanie „deszcz pada teraz i tutaj” nadal pozostaje raz prawdziwe, raz fałszywe, to łatwo zauważyć, że gdy pod „teraz” podstawimy dokładne określenie czasu – chwilę wypowiedzania zdania, a pod „tutaj” dokładne określenie miejsca, gdzie zostało ono wypowiedziane, to samo zdanie może być oceniane jako prawdziwe (lub fałszywe) niezależnie od miejsca i czasu wypowiedzania. Warto zwrócić jeszcze tutaj uwagę, że nasze ludzkie umysły operują w czasie i przestrzeni. Zatem wszelkie zjawiska fizyczne przedstawiają się nam jako umieszczone w danym czasie i przestrzeni, przy-

najmniej w makroświecie codziennych doświadczeń. Zdanie „deszcz pada” bez określenia – choćby domyślnie – czasu i umiejscowienia w przestrzeni nie ma więc sensu. Można powiedzieć za to, że „deszcz pada zawsze i wszędzie” i to jest oczywisty fałsz, jak również, że „gdzieś i kiedyś padał deszcz” i jest to oczywista prawda.

Przyjrzyjmy się teraz zdaniu „chińskie produkty są tanie”. Można wskazać na kilka tanich chińskich produktów i powiedzieć, że to prawda lub wskazać na kilka drogich i powiedzieć, że to fałsz. Słowo „chińskie produkty” to oznaczenie jakiejś grupy przedmiotów. Zatem gdy o nich jest mowa, to chodzi o całą grupę albo jej większą lub mniejszą część. Zatem w zdaniu „chińskie produkty są tanie” może chodzić, że „wszystkie chińskie produkty” takie są, co zdaje się być fałszem lub „większość z nich”, co mogłoby okazać się prawdą. Zjawisko taniości też występuje w czasie, więc domyślnie dołącza się również „współcześnie”, czy też „w przeciągu ostatnich lat”. Jeszcze słowo „tani” można tutaj rozumieć na różny sposób. Wypowiadającemu to zdanie może chodzić o „tańsze niż średnie ceny podobnych produktów na rynku”, albo też „w takich cenach, że za płacę jaką mam, mogę kupić te produkty w większej ilości niż potrzebuję”. W każdym dookreśleniu wydanego sądu przedstawia się on jako bezwzględnie prawdziwy lub fałszywy.

Podobnie jest ze zdaniem „zimna kąpiel jest zdrowa”. Można powiedzieć – dla jednych zdrowa, dla innych nie. Aczkolwiek sam przymiotnik „zdrowa” sugeruje dopełnienie „dla kogo”. „Zdrowa” wypowiedziane jest wszak w znaczeniu „sprzyjająca zdrowiu danej osoby”. I znów można rzec „zimna kąpiel jest zdrowa dla każdego i w każdym wypadku”, co zdaje się być fałszem. Można też powiedzieć „zimna kąpiel bywa zdrowa w danych przypadkach” i je wymienić, zatem określić okoliczności. Można tutaj powoli zauważać, że stanowisko o względności prawdy bierze się między innymi z utożsa-

mienia prawdy ze zdaniem, w których okoliczności nie są podane. Jednak jak widać, przy danych sądach brak określenia (choćby domyślnie) okoliczności sprawia, że nie mają one sensu. Jaki sens ma padanie deszczu bez czasu i przestrzeni, chińskie produkty bez określenia, które z nich (wszystkie, część z nich lub żadne) albo sprzyjanie zdrowiu bez określenia, czyjemu zdrowiu? Zwracanie uwagi na te domyślne okoliczności nie jest zatem sprytnym ubezwzględnianiem prawd względnych, a wskazaniem, że bez tych okoliczności sądy (prawdy lub fałszywe) nie mają wcale znaczenia.

Warto nadmienić jak jest tu rozumiane słowo „domyślne”. „Domyślne” nie oznacza, że każda osoba przy wypowiedzianiu zdaniem danego sądu ma w myślach wszystkie niewypowiedziane szczegóły świadomie określone. Chodzi raczej o to, że aby uzyskać w ogóle sens danego sądu, należałoby „domyśleć” pominięte fragmenty. I to *domyślenie* wskazywałoby jednoznacznie, czy dany sąd jest prawdziwy czy fałszywy, przy czym słowne uszczegóławianie jednego sądu mogłoby nieraz trwać w nieskończoność. Brak owego domyślenia lub domyślenie nieprecyzujące, jak „gdzieś i kiedyś” sprawia, że dany sąd odnosi się do nieskończenie wielu światów możliwych i albo jeden z nich jest tym rzeczywistym, albo żaden z nich – jak w przypadku sądu „zawsze i wszędzie pada deszcz”. Owe domyślanie odnosi się na podobnej zasadzie do domyślania znaczenia pojęć. Najlepiej zobrazować to nawiązując do paradoksu *grue* (zielbieski) sformułowanego przez Goodmana, zgodnie z którym każde doświadczenie potwierdzające, że wszystkie szmaragdy są zielone, potwierdza jednocześnie nieskończenie wiele innych sprzecznych z tą właściwością cech, na przykład to, że szmaragdy są zielbieskie, czyli zielone do roku 2050, a potem niebieskie (Grobler, 2000, s. 68). W tym kontekście używając pojęcia „zielone” w odniesieniu do szmaragdów nie trzeba domyślać tego, czy po oderwaniu od nich wzroku

zmieniają one kolor na inny, czy pozostają zielone. W swoim sądzie o szmaragdach można odnosić się do ich własności jedynie w chwili patrzenia na nie, a zatem pojęcie „zielone” domyślać jako „zielone w chwili patrzenia na nie, a potem nie wiem, nie będę spekulować”. Oczywiście takie ograniczanie używanych pojęć przeszkadzałoby choćby w wykonywaniu przewidywań, dlatego naturalnym jest rozszerzanie ich znaczenia tak, aby informowały też o przyszłych stanach rzeczy. Choć dzieje się to kosztem mniejszej pewności co do prawdziwości podzielanych za ich pomocą sądów.

Przyda się tutaj również nawiązanie do koncepcji radiacyjnej struktury pojęć opracowanej przez Eleonorę Rosch, zgodnie z którą potoczne pojęcia kategoryzujące świat odnoszą się do „klas o granicach rozmytych, z charakterystyczną strukturą centrową i peryferyjną” (Grzegorzczkowska, 1998, s. 110). W centrum znajdują się prototypy, pewne wzorce dla danego pojęcia, natomiast na peryferiach znajdują się kategorie, które jedni zaliczyliby do desygnatów danego pojęcia, a inni nie. Oczywiście te prototypy i peryferia zależą w dużej mierze od kultury. Prototypem pojęcia *warzywo* jest w polskiej kulturze zazwyczaj marchew, dlatego nikt w Polsce nie ma wątpliwości co do tego, że marchew jest warzywem. Inaczej jest natomiast w kwestii pomidora czy papryki, dlatego nieraz odbywają się dyskusje, czy *rzeczywiście* są to warzywa. Z analogicznych powodów w filozofii ekonomii odbywają się spory, które zjawiska uznać za społeczne i które wśród tych społecznych uznać za gospodarcze, a zatem co jest *właściwym* przedmiotem ekonomii. Zdaje się, że dopóki dane pojęcie mające porządkować postrzegane zjawiska powiązane jest jedynie skojarzeniami z prototypem zależnym od kultury, to spory o to, co jest, a co nie jest *warzywem* lub *właściwym* przedmiotem ekonomii mogą trwać w nieskończoność. Można taką sytuację porównać do obrysowywania w różny sposób obszarów na tej samej mapie

i mówienia, że dane pojęcie odwołuje się do fragmentu wewnątrz tego obrysowania. Dopóki określanie pojęć jest tylko tym obrysowaniem, można spierać się używając różnych kryteriów, jakie obszary powinny być od siebie oddzielone, a jakie powinny być połączone w danym pojęciu. Dopiero przy wspólnym uzgodnieniu na zasadzie umowy jednego kryterium, na przykład własności, która ma być łączona z tym pojęciem, pojawia się sens sporu o resztę zawartości danego pojęcia, a zatem czy z daną własnością w rzeczywistości łączą się zawsze, nigdy lub czasem inne określone własności. Jeśli zatem na zasadzie umowy ustalimy, że *warzywo to jadalna część rośliny*, to sensowny i mający rozwiązanie staje się spór o to, czy jabłko jest warzywem lub też czy warzywem może być tylko korzeń. Aczkolwiek warto zwrócić uwagę, że definicje również składają się z pojęć – tutaj *jadalność, część, roślina* – co do których także na zasadzie umowy należałoby uzgodnić jedną własność, aby był sens się o spierać o ich znaczenia. Podobnie przy ustaleniu, że przedmiotem badań ekonomii są zjawiska gospodarcze należy się następnie pochylić nad pojęciem *gospodarczości*. Takie ujęcie zdaje się prowadzić do regresu w nieskończoność przy wspólnym ustalaniu znaczenia pojęć, choć coraz bardziej podstawowe pojęcia odwołujące się do coraz prostszych zjawisk stają się też łatwiejsze do „obrysowania”. Konieczne jest tutaj zaznaczenie, że przyporządkowanie pojęć określonym fragmentom rzeczywistości na podstawie umowy nie podważa istnienia prawdy jako prawdziwego sądu (Grobler, 2000, s. 145) bez względu na tę umowę. Ponadto pojęcia mogą być zakreślone w sposób mniej lub bardziej użyteczny ze względu na treść sądów, które mają być wyrażane. Z tego też powodu pojęcia naukowe zmieniają się mniej lub bardziej wraz z nowymi odkryciami i ujęciami teoretycznymi, co zostanie omówione poniżej.

Przemiany następujące w pojęciach są szczególnie istotne w związku z prawdziwością sądów naukowych. Wiąże się to z tezą o niewspółmierności teorii naukowych (Grobler, 2006, s. 88). Przed 2006 rokiem prawdą był sąd wyrażany zdaniem, że „Pluton jest planetą”, a obecnie tak już nie jest. Wynika to z tego, że na podstawie coraz większej liczby obserwacji okazało się, że w Układzie Słonecznym istnieje wiele podobnych obiektów do Plutona. Pluton zaś jest bardziej podobny do nich niż do tych ośmiu obiektów, które zachowały status planety w naszym Układzie. Na tej podstawie zmieniono pojęcie znajdujące się pod słowem „planeta” i dodano pojęcie „planeta karłowata”, gdyż taki układ pojęciowy jest bardziej użyteczny ze względu na opisywanie badanych zjawisk. Zatem Pluton był planetą w rozumieniu tego pojęcia w astronomii sprzed 2006 roku, natomiast nie jest planetą we współczesnym rozumieniu tego pojęcia. Podobnie budowla na wzgórzu Wawel nad Wisłą w Krakowie jest zamkiem w rozumieniu budynku, ale nie jest zamkiem w rozumieniu suwaka.

Lecz czy takim sposobem nie można by uznać wszelkiej teorii naukowej, przykładowo fizyki, za w pełni prawdziwą, w każdym stadium rozwoju od fizyki Arystotelesa przez tę Newtona aż po współczesną, twierdząc, że odnosiły się one jedynie do nieco innych aspektów badanych zjawisk? Sądzę, że nie. Na przykład równania ruchu stosowane w mechanice klasycznej w świetle dzisiejszej wiedzy prowadzą na fałszywe sądy na temat rzeczywistości, zatem błędnie ją oddają. Tak samo jak błędnie oddawały ją w XIX wieku, choć na ich podstawie można było budować maszyny, które działają, gdyż odchylenia od rzeczywistości wynikające z błędów są na poziomie błędów pomiaru – przynajmniej przy wielkościach, z którymi mamy na co dzień styczność. Jednak pojęcie grawitacji – postrzegając je minimalistycznie, jedynie jako coś, co powoduje spadanie jabłek i za-

razem nieuciekanie planet od Słońca – w dzisiejszej wiedzy zostało zachowane, czyli nadal zdaje się prawdziwe i jednocześnie jest niezgodne z fizyką arystotelesowską. Oczywiście skłania to do wniosku, że również dzisiejsza wiedza w świetle przyszłej w wielu aspektach może okazać się fałszywa czy też pojęcia używane w niej mogą okazać się zupełnie nieprzystające do pojawiających się doświadczeń, przez co sądy formułowane za ich pomocą nie mają sensu, tak jak wszystkie sądy o cechach eteru z perspektywy współczesności. Można zatem zaryzykować stwierdzenie, że jedna część sądów naukowych składa się z prawd – choćby przy maksymalnym ograniczeniu znaczeniowym stosowanych w nich pojęć, druga z fałszów, a trzecia i ostatnia część zawiera tezy z fałszywymi presupozycjami, jak tezy o cechach eteru zawierające presupozycje, że eter istnieje (Grobler, 2006, s. 99). Oczywiście zdaje się, że nigdy nie nadejdzie chwila, w której będzie można jednoznacznie i ostatecznie określić, które sądy należą do danej kategorii. Zgodnie z koncepcją Willarda Van Ormana Quine’a można za to określać, które koniunkcje wszystkich założeń i hipotez są fałszywe i tym samym wyeliminować niektóre wyjaśnienia świata z nieskończonego zbioru jego możliwych wyjaśnień (Grobler, 2006, s. 77). Należy tutaj jednak zwrócić uwagę, że zbiór tych możliwych wyjaśnień z każdym usunięciem z niego tych obalonych wciąż pozostaje nieskończony.

Na podstawie tych rozważań przeciwnik korespondencyjnej koncepcji prawdy mógłby wskazać, że część sądów prawdziwych jak i fałszywych jest właśnie pusta, a wszelkie opierają się na błędnej presupozycji, zgodnie z którą ludzki umysł nadaje się do jakiegokolwiek odzwierciedlenia rzeczywistości. Ponadto mógłby podważyć sens mówienia o *prawdzie*, czyli odzwierciedlenia realności przez sąd w czymś umyśle, skoro nigdy nie dałoby się jej jednoznacznie

i z pewnością określić w żadnym umyśle. Sądzę, że te zastrzeżenia są zasadne, choć można się z nimi uporać przy odpowiednim, minimalistycznym rozumieniu *realności*.

2.2. Warstwy realności

Sąd jest zjawiskiem psychicznym, a różne osoby nie tylko różne pojęcia oznaczają tymi samymi słowami lub różnymi słowami oznaczają te same pojęcia, ale mogą również różnie odbierać te same bodźce lub tak samo odbierać różne. Na przykład grupa daltonistów może nie zgodzić się z sądem opisanym zdaniem „to światło świeci na zielono”, nawet przy podaniu wszelkich szczegółów i okoliczności zaświecenia danego światła, podczas gdy nie-daltoniści będą przekonani, że ich sąd jest prawdziwy. Jednak jak wiadomo kolory to zjawiska – fenomeny, które powstają w wyniku interpretacji przez umysł długości fali świetlnej, natomiast nic samo w sobie zielone nie jest. Zatem zdanie „to światło świeci na zielono” wyraża sąd „to światło świeci na zielono dla osób, które daną długość fali postrzegają jako zielony”, co w skrócie można wyrazić „to światło świeci na zielono dla pewnych osób”. Co nam jednak po *prawdzie* bezwzględnej, w której koniecznie trzeba określać, że jest tak *dla osoby X i Y*, a już nie jest tak *dla osoby A i B*? W takiej sytuacji nie można się nią przecież dzielić, ani wymagać od kogoś, aby była ona, *także dla tego kogoś*, uznawana. Wymagać można jedynie od innych uznania, że dla danych osób dany sąd jest słusznie prawdziwy. I dzieje się tak, że gdy wyrażamy zdanie „jest zielone światło – jedź” to *domyślnie* chodzi o to, że dana długość fali jawi się jako zielona dla określonych osób, nie-daltonistów. W przypadku „*zielonego światła*” osoba mówiąca o nim może *domyślać* i sądzić, że *zielone* jest światło samo w so-

bie lub że jest to jedynie postrzegane zjawisko. W pierwszym wypadku jest w błędzie, a w drugim ma rację. Może też nigdy nie wglębiać się w to zagadnienie i nie *domyślać* sądu na temat kolorów do tego momentu, aby świadomie to określić. Jednak oczywiście do codziennego, bezpiecznego poruszania się po drodze nie potrzeba mieć prawdziwego sądu w pełni domyślnego na temat światła, a nawet wystarczy sąd fałszywy. Możliwość określenia fałszywości sądu na tym przykładzie przy jego skuteczności ukazuje pewne braki w pragmatycznej koncepcji prawdy w stosunku do korespondencyjnej.

Wróćmy jednak do konieczności uzupełniania *prawdy* dopiskiem *dla osoby X*. Widzenie kolorów jest tutaj dobrym przykładem. Podczas egzaminu na prawo jazdy prawidłową, a zatem wyrażającą *prawdę*, odpowiedzią na pytanie „Czy tu zapala się zielone światło?” jest „Tak”. Dzieje się tak, ponieważ większość osób w ten sam sposób odbiera kolor tego światła i w ten sam sposób odbiera kolor trawy, pojawia się tutaj zatem pewien stopień intersubiektywności. Warto zwrócić uwagę, że nie jest tu istotne czy rzeczywiście dana długość fali skutkuje takimi samymi qualiami w danej grupie osób – czego nie sposób określić – a jedynie czy w obrębie pewnych obiektów postrzegane jest takie samo podobieństwo kolorów jak wśród pozostałej większości umysłów. Kolor trawy w procesie wychowywania nazwano zielonym, więc i dane światło jest zielone. Bez tej intersubiektywnej powtarzalności, a zatem w jakiejś mierze wspólnych zakresów pojęć ukrytych pod słowami, nie mógłby funkcjonować system transportu drogowego, który jest przecież międzykulturowy. Prawda o kolorze światła nie jest mimo to jedynie prawdą pragmatyczną z definicji, a jest to korespondująca z rzeczywiście istniejącymi – intersubiektywnie postrzeganymi zjawiskami prawda, dla której skuteczność jej użycia w działaniu międzykulturowym stanowi jedynie kryterium, które ją potwierdza.

Co w tym przypadku odśłania się jako *realność*? Nie jest to świat rzeczy samych w sobie, które istnieją poza działalnością poznawczą człowieka, a jedynie świat fenomenów – zjawisk, i to zjawisk codziennych. Zatem sądy w umysłach są tutaj zgodne ze zjawiskami w umysłach i wtedy są prawdziwe. Zjawiska są w pełni zależne od sposobu funkcjonowania umysłu, a umysły osób zdają się być oddzielne, więc nieraz mogą być różne. Z tego wynika niezgoda daltonistów z nie-daltonistami i konieczność dopisku *dla osoby X* (gdy mówimy o zjawiskach). Aczkolwiek, jak pokazuje funkcjonowanie systemu dróg i autostrad, można z dużą dozą prawdopodobieństwa założyć intersubiektywność zjawisk do pewnego stopnia, co pozwala już przekazywać sobie prawdy (na temat zjawisk) i przekonywać się nawzajem w wielu istotnych kwestiach. Zatem pozostaje pytanie, kiedy i do jakiego stopnia zakładać i wyznaczać intersubiektywność fenomenalnej warstwy realności?

Zdaje się, że gdy zamiast o kolorach światła, mówimy o długości fali światła, to już nie trzeba dodawać *dla osoby X*. Można więc stwierdzić, że im bardziej badamy fenomeny i wchodzimy w głąb rzeczywistości od najbardziej powierzchownych zjawisk nie-jako w kierunku rzeczy samych w sobie, tym bardziej nasze *sądy* się absolutyzują w tym sensie, że zamiast domyślać do nich *dla osoby X* można domyślać *dla wszystkich osób*. Mimo to jednak nadal fale elektromagnetyczne są pewnego rodzaju zjawiskami, a raczej pewnym teoretycznym uporządkowaniem zjawisk intersubiektywnie doświadczanych przez naukowców. Dobrze to widać na przykładzie zjawiska temperatury. Absolutną prawdą jest, że „jest zimno *danej osobie*”, podczas gdy innej osobie jest ciepło. Natomiast dla obu z nich jest około 17 stopni Celsjusza, a zatem (dla obu) płyn w termometrze dochodzi do danej kreski. Za pomocą teorii, która *skonstruowała* pojęcia dobrze pasujące do badanych zjawisk, można to przełożyć na

sąd o mikrostranie cząsteczek atmosferycznych, które poruszają się z taką średnią prędkością, która wywołuje temperaturę 17 stopni Celsjusza. Jednak cząsteczki atmosfery nie są rzeczami samymi w sobie, a pewną kategoryzacją zjawisk, a nawet – tutaj użyję tego słowa – są konstruktem, czyli sposobem postrzegania rzeczywistości na podstawie współczesnej teorii. Można jednak *w pełni intersubiektywnie* oceniać adekwatność tego konstruktu do wciąż powiększanej puli doświadczeń i adekwatność do potrzeb poznawczych danej dziedziny wiedzy (Grobler, 2000, s. 95) i przy tym minimalistycznie konstruować używane pojęcia, co przekłada się na mniejszą niepewność konstruowanych za ich pomocą sądów.

Przykładem jak działają potrzeby poznawcze może być tutaj różny sposób dookreślania pojęcia rzeki. Rzekę można rozumieć jako ciek wodny wraz z płynącymi w nim elementami bez skał wystających z niego, które nie płyną. Jednak alternatywnie do pojęcia rzeki można też doliczyć te stojące skały. W tym drugim wypadku sąd zawarty w zdaniu „(cała) rzeka płynie” nie jest prawdziwy – jest bliski prawdzie, bo do zmiany jego wartości logicznej wystarczy delikatnie zmodyfikować pojęcie rzeki. Zaś w tym pierwszym rozumieniu pojęcia rzeki owo zdanie jest prawdziwe, zatem do wyrażenia tego sądu to pierwsze pojęcie lepiej spełnia potrzeby poznawcze. Gdy chcemy natomiast powiedzieć dziecku „nie chodź po rzece w parku narodowym”, może nam raczej chodzić o rzekę wraz z kamieniami z niej wystającymi. Chodzi zatem o dwa, nieznacznie różniące się pojęcia. Równie dobrze można by dać tym pojęciom nazwy odpowiednio „rzeka” i „subrzeka” i wtedy nie byłoby nieporozumień, jednak nie jest to potrzebne na co dzień – przynajmniej w naszej kulturze. W kulturze Inuitów na przykład precyzyjniejsze niż u nas rozróżnianie rodzajów śniegu okazuje się potrzebne (Grobler, 2000, s. 148). Warto zwrócić tutaj uwagę, że w nauce, gdzie precyzyjność wyrażen

jest o wiele ważniejsza niż w życiu potocznym, spotyka się właśnie takie pojęcia jak „atomy” i „cząstki subatomowe”. Takie precyzyjne dookreślanie pojęć naukowych powoduje jednocześnie częstszą konieczność ich modyfikacji (Grobler, 2000, s. 118–122).

Zgodnie ze współczesnym stanem wiedzy fizycznej cząsteczki są zatem dobrze spełniającym potrzeby poznawcze *konstruktem* stworzonym na określenie grup atomów, atomy to w większości pusta przestrzeń i jądro, a jądro to nic innego jak protony i neutrony, które z kolei są wynikiem połączenia się kwarków. A czym są kwarki? Też pewnym pojęciem opisującym zjawiska – w tym wypadku zjawiska zaobserwowane podczas eksperymentów naukowych. Ponadto niektórzy pod kwarkami upatrują również struny drgające w co najmniej dziesięciu wymiarach. Jak widać zatem na przykładzie fizyki, z jednej strony kontinuum mamy fenomeny silnie zależne od postrzegającego w danej chwili umysłu, jak smaki i kolory, których doświadczamy na co dzień. Badając zaś świat coraz głębiej zmniejsza się zależność od ukształtowania umysłu danego człowieka, natomiast zwiększa się potrzeba interpretacji tego, co jest postrzegane w eksperymentach. Nadal jednak obracamy się w sferze zjawisk – nawet mówiąc o „kwarkach”. Umysły kosmitów różne od ludzkich umysłów, patrząc na wyniki tych samych eksperymentów, które przeprowadziliśmy, mogłyby spostrzec coś zupełnie innego i na tej podstawie opracować zupełnie odmienne pojęcia niż my. Zdaje się zatem, że do wielu sądów, w tym naukowych, wypada domyśleć „tak się to jawi intersubiektywnie w umysłach ludzkich”. Natomiast nauka powinna w tym kontekście dążyć do *pełnej intersubiektywności*, jako największego z możliwych zasięgu obowiązywania odkrywanych prawd.

Po takich rozważaniach można jednak się zastanowić, czy zaamiast „tak się to jawi intersubiektywnie w umysłach ludzkich” nie powinno być dopisywane „tak się to jawi w danej kulturze w umy-

ślach ludzkich”. Gdyby to drugie było największym z możliwych rozszerzeń intersubiektywności, to mielibyśmy do czynienia właśnie z konstruktywizmem kulturowym i mówiłby on o czymś realnym. Choć oczywiście sąd „kultura determinuje poznanie – tak się to jawi w pełnej intersubiektywności” również nie mógłby się pojawić i pozostałby sąd: „kultura determinuje poznanie – tak się to jawi w naszej kulturze”. Pewną zasadność konstruktywizmu można zobrazować nawiązując do eksperymentu Putnama o bliźniaczej Ziemi, która jest niemal identyczna z tą, którą znamy. Jedyną różnicą w niej jest to, że płyn, który zachowuje się tam jak u nas woda, wypełnia te same miejsca i nadaje się do takiego samego użytku, ale nie ma struktury chemicznej H_2O , a jakąś bardziej skomplikowaną – nazwijmy ją XYZ. Zdaniem Putnama w takiej sytuacji płyn o budowie chemicznej XYZ należałoby nazwać inaczej niż woda (Grobler, 2000, s. 61). W toku dalszych badań może się jednak okazać, że na poziomie kwarków lub głębszym struktura H_2O jest tożsama z XYZ. W takim wypadku naukowe w pewnym okresie odróżnianie H_2O od XYZ wystąpiło jedynie ze względu na historię i sposób prowadzenia badań w danym czasie, a zatem zależało od kultury. Nawiązując do historii nauki analogiczna sytuacja wystąpiła odnośnie rozróżniania zjawisk w sferze podksiężycowej i nadksiężycowej. Zatem w kulturze dzisiejszej, uwzględniającej historię rozwoju nauki, może zdawać się zasadna teza o pełnym kulturowym zdeterminowaniu sądów naukowych. Sądzę jednak, że również historyczny fakt możliwości uzgadniania niektórych spraw międzykulturowych – jak światowy system transportu drogowego – oraz fakt częściowego rozumienia odległych historycznie kultur stanowi silny argument za istnieniem *pełnej intersubiektywności* przynajmniej w obrębie niektórych zjawisk.

Istotne jest tutaj ponowne odwołanie się do tego, jak mały zakres informacji mogą zakreślać i często zakreślają używane pojęcia, tym

samym będąc w pełni odporne na zmianę kultury lub teoretycznych ujęć. Dobrze obrazuje to sytuacja ze zjawiskiem padania deszczu. Można wszak powiedzieć, że przecież deszcz nie *pada*, gdyż padać to bezwładnie lecieć z *góry na dół*, natomiast *góra i dół* przecież nie istnieją. Tak naprawdę deszcz jest przyciągany przez grawitację! Czy jednak osoba wyrażająca zdanie „deszcz pada” ma na myśli, że spada on z obiektywnej góry na obiektywny dół? Zazwyczaj nie. Po angielsku zdanie oznaczające *ten sam* sąd można wyrazić „It’s raining”, a zatem coś na kształt neologizmu „deszczy się”. Zatem słowem „padanie” w odniesieniu do deszczu nie określa się w pełni i dokładnie procesu związanego ze zjawiskiem, a jedynie wyraża zaistnienie wrażenia deszczu – w tym wypadku samo zjawisko deszczu jest już jego padaniem. Dlatego też jeśli po wielu badaniach okaże się, że tak naprawdę deszcz (*sam*) nie pada, a jest np. wyciskany z gąbek przez anioły, to sądy o padaniu deszczu nie staną się fałszywe, a zatem już dziś można bez większych wątpliwości określać ich bezwzględną, w pełni intersubiektywną prawdziwość.

Rzeczywistość, o której mowa w większości analizowanych powyżej sądów, można nazwać *rzeczywistością zjawisk codziennych*. Te *zjawiska codzienne* są już pełnoprawnym odniesieniem dla sądów na ich temat, czyli już te zjawiska *same w sobie* pozwalają mówić o *prawdzie* jako o sędzie zgodnym z nimi – z rzeczywistością. Owe zjawiska codzienne – potoczne – są bardzo istotne nie tylko dlatego, że stanowią punkt wyjścia rozważań nad tak zwanymi *głębszymi warstwami rzeczywistości* omówionymi wcześniej, ale również ich nazwy stanowią źródło metafor dla języka zajmującego się pozostałymi zjawiskami, w tym języka naukowego. Zatem język nie może być ostatecznie *określający*, a jedynie *wskazujący* i *sugerujący*. Wskazujący przez wiele odniesień do zjawisk codziennych i sugerujący pozostałe zjawiska na ich podstawie. Natomiast *sąd* może być ostatecznie

określający, mimo że nie zawsze jest do końca pomyślany. Język nie jest konieczny dla jego zaistnienia, choć wspiera wyrażanie i analizę sądów.

Na koniec omawiania warstw rzeczywistości warto pochylić się nad pojęciem *obiektywności* i tym samym *realności obiektywnej* w odróżnieniu od *realności w pełni intersubiektywnej*. Patrząc na Krzyk Muncha można wyrazić prawdziwy sąd, że „postać na tym obrazie krzyczy”, odnosząc się do rzeczywistości obrazu. Jednak już w ramach *rzeczywistości zjawisk codziennych* należałoby stwierdzić, że „kolory układają się w kształty przypominające krzyczącą postać”. Zaś z perspektywy rzeczywistości niektórych teorii fizycznych należałoby wejść w zagadnienia długości fali świetlnej. Wszystkie te *różne* rzeczywistości są intersubiektywne i dla większości ludzi zrozumiałe. Widać też, że są one w pewien sposób od siebie zależne. Rzeczywistość długości fal świetlnych mogłaby istnieć nienaruszona bez rzeczywistości interpretacji danego obrazu, natomiast odwrotnie już nie. Choć zatem Karl Popper był zdania, że rzeczywistości na różnych poziomach są równie realne (Grobler, 2006, s. 265), to zgodnie z tym rozumowaniem *rzeczywistość fal świetlnych* zdaje się być bardziej *realną rzeczywistością* niż *rzeczywistość obrazu*. Jeśli tak to określić, to znaczyłoby, że najbardziej realna rzeczywistość – a zatem *realność obiektywna* – to ta, która mogłaby istnieć bez pozostałych, a na której opierałyby się pozostałe. Owa *realność* niekoniecznie musiałaby być jedna, gdyż na przykład w perspektywie dualizmu antropologicznego takie realności mogłyby się niejako równolegle przenikać (por. Judycki, 2004).

3. Realne problemy realizmu

Po dookreśleniu pojęć *prawdy i realności* można przejść do rozważenia stanowiska realizmu w ekonomii. Przedstawicielem tego stanowiska zarzuca się nieuwzględnianie kulturowego zdeterminowania procesu tworzenia wiedzy (Zboroń, 2014, s. 396). Nie jest jednak tak, że nie zwracają oni uwagi na wpływ kultury na badania naukowe. Sądzą jedynie, że ów wpływ nie uniemożliwia dostępu do pozakulturowych, realnych faktów (Mäki, 2009, s. 72). Jednak w związku z ekonomią można znaleźć wiele innych, pozakulturowych przeszkód w dostępie do *w pełni intersubiektywnej* realności. Zgodnie z tym, co twierdzi Mäki – czołowy przedstawiciel realizmu – tworzenie prostych modeli jest najlepszym sposobem dostępu do realności (Mäki, 2009, s. 18), a modele w ekonomii, które są eksperymentami myślowymi (Mäki, 2009, s. 16), można porównać do fizycznych eksperymentów przeprowadzanych w laboratoriach. Jak w fizyce izoluje się badane obiekty od otoczenia, tak w ekonomii stosuje się różnego rodzaju idealizacje i izolacje, zostawiając te właściwości obiektów, które są istotne dla badanych zjawisk (Mäki, 2009, s. 14). Pojawia się tutaj jednak znaczna różnica pomiędzy tymi dwoma naukami, przeszkadzająca ekonomistom w dostępie do rzeczywistości. Otóż intuicje co do zależności pomiędzy wyidealizowanymi obiektami mogą być niezgodne z realnością. Przykładowo z eksperymentów myślowych Arystotelesa na temat spadania ciał w świecie podksiężycowym wynikało, że im cięższy jest dany obiekt, tym szybciej dąży w kierunku Ziemi *ceteris paribus*. Dopiero fizyczne eksperymenty Galileusza sfalsyfikowały tę hipotezę. Nasuwają się trzy rozwiązania tego problemu. Można prowadzić jedynie ściśle wnioskowanie dedukcyjne i aparat matematyczny unikając wszelkich komponentów, do których nie nadają się te metody.

Jednak takie podejście może prowadzić do omijania istotnych ontologicznie czynników sprawczych. Można też oceniać, czy modele trafnie oddają realne mechanizmy na podstawie trafności predykcji, które z nich wynikają. Jednak w modelach często występują założenia określające zakres ich stosowania (*applicability assumptions*), który jest na tyle wąski, że uniemożliwia obserwację przewidywań danego modelu (Gorazda, 2014, s. 264). Poza tym brak trafnej predykcji może się zdarzyć także wtedy, gdy modelowany mechanizm dobrze odzwierciedla strukturę rzeczywistości, ale w tak złożonym środowisku jakim jest gospodarka, na obserwacje wpływają za każdym razem inne losowe czynniki. Te przykładowe losowe czynniki mogą nie być ontologicznie istotne dla danego mechanizmu, gdyż żaden z nich nie uczestniczy w nim na tyle często, aby był istotny, natomiast prawie zawsze przy obserwacji jeden z nich się uaktywnia. Podobny problem z brakiem możliwości dobrej predykcji po idealizacji pojawiałby się w sytuacji tak zwanych „chemicznych” interferencji czynników sprawczych (Hardt, 2013, s. 89). W takim wypadku zupełnie nieistotne oddzielnie czynniki sprawcze mogłyby razem przekładać się na ten najistotniejszy czynnik. Innym problemem związanym ze stosowaniem predykcji do falsyfikacji wyjaśnień jest to, że zmiany technologiczne, społeczne i tym podobne powodują, że badane mechanizmy mogą powtarzać się nieregularnie i w ograniczonym czasie, a następnie zupełnie zaniknąć (Hardt, 2013, s. 116; Gorazda, 2014, s. 271). Trzecim rozwiązaniem problemu myślowych eksperymentów jest stosowanie zamiast nich laboratoryjnych eksperymentów w związku z tymi zależnościami, dla których jest to możliwe, chodzi więc między innymi o metody ekonomii behawioralnej. Ma ona jednak również swoje ograniczenia – między innymi samo środowisko laboratorium może wpływać na sposób podejmowania decyzji przez badanych, ponadto jest wiele zależności istot-

nych z punktu widzenia ekonomistów, których nie da się przenieść do laboratorium. Aczkolwiek myśląc futurologicznie można wyobrazić sobie eksperymenty polegające na wprowadzaniu badanych osób w symulacje komputerowe odpowiednio modelujące różne stany gospodarek, w których na czas eksperymentu te osoby zapominałyby, że jest to jedynie symulacja i eksperyment.

Innym ważnym przedstawicielem realizmu jest Tony Lawson, który mówi o trzech poziomach rzeczywistości – empirycznym, faktycznym i realnym. Ponownie nawiązując do fizyki i przedstawianych tam warstw rzeczywistości warto się zastanowić, gdzie w tej koncepcji leży granica pomiędzy poziomem faktycznym i realnym, skoro fakt zamarzania wody można opisać na poziomie cząsteczek H_2O , ale jednocześnie na poziomie protonów, neutronów i elektronów, lub jeszcze niżej – kwarków. Czy zatem jeśli „nie istnieje wyjaśnienie, które nie potrzebuje dalszych wyjaśnień” (Popper, 2002, s. 235), to poziom realny przesuwają się w głąb wraz z najgłębszym przedstawionym ostatnio wyjaśnieniem, czy zaczyna się on już od poziomu H_2O ? Jeśli przesuwają się wraz z trafnie przedstawianymi wyjaśnieniami to jest zmienny i zależy od historii, a jeśli zaczyna się od H_2O to można wyobrazić sobie cywilizację i umysły ludzkie, które badając przyrodę od razu zaczęły wyjaśnianie od połączeń protonów i neutronów, przez co poziom realny zaczynałby się u nich gdzie indziej.

Jeszcze jednym problemem związanym z realizmem w ekonomii jest ogromna złożoność jej przedmiotu i wiele współzależności w nim występujących. Nawiązując do Klausa Mainzera, ekonomię można porównać do meteorologii, gdyż bada duże skupiska jednostek, które nawzajem oddziałują na siebie, a drobne zmiany w przyczynach w jednym miejscu mogą prowadzić do ogromnych różnic w skutkach w całym układzie (Gorazda, 2014, s. 278–280). Jednak,

jak wynika z powyższych rozważań, ekonomia jest w sytuacji nieco gorszej, a mianowicie takiej jakby meteorologia była bez podstaw z fizyki dotyczących prawa grawitacji i tym podobnych. W takim ujęciu fizykę przypominałaby bardziej psychologia niż ekonomia, aczkolwiek zdaje się, że relacja psychologii do ekonomii nie jest tak bliska jak fizyki do meteorologii. Na korzyść realizmu i przeciwko instrumentalizmowi wypada tutaj odpowiedzieć, że w meteorologii właśnie o wiele łatwiej jest stworzyć poprawne wyjaśnienia niż długoterminowe i sprawdzające się predykcje, co wskazuje ponownie na to, że teoria bez dobrych predykcji może poprawnie wyjaśniać mechanizmy w gospodarce. Pozostaje jednak problem, na jakiej podstawie rozpoznać to zgodne z realnością wyjaśnienie.

4. Realność jako przedmiot badań ekonomii

Problemy realizmu, na które zwróciłem uwagę, nie wykluczają jednak jego kluczowej tezy, zgodnie z którą „istnieje świat niezależny od obserwatora i może on być przez niego poznany” (Hardt, 2013, s. 16). Warto się jednak zastanowić, co owa *niezależność* miałaby znaczyć w kontekście ekonomii. Przy założeniu istnienia wolnej woli ludzi wiele mechanizmów w gospodarce, takich jak prawo popytu, zależy wszak od poszczególnych ludzkich decyzji. Patrząc z tej perspektywy można sobie wyobrazić, że wszystkie zależności w ekonomii, których komponentem jest ludzka decyzja, mogłyby zachodzić zupełnie różnie w zależności od umowy między rozważanymi ludźmi. Na szczęście dla ekonomii takie globalne umowy nie są podejmowane na poziomie świadomym, a jedynie socjalizacja, kultura masowa i propagowanie różnych postaw stopniowo modyfikują sposób podejmowania przez ludzi decyzji. Dobrym przykładem są tutaj

kwestie na styku ekonomii i ekologii, gdzie teoretycznie można być się umówić ze wszystkimi ludźmi choćby w danym kraju, aby zużywać mniej surowców i produkować mniej zanieczyszczeń, ale pewien *opór* ludzki sprawia, że i w zagadnieniach społecznych „nie da się realizować wszystkiego, co daje się pomyśleć” (Zboroń, 2009, s. 42), a przynajmniej nie natychmiast. Widać to również wyraźnie w historii i zagadnieniach związanych z inżynierią społeczną. Choć pewne schematy ludzkich działań – instytucje – zmieniają się w sposób ciągły wraz z każdą wolną jednostką, która modyfikuje swój światopogląd, to zdaje się, że właśnie ten brak pełnej koordynacji społecznej pozwala na trafny i przybliżony opis mechanizmów działających w danym czasie (Hardt, 2013, s. 21). Należy tutaj zaznaczyć, że twierdzenie o obecności danego mechanizmu w gospodarce w zależności od czasu i kultury nadal jest realizmem, tak jak *w pełni intersubiektywną* i absolutną prawdą jest twierdzenie o systemie prawnym istniejącym w Cesarstwie Rzymskim, choć już nigdzie on nie obowiązuje. W takim ujęciu zdaje się, że i konstruktywiści społeczni skłonni byliby uznać, że istniały różne społeczności i ich kultura zupełnie *niezależnie* od ekonomisty z przyszłości, który stara się je badać. Podobnie ten sam ekonomista badając współczesne społeczności, choć jest oczywiście wśród współtwórców jednej z nich, stanowi jej pomijalny element, o ile nie jest kimś sławnym – przykładowo noblistą w dziedzinie ekonomii (wówczas działanie społeczeństwa może być w sposób znaczny uzależnione od niego). Samo ewentualne uznanie przez konstruktywistę istnienia rzeczywistości niezależnej od ekonomisty nie zmienia jednak jego zdania o poznawalności tejże.

Poznawalność *niezależnej* rzeczywistości w ekonomii, czyli realizm epistemologiczny, jest znacznie trudniejszą do obrony tezą niż realizm ontologiczny. Warto w tym temacie przywołać omawianą powyżej kategorię *rzeczywistości zjawisk codziennych*. Jak zauważył

Mäki, pojęcia używane w ekonomii są bardzo mocno osadzone w tak zwanych *commonsensibles*, co można tłumaczyć jako zdroworozsądkowe, codzienne pojęcia, a zatem pojęcia odnoszące się do *rzeczywistości zjawisk codziennych* (Mäki, 2009, s. 87). Podobnie Lawson potwierdza, że poziom empiryczny, czy faktyczny, w których mieszczą się te zdroworozsądkowe obiekty, również jest częścią rzeczywistości. Zatem samo stwierdzenie „istnieją pieniądze” jest prawdziwe i odnosi się do jakiejś rzeczywistości – do *rzeczywistości zjawisk codziennych*, mimo że poza umową między umysłami ludzkimi w konkretnym czasie i przestrzeni pieniądze zdają się nie istnieć (Grobler, 2006, s. 269). Bardziej precyzyjne – domysłane – zdanie wyrażające sąd o istnieniu pieniędzy brzmiałoby więc „istnieją pieniądze w ramach danych kultur w pełni intersubiektywnie”. Nawet jeśli za paręset lat ziściłyby się marzenia niektórych komunistów o społeczeństwie funkcjonującym bez pieniędzy, to nikt z tamtejszych obywateli nie mógłby słusznie zaprzeczyć istnieniu pieniędzy w poprzednich kulturach – oczywiście jako użytecznych konstruktach tychże kultur. Prawdą jest zatem stwierdzenie przywoływane na początku tego eseju, że ekonomiści tworzą konstrukty w oparciu o potoczne konstrukty, jednak te pierwsze odnosząc się do tych ostatnich mogą odwzorowywać je prawdziwie bądź fałszywie lub chociaż trafniej bądź mniej trafnie.

Sama możliwość stwierdzania o istnieniu pewnych konstruktyw potocznych nie jest jednak jeszcze realizmem epistemologicznym, w którym chodzi o odwoływanie się do nieobserwowalnych mechanizmów i wyjaśnianie na ich podstawie tych potocznych zjawisk (Gorazda, 2014, s. 261). Jednakże dużą część – jeśli nie całość – w gospodarce stanowią te zależności, których ważnym komponentem jest ludzka decyzja czy intencja (Gorazda, 2014, s. 214). Natomiast możliwość porozumiewania się – i przez to wychwycenia intencji lub chociaż procesu racjonalizowania sobie nieświadomych pro-

cesów decyzyjnych – pozwala w przybliżeniu określić, w jakim kierunku w zależności od warunków decyzje ludzkie zwykle zmierzają, przynajmniej w perspektywie *pełnej intersubiektywności*. Warto tutaj przywołać prawo popytu: kiedy cena rośnie to popyt maleje *ceteris paribus*. Dla większej precyzji należałoby do tego prawa dodać jeszcze słowo „zazwyczaj” – ze względu na takie anomalie jak paradoks Giffena, czy efekt snobizmu. Łatwo zauważyć, że *cena* jest rzeczywiście konstruktum potocznym używanym przy wymianie handlowej pomiędzy ludźmi, natomiast *popyt* odnosi się do decyzji podejmowanych w umyśle na podstawie wysokości tej *ceny*. W *pełni intersubiektywnie* można zatem orzec, że w naszej obecnej kulturze ludzie najczęściej wybierają niższe ceny i nie ma w tym ani jednego odwołania do bytów pozaumysłowych, a jedynie pewien konstrukt porządkujący konstrukty potoczne, wyciągający z nich wspólny schemat, czyli kluczowe właściwości odarte z przygodnych zjawisk towarzyszących.

Nauki społeczne różnią się więc istotnie od przyrodniczych. Te ostatnie, zwłaszcza fizykę, można sobie wyobrazić jako wielki kawałek materiału, który jest kładziony na niewidzialne góry, w celu poznania ich kształtu (Grobler, 2000, s. 127). Z konieczności materiał ten, choć oddający ich ogólny zarys, w zależności od naciągnięcia i faktury lepiej oddaje raz jeden, raz drugi obszar badanych gór. Ponadto materiał ten przy mocnym naciągnięciu gniecie trawę rosnącą na tych niewidzialnych górach, co też zniekształca ich obraz. W przypadku zjawisk fizycznych takich jak deszcz czy atomy, zdaje się, że istnieje coś poza umysłami, co jest z tym powiązane i w tym kierunku podążają nauki przyrodnicze – w kierunku pozamateriałowego kształtu niewidzialnych gór. Ekonomia, jako nauka społeczna, bada zaś zjawiska społeczne, a zatem coś, co swój początek bierze w umysłach. Nawijając do metafory niewidzialnych gór, w naukach

społecznych bada się same fałdy materiału, pod którymi nic nie ma. To powoduje, że ułożenie tych fałd z czasem może się diametralnie zmieniać. Poza *pełną intersubiektywnością* ludzką nie ma niczego, do czego można by odnieść takie pojęcia jak *cena*, czy *dochody*. Powoduje to tym samym, że *pełna intersubiektywność* danych zjawisk społecznych staje się niejako ich obiektywnością, gdyż obiektywne jest to, że w *pełni intersubiektywnie* w danym czasie i miejscu wystąpił dany mechanizm w gospodarce. Wszelkie pytania o powiązanie tego z procesami w mózgu lub poruszeniami duszy i tym podobne nie stanowią już przedmiotu zainteresowania samej ekonomii, a co najwyżej badań interdyscyplinarnych łączących ekonomię z kognitywistyką lub psychologią.

Zakończenie

Konstruktywizm społeczny zwraca uwagę na realne zniekształcenia i utrudnienia występujące w procesie poznania, jednak w swojej radykalnej formie zdaje się wikać w pewne trudności. Co więcej, przy jego pełnej akceptacji niemożliwa by była żadna rozsądna reforma społeczna, gdyż jej powodzenie mogłoby zajść jedynie przez przypadek. Podobnie walka z ewentualnymi nierównościami w społeczeństwie, w wyniku akceptacji konstruktywizmu, mogłaby polegać jedynie na zmianie powszechnie obowiązujących przekonań w związku z tym, co powinno być uznawane za nierówność przy zachowaniu różnic w majątkach lub dochodach na tym samym poziomie. Konceptę prawdy można osłabiać, aż po konieczność dodawania do niej za każdym razem „jawi się tak jedynie w danej kulturze”, aczkolwiek bez niej trudno by było się porozumieć i podejmować realne wyzwania społeczne. Ponadto doświadczenie dialogu międzykultu-

rowego wskazuje na to, że istnieją pewne ponadkulturowe i wspólne wszystkim ludziom schematy poznawcze, dzięki którym można też mówić o *pełnej intersubiektywności* w stosunku do pewnego wy-cinka doświadczenia ludzkiego. Te wspólne wszystkim kulturom elementy w procesie poznawczym nie muszą być uświadomione, a jedynie jakby na zasadzie anamnezy uświadamiane po zetknięciu z inną kulturą i przyjęte jako coś oczywistego. Realność międzykulturowa jawi się tutaj zatem jedynie jako część wspólna wszystkich światów subiektywnie i oddzielnie przeżywanych przez każdą osobę. Przy tak minimalistycznie zdefiniowanej realności, stanowisko realizmu w ekonomii wydaje się zasadne lub przynajmniej niepostulujące na-zyt wiele. Można by jednak powiedzieć, że nadal jest to konstruktywizm tylko innego rodzaju, gdzie zamiast nieprzezwycięzalnych uwarunkowań kulturowych pojawiają się uwarunkowania aparatu poznawczego człowieka, skoro nie ma sposobu wyjścia poza *pełną intersubiektywność*. O ile w przypadku nauk przyrodniczych, jeśli mają one ambicje stawiać tezy ontologiczne, zarzut ten uznają za zasadny, to w przypadku ekonomii nie, gdyż nie ma sensu mówić o bytach społecznych poza *pełną intersubiektywnością* społeczeństwa, które tworzy ludzkość. Pomimo to z pewnością nadal bardzo trudnym zagadnieniem z perspektywy realizmu pozostaje określenie stopnia prawdziwości konstruowanych wyjaśnień.

Prezentowane w niniejszym opracowaniu stanowisko można umieścić na styku realizmu i konstruktywnego empiryzmu Basa van Fraasena, aczkolwiek nie przedkłada ono szczegółowości opisu ponad trafność schematu przy danym celu badacza. Tym samym dopuszcza możliwość prawdziwych wyjaśnień zjawisk społecznych – w obrębie *pełnej intersubiektywności* – jednocześnie zwracając uwagę na duże problemy związane z ich osiągnięciem i oceną. Podstawowym wnioskiem jednak jest to, że *pełna intersubiektywność*

zjawisk społecznych staje się niejako ich obiektywnością, a zatem można mówić o realnych zjawiskach i mechanizmach w gospodarce, nawet jeśli nie istnieją one poza ludzkimi umysłami.

Bibliografia

- Gorazda, M., 2014. *Filozofia ekonomii*, seria: *Bramy Nauki*. Kraków: Copernicus Center Press.
- Grobler, A., 2000. *Prawda a względność*. Kraków: Wydawnictwo Aureus.
- Grobler, A., 2006. *Metodologia nauk*, seria: *Kompendia Filozoficzne*. Kraków: Wydawnictwo Aureus – Wydawnictwo Znak.
- Grzegorzczkova, R., 1998. O rozumieniu prototypu i stereotypu we współczesnych teoriach semantycznych. W: Anusiewicz, J. i Bartmiński, J. red. *Stereotyp jako przedmiot lingwistyki: teoria, metodologia, analizy empiryczne*, seria: *Język a Kultura* 12. Wrocław: Towarzystwo Przyjaciół Polonistyki Wrocławskiej, ss. 109–115.
- Hardt, Ł., 2013. *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*, seria: *Academia Oeconomica*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Judycki, S., 2004. *Świadomość i pamięć: uzasadnienie dualizmu antropologicznego*, seria: *Źródła i Monografie/Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego* 258. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Leszczyński, D., 2016. Poszukiwanie prawdy czy gra interesów? *Filozofuj!* [Online], (4(10)), ss. 15–17. Dostępne na: <<https://filozofuj.eu/damian-leszczynski-poszukiwanie-prawdy-gra-interesow/>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].
- Mäki, U., 2009. Realistic realism about unrealistic models. W: Kincaid, H. i Ross, D. red. *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*. Oxford; New York: Oxford University Press, ss. 68–98.
- Popper, K.R., 2002. Cel nauki. *Wiedza obiektywna: ewolucyjna teoria epistemologiczna* (A. Chmielewski. Tłum.). Wyd. 2, seria: *Biblioteka Współczesnych Filozofów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, ss. 231–246.

- Przymeński, A., red., 2008. *Socjologia: wykłady i materiały do ćwiczeń*, seria: *Materiały Dydaktyczne/Akademia Ekonomiczna w Poznaniu* 223. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Schütz, A., 1984. Potoczna i naukowa interpretacja ludzkiego działania. W: Mokrzycki, E. red. *Kryzys i schizma. Antyscjentystyczne tendencje w socjologii współczesnej* (D. Lachowska. Tłum.). Warszawa: PIW, ss. 137–192.
- Twardowski, K., 1900. *O tak zwanych prawdach względnych* [Online]. Lwów: nakł. Senatu Uniwersytetu Lwowskiego. Dostępne na: <<http://pbc.biaman.pl/Content/3081>>.
- Zboron, H., 2009. *Teorie ekonomiczne w perspektywie poznawczej konstrukttywizmu społecznego*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Zboron, H., 2014. Podział nauk a miejsce i status ekonomii. *Studia Ekonomiczne* [Online], (3 (82)), ss. 381–399. Dostępne na: <<http://www.inepan.waw.pl/images/pliki/SE/SE%202014%203%20-%20Zboron.pdf>> [ostatni dostęp: 26 sierpnia 2019].

W poszukiwaniu racjonalności ekonomicznej w dziełach Adama Smitha

Krzysztof M. Turek

Stowarzyszenie Studentów i Absolwentów Wydziałowej Indywidualnej
Ścieżki Edukacyjnej – „WISE”

In search of the assumption of economic rationality in Adam Smith's thought

Abstract

In Adam Smith's *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* the term 'rational' occurs only twice. Neither of these uses assigns the property of rationality either to human beings or to economic agents. Despite that, Smith is widely recognised as the founder of modern mainstream economics, a science which is defined by the assumption of the rationality of an economic agent. This paper aims to locate and discuss the notion of rationality which is implied by Smith's work. To achieve that a double-track approach is taken. First, the current paper reconstructs Smith's general view on human nature which was presented mainly in his earlier book *The Theory of Moral Sentiments*. This is followed by a discussion of Smith's theses on selected mechanisms which drive the economy as presented in *The Wealth of Nations*.

Keywords

rationality, Adam Smith, optimization, self-love, sympathy, invisible hand.

Wstęp

Adam Smith uważany jest za twórcę pierwszego naukowego systemu ekonomii, a przez to za ojca tej dyscypliny. Data pierwszego wydania *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1776) wyznacza natomiast symboliczny początek ekonomii (Samuelson i Nordhaus, 2000, s. 25). Ekonomię definiować można jako naukę o gospodarowaniu (Milewski, 2003, s. 17) rozumianym jako produkcja, dystrybucja, konsumpcja i handel środkami służącymi do zaspokojenia ludzkich potrzeb lub też jako naukę o tym, jak decydujemy o wykorzystaniu rzadkich i mających alternatywne zastosowanie zasobów (Black, 2008; Samuelson i Nordhaus, 2000). Niezależnie od tego, w swoim przedmiocie badań nauka ta odwołuje się do pewnego typu decyzji i działań ludzi. Z tego powodu ekonomiści przyjmują pewien zestaw założeń na temat tego, jaki jest i jak działa podmiot w szeroko rozumianym obszarze działalności gospodarczej.

Zgodnie z najpowszechniej przyjmowaną i najbardziej wpływową w historii ekonomii i filozoficznych rozważań na temat ekonomii wizją podmiotu gospodarującego, przyjmuje się, że jest on przede wszystkim istotą racjonalną. Rozważając kwestię założenia o racjonalności podmiotu gospodarującego, możemy wyróżnić dwa zagadnienia. Po pierwsze, jaki jest jego teoretyczny status, czyli czy występuje jako abstrakcyjne założenie, czy też jako realistyczny opis rzeczywistości. Po drugie, jaka jest jego treść, czyli jakie cechy składają się na racjonalność ekonomiczną. W toku rozwoju ekonomii, znaleźć możemy teorie w różny sposób odnoszące się do obu postawionych pytań.

Pierwszych prób sformułowania koncepcji „człowieka ekonomicznego”, które rozwiązują oba te problemy, szukać należy w dziele Johna Stuarta Milla (Persky, 1995, s. 222). W eseju *O definicji ekono-*

mii politycznej i o właściwej jej metodzie dociekań Mill – w zgodzie ze swoim apriorycznym podejściem – pisze następujące słowa (Mill, 2000, s. 101):

Geometria zakłada arbitralną definicję prostej, „która ma długość, ale nie szerokość”. W ten sam sposób ekonomia polityczna zakłada arbitralną definicję człowieka jako bytu, który niezmiennie czyni to, co pozwala mu osiągnąć największą ilość dóbr niezbędnych do życia, dla wygody lub dla luksusu, przy zaangażowaniu najmniejszej ilości pracy i wysiłku fizycznego.

W innym miejscu Mill (2000, s. 97) mówi że ekonomia polityczna postrzega człowieka jako istotę, która

pragnie posiadać bogactwo i która zdolna jest oceniać porównywalną skuteczność środków, prowadzących do tego celu.

W ekonomii Milla założenia dotyczące podmiotu są upraszczającymi idealizacjami, które mają umożliwić rozwój teorii. W intencji autora nie jest to pełny opis ludzkiej natury. Składają się na niego tylko dwa elementy: motywem działań podmiotu ekonomicznego jest poprawianie własnej sytuacji materialnej oraz zdolność do optymalizacji swych działań prowadzących do tego celu. Te dwie cechy określiły charakter człowieka ekonomicznego (*homo oeconomicus*), choć sam termin *economic man* został użyty nie przez Milla, a przez jego krytyków (Persky, 1995, s. 222).

W okresie rozwoju ekonomii neoklasycznej (druga połowa XIX wieku), obserwować możemy inne podejście reprezentowane przez tak wpływowe dla rozwoju ekonomii postacie, jak Francis Edgeworth i Alfred Marshall. Ten pierwszy (Edgeworth, 1881, s. 16) stwierdził, iż

pierwszą zasadą ekonomii jest to, że podmiot jest powodowany jedynie dbałością o własny interes.

I mimo że twierdzenie to nie obejmuje natury człowieka w całości, właściwe jest dla dwóch obszarów życia: wojny i kontraktów (Edgeworth, 1881, s. 52). Z kolei Marshall, który prawa ekonomiczne traktował jego wskazanie typowych tendencji (Marshall, 1925, s. 94-95), dodaje, że w wypadku ekonomii chodzi o te zachowania, których motywy można mierzyć ceną pieniężną. I pomimo iż przyznaje on, że pomiędzy jednostkami mogą zachodzić różnice, to:

W ogólnych wynikach tych badań różnorodność i niestałość działania indywidualnego znika we względnie prawidłowym zespole działań wielkiej ilości ludzi.

Na takim gruncie powstało wiele uznawanych do dziś za podstawowe koncepcji ekonomicznych. Ekonomści okresu neoklasycznego, zachowując treść założenia o podmiocie ekonomicznym, jaki nadał mu Mill, starali się uczynić je realistycznym. Z abstrakcyjnego założenia, podobnego do geometrycznych definicji, staje się twierdzeniem oddającym naturę rzeczywistości gospodarczej.

Kolejnym ważnym krokiem w rozwoju koncepcji racjonalności ekonomicznej jest pojawienie się w XX wieku tak zwanej teorii racjonalnego wyboru. W miejsce klasycznego i neoklasycznego pożądanego bogactwa i mierzenia motywów ceną pieniężną, wprowadza bardziej ogólną kategorię: „preferencje” (Hausman, McPherson i Satz, 2017, s. 119). Podmiot działa racjonalnie, jeśli jego zbiór preferencji spełnia warunki racjonalności oraz jeśli spośród dostępnych alternatyw wybiera taką, którą preferuje najbardziej. Preferencje podmiotu są racjonalne, jeśli ich zbiór spełnia dwa warunki formalne: przechodniości i kompletności. Preferencje podmiotu A są przechodnie wtedy i tylko wtedy, gdy dla wszystkich alternatyw (przedmio-

tów wyboru bądź oceny) x , y i z , jeśli A preferuje x nad y oraz y nad z , to preferuje x nad z . Warunek kompletności preferencji jest spełniony wtedy, gdy dla wszystkich możliwych alternatyw x i y , przed jakimi stoi podmiot A , preferuje on albo x albo y lub jest obojętny między x i y . Innymi słowy, nie istnieje para możliwości, co do których podmiot nie ma preferencji. Preferencje podmiotu są podstawą do przypisania mu funkcji użyteczności, czyli dopasowania wartości użyteczności otrzymanych z realizacji poszczególnych preferencji. W zależności od wersji teorii racjonalnego wyboru, możemy mówić o porządkowej lub kardynalnej funkcji użyteczności. Pierwsza wersja oddaje tylko hierarchię preferencji jednostki, podczas gdy w wypadku drugiej znaczące są również absolutne wartości użyteczności. Podmioty w swych decyzjach ekonomicznych dążą do maksymalizacji swojej użyteczności.

Treść tego założenia – podobnie jak w poprzednich wersjach – określa, że podmiot cechuje dbałość o własny interes (własne preferencje) oraz zdolność do optymalnych zachowań. W wymiarze tym teoria racjonalnego wyboru podobna jest do koncepcji Milla, Edgewortha czy Marshalla. Istotną zmianą jest wprowadzenie pojęcia preferencji, które nie musi oznaczać zdobywania rzeczy materialnych ani spełniania potrzeb własnych podmiotu. Ktoś może nad bogactwo preferować dobre relacje międzyludzkie lub może preferować spełnienie potrzeb członka rodziny bardziej niż swoich własnych. Warunki racjonalności w tym wydaniu są formalne i ujęte w języku teorii mnogości. Nie odwołują się do treści poszczególnych preferencji. Odnosnie do statusu tego założenia w teorii racjonalnego wyboru, wydaje się, że należy uznać, że ma ono realistycznie oddawać podstawowy mechanizm podejmowania decyzji (Hausman, McPherson i Satz, 2017, s. 120):

Przyjmując iż „preferencje” obejmują wszystko, co odnosi się do wyboru tj. iż są zupełnymi porównawczymi ocenami (*total comparative evaluations*), przyjmujemy jednocześnie punkt widzenia ekonomistów. Traktują oni wybory jako działania wynikające z ograniczeń, preferencji i oczekiwań (albo przekonań).

Wskazuje na to również fakt, że najgłośniejsza krytyka koncepcji opartych na teorii racjonalnego wyboru płynie ze strony ekonomii behawioralnej, a więc dziedziny bazującej na empirycznych badaniach, sprawdzających ludzkie mechanizmy podejmowania decyzji. Realizmu tej teorii można łatwo bronić ze względu na dużą pojemność pojęcia preferencji.

W historii rozwoju koncepcji racjonalności ekonomicznej wskazać możemy różne sformułowania treści, które wiążą się z tym założeniem. W tym obszarze nastąpiło przejście od interpretacji działań ekonomicznych jako motywowanych wyłącznie zdobyciem bogactwa do odwoływania się do preferencji. Zawsze jednak jednostka ujmowana była jako działająca – w rozumianym w pewien sposób – interesie własnym (zwiększanie bogactwa, spełnianie potrzeb, realizacja preferencji). Ponadto, już od sformułowania Milla, racjonalność ekonomiczna wiązała się ze zdolnością porównywania środków do osiągnięcia swojego celu i skłonnością do wyboru tych najbardziej optymalnych.

Niniejszy tekst stanowi próbę odpowiedzi na pytania, czy u „ojca ekonomii” podmiotom ekonomicznym przypisywane są cechy, które później rozwiną się w świadomie formułowaną i dyskutowaną koncepcję racjonalności ekonomicznej oraz jaki był teoretyczny status poglądów Smitha na naturę działań ekonomicznych.

Smith nie sformułował założenia o racjonalności podmiotu gospodarującego bezpośrednio. W jego głównym ekonomicznym

dziele – *Bogactwie narodów* termin „racjonalny” (*rational*) pada jedynie dwukrotnie (Smith, 2007a, s. 603 i 612). Żadne z tych użycie nie odnosi się natomiast do własności podmiotu. Pierwszy raz Smith pisze o „racjonalnej religii”, czyli o pewnej dyskutowanej w jego czasach ideologii. Za drugim razem wspomina o „racjonalnej rozmowie”, która zgodnie z jego argumentacją za publicznym finansowaniem edukacji, miała nie być możliwa pomiędzy osobami bez podstaw wykształcenia. Smith nie wyraził również *explicite* teorii racjonalności ekonomicznej. Dlatego trzeba będzie poszukiwać przesłanek zawartych w wielkim dziele Adama Smitha *implicite*. W tym celu przeanalizowane zostaną poglądy Smitha na człowieka i naturę jego działań, które najpełniej zawarte zostały w drugim z wielkich dzieł Smitha – *Teorii uczuć moralnych*. Przedmiotem analiz będą również opisane w *Bogactwie narodów* główne mechanizmy życia gospodarczego.

1. *Das Adam Smith Problem* i koncepcja natury ludzkiej

Pomimo iż od pierwszego zdania *Teorii uczuć moralnych* Smith (1989, s. 5) odwołuje się do natury człowieka, nie należy wnosić, że uznawał on istnienie istoty człowieka w znaczeniu przyjmowanym w sporze o uniwersalia przez realistów. Jego nominalistyczne podejście badawcze można określić jako empiryzm i realizm, w sensie stronienia od niepopartych doświadczalną rzeczywistością spekulacji. Był on również przedstawicielem orientacji w filozofii brytyjskiej, która jako maksymę przyjmowała trzymanie się zdrowego rozsądku. Filozofia *common sense* stawiała sobie za zadanie dokładne i krytyczne rozwijanie oraz badanie poglądów zawartych w naszych

codziennych i prostych intuicjach. Podejście Smitha motywowane powyżej wymienionymi poglądami umożliwiło dokładne, jak na ówczesne czasy, a i po dziś dzień imponujące, zbadanie gospodarki, która jest sferą mocno przywiązaną do konkretów i aktywności dnia codziennego¹. Analizując otaczające go zjawiska, Smith dostrzegał pewne tendencje zachowań i powtarzające się motywy, jakimi ludzie się kierują. W ten sposób należy rozumieć „naturę” człowieka w jego ujęciu, choć Smith daleki jest również od poglądu, jakoby człowiek był prosty i jednowymiarowy (Lubiński, 2019).

W drugiej połowie XIX wieku w Niemczech został sformułowany interpretacyjny problem znany jako *Das Adam Smith Problem*. Polegał on na rzekomej sprzeczności obrazu prospołecznej i altruistycznej istoty, jaki wyłania się z treści *Teorii uczuć moralnych* a samolubnym, egoistycznym obrazem, który daje się odnaleźć w *Bogactwie narodów*. Jednak współcześnie badacze i komentatorzy Smitha prawie powszechnie zgadzają się, że ów problem bierze się z niedokładnego zrozumienia intencji szkockiego filozofa, nie zaś z faktycznej sprzeczności prezentowanych przez niego treści (Wilson i Dixon, 2006). Pierwsze wydanie *Teorii uczuć moralnych* pochodzi z 1759 roku. *Bogactwo narodów* pierwszy raz wydane zostało w 1776 roku. Jednak najpóźniejsza wydana za życia Smitha edycja *Teorii uczuć moralnych* jest z roku 1790, a *Bogactwa narodów* z 1789 roku. Tym bardziej wiarygodna jest teza, że pomiędzy *Bogactwem narodów* i *Teorią uczuć moralnych* nie ma sprzeczności. Wręcz przeciwnie, osią zawartej analizy będzie identyfikacja bliskich relacji pomiędzy pozornie przeciwnymi uczuciami miłości własnej i współczucia².

¹ Dokładniejsze omówienie metodologii Adama Smitha odnaleźć można np. w (Fleischacker, 2005, rozdz. I–III; Myers, 1983, rozdz. 8 i 9).

² Adam Smith korzysta z angielskiego terminu *sympathy*, który ma inne znaczenie niż polskie słowo „sympatia”, a zdecydowanie bliżej jest mu do polskiego „współczucia”.

W *Teorii uczuć moralnych* przedstawiona zostaje koncepcja człowieka jako istoty wyposażonej we współczucie, które Smith opisuje jako przyrodzoną zdolność i skłonność do dzielenia odczuć innych. Coś, co czyni osoby wokół nas smutnymi, również i nas zasmuca, a jeśli coś osoby wokół nas cieszy, i nam jest radośniej. Współczucie bazuje na akcie wyobraźni, dzięki której jesteśmy w stanie poczuć, jak to jest być kimś innym w danej sytuacji. Nasze uczucia prawdopodobnie nie będą tej samej mocy – z racji tego, że odczuwamy je pośrednio – ale będą tego samego rodzaju. Nasza skłonność do współczucia jest dodatkowo wzmacniana tym, że wzajemne odczuwanie jest po prostu przyjemne. Adam Smith (2005, s. 9) pisze, że „nic nie przynosi więcej przyjemności jak obserwować w innym człowieku współodczuwanie wszystkich emocji, które wypełniają naszą własną pierś”. Te wrodzone mechanizmy emocyjne mają konsekwencje w postaci tego, że człowiek ma tendencję do brania pod uwagę, jak inne osoby czują się w związku z jego zachowaniem. I nie chodzi tylko o tych, którzy są pod bezpośrednim wpływem naszych działań, ale również osoby trzecie, które obserwują, jak zachowujemy się względem innych. W tych poglądach Smitha, z których wyłania się obraz działającego prospołecznie i biorącego pod uwagę interesy innych człowieka, należy podkreślić dostrzeżony przez niego wpływ czynnika bliskości lub dystansu pomiędzy osobami. Im bardziej się z kimś utożsamiamy, tym mocniej współodczuwamy i na odwrót. O wiele mocniej nasze współczucie działa względem własnego dziecka niż mieszkańca drugiej strony globu, którego nigdy nawet nie widzieliśmy.

Ten ostatni argument zwraca naszą uwagę na fakt, że wpływu współczucia nie należy przeceniać a mocy tego uczucia w motywowaniu naszych działań nie należy absolutyzować. Ludzie mają tendencję do działań opartych na współczuciu, jednak może się ona

realizować w większym bądź mniejszym stopniu. Muszą więc występować inne czynniki motywujące ludzkie postępowanie – Smith dostrzega je w miłości własnej. Ta motywacja do działań mocniej podkreślana jest w *Bogactwie narodów*, jednak już w *Teorii uczuć moralnych* zostaje dostrzeżona i omówiona jej rola. Miłość własna – podobnie jak współczucie – jest silnie zakorzenioną, ale nie absolutną motywacją ludzkich działań. Ronald Coase (1976, s. 9) dodatkowo zwraca uwagę na fakt, że opisane powyżej mechanizmy przejawiania się i funkcjonowania współczucia w jednostkowych wyborach i życiu społecznym są uzasadniane również przez miłość własną. O innych dbamy, ponieważ czujemy się tak, jak oni oraz przyjemność wzbudza w nas współodczuwanie, ponadto chcemy wypadać na godnych pochwały i podziwu. Adam Smith (2005, s. 69) pisał:

Natura [...] nie potraktowała nas na tyle nieżyczliwie, by obdarzyć nas jakąś cechą, która jest w każdym aspekcie zła, lub taką, która by była bezwzględnie obiektem godnym pochwały i podziwu.

Miłość własna może przyczyniać się do dobrych i prospołecznych czynów. Jest to szczególnie ważne z punktu widzenia ekonomii.

Wzgląd na nasze prywatne szczęście i własny interes w wielu sytuacjach występuje pod postacią bardzo chwalebnych reguł postępowania. Zwyczaje związane z handlem, przemysłem, poufnością, uważnością czy aplikacją pomysłów są generalnie rzecz biorąc wyrobione przez motyw dbania o własny interes, a mimo to ich posiadanie jest jednocześnie uważane za jakość godną pochwały, która zasługuje na szacunek i aprobatę wszystkich (Smith, 2005, s. 277).

Miłość własna rozumiana była przez Smitha jako jeden z czynników motywujących ludzkie czyny, który wchodzi w relacje z innymi,

również altruistycznymi pobudkami, i przejawia się jasno w działaniach gospodarczych. Działania te z jednej strony mają zapewnić osobom spełnienie w jak największym stopniu ich potrzeb związanych z przeżyciem, z drugiej, przez gromadzenie bogactwa zaspokajają ludzką ambicję i próżność. Pisząc o ambicji Adam Smith twierdził, że odegrała ona kluczową rolę w rozwoju cywilizacji oraz gospodarki (Smith, 1969, s. 164).

Według Smitha nasze działania, w tym te gospodarcze, powodowane są motywami irracjonalnymi, w tym sensie, iż są to wrodzone emocje: współczucie i miłość własna. Każda z nich przejawia się w różnych formach, takich jak dobroć, chęć pomocy, poświęcenie, chciwość, próżność, ambicja, pracowitość, oszczędność. W różnych sytuacjach poszczególne z tych czynników grają różne role i są mniej lub bardziej decydujące. Zależy to m.in. od osobistego ukształtowania jednostki oraz tego, czy pozostałe zaangażowane w danej sytuacji osoby są bliskie czy obce. Adam Smith jest dodatkowo zdania, że wszelkie te rządzące człowiekiem pasje mają wspólne ugruntowanie, jakim jest chęć przetrwania i zachowania gatunku (Smith, 1969, s. 69). Cechuje to wszystkie istoty żywe, w tym człowieka. Dbanie o realizację tego głównego celu nie zostało jednak, jak pisze Szkot, pozostawione „wolnym i niepewnym dociekaniom naszego rozumu” (Smith, 1969, s. 69), tylko naturalnemu usposobieniu, w którym na pozór sprzeczne motywy harmonijnie się uzupełniają.

2. Podmiot działań gospodarczych w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*

Aby wyciągnąć wnioski dotyczące podmiotu ekonomicznego w teorii Smitha, należy poddać analizie jego poglądy na temat głównych

mechanizmów odpowiadających za dynamikę wydarzeń gospodarczych. W badaniu gospodarki, Smitha przede wszystkim interesowała perspektywa, obejmująca całość systemu gospodarczego. Sam tytuł *Bogactwa narodów* wskazuje na to, w jaki sposób postrzegał on swoją rolę jako badacza oraz jak postrzegał tworzącą się nową naukę. Pytanie o przyczyny i naturę bogactwa całego narodu, czyli rozwój gospodarczy całego systemu, jest przez niego umieszczany w centrum pola badawczego. W zgodzie z późniejszą terminologią, można więc powiedzieć, że Smith w pewnym sensie za pierwotny przedmiot zainteresowania brał makroekonomię. Odróżniamy ją od mikroekonomii, która swą uwagę ogniskuje na badaniu działań pojedynczych podmiotów – osób lub przedsiębiorstw. Perspektywa makroekonomiczna Adama Smitha znajdzie wyraz również w uzyskanych w tej pracy wnioskach.

Mówiąc o ekonomii Adama Smitha, często przywołuje się poniższe stwierdzenie (Smith, 2007b, s. 20):

Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu i nie mówimy im o naszych własnych potrzebach, lecz o ich korzyściach.

Zdanie to interpretować można co najmniej na dwa sposoby. Z jednej strony można twierdzić, że oznacza ono, iż w działaniach gospodarczych ludzie są istotami w zupełności samolubnymi. Jest to jednak nazbyt powierzchowna interpretacja. Cytowane zdanie można interpretować jako wyraz tezy, że relacje gospodarcze nie wymagają koniecznie dobroci i współczucia, aby mogły zachodzić. Jest to zdecydowanie słabsza teza, która nie prowokuje sprzeczności z tezami *Teorii uczuć moralnych*. Gospodarując, podmioty wchodzą w rela-

cje z ogromną liczbą osób, również nieznajomych, w wypadku których współczucie działa zdecydowanie słabiej. Przetrawanie piekarza, u którego kupujemy bułki, niekoniecznie postrzegamy jako istotną część naszego własnego losu i naszego przetrwania, jak ma się to w wypadku rodziny i znajomych. Dlatego badając gospodarkę właściwym jest zakładać, że ludzie na dwubiegunowej płaszczyźnie motywacji współczucie-miłość własna, będą zbliżali się w kierunku krańca samolubnego. Ekonomia powinna brać to pod uwagę. Ta lekcja przeniknęła do świadomości ekonomistów i weszła w skład założenia o racjonalności podmiotu gospodarującego. Wydaje się wręcz, że czasami oddziaływała za mocno, gubiąc humanistyczne tło, które towarzyszyło Smithowi, spłaszczając tym samym i wulgaryzując do jednego wymiaru zakładaną koncepcję człowieka.

Kolejny wątek choć może na pierwszy rzut oka wydawać się banalny, to wchodzi jednak w skład Smithowskich poglądów na interesujące nas kwestie. Rozwój gospodarki możliwy jest dzięki temu, że człowiek wyposażony jest w rozum, który umożliwia mu kategoryzowanie świata oraz wykształcenie złożonych form komunikacji. Rozwój produkcji i handlu wymaga określonego stopnia inteligencji. Tylko ludzie mają wystarczająco rozumu, by móc technicznie obsługiwać działania rynkowe – pojmować i komunikować fakty i zależności, kalkulować, ustanawiać i przestrzegać prawo własności, projektować wiele scenariuszy alternatywnych oraz zawierać umowy. Samuel Fleischacker (2005, s. 19) zwraca uwagę, że z *Bogactwa narodów* wysnuć można wniosek, iż skłonność do wymiany i handlu jest czymś podstawowym dla człowieka. Twierdzi nawet, że wysoce prawdopodobnym jest, iż to konieczne następstwo faktu, że człowiek wyposażony jest w rozum oraz mowę.

Według Adama Smitha kluczowym czynnikiem rozwoju jakości i wzrostu ilości środków, które potrzebne nam są do przeżycia i za-

spokajania wyższych potrzeb, jest podział pracy. Innymi słowy, to dzięki podziałowi pracy możliwe jest powstanie i wzrost bogactwa narodów. Współcześnie uważa się, że od Smitha pochodzi „prawo podziału”, zgodnie z którym „jeżeli powtarzająca się praca jakiegś jednostki lub zespołu zostanie podzielona w ten sposób, że każdą czynność składową oddzielimy i wykonywać będziemy seriami na określonym poziomie specjalizacji, to ogólny nakład pracy i środków wytwórczych zmniejszy się” (Bielski, 1997). Pojawiające się w pierwszym rozdziale *Bogactwa narodów* argumenty wskazują na trzy główne korzyści, dzięki którym jest to możliwe. Po pierwsze, pracownicy wykonujący tylko określoną, wąską grupę zadań, specjalizują się, stają się mistrzami w tym, co robią. Specjalizacja pozwala wykonywać czynność szybciej i lepiej. Druga zaleta podziału pracy wynika z braku konieczności ciągłych zmian narzędzi i stanowiska pracy. Daje to znaczną oszczędność czasu. Po trzecie, dzięki specjalistycznej wiedzy, która może się kumulować w wyniku podziału pracy, może następować postęp technologiczny. Trzeba bardzo dobrze na czymś się znać, aby móc skonstruować maszynę, usprawniającą pracę.

Aby przedstawić kolejne charakterystyki podmiotu działań gospodarczych w myśli Smitha, wprowadzony zostanie współczesny podział pojęciowy na racjonalność instrumentalną i racjonalność teleologiczną (Bochenek, 1999, s. 12). Pierwsza związana jest z doбором i stosowaniem adekwatnych środków i działań do osiągnięcia posiadanego celu, abstrahując od tego, jaki on jest. Racjonalność instrumentalna jest więc relatywistyczna, uzależniona od dobranych poza jej obrębem celów. Racjonalność teleologiczna występuje na poziomie doboru celów – można wybrać to, co chcemy osiągnąć irracjonalnie lub racjonalnie. Pojęcie to zakłada w pewien sposób obiektywną hierarchię celów, z których każdy ewaluowany jest przez jego

stopień racjonalności lub irracjonalności w określonej sytuacji. Racjonalność teleologiczna nie jest więc pojęciem relatywnym. Działający podmiot adekwatnie lub nie rozpoznaje porządek, który nie jest przez niego skonstruowany. Jeśli wybiera cel stojący wysoko w tym porządku, działa racjonalnie. Powyżej wskazano, że na płaszczyźnie celów – według Adama Smitha – człowieka determinują wrodzone mechanizmy emotywne, a nie rozumowa ocena możliwości. Można więc stwierdzić, że według Smitha człowieka nie cechuje racjonalność teleologiczna.

Czytając *Bogactwo narodów* widać natomiast, że Adam Smith przyjmował, iż człowieka charakteryzuje cecha, którą uznać możemy za racjonalność instrumentalną. Zwróćmy dla przykładu uwagę na następujący fragment (Smith, 2007b, s. 423): „W każdym zawodzie wysiłek większości tych, którzy ten zawód wykonują, jest zawsze proporcjonalny do konieczności zmuszającej ich do wykonywania tego wysiłku”. Po tym stwierdzeniu Smith rozwija wątek sytuacji, kiedy konkurencja zmusza do podwyższania doskonałości w wykonywaniu własnego zawodu, aby utrzymać wymagany do życia poziom zysków. W tym fragmencie widać, że analizując pewne zjawiska z obszaru gospodarczego, Adam Smith przyjmuje, że podmioty reagują na warunki otoczenia w pewien regularny sposób. To, ile wysiłku ktoś włoży w pracę, nie jest zależne od ślepego losu, ale od konkretnej sytuacji i tego, jak postrzega ją działający podmiot. Osoba wykonująca jakiś zawód kalkuluje, ile wysiłku musi wykonać i adekwatnie do tego podejmuje pewne akcje. Nie należy przypuszczać, że podmiot będzie marnować swoje zasoby w postaci energii na coś, co nie pomoże jej spełnić celu, jakim jest utrzymanie się na rynku. Racjonalne kalkulacje pojawiają się na niższym poziomie determi-

nant ludzkiego działania. Są mniej zasadnicze niż chęć przetrwania i zachowania gatunku oraz wynikające z niej instynkty i wbudowane mechanizmy emotywne, są im instrumentalnie podporządkowane.

Kolejne twierdzenia Smitha, które dotyczą generalnych mechanizmów funkcjonowania gospodarki, związane są z pojęciami ceny naturalnej i ceny rynkowej oraz popytu efektywnego. Piszac o cenie naturalnej danego dobra lub usługi, Smith twierdzi, że na cenę w ogóle składają się trzy elementy: 1) koszt pracy, która była potrzebna do wyprodukowania dobra; 2) zysk z zainwestowanego kapitału, czyli zwrot z inwestycji osoby dostarczającej niezbędne materiały i warunki do produkcji lub kupca, który nabywa towar, aby go sprzedać oraz 3) renta gruntowa, czyli koszt podstawowego dla działalności gospodarczej zasobu – ziemi. Twierdzi on, że dla danego miejsca i czasu koszt pracy, zysk z kapitału oraz renta gruntowa mają pewną określoną wartość naturalną (Smith, 2007b, s. 66). Czyli gdy nie ma żadnych wyjątkowych okoliczności, dla przykładu praca dowolnego piekarza w mieście potrzebna do wyprodukowania bochenka chleba ma taką samą wartość równą x . Popyt efektywny Smith definiuje jako zgłaszany na dane dobro popyt z realnym pokryciem finansowym na poziomie ceny naturalnej. Odróżnia go od popytu absolutnego, który może być zgłaszany w oderwaniu od realiów gospodarczych. Dla przykładu, osoba niezamożna może chcieć posiadać zdobioną złotem karocę i być w stanie zapłacić za to jedną monetę. Jednak jej cena naturalna wynosi 20000 monet. Takiego popytu nie zaliczamy do popytu efektywnego, ponieważ nie jest on tożsamy z gotowością zakupu towaru dostarczonego w cenie na poziomie naturalnym, a więc nie jest w stanie sprawić, aby ten towar pojawił się na rynku.

Po wyjaśnieniu tych pojęć, w rozdziale siódmym *Bogactwa narodów* („O naturalnej i rynkowej cenie towarów”) Smith opisuje, jak

według niego działa mechanizm rynkowy, czyli jak ustala się ilość włożonych w pewne procesy środków wytwórczych i jak kształtuje się poziom ceny, po której ostatecznie dokonywane są transakcje. Zależność, którą obserwuje, jest prosta i opiera się na stosunku ilości dostarczonych na rynek towarów do wielkości popytu efektywnego. Jeśli ilość towaru jest mniejsza niż wielkość popytu efektywnego, który może pokryć naturalne stopy zysku z kapitału, renty gruntowej i wynagrodzenia za pracę, nie każdy zgłaszający popyt efektywny jest w stanie nabyć dobro. Wtedy pomiędzy kupującymi zaczyna się współzawodnictwo o dobra, które prowadzi do tego, że niektórzy gotowi są zapłacić więcej, niż wynosi cena naturalna. W takim wypadku cena rynkowa dobra rośnie. Dodatkowo, posiadacze kapitału, ziemi lub zasobów pracy, widząc w danej gałęzi zyski przewyższające poziom naturalny, przenoszą tam swoje zasoby. Powoduje to zniwelowanie niedoboru na rynku lub wręcz powstanie nadwyżki. Jeśli ilość dostarczonego na rynek towaru jest większa od poziomu, na jakim zgłaszany jest popyt efektywny, to do współzawodnictwa zmuszeni są producenci. Aby sprzedać swoje towary, muszą obniżyć cenę poniżej naturalnej, ponieważ sam popyt efektywny nie wystarcza do skonsumowania podaży. Taka sytuacja wiąże się z odpływem kapitału, ziemi i pracy do gałęzi, w których stopy zwrotu, płace lub renty są wyższe. Zależnie od stosunku zrealizowanej podaży do popytu efektywnego, cena rynkowa może różnić się od ceny naturalnej i być większa lub mniejsza. Jednak stan odchylenia inicjuje mechanizmy, które powodują niwelowanie się różnicy. Dlatego Smith pisze, że cena naturalna stanowi „*cenę centralną*” czyli taką, „ku której ustawicznie ciążą ceny wszystkich towarów” (Smith, 2007b, s. 70).

Adam Smith w ten sposób tłumaczył dwa kluczowe dla ekonomii problemy: w jaki sposób kształtuje się cena danego dobra oraz co determinuje ilość dóbr dostarczonych na rynek. W tych rozważaniach

możemy zrekonstruować założenia, jakie przyjmuje on na temat podmiotu działań rynkowych. Należy zauważyć, iż Smith musiał założyć, że podmioty biorące udział w działalności rynkowej, posiadają pewną wiedzę na temat warunków na rynku. Podmioty charakteryzuje także wyraźne dążenie do optymalizowania swoich zachowań rynkowych, czyli wykorzystywania zasobów w jak najbardziej efektywny sposób. To ważne założenia, które wejdą w skład ekonomii głównego nurtu i odegrają w nim ogromną rolę.

Oprócz przytoczonego już podziału na racjonalność teleologiczną i racjonalność instrumentalną, w literaturze funkcjonują również pojęcia racjonalności metodologicznej i racjonalności rzeczowej. Kryterium podziału jest tutaj charakter wiedzy posiadanej przez podmiot (a nie status celu, jak to miało miejsce wcześniej). Dodatkowo, ważne jest, że poziom wiedzy wpływa na to, czy działania przyniosą zaplanowany efekt. Zgodnie z racjonalnością metodologiczną, działanie podmiotu jest racjonalne, jeśli odpowiada posiadanej przez podmiot wiedzy, nawet jeśli ta rozmija się z rzeczywistością. Dlatego działanie można uznać za racjonalne metodologicznie nawet wtedy, gdy nie przynosi zamierzonego efektu. Racjonalność rzeczową można stwierdzić wówczas, „gdy dobór środków odpowiada prawdziwej, obiektywnie istniejącej sytuacji, tj. istniejącym rzeczywiście faktom, prawom i stosunkom” (Lange, 1978, s. 140). W tym wypadku podmiotowi przypisuje się pełną i obiektywną wiedzę (w interesującym nas wypadku na temat rynku). Dobierając odpowiednie środki do osiągnięcia celu, gdy nasza wiedza jest pełna, efekt jest zgodny z oczekiwaniami. Można powiedzieć, że racjonalność metodologiczna jest składową racjonalności rzeczowej. Jak ujmuje to Lange (1978, s. 140), „racjonalność metodologiczna jest właściwością działania jako sposobu postępowania; racjonalność rzeczowa jest sprawą adekwatności wiedzy, na której działanie się

opiera”. Choć opisane teorie nie wystarczą, aby podmiotowi w ekonomii Smitha przypisać wiedzę pełną, na pewno cechuje go jakieś zrozumienie sytuacji i mechanizmów gospodarczych, na bazie których podejmuje swoje optymalizacyjne decyzje. Adam Smith położył fundamenty pod podejście badawcze w ekonomii, które przyjmuje racjonalność rzeczową podmiotów gospodarujących jako założenie pozwalające formułować teorie opisujące mechanizmy gospodarcze.

3. Podmiot ekonomiczny w teorii Adama Smitha

Tomasz Kwarciański (2009) wyróżnia dwa poziomy racjonalności ekonomicznej. Po pierwsze, mamy do czynienia z racjonalnością mikro, czyli zestawem możliwych do wskazania cech pojedynczego podmiotu gospodarującego. Koncepcję takiej racjonalności można odnaleźć w dziele Adama Smitha, przy czym nie została ona wyrażona *explicite*. Można wskazać cztery następujące jej cechy:

1. Gospodarcze wybory podmiotów nie są zdominowane przez motywy altruistyczne, ponieważ w relacjach gospodarczych zazwyczaj nie mają do czynienia z bliskimi osobami.
2. Podmioty pojmują sytuację, w której się znajdują – mają wiedzę na temat sytuacji na rynku oraz różnego rodzaju stosunków, które na nim występują. Wiedzą na przykład, ile zasobów muszą wykorzystać, by przetrwać w swojej branży oraz jak zarządzać swoimi zasobami, aby zwiększać efekt ich wykorzystania w określonych warunkach popytowo-podażowych.
3. Potrafią dokonać operacji, którą późniejsza ekonomia opisze dokładniej i nazwie optymalizacją, czyli dążą do maksymali-

zacji uzyskanych efektów przy danym nakładzie zasobów lub minimalizacji ilości zasobów wykorzystanych do osiągnięcia określonego efektu.

4. Mają wystarczające zasoby intelektualne, by móc obsługiwać działania rynkowe – komunikować i pojmować fakty oraz zależności; kalkulować i projektować scenariusze alternatywne.

W swej ekonomii Adam Smith zakłada podmiot gospodarujący, który cechują racjonalność instrumentalna i pewna wiedza oraz zrozumienie rynku, a także który nie kieruje swych działań opierając się na altruizmie. W ten sposób kładzie on fundamenty pod opisany w wiekach późniejszych model *homo oeconomicus* oraz teorię racjonalności ekonomicznej.

Oprócz racjonalności w sensie mikro, można mówić również o racjonalności w sensie makro. Kwarciański (2009, s. 148) tłumaczy to pojęcie, pisząc że „miano racjonalności można również przypisać systemowi społeczno-gospodarczemu, który powstał w wyniku swobodnej działalności tych podmiotów [tj. podmiotów gospodarujących – K.T.]”. Według Adama Smitha, wolny rynek wymiany dóbr i usług niewątpliwie posiada taką cechę. Rynek jest rozwiązaniem racjonalnym między innymi dlatego, że stanowi kanał wykorzystania miłości własnej w sposób prospołeczny. Ponadto, wolne kształtowanie się cen i rozkładu wykorzystania zasobów powoduje coraz efektywniejsze ich wykorzystywanie. Rynek jest więc racjonalnym ustrojem życia gospodarczego. Racjonalność podmiotu gospodarującego u Adama Smitha przejawia się natomiast na poziomie konkretnych, jednostkowych wyborów rynkowych, jednak fundamentalne jest to, że ludzie w ogóle skłonni są do działań gospodarczych o charakterze rynkowym.

Do rozstrzygnięcia pozostaje pytanie o rolę założenia o racjonalności w teorii ekonomicznej Smitha. Na pewno nie jest to holistyczny pogląd na naturę człowieka w ujęciu Smitha. Wręcz przeciwnie, pokazuje on człowieka jako istotę w dużym stopniu altruistyczną. Jego rozważania w obszarze działań gospodarczych, aby były w pełni zrozumiane, muszą wchodzić w skład szerszego kontekstu jego poglądów na temat człowieka. Z tego powodu Deirdre McCloskey twierdzi, że Adama Smitha można wskazać jako ojca sposobu uprawiania ekonomii, który nazywa „humanomics” (McCloskey, 2016, s. 20). U Smitha rozważania ekonomiczne są częścią o wiele szerzej zakrojonych badań nad człowiekiem, jego życiem jednostkowym i społecznym. Późniejsza ekonomia stała się natomiast dziedziną bardziej techniczną i ograniczoną w doborze problemów. Przyczyniło się to do jej sukcesu i prestiżu nauki, którą często postrzega się jako mogącą udzielać kwantyfikowalnych, ostatecznych rozwiązań. Sam Smith w dużej mierze był jednak filozofem. U niego racjonalność widzieć należy w ogólniejszej teorii człowieka i dlatego *Bogactwo narodów* powinno się interpretować w świetle *Teorii uczuć moralnych*.

Nie sposób wyczerpać interesującego nas tematu bez dodania komentarza do bodaj najśłynniejszego pojęcia naszego autora. Adam Smith (2007b, s. 46) pisał:

gdy [człowiek] kieruje wytwórczością tak, aby jej produkt posiadał możliwie najwyższą wartość, myśli tylko o swym własnym zarobku, a jednak w tym, jak i w wielu innych przypadkach, jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, by zdążył do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć. Społeczeństwo zaś, które wcale w tym nie bierze udziału, nie zawsze na tym źle wychodzi. Mając na celu swój własny interes, człowiek często popiera interesy społeczeństwa skuteczniej niż wtedy, gdy zamierza służyć im rzeczywiście.

Ważnym kluczem do interpretacji tego, czym właściwie jest słynna „niewidzialna ręka”, jest główna teza książki *The Soul of Modern Economic Man* autorstwa Milтона L. Myersa. We wstępie pisze on następujące słowa (Myers, 1983, s. 2):

Przekonamy się, że ekonomia klasyczna powstała jako rozwiązanie problemu, który trawił niektóre z największych umysłów filozofii moralnej przez prawie wiek przed Adamem Smithem. Ten klasyczny problem odnosił się do relacji pomiędzy egoizmem (*self-interest*) a publicznym dobrobytem (*public welfare*). Zobaczymy, że ekonomia klasyczna powstała w wyniku rozwiązania problemu, który był intensywnie badany przez filozoficznych poprzedników Adama Smitha.

Smith w dziejach nauki kończy etap filozoficznych rozważań i rozpoczyna nowy etap – budowanie bogatych i złożonych wyjaśnień ekonomicznych. Jest on dziedzicem dorobku XVII i XVIII-wiecznych brytyjskich myślicieli, który – zgodnie z Myersem – rozpoczyna się od refleksji Thomasa Hobbesa. Metafora „niewidzialnej ręki” ma pokazać, że to, jaką istotą jest człowiek, sprawia, iż w naturalny sposób jesteśmy w stanie zagwarantować spełnienie naszych podstawowych celów: przeżycia i dobrostanu jednostkowego oraz gatunkowego (ze szczególnym naciskiem na grono bliskich). Dzieje się to na drodze podziału pracy i wymiany rynkowej. Rynek, aby działał w taki sposób, musi jednak opierać się na uczciwości, rozumianej jako wymiana oczekiwanych korzyści pomiędzy uczestnikami transakcji oraz jako dostęp do informacji o sytuacji rynkowej dla wszystkich uczestników. Tylko w tych okolicznościach ogólna efektywność wykorzystania zasobów zwiększa się do najwyższego

możliwego poziomu, a opisywane przez Smitha mechanizmy gospodarcze działają w modelowany przez niego sposób. Dobitnie pokazał to ostatni wielki kryzys gospodarczy.

Ta sama „niewidzialna ręka” sprawia, że ludzie w ogóle łączą się w funkcjonalne społeczeństwo. *Teorię uczuć moralnych* rozpoczyna charakterystyczne stwierdzenie (Smith, 1989, s. 5):

Jakkolwiek samolubnym miałby być człowiek, są niewątpliwie w jego naturze jakieś pierwiastki, które powodują, iż interesuje się losem innych ludzi, i sprawiają, że ich szczęście jest dla niego nieodzowne, choć jedyna przyjemność, jaką może stąd czerpać, to przyjemność oglądania tego.

Opisane w *Bogactwie narodów* mechanizmy życia gospodarczego rozwijają tę tezę i pokazują, w jaki sposób realizuje się ona w tym podstawowym obszarze życia społecznego. Koncepcja racjonalności ekonomicznej u Smitha stanowi próbę realistycznego opisu natury ludzkiej i rzeczywistości gospodarczej. Jej treść różni się od tego, co przyjmowało wielu późniejszych ekonomistów i właściwie zrozumiana może być tylko w kontekście całej filozofii Adama Smitha.

Zakończenie

Jak zaznaczono we wstępie, założenie o racjonalności podmiotu gospodarującego odegrało kluczową rolę w rozwoju ekonomii. Jednak jego kluczowa rola nie ogranicza się tylko do aspektów teoretycznych. Szeroko rozpowszechniona idea, że społeczeństwo kapitałistyczne formułowane jest przez racjonalne i mające na celu swój własny interes jednostki, stanowiła jedną z kluczowych przesłanek

w procesie kształtowania się ogólnej kultury rozwiniętego kapitalizmu. Francis Fukuyama (1989, s. 4), analizując stan społeczeństw późnego XX wieku, pisze:

W rzeczy samej, również na prawicy istnieje fenomen, który nazwać możemy szkołą materializmu deterministycznego spod znaku *Wall Street Journal*, która w małym stopniu ceni wagę ideologii i kultury, a która człowieka postrzega jako z gruntu racjonalną, maksymalizującą zysk jednostkę. Takiego typu jednostka oraz jej pościg za wartościami materialnymi w podręcznikach ekonomii przyjmowana jest za podstawę życia ekonomicznego w ogóle.

Tego typu orientacja, nazwana przez Fukuyamę imieniem organu najważniejszego wówczas centrum finansowego na świecie, ujmuje życie gospodarcze jako strefę wolną od czynników etycznych. Oferuje wręcz swoją własną moralność, obojętną na to, co w zgodzie z potocznym użyciem tego słowa nazwać możemy dobrym. W słynnym cytacie z filmu Olivera Stone'a *Wall Street* (1987) jeden z głównych bohaterów, bogaty finansista Gordon Gekko, formułuje *credo* tej moralności:

Moim przesłaniem dla Państwa jest, że chciwość, z braku bardziej odpowiedniego słowa, jest dobra. Chciwość jest słuszna, chciwość działa. Chciwość klaruje, przenika i ujmuje istotę postępowego ducha. Chciwość, we wszystkich swoich formach: chciwość życia, pieniądza, miłości, wiedzy odbiła swoje piętno na wszelkim rozwojowym ruchu ludzkości.

Okazuje się, że u Adama Smitha, ojca teorii dającej zaplecze dla rozwoju kapitalizmu i wielkiego zwolennika gospodarki rynkowej, szukać możemy inspiracji do sprzeciwu wobec kultury chciwości.

Aby w pełni zrozumieć jego dorobek, potrzebny jest szerszy, humanistyczny kontekst jego teorii. Odnaleziony u niego model racjonalności jednostki oparty jest na zupełnie innym rozumieniu moralności w życiu gospodarczym (zob. np. Przybyła, 2006).

Można powiedzieć, że u podstaw kulturowego pojmowania kapitalizmu, o którym pisał Fukuyama i które dało podstawy do usprawiedliwiania postawy moralnej podsumowanej w maksymie *greed is good*, leży neoklasyczne myślenie o podmiocie gospodarującym jako maksymalizatorze zysków, najpełniej wyrażone w przywołanych we wstępie tezach Edgewortha. Wynikający z poglądów Smitha obraz podmiotu ekonomicznego nie sugeruje, jakoby w sferze kontraktów postępował on jak na wojnie. Wręcz przeciwnie, życie gospodarcze i wszystkie zjawiska związane z podziałem pracy (zarówno w skali wspólnoty, przedsiębiorstwa, jak i całego społeczeństwa) są wynikiem tych samych cech natury ludzkiej, które leżą u podstaw naszego życia społecznego. W człowieku działają dwie potężne siły: miłość własna i współczucie. Choć na pozór są one przeciwne, pewna „niewidzialna ręka” zaprojektowała je w taki sposób, że tworzą one harmonię i idealnie się uzupełniają. Gdy dbamy o to, aby nam było dobrze, sprawiamy radość współczującym z nami osobom wokół. Robiąc coś dla innych, robimy też coś dla siebie, ponieważ dzielimy ich radość i przyjemność. Na tej zasadzie oparte jest życie społeczne. Dzięki temu gatunek ludzki jest w stanie przetrwać i rozwijać cywilizację, a poszczególne jednostki mogą osiągnąć dobrostan. Życie gospodarcze – jako kluczowa składowa życia społecznego – jest idealną egzemplifikacją tych mechanizmów. Kluczową siłą rynku jest to, że jednocześnie przynosi korzyść jednostkom, jak i całemu społeczeństwu.

Wracając jeszcze do wyjściowego tematu racjonalności, można powiedzieć, że natura uczyniła człowieka bytem, który pomimo tego,

że na bazowym poziomie motywacji dla swych działań jest istotą emotywną, to może realizować racjonalne działania. Myers (1983, s. 95) ujmuje to następująco:

Pragnienie aby handlować, wypływa z głębi ludzkiego charakteru. Powstaje ono na skutek silnych i bezpośrednich impulsów i jest właściwe całemu gatunkowi ludzkiemu.

To „pragnienie”, „impulsy”, współczucie oraz miłość własna powodują, że w sytuacjach rynkowych ludzie postępują w sposób zgodny z racjonalnością w sensie mikro i że nasze społeczeństwo rozwinęło się w kierunku stanu, realizującego racjonalność w sensie makro.

Bibliografia

- Bielski, M., 1997. *Organizacje: istota, struktury, procesy*. 2 wyd. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Black, J., 2008. *Słownik ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bochenek, M., 1999. *Problem racjonalności w polskiej myśli ekonomicznej*. Warszawa: Wydawnictwo „Key Text”.
- Coase, R.H., 1976. Adam Smith's View of Man. *The Journal of Law & Economics* [Online], 19(3), ss. 529–546. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/725080>> [ostatni dostęp: 2 września 2019].
- Edgeworth Y., F., 1881. *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences* [Online]. London: Kegan Paul. Dostępne na: <<http://historyofeconomicthought.mcmaster.ca/edgeworth/mathpsychics.pdf>> [ostatni dostęp: 2 września 2019].
- Fleischacker, S., 2005. *On Adam Smith's Wealth of Nations: A Philosophical Companion*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fukuyama, F., 1989. The End of History? *The National Interest* [Online], (16 (summer)), ss. 3–18. Dostępne na: <<https://www.jstor.org/stable/24027184>> [ostatni dostęp: 2 września 2019].

- Hausman, D.M., McPherson, M.S. i Satz, D., 2017. *Etyka ekonomii. Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna* (T. Kwarciański i in. Tłum.). Kraków: Copernicus Center Press.
- Kwarciański, T., 2009. Racjonalność ekonomiczna i zasady moralne. W: Kłosiński, K.A. i Biela, A. red. *Człowiek i jego decyzje. 1*. Lublin: Wydawnictwo KUL, ss. 145–155.
- Lange, O., 1978. *Ekonomia polityczna. T. 1-2*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Lubiński, F., 2019. Rola państwa i prawa w systemie Adama Smitha. *Philosophical Problems in Science (Zagadnienia Filozoficzne w Nauce)*, (67), 125–152.
- Marshall, A., 1925. *Zasady ekonomiki*. Warszawa: Wydawnictwo M. Arcta.
- McCloskey, D.N., 2016. *Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the World*. Chicago – London: University of Chicago Press.
- Milewski, R., red., 2003. *Elementarne zagadnienia ekonomii*. 2 zm. i rozsz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mill, J.S., 2000. *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* [Online]. Kitchener, Ontario: Batoche Books. Dostępne na: <<http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/mill/Questions.pdf>> [ostatni dostęp: 2 września 2019].
- Myers, M.L., 1983. *The Soul of Modern Economic Man: Ideas of Self-Interest: Thomas Hobbes to Adam Smith*. Chicago, Ill. – London: University of Chicago Press.
- Persky, J., 1995. Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus. *Journal of Economic Perspectives* [Online], 9(2), ss. 221–231. Dostępne na: <https://doi.org/10.1257/jep.9.2.221> [ostatni dostęp: 2 września 2019].
- Przybyła, H., 2006. Adam Smith – prekursor etyki gospodarczej. *Studia Ekonomiczne* [Online], 35, ss. 11–36. Dostępne na: <https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/wydawnictwo/SE_Archiwalne/SE_35/01.pdf> [ostatni dostęp: 3 września 2019].
- Samuelson, P.A. i Nordhaus, W.D., 2000. *Ekonomia* (H. Hagemeyer, K. Hagemeyer i J. Czekaj. Tłum.). 1 wyd. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Smith, A., 1969. *The Theory of Moral Sentiments*. New Rochelle, NY: Arlington House.
- Smith, A., 1989. *Teoria uczuć moralnych* (D. Petsch. Tłum.), seria: *Biblioteka Klasyków Filozofii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Smith, A., 2005. *The Theory of Moral Sentiments* [Online]. São Paulo: MetaLibri. Dostępne na: <https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_MoralSentiments_p.pdf> [ostatni dostęp: 3 września 2019].
- Smith, A., 2007a. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* [Online]. Red. S.M. Soares. Amsterdam – Lausanne – Melbourne – Milano – New York – São Paulo: MetaLibri. Dostępne na: <https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf> [ostatni dostęp: 2 września 2019].
- Smith, A., 2007b. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. (A. Prejbisz i B. Jasińska. Tłum.). 2 wyd. T. 1-2. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wilson, D. i Dixon, W., 2006. Das Adam Smith Problem. *Journal of Critical Realism* [Online], 5(2), ss. 251–272. Dostępne na: <https://doi.org/10.1558/jocr.v5i2.251> [ostatni dostęp: 2 września 2019].

Rola państwa i prawa w systemie Adama Smitha

Filip Lubiński

Uniwersytet Warszawski

The role of state and law in the system of Adam Smith

Abstract

The dominant contemporary interpretation of Adam Smith's thought endeavors to show his anti-state attitude. According to this interpretation, Smith, as the father of economics would also be an opponent of state interference in the activity of private entities. The purpose of this work is a comprehensive presentation of the social system described by a Scottish philosopher. This task is accomplished by drawing attention to Smith's views on the state and the law, as well as on his participation in the creation of an area of knowledge known then as political economy.

In order to reconcile the seemingly inconsistent views presented in Smith's most famous works, the main subject of this analysis are the less frequently studied *Lectures on Jurisprudence*. This book, which offers Smith's views on the role of the state and law, is the key to the correct reading of the thesis put in *Theory of Moral Sentiments* and *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. The social system emerging from these works referred to by Smith as the civil government, can in retrospect be regarded as the progenitor of liberal democracy. The state and the law play a vital role in the economic life of this system.

Keywords

classical economics, etatism, liberalism, state, law, Adam Smith.

The more improved any society is and the greater length the severall means of supporting the inhabitants are carried, the greater will be the number of their laws and regulations necessary to maintain justice and prevent infringements of the right of property.
Adam Smith, *Lectures on Jurisprudence*

Wstęp

Znaczenie twórczości Adama Smitha dla rozwoju nauk społecznych jest powszechnie znane. Należy on do autorów, których dzieła nie tylko roznieciły dyskusję nad społeczeństwem w ramach ośrodków akademickich, ale i odcisnęły piętno na społecznych i międzynarodowych przemianach następnych dziesięcioleci (Milgate i Stimson, 2009, s. 12). Podczas swojej wieloletniej kariery dydaktycznej wykładał on szeroki zakres przedmiotów – literaturę angielską, retorykę, filozofię moralną, prawo oraz ekonomię polityczną (Roncaglia, 2005, s. 126). Jednakże zarówno w kwestii jego dorobku naukowego, jak i wywartego przezeń wpływu na proces nauczania, ostatnia dziedzina wydaje się przesłaniać znaczenie pozostałych. Wszystko za sprawą jego życiowego dzieła, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, uznawanego powszechnie za pracę konstytutywną dla nauki ekonomii politycznej (Smith, 2007 [1776]).

Dysproporcja w uwadze poświęconej poszczególnym obszarom twórczości Smitha pozostaje niepokojąca z przynajmniej kilku powodów. Przede wszystkim dlatego, że przyczyniła się ona do rozpowszechnienia błędnego przekonania o autonomiczności ekonomii

jako dziedziny wiedzy, pomimo jej zakorzenienia w innych naukach społecznych. To przekonanie doprowadziło do oddzielnego badania trzech sfer nowoczesności – rynku, społeczeństwa i państwa, kierujących się jakoby inną logiką i, co za tym idzie, wymagających odmiennego podejścia (Wallerstein, 2007, s. 19). Niebezpieczeństwo związane z próbą udzielenia ekonomii maksymalnej autonomii nie jest dziś dla nikogo tajemnicą. Już na początku XIX wieku, gdy na Uniwersytecie w Oxfordzie rozważano utworzenie stopnia profesorskiego w dziedzinie ekonomii, budziło to głosy sprzeciwu niechętnych wpuszczeniu w progi uniwersytetu nauki „tak skorej do przywłaszczania sobie cudzych zdobyczy” (Schumacher, 1981, s. 54).

Kolejnym powodem do niepokoju jest poświęcanie niewielkiej uwagi wcześniejszym pracom Smitha, przede wszystkim *Teorii uczuć moralnych* (Smith, 1989 [1759]). Prowadzi to często do uznawania sfery ekonomii za nie tylko nieobejmowaną przez etykę, lecz wręcz znajdującą się ponad nią. Ignoruje się w ten sposób fakt, iż ekonomia i etyka pozostawały aż do końca XIX wieku w nierozrwalnym związku (Rawls, 2010, s. 235), a akceptacja kluczowej dla dominującej współcześnie szkoły ekonomii teorii racjonalności „zobowiązuje do przyjęcia kontrowersyjnych zasad moralnych” (Hausman, McPherson i Satz, 2017, s. 50; Turek, 2019).

Smith zdawał sobie sprawę z powiązań pomiędzy naukami społecznymi. Zagadnień z zakresu etyki i ekonomii nie rozpatrywał on w oderwaniu od siebie (Soll, 2014, s. 130). Dobrym tego świadectwem może być lista autorytetów, na które powołuje się w *Bogactwie narodów*: Francis Hutcheson, Dugald Stewart, Voltaire a także Beccaria, Grocjusz i Puffendorf – wielkie postaci ówczesnego świata nauk etycznych i prawnych (Boorstin, 1983, s. 654). Z drugiej strony badacze podejmujący próbę zestawienia poglądów Smitha na teorię ekonomii ze stworzonym przez niego systemem etycznym stwierdzają

istnienie tak zwanego *Das Adam Smith Problem* – sprzeczności pomiędzy *Bogactwem narodów* a *Teorią uczuć moralnych* (Sedláček, 2012, s. 215–216; Turek, 2019). To budzące powszechną konsternację zagadnienie skłania do przyjrzenia się w tej pracy nieukończonemu dziełu Adama Smitha – traktatowi na temat państwa i prawa, który wraz z resztą jego niewydanych prac został zgodnie z testamentem zniszczony po śmierci autora (Buchan, 2008, s. 140).

Pomimo ostatniej woli Smitha treść jego „teorii ogólnych zasad prawa i rządu” została zachowana dzięki zapisom z wykładów na uniwersytecie w Glasgow w latach 1762–1763 i 1763–1764 (Smith, 1982 [1763]). Analiza tez wysuwanych przez Smitha na temat roli państwa i prawa w zestawieniu z poglądami wyrażonymi w jego opublikowanych dziełach stanowi główne zadanie poniższej pracy. Celem jest nie tylko rekonstrukcja systemu polityczno-prawnego Adama Smitha, ale także zestawienie tego systemu z resztą jego dorobku intelektualnego, co pozwala dostrzec spójność pomiędzy teoriami wysuniętymi w dwóch wydanych za życia autora dziełach. Ponowna interpretacja tekstów Smitha przywraca mu także należne miejsce wśród tych, którzy z należytą ostrożnością spoglądali na rodzący się na ich oczach system społeczno-gospodarczy (Ferguson, 2017, s. 83).

Moment wydania *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1776) uchodzi za historyczną cezurę – wyznacza narodziny nowoczesnej ekonomii politycznej stanowiącej od tamtego czasu obszar coraz bardziej aktywnych badań (Broadie, 2009, s. 199). Rozważanie definiującego tę naukę – jak to określił Lionel Robbins – podstawowego problemu ekonomicznego (Robbins, 1932, s. 15) trwało już od czasów antycznych, jednakże to Adam Smith wprowadził w te badania jakość, która zapewniła mu honorowe miejsce pośród wszystkich ekonomistów (Gordon, 1975, s. XII). Źró-

dła podstawowych różnic między pracą Smitha a wcześniejszą twórczością z zakresu ekonomii da się odnaleźć w szerokich badaniach, których podejmował się on w ramach swojej pracy akademickiej. Praca na uniwersytecie pozwalała mu opisywać zjawiska gospodarcze z odpowiednią bezstronnością i obiektywizmem, czego brakowało chociażby krytykowanym przez niego merkantylistom, będącym w większości ludźmi interesu. Również jego postawie naukowca zawdzięczamy przedstawioną w jego dziełach szeroką wizję występujących w społeczeństwie współzależności (Landreth i Colander, 1998, s. 111–112).

Pomimo znaczenia jakie przypisuje się *Badaniom nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, jest to jedna z książek, które najmocniej ucierpiały na skutek zaniknięcia praktyki lektury tekstów źródłowych, szczególnie widocznego w programie nauczania ekonomii (Blaug, 1994, s. 58). Niektórzy z badaczy tematu posuwają się nawet do stwierdzenia, iż jest to książka najczęściej cytowana z najrzadziej czytanych (Heilbroner, 1999, s. 67). Prowadzi to do łatwych do przewidzenia efektów – subtelna myśl Smitha zostaje w debacie zwulgaryzowana, a on sam utrwalony w historii jako radykalny leseferysta (Skousen, 2007, s. 16–17; Landreth i Colander, 1998, s. 152; Rasmussen, 2014, s. 261). Zjawisko to najlepiej opisuje cytat ze wspomnień wybitnego polskiego ekonomisty: „Czytałem ponownie klasyków – okazało się, że Adam Smith jest o wiele bardziej postępowy niż wynikałoby to z karykatury, jaką czyni z niego liberalizm” (Dowbor, 2005, s. 39). Czymże jest jednak „liberalizm”, któremu zszarganie dobrego imienia Smitha zarzuca Ladislau Dowbor? Czy Smith niesłusznie zaliczany jest do klasyków tej doktryny (Gray, 1994, s. 38)? Podejmując próbę odpowiedzi na te pytania, wynikłe

z pierwotnej recepcji *Badan nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, warto jest jednocześnie wykazać aktualność prac Smitha w kontekście współczesnych sporów ekonomicznych i politycznych.

Interpretacja poglądów Smitha przeszła pomiędzy 1776 a 1817 rokiem wyraźną transformację. „Adam Smith znajdujący się w każdym przypadku konfliktu interesów pomiędzy bogatymi a biednymi, pomiędzy silnymi i słabymi, bez wyjątku po stronie tych drugich” (Menger, 1935, s. 223) zaczął być uznawany za „ewangelistę pracodawców XIX wieku” – przemianę tę najlepiej opisała w swoim dziele *Economic Sentiments* Emma Rothschild (2002, s. 113). Ostrożność wypowiedzi Smitha i przeinaczenia, których dopuszczono się w trakcie debaty nad reformą systemu terminatorского, doprowadziły do powstania trwającego po dziś dzień wizerunku Smitha jako leseferysty. W rzeczywistości należy przypisywać mu głęboką świadomość roli państwa i prawa w gospodarce oraz społeczeństwie, którą udowadniał w swoich opublikowanych dziełach, a w pełni przedstawił w ramach *Lectures on Jurisprudence*. Smith nigdy nie był zwolennikiem państwa pełniącego rolę „stróża nocnego” (określenie to powstało zresztą dopiero jako inwektywa użyta przez Lassalle’a (Sawer, 2003, s. 87)).

Jednak czy jest sens wracać do źródeł ekonomii współcześnie, gdy większość z jej kluczowych zagadnień uważa się już za rozstrzygnięte? Historia tej nauki pełna jest zwrotów, a nawet najmocniej ugruntowane teorie mogą utrzymywać swoje uprzywilejowane miejsce tylko tak długo, aż nie pojawią się inne, choć w małym stopniu lepiej tłumaczące sfery ekonomicznej aktywności (Blaug, 1994, s. 33). Twierdzę, że spostrzeżenia prekursorów nie tylko pozostają aktualne, ale i zawierają w sobie elementy, które nie doczekały się właściwego docenienia lub zostały zapomniane. Dowodem na to może być przeżywająca aktualnie rozkwit krytyka teorii przewagi komparatywnej

w handlu międzynarodowym (Reinert, 2008). Zawarte w niej argumenty prócz tego, że przemawiają za przyjrzeniem się ponownie teorii przewag bezwzględnych Smitha, wywodzą się z poczynionych już przez niego spostrzeżeń (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 11–12). Twierdzenia te (zapewne dzięki Smithowi) były dobrze znane intelektualistom następnych pokoleń (Tolstoj, 1986, s. 343).

W następnych częściach tej pracy omówione zostaną kluczowe w kontekście rozważań na temat roli państwa i prawa fragmenty dzieł pozostawionych przez Adama Smitha. Całościowa analiza dorobku intelektualnego Smitha pozwala na zrekonstruowanie jego systemu filozoficznego oraz, co w kontekście tej pracy najważniejsze, znaczenia, jakie przypisywał on instytucji państwa. Analiza poglądów szkockiego filozofa na zagadnienia etyczne związane z etatyзмом, jak i na jego wpływ na funkcjonowanie gospodarki prowadzi do wniosków w znacznym stopniu odbiegających od współczesnej interpretacji myśli Smitha.

1. Relacja pomiędzy państwem a gospodarką

Dziedzina, za narodziny której przyjęło się uważać wydanie największego dzieła Adama Smitha, od początku nosiła miano *ekonomii politycznej*. Nie uważał on państwa za balast ciążący na barkach ludzkiej aktywności ekonomicznej, a w swojej pracy będącej w istocie traktatem na temat rozwoju dobrobytu postrzegał „dobre rządzenie” jako jeden ze środków koniecznych do jego osiągnięcia (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 16, a także t. 2, s. 7). Celem tej części pracy jest przeanalizowanie zadań, które dzieła Smitha stawiają przed państwem w zakresie funkcjonowania gospodarki.

Należy podkreślić, że rola państwa i prawa nie pozostaje w systemie Smitha wyłącznie korygująca – ma ona wymiar strategiczny i przybiera postać radykalnie etatystycznych rozwiązań, co przejawia się chociażby w określaniu jawnie godzących w swobodę handlu Aktów Nawigacyjnych „najmądrzejszą ze wszystkich ustaw handlowych Anglii” (Smith, 2007 [1776], t. 2, s. 51). Smith wspierał także strategię Wielkiej Brytanii polegającą na zwiększaniu eksportu poprzez rozbudowę państwowego stocznictwa (Beattie, 2010, s. 185–186). Państwo bowiem nie tylko chroni własność, ale jako reprezentacja zorganizowanej społeczności ma względem prawa własności charakter pierwotny (Smith, 1982 [1763], s. 23), a poprzez regulacje ma umożliwić korzystanie z niego w ramach procesu będącego źródłem dobrobytu – konkurencji (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 74). Rywalizacja w systemie rynkowym rozumiana była jednak u swych początków w sposób nieco odmienny niż współcześnie.

„Niewidzialna ręka” rynku jest bez wątpienia najpopularniejszą metaforą w dorobku Smitha, a zapewne i jedną z najsłynniejszych w historii nauk społecznych (Cremaschi, 2002, s. 104). Jednak wszystko wskazuje na to, że określenie użyte tylko raz na przestrzeni ponad tysiąca stron *Bogactwa narodów* miało pierwotnie inne znaczenie niż to, które mu się zwykle przypisuje. Zaslugę wykazania tego należy przyznać Emmie Rothschild, która analizując działalność Smitha jako wykładowcy literatury angielskiej i autora dzieła na temat historii astronomii, stwierdziła, że miał on do ukrytego pod tą metaforą procesu zgoła sceptyczny stosunek i nie przypisywał jej takiego znaczenia, jak się współcześnie uważa (Rothschild, 2002, s. 116–153). Sama idea, iż podążanie za interesem własnym przyczyni się do wspólnego dobra, jest o wiele starsza od *Bogactwa narodów* i da się ją znaleźć już u Monteskiusza (Montesquieu, 2009, s. 50). Przy czym zaznaczyć należy, że myślano w ten sposób

o dobrobycie w sensie społecznym, a nie ekonomicznym. Utwierdza nas to w przekonaniu o politycznym charakterze dzieł Smitha, wynikającym z tego, że u początków systemu kapitalistycznego argumenty formułowane za jego wprowadzeniem miały przede wszystkim etyczny, a nie efektywnościowy charakter (Hirschman, 1997, s. 37–45). Liczono na to, że podyktowana wyłącznie interesem ekonomicznym wymiana doprowadzi w efekcie do wzrostu społecznej tolerancji i usunie odziedziczone w schedzie po epoce feudalnej antagonizmy (Muller, 2003, s. 23–36).

Smith został zapamiętany w dużej mierze jako krytyk instytucji, którym wytykał ich wątpliwe podstawy etyczne bądź katastrofalne ekonomiczne efekty. Należy jednak zaznaczyć, że choć uważany jest on za przeciwnika etatyzmu, jego pisma stanowią reprimendę przede wszystkim dla instytucji znajdujących się poza centralnym ośrodkiem władzy – gildii, korporacji, kościołów, rad miejskich i uprzywilejowanych kompanii kupieckich (Rothschild, 2002, s. 108). To w nich w pierwszej kolejności Smith doszukuje się źródła ekonomicznych porażek Anglii, a nie w ustawodawstwie państwowym, które może, a nawet powinno, wprowadzać obowiązek dobroczynności przyczyniającej się do ogólnego dobrobytu państwa (Smith, 1989 [1759], s. 118–119). Obowiązek ten miał być egzekwowany poprzez redystrybucję i podatki o charakterze proporcjonalnym (Smith, 2007 [1776], t. 2, s. 500). Nowoczesny rząd ma za zadanie chronić obywateli od „gwałtów państwa feudalnego”, zapewniając im bezpieczeństwo, bez którego niemożliwe jest prawidłowe działanie sił konkurencji (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 315). Jak już wspomniano, konkurencja ta pojmowana jest u Smitha inaczej niż współczesna absolutna swoboda działania podmiotów gospodarczych. Państwo ma zadanie

aktywnego równoważenia sił rynkowych, gdyż w interesie kupców leży zawsze ograniczanie konkurencji, co pozostaje w sprzeczności z interesem publicznym (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 292).

Aby podsumować uwagi na temat państwa i prawa poczynione przez Smitha w *Bogactwie narodów*, warto przyjrzeć się umieszczonemu w nim katalogowi obowiązków panującego. Jak stwierdza sam autor, składa się on „jedynie z trzech” pozycji. Są to zapewnienie bezpieczeństwa militarnego, organizacja wymiaru sprawiedliwości oraz obowiązek utworzenia pewnych instytucji publicznych, których „ustanowienie i utrzymywanie nie może nigdy leżeć w interesie jednostki lub niewielkiej liczby jednostek, a to dlatego, że dochód z nich nie pokryje nigdy kosztów jednostce lub małej grupie jednostek, choć koszty jakie poniosło jakieś wielkie społeczeństwo może często pokryć z nadwyżką” (Smith, 2007 [1776], t. 2, s. 340). Z pewnością nie chodzi tu wyłącznie o instytucje wpisujące się w standardowe zadania państwa, w rodzaju szerzenia oświaty, któremu Smith osobno poświęcił sporo miejsca (Smith, 2007 [1776], t. 2, s. 450–451). W powyższym cytacie opisano rozwiązania dotyczące wszelkich aspektów życia, w których jedynie za sprawą publicznej interwencji możliwe jest podniesienie sumy indywidualnych korzyści. Rozwój nauki ekonomii doprowadził do odkrycia licznych sytuacji tego rodzaju. Wielokrotnie były to rozwiązania nieoczywiste, jak chociażby publiczne dopłaty do pensji najślabiej zarabiających, finansowane z podatków powszechnych, które zasugerował laureat ekonomicznej Nagrody Nobla o poglądach libertariańskich Edmund Phelps (Phelps, 2013). Część tę należy więc podsumować stwierdzeniem, że przedstawiona przez Smitha rola państwa w gospodarce znacznie odbiega od współczesnej interpretacji jego myśli. Rządowe interwencje ekonomiczne mają wedle teorii wyłożonych w *Bogactwie narodów* kluczowe znaczenie dla powszechnego dobrobytu.

2. Etyka indywidualnych uprawnień

Jeśli metaforę przewodnią *Bogactwa narodów* stanowi „niewidzialna ręka” to w przypadku *Teorii uczuć moralnych* rolę tę pełni bez wątpienia „bezstronny obserwator” (Smith, 1989 [1759], s. 163). Autor przyznał tej koncepcji duże znaczenie i umieścił ją również w rozważaniach z zakresu innych dziedzin, nie tylko etyki (Smith, 1982 [1763], s. 104). Jest to istotne, ponieważ bywa on interpretowany jako apologeta egoizmu, zdaniem którego dbanie o własny interes stanowi najwyższą cnotę. W tej części zostanie wykazane, że u podstaw wyłożonego w dziełach Smitha systemu filozoficznego leży nie subiektywizm, a etyka oparta na przekonaniu o istnieniu przyrodzonych każdej jednostce uprawnień.

Smith nie przecenia efektów troski o siebie i zauważa, że „droga prowadząca do majątku i ta, która prowadzi do cnoty, czasami prowadzą w zupełnie różne strony” (Smith, 1989 [1759], s. 92). Bezstronny obserwator nie jest relatywistą, ale nie należy też do żadnych stronnictw – kierują nim wartości wynikające wprost z przyrodzonej człowiekowi godności (Smith, 1989 [1759], s. 227–228). Jak zostanie wykazane, jest to efekt przyjmowanej przez Smitha koncepcji jednostkowych uprawnień (Smith, 1982 [1763], s. 8).

Autor *Teorii uczuć moralnych* daje się poznać wielokrotnie jako obrońca tłumszonych, wykraczający poza prywatną perspektywę. Pomimo niebezpieczeństw z tym związanych krytykuje m.in. krucjaty, procesy heretyków i niewolnictwo (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 461). To właśnie w kontekście niewolnictwa najłatwiej zauważyć za Jerzym Szackim, że „związek pomiędzy Smithem-ekonomistą a Smithem-filozofem jest jak najbardziej ścisły, a jego socjologii należy szukać w obu sferach jego działalności naukowej” (Szacki, 1983, s. 124). Smith krytykuje niewolnictwo nie tylko z przyczyn etycz-

nych. W całym jego wywodzie dominuje myśl, iż najefektywniejszą formę współpracy ekonomicznej stanowi ta oparta na sprawiedliwej wymianie i wzajemności. Pozbawiona tych elementów i nieuregulowana prawnie relacja pana i niewolnika nie jest w stanie osiągnąć optymalnych efektów. Opisana powyżej zależność stanowi obszar badań na nowo odkryty we współczesnej ekonomii instytucjonalnej (Acemoglu i Robinson, 2014).

Koncepcja sprawiedliwości, która musi odnaleźć swój wyraz w prawnym uregulowaniu, odgrywa, jak się przekonamy, ważną rolę w systemie Smitha. Stanowiący główną oś rozważań *Bogactwa narodów* mechanizm rynkowy „będzie sprzyjał harmonii, ale jedynie w otoczeniu odpowiedniego systemu prawnego i instytucjonalnego” (Blaug, 1994, s. 83). Ma to duże znaczenie w kontekście wielokrotnie wspominanego przez Smitha rozwarstwienia społecznego – „szacunek dla możnych, zgodnie z tym najbardziej może przynieść szkody, gdy występuje w nadmiarze; współoddzwięk wobec nędzarzy, gdy jest niewystarczający” (Smith, 1989 [1759], s. 336). Niebezpieczeństwo wynikające z tej zależności zrozumiemy najlepiej, kiedy przyjrzymy się zjawisku nazywanemu „zmęczeniem współczucia”. Położenie ludzi biednych jest często tak trudne, że przytłacza obserwatorów i sprawia, iż wypierają je ze świadomości, a w efekcie „ludzie na dole drabiny społecznej mają wiele empatii dla ludzi z jej szczytu, ale odwrotna zależność praktycznie nigdy nie występuje” (Graeber, 2016, s. 95). Dlatego też Smith nie pokłada wiary w możliwości rozwiązania problemów społecznych poprzez charytatywność i opowiada się za państwowymi rozwiązaniami (Smith, 1982 [1763], s. 50).

Jak zostało to zaznaczone na początku rozważań dotyczących *Teorii uczuć moralnych*, to nie interes własny, lecz obiektywna ocena prowadzi do przyznania czynowi pozytywnej klasyfikacji etycznej.

Warto też zaznaczyć, iż Smith jawnie krytykował libertyńskie systemy etyczne, które jego zdaniem zamazywały granicę między cnotą i przywarą (Smith, 1989 [1759], s. 463). W *Teorii uczuć moralnych* przykładem poddanym krytyce jest koncepcja Bernarda Mandeville’a wyrażona w jego *Bajce o pszczołach* (Mandeville, 1957, s. 186–188). Jak wynika z przedstawionych tu poglądów Smitha, nie uważał on etyki za kategorię subiektywną. W swoich dziełach uzasadniał, że istnieją liczne działania, które zarówno państwo, jak i jednostki powinny podejmować ze względu na przysługujące każdemu przyrodzone uprawnienia.

Należy tu także dodać, że teoria libertyńska, choć odmienna na poziomie filozoficznym od poglądów Smitha, jest do nich całkiem podobna w kwestii uznania możliwości powiązania interesów indywidualnych z powszechnym dobrobytem za pomocą odpowiednich interwencji państwa. Mandeville wykazuje, że nawet instynkty w rodzaju tych, które stanowią temat *Skromnej obrony domów publicznych*, mogą w odpowiedniej siatce instytucjonalnej przyczynić się do społecznych korzyści (Mandeville, 2016). Jak ujął to w swojej korespondencji – „osobiste wady mogą obracać się w korzyści publiczne przez zręczne rządy utalentowanego polityka” (Mandeville, 1953, s. 37).

3. Sprawiedliwość, równość i własność

Sam opis przedmiotu *Lectures on Jurisprudence* wskazuje na to, że pomimo charakteru dydaktycznego zawierały one normatywny przekaz: „jurysprudenca jest teorią zasad, którymi kierować powinien się rząd cywilny” – informuje nas Smith na samym początku swoich wykładów (Smith, 1982 [1763], s. 5). Zasady te wynikają z warto-

ści mających z kolei swoje źródło w opisanych w poprzedniej części tej pracy, przysługujących zdaniem Smitha wszystkim ludziom naturalnych uprawnieniach (Smith, 1982 [1763], s. 8–9). Ta część stanowi rekonstrukcję wartości leżących u podstaw systemu społecznego, który wyłania się z pozostawionego przez Smitha dorobku intelektualnego.

Należy zaznaczyć, że indywidualność nie stanowi jedynego źródła ludzkich uprawnień – jest nim nie tylko bycie osobą, ale i członkiem rodziny, a także obywatelem, członkiem państwa. Państwo w teorii Smitha nie stanowi, jak to się czasem próbuje przedstawiać, zła koniecznego, lecz pożądaný efekt naturalnego procesu rozwoju ludzkich społeczności (Smith, 1982 [1763], s. 207). Jego wartość etyczna dorównuje wcześniejszym formom organizacji ludzkich społeczności, ale ze względu na swoją ostateczność państwo jest formą najbardziej wzniosłą (Smith, 1982 [1763], s. 22). Wartości, na których oparty jest system Smitha, to przede wszystkim sprawiedliwość, równość i własność. Z ich szczegółowym wytłumaczeniem spotkać można się wielokrotnie we wszystkich dziełach tego autora. Równość stanowi w filozofii polityki Smitha punkt wyjścia. Pisząc o początkowej równości wszystkich ludzi, ma on na myśli nie tylko równość w sensie moralnym, ale i podobieństwo przyrodzonych talentów i umiejętności: „Dwie osoby nie mogą być bardziej odmiennego geniuszu niż filozof i tragarz, ale nie wydaje się, aby istniała jakakolwiek naturalna różnica między nimi” (Smith, 1982 [1763], s. 348). O znaczeniu tego fragmentu dla samego Smitha może świadczyć umieszczenie go także na samym początku *Bogactwa narodów* (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 22).

Kluczowa dla zrozumienia teorii prawa Smitha, ekonomisty i konstruktora nadchodzącego ładu społeczno-gospodarczego, wydaje się analiza relacji zachodzącej jego zdaniem pomiędzy dwoma

najważniejszymi wartościami – sprawiedliwością i własnością. Co może zaskakiwać u myśliciela do tego stopnia powiązanego z wolnorynkową narracją i swobodą transakcji ekonomicznych, Smith wyraźnie zaznacza pierwszeństwo sprawiedliwości przed własnością (Smith, 1982 [1763], s. 5). Oczywiście, jak sam autor podkreśla, ochrona przed bezprawnymi naruszeniami własności oraz przywłaszczaniem sobie cudzych dóbr w dużym stopniu wchodzi w zakres najwyższej społecznej wartości, jaką jest sprawiedliwość. Sprawiedliwość nie gwarantuje jednak absolutnej swobody w dysponowaniu swoim mieniem, bądź odsuwaniu od dostępu do niego wszystkich innych. Typowym dla nauk prawnych przykładem jest służebność drogi koniecznej, na którą sam Smith bezpośrednio się powołuje (Smith, 1982 [1763], s. 10). Osoba odcięta od drogi publicznej cudzą działką może domagać się przewidywanej przez prawo służebności przekraczania terenu sąsiada. Nadużycie własności stanowiące zagrożenie dla sprawiedliwości stanowi jeden z tematów wielokrotnie poruszanych na przestrzeni całej twórczości Smitha.

Została tu już wspomniana metafora, która najmocniej kojarzy się z dorobkiem Smitha – pojawiająca się jednorazowo zarówno w *Teorii uczuć moralnych* jak i *Bogactwie narodów* „niewidzialna ręka” (Smith, 1989 [1759], s. 272; 2007 [1776], t. 2, s. 40). Gdyby doszukiwać się w dziele z zakresu ekonomii politycznej metafory, która doczekała się choć zbliżonej popularności, byłyby to bez wątpienia „fabryka szpilek”, ilustrująca rozważania na temat podziału pracy (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 10). Problem polega na tym, iż te dwa idiomy filozoficzne w swoim współczesnym rozumieniu prowadzą do sprzecznych wniosków. Fabryka szpilek służy do opisu malejących kosztów i rosnących przychodów. Niewidzialna ręka dotyczy rosnących kosztów i malejących przychodów” (Warsh, 2012, s. 47). Pierwsza opisuje specjalizację, która w efekcie obniżania kosztów na

jednostkę prowadzić musi do dominacji rynkowej, druga mechanizm gwarantujący optymalną alokację zasobów w ramach procesu rynkowego – „doskonałą konkurencję”. Podczas gdy współcześnie dużo więcej uwagi poświęca się podkreślaniu skutków tego drugiego procesu, statystyki wyraźnie wskazują, że swoboda ekonomiczna prowadzi często do rynkowej dominacji (Keen, 2011, s. 125–126). Ta natomiast skutkuje monopolem, który „jest wielkim wrogiem dobrej gospodarki” (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 174).

Adam Smith zdawał sobie sprawę (może nawet jako pierwszy) z niedoskonałości konkurencji i nieuniknionego dążenia uczestników rynku do zdobycia pozycji monopolistycznej, a co za tym idzie, do „sprzyjania ubóstwu, lub co sprowadza się do tego samego, niedostępności rzeczy tak bardzo zmonopolizowanych” (Smith, 1982 [1763], s. 83; 2007 [1776], t. 1, s. 292). W samym tylko *Bogactwie narodów* Smith wielokrotnie wskazuje, że braki w ustawodawstwie zmuszają posiadających skromny majątek do konkurowania na nierównych zasadach z już wzbogaconymi. Zaniedbania takie muszą w efekcie „stworzyć w każdej gałęzi gospodarki monopol bogaczy” (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 111–112). Odpowiednie uregulowanie prawne kwestii konkurencji niepoddającej się naciskom politycznym sił rynkowych stanowi więc dla Smitha jedno z najważniejszych zadań państwa.

Wartość własności w poglądach Smitha na temat relacji jednostki i państwa nie jest tak nienaruszalna, jak mogłoby się to wydawać. Interes ogółu niejednokrotnie sprawia, że rządzący powinni dokonać interwencji w sferze gospodarczych relacji między obywatelami. Jeśli jest coś, co powoduje w tym zakresie niepokój Smitha, to jest to przeświadczenie, że rząd jak dotąd zbyt często interweniował w interesie majątnych, a nie biednych (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 167). W odniesieniu do wcześniejszych epok zdarza mu się na-

wet posuwać do stwierdzenia (zwykle kojarzonego raczej ze zwieńczeniem klasycznej ekonomii politycznej niż jej początkami), że do-tychczas prawo niejednokrotnie wykorzystywane było jako narzędzie opresji biedoty (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 140). Poniżej spróbuje wykazać, w jaki sposób przekonanie Smitha o możliwości ograniczania prawa własności i ingerencji państwa w rynek wynika z jego poglądów na rolę państwa i prawa.

W tym miejscu należy wrócić do kwestii poruszonej już wcześniej – wynikającej z opisu historii państwa w *Lectures on Jurisprudence* wtórności własności względem zorganizowanej ludzkiej społeczności (Smith, 1982 [1763], s. 23). Jak zaznaczono, Smith stwierdza, że wszystkie ludzkie zbiorowości rozwijają się w ramach naturalnego procesu postępu. Powstanie współpracy ludzi w ramach społecznej organizacji następuje jeszcze przed wykształceniem się prawa własności. Za Tacytem powtarza on, że u wszystkich ludów uprawiających na wczesnym etapie rolniczym ziemię, da się dostrzec gospodarkę kolektywną opartą na podziale zbiorów (Smith, 1982 [1763], s. 22). Ze względu na wynikający z instytucji państwa charakter własności, musi ona podlegać ogólnym regulacjom, których liczba zwiększa się z kolejnymi etapami postępu (Smith, 1982 [1763], s. 16). To właśnie nowoczesne państwo stanowi w teorii Smitha gwarancję własności. Zostaje ono przeciwstawione organizacji politycznej epoki feudalnej, gdy „król i jego szlachta przywłaszczali sobie wszystko co tylko mogli” (Smith, 1982 [1763], s. 23). Jak widać, Smith odległy jest od wyznaczania wyraźnych i nienaruszalnych granic własności, nie da się też przypisać mu narracji opisującej antagonizm rozwiązań rynkowych i państwowych.

Dbanie o dobre zaopatrzenie rynków, prowadzące do niskiej ceny wystawionych na nim towarów (która z kolei w ekonomicznym systemie Smitha stanowi źródło dobrobytu (Smith, 1982 [1763],

s. 360)), jest jednym z głównych zadań publicznych rządu, wymienionych już na samym początku *Lectures on Jurisprudence* (Smith, 1982 [1763], s. 6). Realizacja tego zadania powinna przebiegać na przykład poprzez wydatki na budowę i utrzymanie urządzeń publicznych, takich jak drogi, mosty i porty (Smith, 2007 [1776], t. 2, s. 380). W rzeczywistości poglądy Smitha zbliżone są więc nie do radykalnego leseferyzmu, lecz do współczesnej ekonomii instytucjonalnej, zgodnie z którą „konkurencyjny rynek – wcielenie prywatnych instytucji – jest sam w sobie dobrem publicznym” i „żaden rynek nie może długo istnieć bez wsparcia będących jego podstawą instytucji publicznych” (Ostrom, 2013, s. 20). Smith jest więc prekursorem Ronald Coase’a, który na początku XX wieku wskazywał na konieczność uwzględnienia w analizie ekonomicznej skomplikowanego instytucjonalnego podłoża rynków (Coase, 1990, s. 8; tłum. pol. 2013).

Pomimo uznawania znaczenia własności prywatnej, Smith nie uważa jej jednak za najwyższą istniejącą w społeczeństwie wartość. Jej podporę stanowią pierwotne wartości społeczne – sprawiedliwość i równość. Własność musi niekiedy przed nimi ustępować, ze względu na dobrobyt całej społeczności. Tę część rozważań należałoby podsumować cytatem z końcowych rozdziałów *Bogactwa narodów*:

W państwie, gdzie nie ma regularnego wymiaru sprawiedliwości, gdzie ludność nie ma zapewnionej ochrony mienia, a prawo nie gwarantuje wykonania umów i gdzie wreszcie władza państwowa nie czuwa nad tym, by należności od osób, które są w stanie je uiścić, egzekwowano regularnie, tam handel i przemysł wkrótce podupadnie (Smith, 2007 [1776], t. 2, s. 609).

4. Uczestnictwo w bogactwie i państwie

Jak wielokrotnie podkreślano, system stworzony przez Smitha nie miał charakteru leseferystycznego, jest bliski raczej poglądom myślicieli doby klasycznego liberalizmu, którzy zwracali uwagę na niemożność akceptacji niektórych międzyludzkich uwarunkowań (Rawls, 2010, s. 215). Szkocki filozof swój system filozoficzny oparł na przekonaniu o istnieniu przysługujących wszystkim ludziom przyrodzonych uprawnień. W tej końcowej części pracy wykazane zostanie, że Smith przewidywał dla państwa nie tylko rolę ochrony tych uprawnień, ale i zapewniania materialnych warunków, w których będą mogły one zostać zrealizowane.

Smith w pełni zdawał sobie sprawę z mankamentów swojej teorii wolności i znał dobrze przewiny wcześniejszych systemów politycznych. W nowoczesnym państwie pokładał nadzieję na ochronę wartości kluczowych dla jego systemu – sprawiedliwości, równości i własności. W oparciu o wcześniej przedstawione zależności, zostanie tu wykazane, jakie konkretnie nadzieje względem nowoczesnego państwa żywił Smith i z jakimi znanymi mu zagrożeniami je konfrontował.

Dzieła pozostawione przez Smitha wielokrotnie przestrzegają przed negatywnymi konsekwencjami, zarówno o charakterze ekonomicznym, jak i politycznym, wynikającymi z zaszłościowych instytucji feudalizmu. W ten sposób wyraża swoją dezaprobatę wobec ciążących na państwie mankamentów dawnego ustroju: „Prawa często utrzymują się w mocy, choć już dawno zniknęły okoliczności, które przyczyniły się do tego, że prawa te powstały, i które mogły być ich jedynym uzasadnieniem” (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 439). Smith twierdzi, że w ramach systemu feudalnego wolność ludzka została ograniczona „według kaprysu ludzi, którzy zmarli,

być może, pięćset lat temu”. Twierdzenie, iż pofeudalnym instytucjom przysługuje jakakolwiek legitymizacja, nazywa „założeniem najbardziej absurdalnym, jakie tylko jest możliwe” (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 440). W swoich rozważaniach na temat najlepszego ustroju państwowego posuwa się do stwierdzenia, iż „szlachta stanowi największych przeciwników i ciemżycieli ludności, jakich możemy sobie wyobrazić” (Smith, 1982 [1763], s. 264). Omawiając niegodne poczynania poprzednich królów sprowadzające się do kradzieży i oszustw wskazuje, że swoboda króla w tworzeniu i opłacaniu urzędów oraz zaciężna armia stanowią jedyne państwowe zagrożenia wolności (Smith, 1982 [1763], s. 269). W tym samym miejscu wyraża aprobatę dla Izby Gmin. Chwali ją nie tylko jako symbol parlamentaryzmu i przedstawicielstwa narodu, ale i ze względu na jej postępujące oddzielenie od władzy króla, które tworzy przeciwwagę chroniącą wolność obywateli.

Smith okazuje swoje przywiązanie do powstającej na jego oczach idei parlamentaryzmu, gdy skupia się na zagadnieniu wyboru przedstawicieli. Opisując elekcję parlamentarzystów, wskazuje na konieczność częstych i regularnych wyborów, dających ludziom kontrolę nad rządem i negatywnie odnosi się do faktu, że im dalej do wyborów, tym mniej rządzący przejmują się głosem ludu (Smith, 1982 [1763], s. 273). Jak pisze wyraźnie: „wszelka władza rządu pochodzi z ludu”, co czyni go suwerenem, który powinien mieć uprawnienia do kontrolowania swoich przedstawicieli i odwoływania ich kiedy i z jakiego tylko powodu zechce (Smith, 1982 [1763], s. 297).

Naturalnym następstwem uzyskiwania przez ludzi wolności w ramach nowoczesnego państwa jest ustanowienie w pełni niezależnego od ośrodków władzy politycznej sądownictwa. Jak opisuje to Smith – „Gdy jakkolwiek kraj umocni się w swojej wolności, a prawa własności zostaną w nim ustanowione, muszą zostać wkrótce wskazani

sędziowie, aby rozstrzygać te liczne spory, które muszą się odnośnie praw pojawić” (Smith, 1982 [1763], s. 313). Kluczowe znaczenie ma dożywotnie pełnienie urzędu i niezależność od władzy wykonawczej: „zabezpieczeniem wolności jest dożywotnie zajmowanie przez sędziów ich stanowisk oraz całkowita niezależność od króla” (Smith, 1982 [1763], s. 271). Momentami Smith zrównuje wręcz skuteczność państwa i wzrost znaczenia jego roli z tym, w jakim stopniu jest ono w stanie ingerować w spory indywidualne i doprowadzać do ich rozwiązania (Smith, 1982 [1763], s. 108). Jednak i tu da się dostrzec wyraz jego sceptycyzmu odnośnie możliwości rozwikłania sporów poprzez samo stworzenie odpowiedniej siatki instytucjonalnej. Cóż z tego, że ustanowiono sądy, skoro „mimo to liczni nie mogą podolać wydatkom” związanym z procesami (Smith, 1982 [1763], s. 272). Smith wielokrotnie podaje w wątpliwość założenie, iż pozostawienie ludziom swobody stanowi najwyższy możliwy do zapewnienia przez państwo poziom wolności.

Współczesne interpretacje prac Smitha pomijają zagadnienie o wielkiej wadze, na które on sam wielokrotnie zwracał uwagę. Ekonomia od początku była nauką o ludzkich możliwościach i wyborach. Jednak dominujący współcześnie nurt nie bierze pod uwagę tych, którzy żadnego wyboru nie mają. Smith wyraźnie zaznacza, że swoboda umów pozostawiona sama sobie może doprowadzić do ogromnych niesprawiedliwości: „człowiek, który nie może egzystować i jest głodujący, zaakceptuje jakiekolwiek wynagrodzenie, które pozwoli mu przetrwać, niezależnie od tego, jak skąpe” (Smith, 1982 [1763], s. 382). Świadomość tego zjawiska znajduje także wyraz w jego poglądach na gospodarkę. Ponownie kojarzą się one raczej z końcem niż początkiem epoki klasycznej ekonomii politycznej. Smith krytykuje przyzwolone przez prawo zmony mające na celu obniżenie ceny pracy. Zauważa jednocześnie, że przepisy zabraniają tworzenia

związków starających się podnieść wynagrodzenia. Zwraca przy tym uwagę na przewagę dającą nieporównywalnie lepszą pozycję jednej ze stron sporu: „przy wszystkich takich zatargach pracodawcy mogą wytrwać o wiele dłużej [...] nawet gdyby nie zatrudniali ani jednego robotnika, mogliby na ogół przeżyć rok lub dwa z kapitału, który już zdobyli. Wielu zaś robotników nie potrafiłoby przetrwać bez pracy jednego tygodnia, niewielu przetrwałoby miesiąc, a chyba żaden nie przetrwałby roku” (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 79).

Z wielu wymienionych powyżej powodów nie powinna dziwić podkreślana wyraźnie przez Smitha zależność, że „im większa jest wolność wolnych, tym bardziej nie do zniesienia staje się niewola niewolników” (Smith, 1982 [1763], s. 185). Zaznaczyć należy, iż łączy on rozważania na temat niewolników z tymi dotyczącymi wszystkich najbardziej opresjonowanych grup społecznych – żyjących na pofeudalnych majątkach rolników i ludów ziem odkrytych przez Europejczyków (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 442–444). Alienacja wynikająca z podziału pracy stanowi jego zdaniem ogromne zagrożenie dla ludzkiej indywidualności. Zmusza ona pracowników do prymitywnego trybu życia (Smith, 2007 [1776], t. 2, s. 446–447). Stan podległości Smith uważa za dewastujący dla kondycji ludzkiej. Jak pisze: „Nic nie wpływa tak mocno na zepsucie i osłabienie umysłu, jak zależność i nic nie daje wrażeń tak wzniosłych i obfitych, jak wolność i niezależność” (Smith, 1982 [1763], s. 333).

Smith dostrzega ważną rolę państwa w korygowaniu niesprawiedliwych efektów mechanizmów rynkowych i z dezaprobatą wypowiada się o prawie, które jego zdaniem w sporach między pracą a kapitałem niesprawiedliwie opowiada się po stronie tego drugiego (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 167). Analizując uwagi poczynione przez Smitha na temat stanowiących kluczowy element jego teorii przysługujących jednostkom uprawnień, łatwo dojść do wniosku, że ochrona

ich nie jest jedynym zadaniem państwa. Powinno ono także dokładać starań, aby uprawnienia te były w rzeczywistości wykorzystywane, gwarantując materialne warunki ich realizacji.

Podsumowanie

Przez cały dorobek intelektualny Smitha przebija przekonanie o przyrodzonej godności człowieka, skutkujące teorią uprawnień i pozytywnie rozumianej wolności. Nie tylko zauważał on liczne ułomności mechanizmu rynkowego, ale i wielokrotnie wprost podkreślał jego nieetyczny charakter. Smith był w pełni świadomy nieuniknionych konfliktów pomiędzy pracą a kapitałem i dostrzegał rolę państwa w równoważeniu sił negocjacyjnych tych dwóch grup społecznych. Co chyba najważniejsze, Smith łączył dwa elementy składowe swoich poglądów na temat pozycji jednostki w państwie – teorię uprawnień i pozytywnie rozumianą wolność – w stanowisko, które należałoby uznać za teorię uprawnień efektywnych. Władza powinna gwarantować obywatelom nie tylko szeroki zakres uprawnień politycznych i ekonomicznych, ale i dbać o materialne podstawy będące koniecznym warunkiem czerpania korzyści z uczestniczenia w państwie. Jest to zarazem konieczne następstwo przyjmowanych przez Smitha założeń etycznych, jak i sposób na osiągnięcie w gospodarce najwyższego możliwego dobrobytu.

Podsumowując wywód na temat zagadnień prawnych w systemie Smitha można dojść do następujących wniosków. Pozostawione przez tego szkockiego filozofa dzieła można uznać za stanowiące w całości jeden z kamieni węgielnych oświeceniowego liberalizmu (także w politycznym sensie). Adam Smith, podobnie do współczesnych mu myślicieli, których obdarzał największym szacunkiem,

opowiadał się za modelem społeczeństwa dającym jednostce możliwie najszerszą autonomię. Tak jak Hume, któremu oddawał tytuł najsłynniejszego filozofa swoich czasów, Smith piętnował wypaczenia religii prowadzące do przemocy i prześladowań (Smith, 2007 [1776], t. 1, s. 401). Za Voltaire'em, którego postawie nieraz oddawał szacunek, Smith potępiał nietolerancję jako nieznajdującą żadnych sprawiedliwych uzasadnień (Smith, 1989 [1759], s. 183). Analiza poglądów Smitha rozproszonych w jego dziełach pozwala uznać postulowany przez niego rząd cywilny za protoplastę współczesnej demokracji liberalnej – systemu politycznego kierowanego przez większość, który za jedno z pierwszych zadań stawia sobie ochronę mniejszości. Rząd cywilny w ujęciu Smitha jest oparty na ideach parlamentarizmu, przedstawicielstwa i kadencyjności, które dają mocną podbudowę ciału ustawodawczemu. Powyższe zabezpieczenia mają łagodzić zakusy zbyt silnej egzekutywy na wolności jednostek. Rząd cywilny szanuje prawa własności, ale i wie, kiedy muszą one ustąpić na rzecz sprawiedliwości i równości stanowiących pierwsze wartości zorganizowanego społeczeństwa. Co kluczowe, ponieważ w tym aspekcie wizje z XVIII wieku wyprzedziły postępującą przez następne dwieście lat realizację liberalnych idei, Smith w pełni zdawał sobie sprawę, że bez materialnego wsparcia zapewniającego obywatelom godne uczestniczenie w społeczeństwie, nawet najszerszy wachlarz uprawnień pozostanie nieefektywny.

Bibliografia

- Acemoglu, D. i Robinson, J.A., 2014. *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomyślności i ubóstwa* (J. Łoziński. Tłum.). Poznań: Zysk i S-ka Wydawnictwo.

- Beattie, A., 2010. *False Economy: A Surprising Economic History of the World*. New York: Riverhead Books.
- Blaug, M., 1994. *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne* (I. Budzyńska. Tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Boorstin, D.J., 1983. *The Discoverers: A History of Man's Search to Know His World and Himself*. New York, NY: Random House.
- Broadie, A., 2009. *A History of Scottish Philosophy*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Buchan, J., 2008. *Adam Smith: życie i idee* (K. Rastawicki. Tłum.). Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Coase, R.H., 1990. *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press.
- Coase, R.H., 2013. *Firma, rynek i prawo* (J. Stawiński. Tłum.), seria: *Nobliści*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer Business.
- Cremaschi, S., 2002. Metaphors in the 'Wealth of Nations'. W: Boehm, S., Gehrke, C. i Kurz, H.D. red. *Is There Progress in Economics? Knowledge, Truth and the History of Economic Thought*. Cheltenham, U.K. – Northampton, Mass., USA: Edward Elgar Publishing, ss. 89–114.
- Dowbor, W., 2005. *Rozbita mozaika. Ekonomia poza równaniami* (Z.M. Kowalewski. Tłum.). Warszawa: Dialog.
- Ferguson, N., 2017. *Wielka degeneracja. Jak psują się instytucje i umierają gospodarki* (W. Tyszka. Tłum.). Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Gordon, B., 1975. *Economic Analysis Before Adam Smith*. London: Macmillan Press.
- Graeber, D., 2016. *Utopia regulaminów. O technologii, tępotcie i ukrytych rozkoszach biurokracji* (M. Jedliński. Tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Gray, J., 1994. *Liberalizm* (R. Dziubecka. Tłum.), seria: *Demokracja: filozofia i praktyka*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak – Fundacja im. Sefana Batorego.
- Hausman, D.M., McPherson, M.S. i Satz, D., 2017. *Etyka ekonomii. Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna* (T. Kwarcieński i in. Tłum.). Kraków: Copernicus Center Press.

- Heilbroner, R.L., 1999. *The Worldly Philosophers: The Lives, Times and Ideas of the Great Economic Thinkers*. New York: Touchstone.
- Hirschman, A.O., 1997. *Namiętności i interesy. U intelektualnych źródeł kapitalizmu* (I. Topińska i M. Kochanowicz. Tłum.), seria: *Demokracja: filozofia i praktyka*. Kraków – Warszawa: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak – Fundacja im. Stefana Batorego.
- Keen, S., 2011. *Debunking Economics: The Naked Emperor Dethroned?* London – New York: Zed Books.
- Landreth, H. i Colander, D.C., 1998. *Historia myśli ekonomicznej* (A. Sze-worski. Tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mandeville, B.d., 1953. *A Letter to Dion*. Los Angeles: Augustan Reprint Society.
- Mandeville, B.d., 1957. *Bajka o pszczołach* (A. Gliniczanka i W. Chwalewik. Tłum.), seria: *Biblioteka Klasyków Filozofii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Mandeville, B.d., 2016. *Skromna obrona domów publicznych albo rozprawa o porubstwie* (M. Skrzypek. Tłum.), seria: *Biblioteka Kwartalnika Kynos*. Warszawa: Fundacja Augusta Hrabiego Cieszkowskiego.
- Menger, C., 1935. *Kleinere Schriften zur Methode und Geschichte der Volkswirtschaftslehre*. London: London School of Economics i Political Science.
- Milgate, M. i Stimson, S.C., 2009. *After Adam Smith: A Century of Transformation in Politics and Political Economy* [Online]. Princeton, New Jersey: Princeton University Press. Dostępne na: <<https://doi.org/10.1515/9781400831012>> [ostatni dostęp: 28 sierpnia 2019].
- Montesquieu, C.L.d.S., 2009. *O duchu praw* (T. Żeleński. Tłum.), seria: *Biblioteka Filozofów 14*. Warszawa: Hachette.
- Muller, J.Z., 2003. *The Mind and the Market: Capitalism in Western Thought*. Anchor Books.
- Ostrom, E., 2013. *Dysponowanie wspólnymi zasobami* (Z. Wiankowska-Ładyka. Tłum.), seria: *Nobliści*. Warszawa: Wolters Kluwers Polska.

- Phelps, E., 2013. *Płaca za pracę. Jak sprawić, by ludzie znów zaczęli uczestniczyć w systemie wolnej przedsiębiorczości i zarabiać na swoje utrzymanie* (P. Nowak. Tłum.), seria: *Nobel z Ekonomii*. Warszawa: Kurhaus Publishing.
- Rasmussen, D.C., 2014. *The Pragmatic Enlightenment: Recovering the Liberalism of Hume, Smith, Montesquieu, and Voltaire*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rawls, J., 2010. *Wykłady z historii filozofii polityki*. Red. S.R. Freeman (S. Szymański. Tłum.). Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Reinert, E.S., 2008. *How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor*. London: Constable.
- Robbins, L.R., 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Roncaglia, A., 2005. *The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rothschild, E., 2002. *Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet and the Enlightenment*. Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Sawer, M., 2003. *The Ethical State?: Social Liberalism in Australia*. Carlton, Vic.: Melbourne University Press.
- Schumacher, E.F., 1981. *Małe jest piękne. Spojrzenie na gospodarkę świata z założeniem, że człowiek coś znaczy* (E. Szymańska i J. Strzelecki. Tłum.), seria: *Biblioteka Myśli Współczesnej*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Sedláček, T., 2012. *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street* (D. Bakalarz. Tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Skousen, M., 2007. *The Big Three in Economics: Adam Smith, Karl Marx, and John Maynard Keynes*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Smith, A., 1982. *Lectures on Jurisprudence*. Red. R.L. Meek. Indianapolis: Liberty Fund.
- Smith, A., 1989. *Teoria uczuć moralnych* (D. Petsch. Tłum.), seria: *Biblioteka Klasyków Filozofii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Smith, A., 2007. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. (A. Prejbisz i B. Jasińska. Tłum.). 2 wyd. T. 1-2. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Soll, J., 2014. *The Reckoning: Financial Accountability and the Rise and Fall of Nations*. New York: Basic Books.
- Szacki, J., 1983. *Historia myśli socjologicznej. Cz. 1-2*. 2 wyd. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Tolstoj, L.N., 1986. *Anna Karenina* (K. Hłakowiczówna. Tłum.). Wyd. 17. Warszawa: Wydawnictwo TPPR „Współpraca”.
- Turek, K.M., 2019. W poszukiwaniu racjonalności ekonomicznej w dziełach Adama Smitha. *Philosophical Problems in Science (Zagadnienia Filozoficzne w Nauce)*, (67), 97–124.
- Wallerstein, I.M., 2007. *Analiza systemów-światów: wprowadzenie* (K. Gawlicz i M. Starnawski. Tłum.). Warszawa: Dialog.
- Warsh, D., 2012. *Wiedza i bogactwo narodów: historia odkrycia ekonomicznego* (D. Dekowski i K. Piech. Tłum.). 2 wyd. Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.

Droga ekonomii wolnej od wartościowania do epistemologicznej pychy. Użycie i nadużycie matematyki przez ekonomistów

Aleksander Ostapiuk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Value-free economics' road towards epistemological hubris. The use and abuse of mathematics by economists

Abstract

The goal of the article is to substantiate that despite the criticism the paradigm in economics will not change because of the axiomatic assumptions of value-free economics. How these assumptions work is demonstrated on the example of Gary Becker's economic approach which is analyzed from the perspective of scientific research programme (Lakatos). The author indicates hard core of economic approach (maximization of utility, instrumental rationality) and the protective belt which makes hard core immune from any criticism. This immunity leads economists to believe that they are objective scientists and, consequently, it results in epistemological hubris. Due to its tautological nature (and other problems), economic approach is considered to be a degenerative programme. This conclusion is extended on value-free economics. In spite of these problems, many

economists still believe in positive economics and they dismiss normative approaches. It has a negative influence on people (well-being, choices over time). The conclusion of the article is that thanks to axiomatic assumptions economists do not have objective and ironclad methodology and they should accept normative values in their research.

Keywords

economic approach, scientific research programme, philosophy of economics, value-free economics.

Wstęp

Od pewnego czasu „interdyscyplinarność” jest bardzo popularnym terminem w ekonomii (jak i w innych naukach). Tradycyjna ekonomia otworzyła się na inne nauki, m.in. psychologię (ekonomia behawioralna), socjologię (nowa ekonomia instytucjonalna) i filozofię (filozofia ekonomii). Ekonomia neoklasyczna czerpie z tych dziedzin, a proces ten nazwano „odwrotnym imperializmem”. Celem artykułu jest udowodnienie, że pomimo otwarcia się ekonomii na inne nauki, nie doprowadziło i może nie doprowadzić to do zmiany paradygmatu (Kuhn, 1962) w ekonomii. Główne założenia ekonomii neoklasycznej – ekonomii wolnej od wartościowania, nie zmieniają się pomimo krytyki ze strony innych nauk, a tradycyjna ekonomia w znacznej mierze działa tak jak wcześniej (*business as usual*). Aktualność tego problemu jest szczególnie widoczna

na przykładzie ekonomii behawioralnej, która w ostatnich latach zamiast przeobrazić ekonomię stała się w pewnym stopniu ekonomią neoklasyczną w przebraniu psychologii (Berg i Gigerenzer, 2010).

Paradygmat ekonomii się nie zmienia pomimo krytyki i otwierania się na nową wiedzę z powodu tego, w jaki sposób zbudowane są założenia ekonomii wolnej od wartościowania. Jedną z głównych przyczyn utrzymywania się *status quo* jest myślenie matematyczne wykorzystywane przez ekonomistów. Celem niniejszego artykułu nie jest ponowna ocena procesu matematyzacji ekonomii, która miała swój szczyt w latach osiemdziesiątych XX wieku i została dobrze opisana w literaturze przedmiotu (Beed i Kane, 1991; Debreu, 1991; Weintraub, 2002; Mirowski, 2002; Ostapiuk, 2017a). Nie chodzi również o rozstrzyganie wyższości pomiędzy metodą przyrodniczą a socjologiczno-historyczną, z której nieudaną próbą mieliśmy do czynienia pod koniec XIX wieku podczas „sporu o metodę” (niem. *Methodenstreit*). Nie chodzi również o odpowiedź na pytanie, czy ekonomia powinna być bliższa rzeczywistości, czy budować uproszczone modele o dużej sile predykcyjnej¹.

Podejście matematyczne jest w tym artykule pojmowane w szerokiej perspektywie epistemologicznej. Oznacza to, że ekonomia jest zbudowana na pewnych aksjomatycznych założeniach, z których na podstawie dedukcji dochodzi się do wiedzy. Celem artykułu jest ukazanie, że te aksjomatyczne założenia wraz z użytą metodą sprawiają, że ekonomia neoklasyczna jest w stanie wchłonąć dowolną

¹ Bardzo trafną analogię przedstawił Rodrik (2015, s. 43–44) wykorzystując opowiadanie Borgea *On the Exactitude of Science* o społeczeństwie, które budowało mapy. Z czasem chcieli oni coraz dokładniej opisywać rzeczywistość (budować idealne mapy) i w ostateczności zaczęli tworzyć mapy w skali 1:1. Rodrik poprzez tę analogię chce pokazać, że modele zawsze muszą być uproszczone, żeby być użytecznymi. Dlatego zarzuty o tym, że modele ekonomiczne nie przedstawiają człowieka w pełni, są w znacznej mierze nieuzasadnione.

krytykę, dzięki czemu paradygmat może pozostawać bez zmian. Wypada w tym miejscu uściślić, co dokładnie oznacza ekonomia neoklasyczna, ponieważ jest to pojemny termin, który ma wiele znaczeń (Colander, 2000). W artykule terminy ekonomia neoklasyczna i ekonomia wolna od wartościowania są używane zamiennie, ponieważ obie koncepcje są w istotnej mierze oparte na teorii preferencji ujawnionych, zgodnie z którą ekonomiści nie są zainteresowani ludzkimi motywacjami i celami. Zakładają natomiast, że ludzie wybierają rzeczy, które są dla nich najlepsze, a racjonalność jest zdefiniowana przez techniczne kryteria, takie jak ciągłość i kompletność preferencji. Oczywiście autor zdaje sobie sprawę z tego, że wyżej wymieniona definicja jest ogólna. Jednak celem artykułu nie jest klasyfikacja obu koncepcji, które z powodu swojej wieloaspektowości nie mają jednoznacznej definicji w literaturze. Nie ulega wątpliwości, że ekonomia neoklasyczna jest obszerniejszym pojęciem niż ekonomia wolna od wartościowania. Jednakże wolność od wartościowania jest podstawową cechą ekonomii neoklasycznej (Sen, 1977; Putnam i Walsh, 2011; Hausman, McPherson i Satz, 2017) i ta cecha jest najważniejsza z perspektywy artykułu.

Pierwsza część artykułu traktuje o teoretycznych podstawach ekonomii wolnej od wartościowania i powinna ułatwić czytelnikowi zrozumienie, dlaczego ekonomia wolna od wartościowania jest w artykule utożsamiana z ekonomią neoklasyczną. Główny akcent został położony na analizę wpływu pozytywizmu na myślenie ekonomistów, który doprowadził do wiary w obiektywność ekonomii i odrzucenia normatywnych komponentów teorii. Ta krótka analiza ma za zadanie wykazać główne aksjologiczne założenia ekonomii wolnej od wartościowania. Dzięki temu można będzie przejść do głównego zadania artykułu, jakim jest analiza tych założeń na przykładzie podejścia ekonomicznego Gary'ego Beckera, które jest postrzegane

jako ucieleśnienie ekonomii wolnej od wartościowania. Analiza ta będzie przeprowadzona z perspektywy naukowych programów badawczych (Lakatos, 1980; 1995). Dzięki tej analizie możliwe będzie zbadanie, w jaki sposób ekonomiści przy użyciu swoich aksjomatycznych założeń byli i są w stanie odpowiedzieć na każdą krytykę, pozostawiając paradygmat bez zmian. Zostanie również zaprezentowane, do jakich negatywnych konsekwencji doprowadza wykorzystanie założeń ekonomii wolnej od wartościowania w realnym świecie, gdy człowiek jest pojmowany jako *homo oeconomicus*.

1. Filozoficzne korzenie ekonomii wolnej od wartościowania

Pozytywizm logiczny jest być może najważniejszym czynnikiem, który doprowadził do uformowania się ekonomii wolnej od wartościowania, a wpływ tej szkoły filozoficznej nadal jest widoczny w ekonomii. Niewątpliwie pozytywizm logiczny miał bardzo duży wpływ na Lionela Robbinsa, którego można uznać za jednego z twórców ekonomii wolnej od wartościowania. Jego najważniejszy esej (Robbins, 1935), który nadał kształt ekonomii neoklasycznej, formułował trzy główne założenia:

1. Przedmiotem ekonomii jest napięcie pomiędzy rzadkością a potrzebami (problem środki/cele).
2. Ekonomia jest oparta na aksjomatach (abstrakcjach), które pochodzą z doświadczenia i które prowadzą do twierdzeń na temat rzeczywistości (dlatego „naukowa” natura przedmiotu ekonomii).

3. Ekonomia nie jest skupiona na celach, ale na środkach potrzebnych do osiągnięcia tych celów. Dlatego jest ona wolna od wartościowania (Witztum, 2007, s. 58).

Założenia te były niezbędne, by osiągnąć trzy cele: 1. Zdefiniować ekonomię jako badanie racjonalnego wyboru ograniczonego rzadkością. 2. Postawić ekonomię na solidniejszej epistemologicznej podstawie (odejście od hedonizmu) 3. Przedstawić argument przeciwko interpersonalnemu porównywaniu użyteczności (Hands, 2007). Gdyby te trzy cele zostały osiągnięte, wtedy ekonomia marginalistyczna osiągnęłaby wyłączne prawo to tytułu naukowej ekonomii. Najważniejszym z perspektywy tego artykułu jest trzecie założenie: ekonomia wolna od wartościowania, która powoduje, że część ekonomistów nadal wierzy w przepaść pomiędzy normatywnym a pozytywnym podejściem do ekonomii (Van Dalen, 2019).

Zanim przejdziemy do analizy poglądów Robbinsa wyjaśnić należy, w jaki sposób pozytywizm logiczny klasyfikuje sądy. Dzięki tej wiedzy możliwe będzie zrozumienie różnicy pomiędzy normatywnym a pozytywnym podejściem, które nadal się utrzymuje w ekonomii. Pozytywiści logiczni podzielili zdania na: syntetyczne, analityczne oraz nonsensowne (za Wittgensteinem) (Putnam, 2002, s. 10 i 18). Zdania syntetyczne są empirycznie weryfikowalne lub falsyfikowalne. Na przykład możemy stwierdzić, że Rysy to najwyższy szczyt w Polsce. Łatwo jest empirycznie sprawdzić, czy to zdanie jest prawdziwe, czy fałszywe. Z kolei zdania analityczne nie mogą być zweryfikowane przez odniesienie do rzeczywistości. Przybierają one formę tautologii. To oznacza, że możemy stwierdzić, czy są one prawdziwe, czy fałszywe tylko na podstawie zasad logiki. Celem tautologii nie jest wyrażanie opinii na temat rzeczywistości, ale pokazanie logicznej struktury świata. Często używanym przykładem tauto-

logii jest stwierdzenie, że wszyscy kawalerowie są nieżonaci. Zdania analityczne stanowią podstawę matematyki. Przykładem może być twierdzenie, że suma kątów w trójkącie równa się 180 stopni. Trzeci rodzaj zdań zawiera wszystkie etyczne, metafizyczne i estetyczne sądy, które są „kognitywnie bezsensowne” (Putnam, 2002, s. 10). Pozytywiści logiczni uważają je za nienaukowe, bo nie da się ich empirycznie zweryfikować. Przez to nie zasługują nawet na miano fałszywych. Takie pojmowanie trzeciego rodzaju sądów ma konsekwencje dla etyki, w której normy są wykorzystywane do formułowania orzekających zdań jak „zabijanie jest złe”. Powszechnie uznaje się, że takie zdanie musi być albo prawdziwe, albo fałszywe. Jednakże, logiczna analiza udowadnia, że ze stwierdzenia „zabijanie jest złem” nie możemy wywnioskować żadnych zdań, które powiedzą nam o przyszłych doświadczeniach. Z tego powodu, to stwierdzenie, jak i cała etyka jest niesprawdzalna empirycznie, a przez to bezsensowna dla pozytywistów logicznych (Carnap, 1935, s. 25).

Już przed pozytywistami logicznymi w ekonomii istniał podział na podejście pozytywne i normatywne, którego dokonał John Neville Keynes. Podział ten był częścią bardziej generalnego rozróżnienia, którego dokonał Keynes, na ekonomię pozytywną, normatywną i sztukę ekonomii. Nauka pozytywna zajmuje się faktami (to, co jest), nauka normatywna bada normy i zasady (to, co powinno być), a sztuka jest skupiona na aplikacji polityki (to, co można osiągnąć) (Keynes, 1917, s. 34–35).

Na początku rozwoju ekonomii neoklasycznej różnica pomiędzy pozytywnym i normatywnym podejściem była wyraźna, ale ekonomiści nie podważali potrzeby stosowania normatywnego ujęcia. Uznawali, że etyka jest niezbędna, ale nie powinna być tematem, którym zajmuje się ekonomia. Jednym z powodów tego przekonania była specjalizacja. Ekonomiści nie mogli zajmować się każdym

problemem i dlatego musieli się specjalizować. Do 1920 roku większość ekonomistów wierzyła, że relacja pomiędzy ekonomią a etyką jest hierarchiczna. Ekonomia była nauką o bogactwie (William Stanley Jevons, John Stuart Mill, Adam Smith), a etyka używała wniosków wyprowadzonych z ekonomii i innych nauk społecznych, by wydawać opinie na temat kierunków postępowania, które są etycznie pożądane (Yuengert, 2000).

Specjalizacja była ważnym czynnikiem, który spowodował, że ekonomia odrzuciła etykę. Ale to Robbins wprowadził dychotomię pomiędzy ekonomią normatywną i pozytywną. Bez wątplenia na jego poglądy miał wpływ pozytywizm logiczny, zgodnie z którym utrzymuje się, że zdania etyczne nie reprezentują twierdzeń empirycznych, a postawy emocjonalne podmiotu (emotywizm). Robbins przedstawił różnicę między etyką a ekonomią pozytywną w sławnym cytacie:

Ekonomia zajmuje się możliwymi do sprawdzenia faktami, a etyka – aktami wartościowania i zobowiązaniem. Na tych dwóch polach badań stosowane są zupełnie różne sposoby rozumowania. Logiczna przepaść dzieli uogólnienia z zakresu badań pozytywnych i z zakresu badań normatywnych (Robbins, 1935, s. 148).

Zgodnie z wnioskami pozytywizmu logicznego wszystkie sądy wartościujące (*value judgments*) zostały „włożone do jednego worka” z nonsensami, o których nie możemy racjonalnie dyskutować. Z tego powodu Robbins chciał oddzielić ekonomię od etyki i argumentował, że „ekonomiczna analiza jest *wertfrei* (wolna od wartości)” (Robbins, 1935, s. 91). Później według Amartyi Sena, ekonomia stała się „świądomie nieetyczną” (Sen, 1987, s. 2)².

² Podział na naukę normatywną i pozytywną można znaleźć wcześniej niż u pozytywistów logicznych. Gilotyna Hume’a jest najbardziej znanym przykładem. Co istotne,

W ekonomii wolnej od wartościowania ekonomiści zachowują się jak inżynierowie, którzy umieją poradzić sobie z problemem w sposób efektywny, ale nie wskażą celów, które powinniśmy osiągnąć. Ekonomiści pomagają ludziom w osiąganiu celów, które ludzie sami sobie wyznaczyli. Ekonomiści są dumni z odrębności ekonomii od etyki, bo dzięki temu mogą być przestrzegani jako obiektywni naukowcy, którzy zajmują się tylko faktami.

Drugim powodem uformowania się ekonomii wolnej od wartościowania jest proces odchodzenia przez ekonomię od psychologii, który miał miejsce na początku XX wieku. Ten proces w literaturze jest nazywany „zwrotem Pareto”. Wielu ekonomistów, wśród nich Luigino Bruni i Robert Sugden (2007), kompleksowo przedstawili, jak do tego doszło. Dlatego w tym artykule uwaga zostanie skupiona tylko na kilku najważniejszych czynnikach tego procesu. Na początku warto zwrócić uwagę na fakt, że marginaliści opierali swoje teorie na użyteczności kardynalnej. Jednakże nie byli oni w stanie znaleźć przekonującej metody pomiaru użyteczności (Stigler, 1950). Co zrozumiałe, brak tej metody doprowadził do krytyki. Robbins podkreślał, że teoria użyteczności krańcowej była w dużej mierze krytykowana z powodu jej hedonistycznych podstaw: „Pogranicza ekonomii są rajem dla umysłów niechętnych precyzyjnej myśli, i w ostatnich latach, w tych nieokreślonych rejonach niezliczony okres czasu został poświęcony na ataki w stronę rzekomych psychologicznych założeń ekonomii” (Robbins, 1935, s. 83). Hedonizm psychologiczny szybko stracił wiarygodność i stało się oczywistym dla marginalistów, że muszą zreformować swoje teoretyczne podstawy.

w ostatnich latach wielu autorów podważało zasadność istnienia tej dychotomii w tak wyraźnej wersji, uznając, że przynosi ona więcej szkód niż korzyści (Blaug, 1995; Putnam, 2002; Mongin, 2006; Czarny, 2010).

Ujęcie kardynale wraz z wiarą, że możliwy jest pomiar użyteczności, było nie do utrzymania. Dlatego ekonomiści zaczęli używać ordynalnego podejścia, w którym konsument może tylko ustawiać swoje preferencje w szeregu. Oznacza to, że konsument nie jest w stanie wyliczyć, jak wiele użyteczności uzyskuje z konsumpcji danych dóbr, ale jest w stanie ocenić, czy satysfakcja otrzymana z danego dobra jest taka sama, wyższa lub niższa od zadowolenia czerpanego z innego dobra. W tej perspektywie konsument jest postawiony przed wieloma kombinacjami różnych dóbr i jest on/ona w stanie sklasyfikować je w zgodzie z jego/jej własną skalą preferencji. Niezdolność do wyliczania użyteczności doprowadziła nie tylko do nowego ordynalnego podejścia, lecz także do rezygnacji z oceniania ludzkich celów. Uznano, że szczęście i przyjemność to zbyt nieuchwytne pojęcia i ekonomia nie powinna tracić czasu na dyskusję o nich. Odejście od psychologii i hedonistycznych podstaw dopełniło się wraz z Paulem Samuelsonem i jego teorią preferencji ujawnionych.

Samuelson był zafascynowany przejrzystością języka matematycznego. Twierdził, że „matematyka to język”, który powinien być stosowany przez ekonomistów (Samuelson, 1952, s. 52). Na uformowanie tego poglądu największy wpływ miał pozytywizm logiczny. W tamtym czasie Carnap promował wersję filozofii jako „matematyki i fizyki języka” (Richardson, 2003, s. 180) i wydał *Logiczną składnię języka* (Carnap, 1936), w której próbował dostarczyć metajęzyka dla całej nauki. Nie dziwi wybór języka matematycznego przez pozytywistów logicznych, gdy spojrzymy na to, jak bardzo skrupulatni byli oni w swoich analizach i jak bardzo unikali wieloznaczności.

Samuelson (1938) podążając za pozytywistami logicznymi próbował zbudować teorię wyboru konsumenta na ściśle obserwowalnych fundamentach. Jednakże na początku celem Samuelsona nie było „ujawnienie” preferencji, a zoperacjonalizowanie teorii wyboru

konsumenta, w taki sposób by preferencje i użyteczność w ogóle się nie liczyły. Samuelson obiecał pozbyć się ostatnich „szczątkowych śladów koncepcji użyteczności” (Samuelson, 1938, s. 61) z teorii wyboru konsumenta. Nie był zainteresowany wyjaśnianiem (dlaczego ludzie coś wybierają) ani oceną tych wyborów, ale chciał opisać rzeczywistość. By to osiągnąć, potrzebował metody pomiaru. Dlatego Samuelson oparł swój model na obserwowalnych warunkach i konsekwencjach. Był operacjonistą, a na jego poglądy miał wpływ pozytywizm logiczny. Samuelson nie uznawał, że celem nauki powinno być znalezienie prawdy. Dla niego nauka miała bardziej praktyczny wymiar: „Ci którzy potrafią, uprawiają naukę; ci którzy nie potrafią, paplają o jej metodologii” (Samuelson, 1992, s. 240).

Główny cel teorii preferencji ujawnionych był filozoficzny: potrzebujemy obserwowalnych i mierzalnych danych, by zbudować poprawną naukową teorię. Nie jest jednak możliwe zaobserwowanie samych preferencji. Możemy natomiast obserwować ludzkie wybory i na tym założeniu Samuelson zbudował swoją teorię. Generalnie preferencje ujawnione działają w następujący sposób. Jeżeli wybiorę opcję x zamiast opcji y , wtedy opcja x ujawnia się jako opcja bardziej preferowana niż opcja y . Moje wybory są spójne, jeżeli spełniają one „słaby aksjomat preferencji ujawnionych”, w skrócie WARP (*Weak Axiom of Revealed Preference*). Oznacza to, że jeżeli x jest jawnie preferowany w stosunku do y , to wtedy y nie może być jawnie preferowanym w stosunku do x . Jeżeli wybory spełniają wymagania spójności, to na ich podstawie możemy sformułować pełne, przechodnie i ciągłe preferencje ujawnione (Sen, 1971; 1973).

Najważniejszą cechą teorii preferencji ujawnionych jest zakładana przez nią koncepcja racjonalności. Zgodnie z tą teorią podmioty są racjonalne a ich preferencje spełniają słaby aksjomat preferencji ujawnionych (WARP). Racjonalność ma charakter instrumentalny,

bo ekonomiści nie znają i nie chcą znać motywacji ludzi. Ekonomiści neoklasyczni są wyłącznie zainteresowani rezultatami, a nie przyczynami ludzkich zachowań i ich oceną. Zakładają oni *a priori*, że ludzie są zawsze racjonalni, przez co rozumie się, że zawsze maksymalizują swoją użyteczność. Jednakże bardzo ważna jest świadomość faktu, że użyteczność w ekonomii neoklasycznej jest różna od użyteczności przyjmowanej przez Jeremy'ego Benthama czy marginalistów. Czasami ekonomiści mówią o ludziach, którzy dążą do maksymalizacji użyteczności. Jednak nie oznacza to, że użyteczność jest obiektem wyboru lub że jest ona ostatecznym dobrem. Maksymalizator użyteczności robi tylko to, co on/ona preferuje. Twierdzenie, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność nie mówi nic o naturze ich preferencji. Łączy to tylko preferencje z wyborem. Racjonalni agenci ustawiają w szeregu dostępne opcje i wybierają tę, którą preferują najbardziej (Hausman, 1992, s. 18).

Ostatecznie jednak Samuelson nie osiągnął tego, co zamierzał. W roku 1938 postrzegał on teorię preferencji ujawnionych jako alternatywę dla teorii użyteczności. W 1950 roku było jednak wiadome, że jego teoria nie różni się niczym od ordynalnego podejścia (Wong, 2006). Pomimo tego, że Samuelson nie był w stanie zaproponować teorii konkurencyjnej w stosunku do ordynalnego podejścia, to jego teoria do dziś ma ogromny wpływ na ekonomię neoklasyczną, która postrzega racjonalność w instrumentalny sposób, nie interesuje się ludzkimi motywacjami i zakłada, że wybór „ujawnia” ludzkie preferencje. Aksjomatyczna teoria preferencji ujawnionych jest samopowierdzająca się, ponieważ z góry zakładamy, że ludzie są racjonalni, jeżeli spełnią aksjomaty teorii. Dzięki temu aksjomatycznemu systemowi ekonomiści zdobyli pewność siebie i uwierzyli, że tworzą obiektywną naukę.

W procesie stawania się ekonomii pozytywną („twardą”) nauką miały szczególnie udział dwie osoby, które ekonomiści wykorzystali do swoich celów. Pierwszą z nich jest Milton Friedman, którego *The Methodology of Positive Economics* (1953) jest najbardziej znaną pracą z metodologii ekonomii w XX wieku. Bruce Caldwell określił ją jako „marketingowe arcydzieło” (Caldwell, 1982, s. 173), które jest cytowane w każdym podręczniku ekonomii. Sześćdziesiąt lat po publikacji nadal pozostaje „jedynym esejem z metodologii, który wielu, być może większość, ekonomistów przeczytała” (Hausman, 1992, s. 162). Najważniejszą rzeczą, która liczyła się dla Friedmana, była predykcyjność teorii. Nowe fakty, które nie zostały wcześniej zaobserwowane, traktowane są jako dowody i to one przesądzają, czy teoria ekonomiczna jest udana. Friedman pisał: „ostatecznym celem pozytywnej nauki jest rozwinięcie «teorii» lub «hipotezy», która skutkuje prawidłowymi i istotnymi [...] predykcjami zjawisk, które nie były wcześniej zaobserwowane” (Friedman, 1953, s. 7). Friedman jest postrzegany jako instrumentalista, ponieważ nie interesuje go realizm założeń teorii (Boland, 1979; Caldwell, 1992)³. Są one tylko używane do predykcji nowych faktów. Co więcej, „ogólnie mówiąc, im bardziej znacząca teoria, tym bardziej nierealistyczne założenia” (Friedman, 1953, s. 14). Friedman stosował założenia uproszczające (*as if*⁴), bo dzięki nim siła predykcyjna teorii była większa.

Drugą postacią mającą znaczny wpływ na metodologię ekonomii był Karl Popper wraz ze swoją koncepcją falsyfikacjonizmu, która mówi o tym, że teorie muszą być możliwe do empirycznego obalenia, jeżeli chcą nosić miano naukowych. Koncepcja falsyfikacjonizmu ma dwa cele: pierwszym jest demarkacja nauki od pseudo-

³ (Mäki, 2009b) argumentuje, że pozycja Friedmana jest bardziej skomplikowana, zob. także (Hoyningen-Huene, 2017).

⁴ Słynny przykład bilardzisty (Friedman, 1953, s. 13).

nauki, natomiast drugi cel ma charakter metodologiczny (jak nauka powinna być uprawiana) (Hands, 1993). Popper w swojej teorii negatywnie odnosił się do pozytywizmu logicznego. Dlatego może się wydawać dziwnym, że ekonomiści, na których pozytywizm logiczny miał znaczący wpływ, tak ochoczo zaczęli wykorzystywać koncepcję falsyfikacjonizmu, która miała zapewnić ekonomii pozycję prawdziwej nauki. To zauroczenie falsyfikacjonizmem było i nadal jest możliwe, ponieważ ekonomiści nie do końca zdają sobie sprawę z ograniczeń oraz sposobu działania tej metody. Istnieją dwa główne problemy z falsyfikacjonizmem w ekonomii. Po pierwsze, ekonomiści tak naprawdę nigdy jej nie praktykowali. Blaug (1995, s. 175) twierdzi, że „współcześni ekonomiści często głoszą falsyfikacjonizm, jednak rzadko go praktykują. Ich rzeczywistą filozofię nauki określa się trafnie mianem „nieszkodliwego falsyfikacjonizmu”⁵”. Oczywiście, ekonomiści zajmują się badaniami empirycznymi, co powinno spowodować, że ich teorie są bardziej podatne na falsyfikację, ale „wielka część tych badań przypomina grę w tenisa bez siatki. Zamiast próbować obalać testowalne prognozy, współcześni ekonomiści ciągle zbyt często zadowolają się demonstrowaniem, że realny świat potwierdza ich przepowiednie, zastępując w ten sposób trudną falsyfikację łatwą weryfikacją” (Blaug, 1995, s. 348). Dlatego w opinii Blauga ekonomiści nie falsyfikują swoich teorii, a raczej je weryfikują, co uwidocznia niesłabnący wpływ pozytywizmu logicznego na ekonomię⁶.

Problemy z falsyfikacjonizmem są jeszcze dalej idące. Wielu ekonomistów nie zdaje sobie sprawy z problemu niedookreślenia (*un-*

⁵ To sformułowanie Blaug zawdzięcza Coddingtonowi (Coddington, 1975, s. 542).

⁶ Jednak niezastosowanie się do falsyfikacjonizmu nie dotyczy tylko ekonomii, a wszystkich nauk. Kuhn (1962) pokazał, dlaczego naukowcy nie stosują się do zasad falsyfikacjonizmu.

derdetermination) (Quine, 1951), czy z tego, że obserwacja zawsze jest uteoretyzowana (*theory-ladenness*)⁷. Postrzegają oni falsyfikacjonizm jako specjalny typ empirycznego fundacjonalizmu (pozytywizm logiczny), ale bez problemu indukcji (Hands, 2001, s. 292). Popper nigdy nie był fundacjonalistą empirycznym, dlatego ekonomiści są Popperystami ze złych powodów (Hands, 2001, s. 292). Po drugie, jeżeli ekonomiści czytali by Poppera we współczesny sposób, nie byłoby Popperystami, ponieważ falsyfikacjonizm nie zapewnia metodologii, która pokazuje, jak nauka powinna być uprawiana i nie wyznacza solidnej linii demarkacyjnej pomiędzy nauką a pseudonauką. Ostatecznie nie możemy całkowicie uciec od założeń ontologicznych (Kuhn, 1962; Feyerabend, 1975; McCloskey, 1998; Hands, 2001). Wade Hands twierdzi, że „falsyfikacjonizm jako metodologia odważnych domysłów i surowych testów dostarcza reguł gry w naukę bez podania ostatecznego celu grania w tę grę” (Hands, 2001, s. 293). Jednak ten cel musi być podany, co zostało podkreślone przez Imre Lakatosa: „Reguły gry, metodologia, stoi na własnych nogach; ale te nogi majątają w powietrzu bez filozoficznego wsparcia” (Lakatos, 1980, s. 154).

Wykorzystanie i wychwalanie zarówno Poppera, jak i Friedmana prowadzi do pewnego rodzaju filozoficznej schizofrenii. Z jednej strony ekonomiści są naiwnymi realistami, którzy wierzą w obiektywne (mieralne) dane i pozytywizm logiczny. Z drugiej strony używają oni instrumentalizmu, zgodnie z którym prawda nie może być poznana, a predykcja jest jedyną rzeczą, która się liczy, dzięki swo-

⁷ Oba podejścia pokazują, że w nauce nie istnieją obiektywne fakty, dzięki którym możemy poznać absolutną prawdę. Niedookreślenie oznacza, że bez względu na ilość dowodów nie jesteśmy w stanie z pewnością ocenić, która teoria/hipoteza jest prawdziwa. Uteoretyzowanie w najogólniejszym znaczeniu polega na tym, że obserwacje czynione przez badaczy są poprzedzone jakąś presupozycją, która ma wpływ na postrzeganie obserwacji.

jej użyteczności. Ta niekonsekwencja może być postrzegana jako rezultat braku wiedzy metodologicznej i oportunistów ekonomistów, którzy wykorzystują metodologię, która im odpowiada. Obiektywne dane dostarczają im twardych, naukowych fundamentów, które odróżniają ekonomię od innych nauk społecznych. Z kolei instrumentalizm wraz z brakiem wiary w Prawdę, daje ekonomistom przyzwolenie na stosowanie uproszczonych modeli matematycznych, które nie muszą wyjaśniać rzeczywistości, a mają tylko siłę predykcyjną.

Na koniec analizy podstaw metodologicznych ekonomii wolnej od wartościowania warto zwrócić uwagę na społeczno-historyczny kontekst, dzięki któremu można zaobserwować, w jaki sposób ekonomia, wykorzystując matematykę, stała się najefektywniejszą z nauk społecznych. Lata pięćdziesiąte XX wieku określa się jako czas, w którym doszło do rewolucji formalistycznej w ekonomii (Blaug, 2003). W krótkim czasie uproszczone i zmatematyzowane spojrzenie na rzeczywistość i człowieka stało się dominującym poglądem w ekonomii, a formalizm stał się naukowym esperanto. Po II wojnie światowej nastąpił znaczny wzrost ilości publikacji ekonomicznych wykorzystujących matematykę, zawdzięczających swoją popularność prostocie, efektywności i obiektywności (Debreu, 1991). Matematyzacja ekonomii spowodowała upowszechnienie się opinii, że ekonomia jest niemal tak „twarda”, jak nauki ścisłe i daleka od innych, bardziej „miękkich” nauk społecznych. Należy również podkreślić ahistoryczność metod ortodoksyjnej ekonomii, w której prawa ekonomiczne są jak prawa przyrodnicze: funkcjonują niezależnie od historii, są obiektywne, odrębne od społecznej rzeczywistości i można je poznać przez doświadczenie. Co równie istotne, w ortodoksyjnej ekonomii realizowany jest przyrodniczy ideał poznania naukowego, rozumiany jako neutralny aksjologicznie, możliwie precyzyjny, niezawierający elementów wartościujących opis faktualnej rzeczywistości

gospodarczej (zob. Zboroń, 2013). Dzięki przyjęciu tej metodologii upowszechnił się pogląd, że ekonomia osiągnęła najszybszy rozwój ze wszystkich nauk społecznych, czego rezultatem był imperializm ekonomiczny, w którym ekonomia wykorzystywała swoją efektywną metodologię (podejście ekonomiczne Beckera) do wyjaśniania tematów, którymi tradycyjnie zajmowały się inne nauki społeczne (Lazear, 2000; Mäki, 2009a; Mäki, Walsh i Pinto, 2017).

2. Podejście ekonomiczne jako naukowy program badawczy

Przejdźmy teraz do głównego celu artykułu, którym jest analiza podejścia ekonomicznego Beckera za pomocą koncepcji naukowych programów badawczych (Lakatos, 1980). Dzięki tej analizie będzie możliwe omówienie głównych założeń ekonomii wolnej od wartościowania, które powodują, że ekonomia może wchłonąć wszelką krytykę ze strony innych nauk bez zmiany swojego paradygmatu.

Najważniejszą ideą Lakatosa jest wskazanie, że podstawą rozwoju nauki nie jest pojedyncza hipoteza, ale naukowy program badawczy. Składa się on z: (1) twardego rdzenia, (2) pasa ochronnego, (3) heurystyki pozytywnej i (4) heurystyki negatywnej.

(1) Twardy rdzeń zawiera główne metafizyczne założenia programu badawczego. Jest to struktura składająca się z hipotez, których elementy są niemożliwe do obalenia przy pomocy empirycznych dowodów. Twardy rdzeń pozostaje bez zmian pomimo rozwoju samego programu, ponieważ odrzucenie go powoduje porzucenie samego programu (Hands, 2001, s. 122). (2) Pas ochronny zawiera pomocnicze hipotezy, konwencje empiryczne i inne teoretyczne struktury programu, które mogą być sfalsyfikowane. W tej części z cza-

sem dochodzi do zmian w programie. Pas ochronny jest strefą buforową pomiędzy twardym rdzeniem a dowodami empirycznymi. Pas ochronny zmienia się w rezultacie zmian w dowodach empirycznych (Hands, 2001, s. 122). (3)/(4) Heurystyki pozytywna i negatywna dostarczają natomiast wskazówek na temat tego, co powinno (pozytywne) i co nie powinno (negatywne) być poszukiwane podczas rozwoju programu. Tworzą one zestaw akceptowanych reguł metodologicznych (Lakatos, 1970, s. 47). Heurystyka pozytywna to „zestaw sugestii i wskazówek”, który pomaga nam w dopasowywaniu części pasa ochronnego (Lakatos, 1970, s. 50). Z kolei heurystyka negatywna kieruje krytykę dotyczącą fałszywości lub nieadekwatności teorii w stronę pasa ochronnego, dzięki czemu twardy rdzeń pozostaje nie do obalenia (Lakatos, 1970, s. 48–50). Lakatos był pod wpływem teorii Thomasa Kuhna (1962) i jego program jest spójny w niektórych obszarach z podejściem do nauki prezentowanym przez autora *Struktury rewolucji naukowych*. Większość zmian, które mają miejsce w programie badawczym zachodzi w pasie ochronnym, podczas gdy twardy rdzeń pozostaje nienaruszony. Rewolucja naukowa ma miejsce wówczas, gdy twardy rdzeń zostaje zastąpiony przez nowy. Według Lakatosa rozwój nauki następuje, kiedy degeneracyjny program badawczy zostaje zastąpiony przez progresywny program, który doprowadza do odkrywania nowych zjawisk.

Jednak z czasem okazało się, że trudno jest dokładnie orzec, kiedy mamy do czynienia z progresywnym czy degeneracyjnym programem (Marchi i Blaug, 1991; Blaug, 1997; Hands, 1990). Dlatego pomimo początkowego zachwyty ekonomistów koncepcją naukowych programów badawczych z czasem straciła swoją popularność. Wieloznaczność oceny programów badawczych nie zmienia faktu, że nadal jest to bardzo użyteczna koncepcja, dzięki której można zbadać teoretyczne założenia poszczególnych teorii. Pomimo szero-

kiego wykorzystania naukowych programów badawczych do analizowania ekonomicznych teorii w literaturze przedmiotu (zob. Drakopoulos i Anastassios, 2005; Hands, 2001, s. 299–300), nie została ona w pełni wykorzystana przy okazji podejścia ekonomicznego Beckera, choć dobrze się do tego nadaje.

W ujęciu Beckera podejście ekonomiczne składa się z aksjomatycznych założeń, na podstawie których są dedukowane znaczące predykcje na temat ludzkiego zachowania. Pisał on: „Bezwzględne i konsekwentne posługiwanie się kombinacją tych założeń (maksymalizującego charakteru zachowań, równowagi rynkowej i stałości preferencji) stanowi istotę podejścia ekonomicznego w moim rozumieniu” (Becker, 1990, s. 23). Uważał on, że „podejście ekonomiczne dostarcza nam cennego, jednolitego schematu służącego do zrozumienia wszelkich zachowań ludzkich” (Becker, 1990, s. 38). Jednak tutaj rozumienie nie jest tożsame ze zdroworozsądkowym rozumieniem. Dla Gary’ego Beckera i George’a Stiglera (1977) podejście ekonomiczne musi być oceniane pod względem siły predykcyjnej, a nie pod względem deskryptywnego realizmu jego założeń lub wyjaśnień (Becker, 1993, s. 402–403). Takie pojmowanie sprawy jest odpowiednie do naukowych programów badawczych, w których twardy rdzeń nie musi odzwierciedlać rzeczywistości. Dla Beckera rozumienie ludzkich zachowań oznacza zdolność tworzenia predykcji i w tym miejscu można zaobserwować wpływ eseju Friedmana (1953). Robbins był drugim ekonomistą, który miał bardzo duży wpływ na Beckera i sprawił, że podejście ekonomiczne jest zbudowane na podobnych fundamentach, co ekonomia wolna od wartościowania. Jego oddziaływanie można zauważyć przede wszystkim w dwóch obszarach. Po pierwsze, Becker uznawał, że ekonomia może i powinna być wolna od wartościowania. Dlatego ekonomiści nie powinni oceniać ludzkich celów i decydować, do których rzeczy

warto dążyć. Po drugie, Becker opiera swoją metodę na pojęciu rzadkości⁸. Ludzie zawsze muszą wybierać, ponieważ z powodu ograniczonego czasu nie możemy robić w tym samym czasie wszystkich rzeczy, na które mamy ochotę. Dzięki takiej metodologii ekonomia jest w stanie analizować każdy ludzki wybór (religia, miłość, wychowywanie dzieci etc.) i z tego powodu ekonomiści zaczęli zajmować się tematami, które wcześniej należały do zakresu innych nauk społecznych. Między innymi za imperializm ekonomiczny Becker otrzymał Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii (*Royal Swedish Academy of Sciences, press release. The Nobel Memorial Prize in Economics 1992, 1993, s. 1*).

2.1. Podejście ekonomiczne. Twardy rdzeń i pas ochronny

W artykule został wskazany twardy rdzeń podejścia ekonomicznego Beckera składający się z maksymalizacji użyteczności i instrumentalnej racjonalności. Oczywiście jest to tylko propozycja, a inni naukowcy mogą wskazać inne twarde rdzenie. Ta dowolność jest uważana jest za jedną z wad programów Lakatosa (Marchi i Blaug, 1991).

(1) Maksymalizacja użyteczności. Becker nie ukrywał, jak wiele czerpał od utylitaryzmu i Benthamu. Dla niego ludzie również zawsze dążą do maksymalizacji swojej użyteczności. Becker twierdził, że:

⁸ Odwołanie do niezwykle popularnej definicji ekonomii zaproponowanej przez Robins: „Ekonomia jest nauką, która bada zachowania człowieka jako związku między celami i ograniczonymi środkami mogącymi mieć alternatywne zastosowania” (Robins, 1935, s. 15).

Każdy zdaje sobie sprawę, że w podejściu ekonomicznym założenie o maksymalizującym charakterze badanych zachowań jest obecnie stosowane jawniej i w szerszym zakresie niż w innych podejściach, niezależnie od tego, co jest maksymalizowane: funkcja użyteczności czy bogactwa gospodarstwa domowego, przedsiębiorstwa, zrzeszenia czy urzędu (Becker, 1990, s. 22).

Dla Beckera dużo ważniejsze od samego mierzenia użyteczności był sposób, w jaki użyteczność jest postrzegana. Pojmował on użyteczność *ad libitum*, co oznacza, że użyteczność może oznaczać dosłownie wszystko. Becker dzięki poszerzeniu konceptu użyteczności był w stanie odpowiedzieć na dwa rodzaje krytyki dotyczącej *homo oeconomicus*.

Po pierwsze, uwzględnił on wszystkie altruistyczne zachowania w procesie maksymalizacji użyteczności. Od samego początku, a w szczególności od czasów rewolucji marginalistycznej, ekonomiści byli oskarżani o przedstawianie ludzi jako egoistycznych istot, które nie myślą o innych. Wielu przeciwników *homo oeconomicus* pytało, dlaczego niektórzy oddają swoje organy ludziom, których nawet nie znają, dlaczego dają napiwki w przydrożnej restauracji, czy wręczają prezenty. W podejściu ekonomicznym rozszerzono pojęcie własnego interesu/maksymalizacji użyteczności, by wyjaśnić wyżej wymienione anomalie. Odpowiedzią jest stwierdzenie, że ludzie pomagają innym, bo daje im to użyteczność. Zgodnie z podejściem ekonomicznym, jeżeli ktoś ofiarowuje swoją nerkę nieznanemu, to robi to dlatego, że daje to jemu/jej użyteczność. Becker nie utożsamiał maksymalizacji użyteczności z własnym interesem i doskonale zdawał sobie sprawę z tego, że ludzie mają różne motywacje (np. miłość, zazdrość, lojalność). Twierdził, że „jednostki maksymalizują dobrostan tak jak go postrzegają, nieważne, czy są egoistyczne,

altruistyczne, lojalne, złośliwe czy masochistyczne” (Becker, 1993, s. 386). Jednak jego podejście pomijało te różnice i zakładała tylko, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność. To relatywistyczne pojmowanie użyteczności doprowadziło do tego, że użyteczność stała się swego rodzaju czarną skrzynką, która może zawierać wszystko. Dlatego nie ma znaczenia, czy ludzie są altruistami czy egoistami, bo w ostateczności zawsze maksymalizują swoją użyteczność (Sen, 1977).

Pod drugie, rozszerzona koncepcja użyteczności powoduje, że nie możemy ustalić żadnych ostatecznych wartości, do których ludzie chcą dążyć. Nie tylko nie jest możliwym porównanie użyteczności pomiędzy ludźmi, ale też pomiędzy wyborami dokonanymi przez poszczególną osobę. W tym miejscu widać, że Becker wspiera ordynalne podejście i ekonomię wolną od wartościowania. Sprawą ważniejszą nawet od maksymalizacji użyteczności jest myślenie konsekwencjalistyczne, wykorzystywane w podejściu ekonomicznym. Nie ma w niej żadnych dóbr ani celów, które mają wartość samą w sobie. Jedyną rzeczą, która się liczy, jest wybór, a zgodnie z założeniami, kiedy wybieramy coś, to maksymalizujemy naszą użyteczność. Postrzeganie użyteczności *ad libitum* tworzy pas ochronny. Jest oczywistym, że ludzie czasem podejmują nietrafione decyzje i nie maksymalizują swojej użyteczności (zażywanie narkotyków, palenie tytoniu, jazda samochodem w stanie nietrzeźwości), czy też zachowują się altruistycznie. Te zachowania są anomaliami⁹, które stanowią zagrożenie dla twardego rdzenia podejścia ekonomicznego, zgodnie z którym ludzie zawsze maksymalizują swoją użyteczność. Dlatego

⁹ „Anomalie” to określenie używane przez ekonomistów neoklasycznych, którzy w taki sposób interpretowali wnioski płynące z ekonomii behawioralnej. Dzisiaj istnieje ogólna zgoda co do tego, że ludzie z powodu ograniczeń poznawczych popełniają błędy, które mają charakter systematyczny (Thaler, 2015).

użyteczność jest pojmowana *ad libitum*. W ten sposób twardy rdzeń może być ochroniony przed anomaliami, bo z definicji niemożliwym staje się zachowywanie, w którym nie maksymalizujemy swojej użyteczności.

(2) Racjonalność instrumentalna. Głównie w wyniku rewolucji formalistycznej ekonomia neoklasyczna zaczęła postrzegać ludzi jako hiper-racjonalne podmioty, które są w stanie przetwarzać nieskończoną ilość informacji i podejmować decyzje maksymalizujące użyteczność. Jednakże, racjonalność doskonała stała się celem krytyki, która znacznie się nasiliła w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku w dużym stopniu za sprawą ekonomii behawioralnej (Thaler, 2015). Dzisiaj ekonomiści neoklasycyści nie mówią już o racjonalności doskonałej. Zamiast tego mówią o racjonalności instrumentalnej. Jest to mniej wymagająca wersja racjonalności i jest on stosowana, by ochronić twardy rdzeń podejścia ekonomicznego. Jest oczywistym, że ludzie nie są w stanie przetworzyć wszystkich dostępnych informacji i na tej bazie podjąć najlepszą decyzję. Często ludzie zachowują się w głupi i irracjonalny sposób. Ekonomiści mają dwa sposoby radzenia sobie z tymi anomaliami.

Po pierwsze, ekonomiści wierzą w to, że ludzie dokonywaliby doskonale racjonalnych wyborów, gdyby nie rozmaite ograniczenia, takie jak ograniczony czas lub ograniczone zdolności kognitywne. Czasami ekonomiści argumentują również, że pełna racjonalność może być irracjonalna. Ma to miejsce wtedy, kiedy koszty zdobycia i przetworzenia informacji są zbyt duże. Jak zauważył Frank Knight: „Jest ewidentnym, że racjonalną rzeczą jest bycie irracjonalnym, kiedy przezorność i oszacowanie przynoszą wyższe koszty niż są one warte” (Knight, 1921 [1864], s. 67). Również Friedrich Hayek doceniał wagę przeczucia, kiedy to podejmujemy natychmiastowe decyzje bez długich kalkulacji: „Gdybyśmy przestali wykony-

wać czynności, dla których nie znamy przyczyn lub nie mamy uzasadnienia... wkrótce bylibyśmy martwi” (Hayek, 1988, s. 68). Dziś heurystyki – uproszczone reguły myślenia, których ludzie często używają, by formułować sądy i podejmować decyzję – nie są postrzegane jako irracjonalne, ponieważ w innym przypadku ludzie nie mieliby wystarczającej ilości czasu, by przetworzyć każdą dostępną informację. Gdybyśmy musieli zastanawiać się nad każdym naszym wyborem, to nie bylibyśmy w stanie funkcjonować, bo każdego dnia musimy podejmować tysiące decyzji. Jest to jedna z konkluzji zaprezentowanych przez Daniela Kahnemana (2012), który wykazał, że ludzki umysł korzysta z dwóch różnych systemów – „systemu 1” i „systemu 2”. Udowodnił on, między innymi, że automatyczny i szybki system 1 jest bardziej narażony na błędy niż rozważny system 2, który jest utożsamiany z *homo oeconomicus*. Jednakże te dwa systemy są współzależne ze sobą i nie możemy polegać tylko na systemie 2, bo w większości wypadków potrzebujemy podjąć szybkie decyzje. Najbardziej znanym ekonomistą, który podważył założenia racjonalności doskonałej, był Herbert Simon. Argumentował on, że ludzie nie maksymalizują, a dokonują wyborów satysfakcjonujących: „Podczas gdy człowiek ekonomiczny maksymalizuje – wybiera najlepszą z dostępnych opcji, administracyjny człowiek satysfakcjonuje – wybiera opcję, które jest satysfakcjonująca lub dość dobra” (Simon, 1947, s. XXIX). Ludzie nie maksymalizują swojej użyteczności, ale dokonują wyborów satysfakcjonujących z powodu ograniczonej racjonalności. Ludzie mają ograniczoną racjonalność m.in. dlatego, że brakuje im czasu, by przetworzyć wszystkie istotne informacje, a ich kognitywne zdolności też mają swoje ograniczenia. Pomimo tej krytyki, idea Simona została potraktowana przez wielu ekonomistów jako próba dopasowania *homo oeconomicus* do rzeczywistości, a nie

jako próba jego odrzucenia. Ograniczona racjonalność nie odrzuca twardego rdzenia (racjonalności instrumentalnej), bo w podejściu ekonomicznym racjonalność jest zawsze ograniczona.

Drugim sposobem radzenia sobie z irracjonalnymi zachowaniami jest zmiana znaczenia samego pojęcia racjonalności. W powszechnej opinii racjonalność oznacza mądry i przemyślany wybór, ale ekonomia neoklasyczna jest wolna od wartościowania i dlatego nie dyskutuje na temat ludzkich celów. Zakłada ona, że nie da się racjonalnie ustalić, czego ludzie powinni chcieć. Właśnie dlatego ekonomiści tylko sprawdzają, czy ludzie spełniają swoje preferencje w efektywny sposób. David Hume zaproponował najbardziej znaną definicję racjonalności instrumentalnej: „rozum sam nie może nigdy być motywem żadnego aktu woli” (Hume, 1963 [1739], s. 186) i „rozum jest i powinien być tylko niewolnikiem namiętności” (Hume, 1963, s. 188). Ekonomiści neoklasycyści potraktowali te słowa bardzo poważnie i racjonalność w ekonomii nie dotyczy wyników, a samego procesu. Nie ma znaczenia co ludzie wybierają, ale czy proces wyboru spełnia warunki przechodniości i pełności.

2.2. Problemy z racjonalnością instrumentalną i maksymalizacją użyteczności

Pas ochronny przyjęty przez Beckera chroni twardy rdzeń podejścia ekonomicznego. Jednak doprowadza to do różnego rodzaju problemów. Zaczniemy od racjonalności instrumentalnej, która jest przedstawiona przez Beckera na przykładzie racjonalnego uzależnienia. W *Teorii racjonalnego uzależnienia* Becker i Kevin Murphy piszą:

Jednak, tak jak wskazuje tytuł naszego artykułu, twierdzimy że uzależnienia, nawet te mocne, są zazwyczaj racjonalne w sensie maksymalizacji dotyczącej długiego okresu wraz z stałymi preferencjami. Nasze twierdzenie jest nawet mocniejsze: racjonalny model pozwala na dogłębne zrozumienie zachowań uzależniających (Becker i Murphy, 1988, s. 675).

Używki są tematem, dzięki którym Becker rozwija teorię racjonalnego wyboru do logicznego ekstremum. Robi to, ponieważ chce sprawdzić, czy jego podejście ekonomiczne może działać. Celem Beckera i Murphy'ego jest udowodnienie, że uzależnieni ludzie nie są irracjonalni, a ich zachowania wcale nie są żadnym odstępstwem od racjonalności. Co więcej, Becker i Murphy twierdzą, że korzystanie z używek zwiększa użyteczność uzależnionego. Takie pojmowanie jest możliwe, ponieważ Becker i Murphy używają koncepcji racjonalności instrumentalnej:

Nasz artykuł opiera się na słabej koncepcji racjonalności, która nie wyklucza silnego dyskontowania przyszłych wydarzeń. Konsument w naszym modelu staje się coraz bardziej krótkowzroczny, kiedy preferencje dotyczące teraźniejszości stają się ważniejsze (Becker i Murphy, 1988, s. 683).

To oznacza, że zażywanie narkotyków jest racjonalne, ponieważ przyjemność z ich użytkowania jest tak ogromna, iż przeważa nad przyszłymi kosztami. Dlatego branie narkotyków może maksymalizować użyteczność. Może wydawać się dziwnym stwierdzenie, że człowiek uzależniony od heroiny jest racjonalny, jeżeli spojrzymy na skutki uzależnienia. Jednakże nie stanowi to problemu, ponieważ ekonomia wolna od wartościowania nie zakłada, co jest dobre, a co złe dla ludzi. Natomiast zakłada, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność w momencie wyboru. W przypadku narkotyków ludzie do-

konują wyboru pomiędzy teraźniejszą i przyszłą użytecznością. Becker zakłada, że słaba wola (*akrasia*) nie występuje i ludzie są w stanie jakoś porównać długookresowe cele (zdrowie) z krótkookresowymi przyjemnościami (np. palenie tytoniu, zażywanie narkotyków). Jako ekonomiści nie wiemy, jak ludzie to robią (nie jesteśmy zainteresowani ich motywacjami). Po prostu zakładamy, że potrafią to zrobić (założenie *as if*).

W podejściu ekonomicznym przekonanie o tym, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność jest bardzo mocne. Nawet jeżeli ludzie żałują swojej decyzji, podjętej pod wpływem chwili, to nie znaczy wcale, że nie wybrali tego co chcieli. Becker i Murphy twierdzą, że:

Zapewnienia niektórych alkoholików i palaczy, że chcą, ale nie potrafią zakończyć swoich uzależnień, wydaje się nam nie różnić od zapewnień singli, którzy chcą, ale nie są w stanie wziąć ślubu, albo od zapewnień niezorganizowanej osoby, która chce być bardziej zorganizowana. Te zapewnienia znaczą, że dana osoba dokona pewnych zmian – dla przykładu, weźmie ślub lub przestanie palić – w momencie, w którym znajdzie sposób, by zwiększyć długookresowe korzyści ponad krótkoterminowe koszty zmiany swojego zachowania (Becker i Murphy, 1988, s. 693).

Dla Beckera deklaracje nic nie znaczą. Jeżeli powstrzymanie się od palenia papierosów da ci więcej użyteczności niż ich palenie, to je rzucisz. Problem z ludzkimi deklaracjami jest widoczny na przykład, kiedy ludzie zapytani o programy, jakie chcą oglądać w telewizji, wskazują spektakle, teatr lub operę, ale kiedy przychodzi do rzeczywistego wyboru, to oglądają opery mydlane. Ekonomiści nie wierzą ludzkim deklaracjom, a w ostateczności liczą się czyny nie słowa.

Problemem z pojmowaniem racjonalności z perspektywy Beckera są sytuacje, w których trudno uznać, by ludzie robili coś, bo

naprawdę tego chcieli. Co prawda, jeżeli zastanowimy się nad tym, jak wiele przyjemności można osiągnąć z konsumpcji narkotyków, wtedy możemy się zgodzić z teorią Beckera, w której pozornie nieracjonalne zachowanie, jak branie narkotyków, może maksymalizować użyteczność. Powstaje jednak pytanie, czy takie pojmowanie racjonalności ma jakikolwiek sens. W podejściu ekonomicznym byłby alkoholik, który nie chce pić, ponieważ wie, gdzie go to doprowadzi, jest racjonalny, jeżeli wróci do picia alkoholu. Taka osoba nie chce pić i po spożyciu alkoholu czuje wstręt do swojego zachowania. Czy jest możliwe, by chwilowa potrzeba, by wrócić do alkoholu, była ważniejsza niż ludzkie cele i motywacje? Becker zakłada, że ludzie są w stanie zintegrować te przeciwstawne motywacje i sprowadzić je do wspólnego mianownika użyteczności. Takie pojmowanie racjonalności powoduje, że łatwo dojść do absurdalnych wniosków:

Wyobraź sobie sytuację, w której z powodu katastrofy morskiej człowiek leży na małej łódce pośrodku oceanu i myśli o tym, by napić się wody z oceanu. On wie, że nie powinien pić tej wody, bo to tylko spowoduje, że będzie czuł się gorzej. Pomimo tej wiedzy, ulega pokusie i pije wodę. Rozchorowuje się i w ostateczności umiera. Czy jest rozsądnym stwierdzenie, że ta osoba zachowała się racjonalnie? Czy impuls, sekundowa użyteczność jest wystarczająca, by nazwać takie zachowanie racjonalnym? (Ostapiuk, 2018, s. 11)

Powyższe przykłady poruszają sprawę tego, czy powinniśmy różnić pomiędzy racjonalną i przemyślaną decyzją a biologiczną potrzebą, pomiędzy długookresowymi celami a prostymi przyjemnościami? Oczywiście powyższe przykłady są ekstremalne, ale pytania z nich wynikające dotyczą wszystkich ludzkich zachowań. Ludzie często wybierają pomiędzy teraz a później: konsumuj teraz lub oszczędzaj na później, miej przyjemność teraz lub pracuj ciężko te-

raz i miej więcej przyjemności później. Becker zakłada, że ludzie zawsze wybierają rzeczy, które są dla nich dobre. Jednak, kiedy spojrzymy na decyzje w czasie, trudno przyznać mu rację.

Przejdźmy teraz do problemów z maksymalizacją użyteczności. Jak już wspomniano, ekonomia wolna od wartościowania nie zajmuje się oceną ludzkich celów i pojmuje użyteczność *ad libitum*. To relatywistyczne podejście powoduje, że ekonomia staje się niewrażliwa na różnice w ludzkich motywacjach. Jest to widoczne, kiedy altruistyczne i egoistyczne zachowania są włożone do tej samej czarnej skrzynki użyteczności. To oznacza, że ekonomiści nie są w stanie zauważyć odmienności pomiędzy tymi dwoma różnymi motywacjami (obie mogą maksymalizować użyteczność w ekonomii neoklasycznej). Tak szerokie pojmowanie użyteczności powoduje, że ekonomia wolna od wartościowania nie jest w stanie dostrzec różnicy pomiędzy żołnierzem, który skacze na granat, by ocalić towarzyszy, a żołnierzem, który popycha na granat kolegę, by ocalić siebie samego. W obu sytuacjach żołnierz maksymalizuje swoją użyteczność i to wszystko co na ten temat może powiedzieć ekonomia.

Relatywność (wolność od wartościowania) podejścia ekonomicznego powoduje, że ekonomiści zajmują się samym aktem wyboru. Dlatego (jak w utylitaryzmie) ekonomia neoklasyczna nie uznaje żadnych wartości, które są niezależne od miar użyteczności i mają wartość samą w sobie (deontologia). Jednakże różnica pomiędzy wartościami a maksymalizacją użyteczności opartą na własnym interesie jest zasadnicza. Sen, by pokazać te różnice, wprowadza pojęcia współodczuwania (*sympathy*)¹⁰ oraz zobowiązania (*commitment*)¹¹:

¹⁰ U Sena można zauważyć wiele odniesień do Smitha, dla którego współodczuwanie było jedną z podstaw *Teorii uczuć moralnych* (Smith, 1989 [1759]).

¹¹ Patrz słownik w (Hausman, McPherson i Satz, 2017)

Pierwsze z nich odwołuje się do sytuacji, w której nasze zainteresowanie innymi bezpośrednio wpływa na nasz dobrobyt. Jeżeli wiedza o tym, że inni są torturowani, powoduje, że czujesz się niedobrze, to jest to przypadek współodczuwania; jeżeli nie czujesz się gorzej osobiście z tego powodu, ale uważasz, że to coś złego, i jesteś gotowy, by coś zrobić, aby to zakończyć, jest to zobowiązanie (Sen, 1977, s. 326).

Konsekwencjalizm podejścia ekonomicznego nie doprowadza tylko do tego, że ekonomia nie jest w stanie odróżnić egoistycznego zachowania od altruistycznego. Problem jest nawet większy. Ekonomia nie może być tylko skupiona na akcie wyboru, ponieważ kontekst wyboru jest równie ważny¹². Sen (1999, s. 75) podaje przykład człowieka, który jest głodny, przy czym w jednym przypadku jest głodny z braku dostępu do jedzenia, a w drugim jest głodny z powodów religijnych (pości). Ekonomia neoklasyczna nie jest w stanie zauważyć różnicy pomiędzy tymi dwoma sytuacjami, ponieważ nie interesuje się ludzkimi motywacjami ani wartościami.

Na koniec analizy podejścia ekonomicznego warto zwrócić uwagę na pewną problematyczną kwestię dla części ekonomistów, czy innych przedstawicieli nauk społecznych niechętnych podejściu ekonomicznemu. Część z nich krytykuje Beckera za nierealistyczność założeń dotyczących *homo oeconomicus*. Według nich, człowiek ekonomiczny przedstawiony przez Beckera jest absolutnie racjonalny i egoistyczny, dążąc do maksymalizacji swojej użyteczności, co nie jest zgodne z obserwowalnymi faktami. Becker jednak poprzez pojmowanie racjonalności w perspektywie instrumentalnej sprawia, że każde zachowanie można uznać za racjonalne. Co więcej,

¹² Sen (2002, s. 130) w koncepcji zależności od zbioru alternatyw (*menu-dependence*) i Kahneman i Tversky (1979) w „teorii perspektywy” udowadniają, jak ważny jest kontekst wyboru.

Becker pojmuje samo pojęcie użyteczność *ad libitum*, co oznacza, że „wrzucił altruizm, empatię i poczucie sprawiedliwości do «kotła bez dna»maksymalizacji” (Ostapiuk, 2017b, s. 74–75). Takie pojmowanie użyteczności i racjonalności stwierdza, że w podejściu ekonomicznym, każde zachowanie człowieka spełnia wymogi (przyjęte przez Beckera) racjonalności i maksymalizacji użyteczności. Oznacza to, że podejście ekonomiczne jest zbudowane na aksjomatycznych założeniach, które są tautologiami, dzięki którym model zawsze działa, a ludzie nie są w stanie nie maksymalizować swojej użyteczności, bądź zachowywać się nieracjonalnie. Dlatego nie ma sensu krytykować założeń ustanowionych w podejściu ekonomicznym pod względem ich realistyczności deskryptywnej.

3. Beckera ucieczka od tautologii i problemy z niej wynikające

Celem analizy podejścia ekonomicznego było wykazanie, że dzięki aksjomatycznym założeniom ekonomia wolna od wartościowania jest w stanie wchłonąć wszelką krytykę ze strony innych nauk społecznych, pozostawiając paradygmat bez zmian. Jednak rozszerzenie pasa ochronnego teorii w celu obrony jej twardego rdzenia doprowadza do pewnego problemu. Poprzez rozszerzenie pojmowania koncepcji racjonalności i użyteczności Becker sprawił, że te pojęcia mogą oznaczać dosłownie wszystko. Dzięki temu teoria ekonomiczna jest w stanie odpowiedzieć na każdą krytykę twardego rdzenia, ale za cenę stania się tautologią. Blaug zauważył, że Becker zawsze był w stanie wprowadzić dodatkowe, *ad hoc* założenia (jak instrumentalna racjonalność, czy użyteczność *ad libitum*), które wyjaśniałyby wszelkie anomalie. Blaug skrytykował to podejście nazywa-

jąc je „adhokerią” (Blaug, 1995, s. 325–326). Z powodu wcześniej wymienionych problemów można uznać podejście ekonomiczne za program degeneracyjny, ponieważ pomocnicze założenia nie mają sprawić, by teoria lepiej opisywała nowe fakty, lecz istnieją tylko po to, by chronić twardy rdzeń.

Becker nie chciał, żeby jego teoria była tautologią, dlatego postanowił wprowadzić założenie o stałych preferencjach. Jest ono interpretowane jako negatywna heurystyka, która ma za zadanie sprawić, by podejście ekonomiczne funkcjonowało (podobnie postrzega to Blaug (1995, s. 323–324)). Becker miał dwa ważne powody, by wprowadzić założenie o stałych preferencjach. Po pierwsze, był on spadkobiercą pozytywizmu i ekonomii wolnej od wartościowania. Dlatego uznawał on, że nie możemy dyskutować o gustach i preferencjach. Tą niechęć do badania ludzkich motywów można zauważyć, analizując tytuł jednego z najważniejszych artykułów Beckera *De Gustibus Non Est Disputandum* (o gustach się nie dyskutuje). W tym artykule Becker podkreślał wartość stałych preferencji: „Osoba nie spiera się o gusta z tego samego powodu, dla którego nie spiera się o Góry Skaliste – one tam są, będą również w przyszłym roku i są takie same dla wszystkich ludzi” (Becker i Stigler, 1977, s. 76). Becker był świadomy tego, że upraszcza rzeczywistość poprzez założenie o stałych preferencjach. Jednak to uproszczenie było niezbędne, ponieważ Becker nie chciał być uwikłany w niewykonalną analizę ludzkich motywacji. Według niego, preferencje nie są empirycznie testowalne. Becker twierdził, że „żadne istotne zachowanie nie zostało wyjaśnione dzięki założeniu o różnicach w gustach” (Becker i Stigler, 1977, s. 89). Z tych powodów, podejście ekonomiczne nie potrzebuje żadnych informacji o gustach, żeby działać.

Drugim powodem wprowadzenia założenia o stałych preferencjach była potrzeba siły predykcyjnej. Becker twierdzi, że „Założe-

nie stałości preferencji umożliwia przewidywanie reakcji na rozmaite zmiany i chroni badacza przed pokusą przyjmowania – w celu «wy tłumaczenia» ewentualnej rozbieżności między jego prognozami a biegiem wypadków – że nastąpiło odpowiednie przesunięcie preferencji” (Becker, 1990, s. 23). By udowodnić, że założenie o stałych preferencjach jest ważne, Becker analizuje odwrotne założenie – gusta są zmienne i podatne na zmianę. W przypadku anomalii wystarczyłoby wtedy stwierdzić, że nastąpiła zmiana w gustach. Kończyłoby to problem, nie zostawiając żadnej innej ewentualności w grze. Zmiany w gustach tłumaczyłyby i wyjaśniałyby wszystkie anomalie, a wiemy, że teoria, która wyjaśnia wszystko, nie wyjaśnia niczego (Popper, 1959). Becker nie chciał, żeby jego podejście ekonomiczne stało się pseudonauką, jak teorie Sigmunda Freuda czy Karola Marksa. Dlatego założył istnienie stałych preferencji. Według Beckera to założenie rozwiązywało wcześniejsze problemy ekonomii neoklasycznej, w której ludzkie zachowania można było wyjaśniać za pomocą różnicy w cenach i dochodach (Becker i Stigler, 1977).

Jednak założenie o stałych preferencjach ma jedną wadę. Zaprzecza ono obserwowalnym faktom. Preferencje zmieniają się wraz z czasem i to powoduje, że podejście ekonomiczne nie jest w stanie sobie poradzić z wyborami dokonywanymi w czasie. Za każdym razem, kiedy ludzie wybierają pomiędzy teraźniejszością a przyszłością, podejście ekonomiczne nie jest w stanie określić, co ludzie powinni wybrać. Z powodu hiperbolicznego dyskontowania, według wielu naukowców zasadnym jest podział człowieka na wiele osobowości. Wynika to z tego faktu, że ludzie mają zupełnie inne preferencje teraz, a inne w przyszłości i nie da się ich sprowadzić do jednego mianownika użyteczności. Dlatego zasadnym wydaje się podział na „krótkookresowego człowieka” i „długookresowego czło-

wieka” (Ostapiuk, 2018; więcej na temat koncepcji wielu osobowości Ainslie, 2001; Cowen, 1991; Davis, 2003; Elster, 1986; Frederick, Loewenstein i O’Donoghue, 2002; Fudenberg i Levine, 2006; Heilmann, 2010; Loewenstein, 1996; Schelling, 1980; 1984; 1985; 1996; Read, 2006; Strotz, 1955; Thaler i Shefrin, 1981). Ekonomia wolna od wartościowania nie decyduje o tym, co ludzie powinni cenić i co daje im największą użyteczność. Jednakże ta wolność od wartościowania jest tylko pozorna, ponieważ ekonomiści normatywnie zakładają, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność. W rzeczywistości oznacza to, że ekonomiści wspierają „krótkookresowego człowieka”, ponieważ ludzie podlegają hiperbolicznemu dyskontowaniu i są zbyt- nio (irracjonalnie) skupieni na teraźniejszości i krótkookresowych przyjemnościach.

Podjęcie ekonomiczne nie może dostrzegać, że ludzkie preferencje zmieniają się w czasie, bo bez założenia o stałych preferencjach nie miałyby żadnej siły predykcyjnej. Z powodu wolności od wartościowania podjęcie ekonomiczne jest ślepe na ludzkie preferencje zanim wybór zostanie podjęty. Przed wyborem można tylko stwierdzić, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność i zachowują się racjonalnie. Jednak z powodu tautologiczności tych założeń nie oznacza to niczego (albo oznacza wszystko). W ostateczności, to po prostu bardziej wyszukany sposób stwierdzenia, że ludzie robią coś, bo robią coś. Bez założenia o stałych preferencjach podjęcie ekonomiczne mogłoby analizować tylko wybory *post factum*. Wtedy możemy tylko stwierdzić, że Marek kupił samochód, bo dzięki temu maksymalizuje swoją użyteczność, ale nie jesteśmy w stanie przewidzieć, co on zrobi w przyszłości.

W artykule wykazano, że założenia o stałych preferencjach i racjonalności instrumentalnej zostały sformułowane, by uratować twardy rdzeń teorii ekonomicznej. Jednak wielu ekonomistów uzna-

wało te techniczne założenia za opis rzeczywistości i na ich podstawie wyciągało wnioski dotyczące przyszłości. Thaler argumentował, że:

Ekonomiści rzadko wyznaczają granicę pomiędzy normatywnymi modelami wyboru konsumenta a deskryptywnymi czy pozytywnymi modelami. Pomimo tego, że teoria jest normatywna (opisuje, co racjonalni konsumenci powinni robić) ekonomiści argumentują, że służy ona również jako deskryptywna teoria (przewiduje ona, co konsumenci w rzeczywistości robią). Ten artykuł argumentuje, że wyłączne poleganie na normatywnej teorii prowadzi ekonomistów do popełniania systematycznych, przewidywalnych błędów w opisywaniu i przewidywaniu zachowań konsumentów (Thaler, 1980, s. 39).

Dzięki ekonomii behawioralnej coraz mniej naukowców wierzy w siłę predykcyjną ekonomii neoklasycznej. Jednak nadal wielu ekonomistów uznaje założenia ekonomii wolnej od wartościowania, co ma negatywny wpływ na rzeczywistość.

4. Negatywny wpływ założeń ekonomii wolnej od wartościowania na ludzi i społeczeństwo

Po II wojnie światowej z powodu aksjomatycznych założeń ekonomii wolnej od wartościowania i wiary w pozytywizm i obiektywność ekonomii jako nauki, ekonomiści zaczęli przypominać naukowców z książki *Gra szklanych paciorków* Hermanna Hesse, którzy żyją w wieży z kości słoniowej i nie interesują się rzeczywistością. Blaug był jedną z osób, która zauważyła ten problem: „ekonomia coraz bardziej staje się intelektualną grą wykonywaną dla samej siebie, a nie

dla praktycznych konsekwencji potrzebnych do zrozumienia ekonomicznego świata” (Blaug, 1997, s. 3). Wielu ekonomistów tworzy dla tworzenia teorii. Nie interesuje ich, czy są one prawdziwe i czy dobrze opisują rzeczywistość. Jediną rzeczą, która się liczy, jest stworzenie teorii, które są zamkniętymi aksjomatycznymi systemami¹³. Aksjomatyczne założenia, które traktuje się jako zawsze prawdziwe, doprowadziły do pychy części ekonomistów, którzy uwierzyli w naukowość naukowość swojej dziedziny i dlatego w dużej mierze odrzucili metodologiczny pluralizm jak i normatywne ujęcia ekonomii.

Szczególnie odrzucenie badania normatywnych koncepcji zajmujących się szczęściem, doprowadziło do negatywnych konsekwencji dla ludzi. Wielu ekonomistów nadal traktuje racjonalność instrumentalną, optimum Pareta czy koncepcję efektywności jako pozytywne, a nie normatywne koncepcje. Rezultatem tego stanu rzeczy jest traktowanie dobrobytu przez ekonomistów jako pozytywnej koncepcji. Jest to błędne myślenie, ponieważ nie istnieje żadna deskryptywna teoria dobrostanu (*well-being*)¹⁴. Nie można dyskutować na temat dobrostanu bez używania pewnych sądów wartościujących. Wielu ekonomistów tego nie zauważa, ponieważ nie używają oni substancjalnych, a formalnych teorii dobrostanu, które nie mówią o tym, co jest dobre ostatecznie, ale podają metodę, dzięki której można dowiedzieć się, co jest dobre dla ludzi (Hausman, McPherson i Satz, 2017, s. 245). Według ekonomistów powinniśmy poczekać i zobaczyć, co ludzie wybiorą (preferencje ujawnione). Co więcej, ekonomiści zakładają, że ludzie wybierają to, co jest dla nich najlepsze.

¹³ W ostatnich latach można zaobserwować zwrot empiryczny (*empirical turn*) w ekonomii. Jednakże jak wskazują Backhouse i Cherrier (2017), nie oznacza to wcale, że ekonomia pozbyła się teorii.

¹⁴ Dobrostan jest to koncepcja, która w holistyczny sposób podchodzi do potrzeb ludzi i ich zadowolenia z życia. Jest dużo szerszą koncepcją niż ekonomiczny dobrobyt (por. Rybka, 2019).

Z tego powodu: „Ekonomiści nie powinni mieć żadnego substancjalnego poglądu na temat koncepcji dobra. Ale to oczywiście oznacza wydanie sądu wartościującego i popieranie specyficznej teorii dobrostanu: mianowicie, dobrostan jest tym, czego ludzie pragną” (Reiss, 2013, s. 214). Taki pogląd ma negatywny wpływ na ludzi, ponieważ ekonomia szczęścia demonstruje, że preferencje ujawnione nie są dobrym wskaźnikiem szczęścia/dobrostan (Bruni i Porta, 2005; 2007; Bruni, Comin i Pugno, 2008; Kahneman, Diener i Schwarz, 1999; Frey i Stutzer, 2002; Frey, 2010; 2018). Ekonomia neoklasyczna ma bardzo duży wpływ na społeczeństwo, ponieważ dzisiejszy system kapitalistyczny jest zbudowany na założeniu, że wystarczy dać ludziom możliwości wyboru, a oni wybiorą dla siebie najlepszą opcję (zob. Friedman i Friedman, 1980).

Problemy z aksjomatyczną koncepcją preferencji ujawnionych są szczególnie widoczne podczas wyborów dokonywanych w czasie. Tradycyjną koncepcją wykorzystywaną przez ekonomistów neoklasycznych jest model zdyskontowanej użyteczności (Samuelson, 1937), w którym ludzie potrafią porównywać użyteczność w czasie, podejmując najlepszą dla siebie decyzję. Te teoretyczne założenia mają potencjalne problemy, które Samuelson zauważył i zaadresował w swoim artykule (1937). Ekonomiści neoklasyczni nie włączyli się jednak w ograniczenia modelu, który wkrótce stał się standardowym modelem dotyczącym decyzji w czasie, mającym wpływ na kształtowanie się rzeczywistości. Podejście Franco Modiglianiego (1966) stanowi dobry przykład sposobu, w jaki ekonomiści wykorzystywali model zdyskontowanej użyteczności. Zbudował on swój model, który nazwał „hipotezą cyklu życia”, na założeniu całkowitego dochodu indywidualnego. W tej teorii ludzie są racjonalni i w młodości tworzą plan, dzięki któremu mogą „wyrównać” konsumpcję w perspektywie całego życia. Co więcej, hipoteza cyklu życia nie

tylko zakłada, że ludzie są zdolni, by dokonać wszystkich kalkulacji (z racjonalnymi oczekiwaniami) dotyczących tego, jak długo będą żyli, jak wiele zarobią etc., lecz także postuluje posiadanie samokontroli niezbędnej do tego, by wprowadzić w życie optymalny plan. Nie powinno zaskakiwać, że z czasem ekonomiści zaobserwowali coraz większą liczbę przypadków, które pokazywały, że ludzie nie potrafią dyskontować swojej użyteczności (hiperboliczne dyskontowanie).

Warto zastanowić się nad tym, dlaczego ekonomiści trzymali się modelu zdyskontowanej użyteczności, pomimo tego, że nie przystawał on do rzeczywistości i nie opisywał prawdziwych zachowań ludzi. Ta kwestia jest niezwykle istotna, ponieważ wielu współczesnych ekonomistów twierdzi, że w ekonomii zawsze wiedziano o ludzkiej racjonalności, a model *homo oeconomicus* był tylko koniecznym uproszczeniem rzeczywistości, a nie opisem świata¹⁵. Nie do końca jest to prawda. Należy zwrócić uwagę na tworzenie przez ekonomistów wielu modeli, w których fundamentem były założenia o pełnej racjonalności. Co ważniejsze, często nie były to tylko modele, którymi zajmowali się teoretycy, ale były one wykorzystywane w realnym świecie. Szczególnie dotyczy to czasów, gdy neoliberalizm święcił swoje triumfy, a ludzie właśnie byli przedstawieni jako racjonalne podmioty, które same wiedzą, co jest dla nich najlepsze. Celem artykułu nie jest próba ocenienia, ile winy należy przypisać ekonomistom za takie postrzeganie świata. Ważniejszy wniosek został przedstawiony przez Sedláčka (2012), który argumentuje, iż wielu ekonomistów zapomniało o tym, że człowiek ekonomiczny to tylko założenie (wiera) i zaczęło go traktować jako rzeczywistość (wiedzę pewną). Abstrakcyjne teorie, które są używane przez ekono-

¹⁵ Takie wnioski można wysnuć, obserwując seminarium „Ekonomia behawioralna a ekonomia głównego nurtu” zorganizowane przez Radę Naukową Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego wraz z Komitetem Nauk Ekonomicznych PAN (zob. *Stenogram*, 2018).

mistów (np. *homo oeconomicus*) kształtują jednak sposób, w jakim patrzymy na świat. Ekonomiści dopasowują rzeczywistość do swoich teorii, na co zwrócił uwagę Michel Callon w swojej koncepcji performatywności ekonomii (Callon, 2006; więcej zob. Boldyrev i Svetlova, 2016). Teorie ekonomiczne również mają bardzo duży wpływ na ludzi, którzy się z nimi zapoznają. Na ten fakt zwrócili uwagę Hausman i McPherson twierdząc, że „Uczenie ekonomii, jak się wydaje, sprawia, że ludzie są bardziej egoistyczni” (Hausman i McPherson, 1993, s. 674). Kiedy w latach osiemdziesiątych XX wieku zaczęła się rozwijać ekonomia behawioralna, towarzyszyła jej negatywna reakcja ze strony ekonomistów neoklasycznych przekonanych do swoich teorii (zob. Thaler, 2015). Do dziś istnieją ekonomiści, którzy nieprzychylnie patrzą na heterodoksyjne podejścia, zagrażające *status quo* (zob. Fourcade, Ollion i Algan, 2015; Colander i Su, 2018).

Podsumowanie

Celem artykułu było pokazanie na przykładzie podejścia ekonomicznego Beckera, że aksjomatyczność ekonomii wolnej od wartościowania doprowadza do tego, że paradygmat ekonomii się nie zmienia, pomimo nieustającej od wielu lat krytyki. Wynika to z rozbudowy pasa ochronnego, w którym znaczenie koncepcji racjonalności i użyteczności zostało rozszerzone do maksimum. Doprowadza to jednak do tautologizacji wyżej wymienionych założeń. Pomimo swojej efektywności i zgodności dedukcyjnej, ekonomia wolna od wartościowania ma problemy, które są w głównej mierze widoczne w przypadku wyborów w czasie i analizy ludzkiego dobrostanu.

Aksjomatyczne założenia same w sobie nie są problemem. Stanowią one na przykład podstawę matematyki. W większości przypad-

ków jednak matematycy akceptują aksjomaty, ponieważ są one użyteczne do wykazania pewnych zależności formalnych. Jednak to, co działa w matematyce, niekoniecznie działa w ekonomii. Problemem jest to, że aksjomatyczne myślenie daje ekonomistom epistemologiczną pewność siebie, co skutkuje niechęcią do pluralizmu metodologicznego i normatywnych ujęć. Co więcej, ekonomiści nie zawsze traktują aksjomatyczne założenia jako założenia techniczne, które mają być tylko użyteczne. Część z nich uwierzyła w prawdziwość tych założeń, co prowadzi do opisanych negatywnych skutków.

Ekonomiści zwykle nie chcą dyskutować o ludzkich celach i motywacjach, bo normatywne założenia są traktowane przez wielu za nienaukowe. Jednak aksjomatyczne założenia (racjonalność instrumentalna, maksymalizacja użyteczności, dobrobyt) są również założeniami normatywnymi – nazywane zostały przez Maxa Webera (1949) „metodologicznymi sądami wartościującymi”. W ostateczności nie da się uciec od tych нефalsyfikowalnych założeń (twardy rdzeń), więc naukowcy muszą je analizować.

Daleko idącym wnioskiem z tego artykułu może być propozycja nowego paradygmatu, w którym ekonomia zajmuje się normatywnymi koncepcjami (badanie szczęścia i ludzkich celów). Co prawda, są one bardziej problematyczne i ekonomia straci swoją efektywność (imperializm ekonomiczny), ale nowy paradygmat może okazać się lepszym dla zwykłych ludzi. Oczywiście, nie chodzi o to, by wszyscy ekonomiści zajmowali się normatywnymi ujęciami. W żadnym wypadku autor artykułu nie chce dać do zrozumienia, że ekonomiści nie powinni zajmować się modelami i predykcjami. Chodzi tylko o to, żeby zauważyć, że ekonomia pozytywna wikała się w pewne problemy i wcale nie stoi na twardych epistemologicznych podstawach patrząc z perspektywy filozofii nauki (Kuhn, 1962; Feysabend, 1975; Lakatos, 1980; Caldwell, 1982; McCloskey, 1998;

Hands, 2001). Wnioskiem autora nie jest argumentowanie za zmianą paradygmatu w ekonomii w sensie Kuhna, która pasuje bardziej do nauk ścisłych niż społecznych. Celem artykułu jest wskazanie potrzeby otwarcia się na pluralizm metodologiczny. Samo wykorzystanie wiedzy z innych nauk społecznych nie sprawia, że twardy rdzeń ekonomii neoklasycznej się zmienił (zob. Dow, 2012). Co więcej, może ono nawet doprowadzić do wzrostu imperializmu ekonomii, co można zaobserwować na przykładzie ekonomii behawioralnej (Berg i Gigerenzer, 2010).

Na końcu wykorzystajmy metaforę Otto Neuratha, w której wiedza jest porównywana do statku na morzu. Neurath pisze, że „jesteśmy jak marynarze na otwartym morzu, którzy muszą zrekonstruować statek, ale nigdy nie są w stanie zacząć na nowo od spodu” (Neurath, 1973, s. 199). Neurathowi chodzi o to, że nie ma jednej fundamentalnej, obiektywnej epistemologii, na której można zbudować system, który jest uodporniony na krytykę. Dlatego my, jako ekonomiści, nie powinniśmy budować takiego fundamentalnego systemu, a raczej powinniśmy otworzyć się na normatywne koncepcje i pluralizm metodologiczny. Oczywiście to już się dzieje i coraz więcej ekonomistów zajmuje się nurtami normatywnymi, ale wydaje się, że nadal wielu ekonomistów nie traktuje tych nurtów poważnie (jako naukowych) i wierzy w wyższość ekonomii pozytywnej. Dlatego tak istotne jest wskazanie, jak działa i do jakich negatywnych konsekwencji prowadzi ekonomia wolna od wartościowania, która jest uodporniona na krytykę, dzięki swoim aksjomatycznym założeniom.

Bibliografia

- Ainslie, G., 2001. *Breakdown of Will*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Backhouse, R. i Cherrier, B., 2017. The age of the applied economist: the transformation of economics since the 1970s. *History of Political Economy*, 49, ss. 1–33.
- Becker, G., 1990. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Warszawa: PWN.
- Becker, G., 1993. The economic way of looking at behavior. *The Journal of Political Economy*, 101(3), ss. 385–409.
- Becker, G. i Murphy, K., 1988. A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, 96(4), ss. 675–700.
- Becker, G. i Stigler, G., 1977. De Gustibus Non Est Disputandum. *American Economic Review*, 67(2), ss. 76–90.
- Beed, C. i Kane, O., 1991. What is the critique of the mathematization of economics? *Kyklos* [Online], 44(4), ss. 581–612. Dostępne na: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1991.tb01798.x> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Berg, N. i Gigerenzer, G., 2010. As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise? *History of Economic Ideas*, 18(1), ss. 133–165.
- Blaug, M., 1995. *Metodologia ekonomii* (B. Czarny. Tłum.). Warszawa: PWN.
- Blaug, M., 1997. Ugly currents in modern economics. *Options Politiques*, 18(17), ss. 3–8.
- Blaug, M., 2003. The formalist revolution of the 1950s. *Journal of the History of Economic Thought*, 25(2), ss. 145–156.
- Boland, L., 1979. A critique of Friedman's critics. *Journal of Economic Literature*, 17(2), ss. 503–522.
- Boldyrev, I. i Svetlova, E., red., 2016. *Enacting Dismal Science: New Perspectives on the Performativity of Economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Bruni, L., Comin, F. i Pugno, M., 2008. *Capabilities and Happiness*. Oxford: Oxford University Press.

- Bruni, L. i Sugden, R., 2007. The road not taken: How psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *The Economic Journal*, 117(516), ss. 146–173.
- Bruni, L. i Porta, P.L., 2005. *Economics and Happiness: Framing the Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Bruni, L. i Porta, P.L., red., 2007. *Handbook on the Economics of Happiness*. Cheltenham, UK – Northampton, MA: Edward Elgar.
- Caldwell, B., 1982. *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*. London: Allen i Unwin.
- Caldwell, B., 1992. A Critique of Friedman's Methodological Instrumentalism: A Modification. *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, 10, ss. 119–128.
- Callon, M., 2006. *What Does It Mean to Say That Economics Is Performative?* [Online], seria: *CSI Working Papers Series 5*. Paris: Centre de Sociologie de l'Innovation Ecole des Mines de Paris. Dostępne na: <<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00091596>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Carnap, R., 1935. *Philosophy and Logical Syntax*. London: Kegan Paul.
- Carnap, R., 1936. *Logical Syntax of Language*. London: Routledge Kegan Paul.
- Coddington, A., 1975. The rationale of general equilibrium theory. *Economic Inquiry*, 13(4), ss. 539–58.
- Colander, D., 2000. The death of neoclassical economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), ss. 127–143.
- Colander, D.C. i Su, H.-c., 2018. *How Economics Should Be Done: Essays on the Art and Craft of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Cowen, T., 1991. Self-constraint versus self-liberation. *Ethics*, 101(2), ss. 360–373.
- Czarny, B., 2010. *Pozytywizm a sądy wartościujące w ekonomii*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Davis, J., 2003. *The Theory of the Individual in Economics*. London: Routledge.

- Debreu, G., 1991. The mathematization of economic theory. *The American Economic Review*, 81(1), ss. 1–7.
- Dow, S.C., 2012. *Foundations for New Economic Thinking: A Collection of Essays*. Basingstoke – New York: Palgrave Macmillan.
- Drakopoulos, S. i Anastassios, D., 2005. A Review of Kuhnian and Lakatosian “Explanations” in Economics. *History of Economic Ideas*, 13(2), ss. 51–73.
- Elster, J., red., 1986. *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Feyerabend, P., 1975. *Against Method*. London: Verso.
- Fourcade, M., Ollion, E. i Algan, Y., 2015. The superiority of economists. *Journal of Economic Perspectives*, 29(1), ss. 89–114.
- Frederick, S., Loewenstein, G. i O’Donoghue, T., 2002. Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), ss. 351–401.
- Frey, B., 2010. *Happiness. A revolution in Economics*. Cambridge: The MIT Press.
- Frey, B., 2018. *Economics of Happiness*. Cham: Springer.
- Frey, B. i Stutzer, A., 2002. What can economists learn from happiness research? *Journal of Economic Literature*, 40(2), ss. 402–435.
- Friedman, M., 1953. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, M. i Friedman, R., 1980. *Free to Choose: A Personal Statement*. New York – London: Houghton Mifflin Harcourt.
- Fudenberg, D. i Levine, D., 2006. A dual-self model of impulse control. *American Economic Review*, 96(5), ss. 1449–1476.
- Hands, D., 1990. Second thoughts on ‘Second thoughts’: Reconsidering the Lakatosian progress of the general theory. *Review of Political Economy*, 2(1), ss. 69–81.
- Hands, D., 1993. Popper and Lakatos in economic methodology. W: Gustafsson, B., Knudsen, C. i Mäki, U. red. *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. London: Routledge, ss. 61–75.
- Hands, D., 2001. *Reflection Without Rules: Economic Methodology and Contemporary Science Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Hands, D., 2007. Effective Tension in Robbins's Economic Methodology. W: Cowell, F. i Witztum, A. red. *Lionel Robbins' Essay on the Nature and Significance of Economic Science. In 75th Anniversary Conference Proceedings*. London: London School of Economics i Political Science, ss. 152–168.
- Hausman, D., 1992. *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hausman, D. i McPherson, M., 1993. Taking ethics seriously: Economics and contemporary moral philosophy. *Journal of Economic Literature*, 31(2), ss. 671–731.
- Hausman, D.M., McPherson, M.S. i Satz, D., 2017. *Etyka ekonomii. Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna* (T. Kwarciański i in. Tłum.). Kraków: Copernicus Center Press.
- Hayek, F., 1988. *The Fatal Conceit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heilmann, C., 2010. Rationality and time: a multiple-self model of personal identity over time for decision and game theory [Online]. London. Dostępne na: <<http://etheses.lse.ac.uk/id/eprint/2210>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Hoyningen-Huene, P., 2017. *Revisiting Friedman's F53. Popper, Knight, and Weber* [Online]. Unpublished manuscript. Dostępne na: <archive.pitt.edu/12910/1/Friedmans%20F53.pdf> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Hume, D., 1963. *Traktat o naturze ludzkiej* (C. Znamierowski. Tłum.). Warszawa: PWN.
- Kahneman, D., 2012. *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym* (P. Szymczak. Tłum.). Poznań: Media Rodzina.
- Kahneman, D., Diener, E. i Schwarz, N., red., 1999. *Well-being: Foundations of hedonic psychology*. Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D. i Tversky, A., 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), ss. 263–291.
- Keynes, J., 1917. *The Scope and Method of Political Economy*. 4 wyd. London: Macmillan & Co.
- Knight, F., 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Sentry Press.

- Kuhn, T., 1962. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Lakatos, I., 1970. Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes. W: Lakatos, I. i Musgrave, A. red. *Criticism and the Growth of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press, ss. 91–196.
- Lakatos, I., 1980. *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers vol I*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lakatos, I., 1995. *Pisma z filozofii nauk empirycznych* (W. Sady. Tłum.). Warszawa: PWN.
- Lazear, E., 2000. Economic imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(1), ss. 99–146.
- Loewenstein, G., 1996. Out of control: visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65(3), ss. 272–292.
- Mäki, U., 2009a. Economics imperialism: Concept and constraints. *Philosophy of the Social Sciences*, 39(3), ss. 351–380.
- Mäki, U., 2009b. Unrealistic assumptions and unnecessary confusions: Re-reading and rewriting F53 as a realist statement. W: Mäki, U. red. *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*. Cambridge: Cambridge University Press, ss. 90–116.
- Mäki, U., Walsh, A. i Pinto, M., red., 2017. *Scientific Imperialism: Exploring the Boundaries of Interdisciplinarity*. London: Routledge.
- Marchi, N.D. i Blaug, M., 1991. *Appraising Economic Theories: Studies in the Methodology of Research Programs*. Aldershot: Elgar.
- McCloskey, D., 1998. *The Rhetoric of Economics*. Madison, Wis.: University of Wisconsin Press.
- Mirowski, P., 2002. *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Modigliani, F., 1966. The Life Cycle Hypothesis of Saving, the Demand for Wealth and the Supply of Capital. *Social Research*, 33(2), ss. 160–217.
- Mongin, P., 2006. Value judgments and value neutrality in economics. *Economica*, 73(290), ss. 257–286.

- Neurath, O., 1973. Anti-Spengler. W: Neurath, M. i Cohen, R. red. *Empiricism and Sociology*. Dordrecht: Springer, ss. 158–213.
- Ostapiuk, A., 2017a. Matematyzacja ekonomii – grzech pierworodny? Wieloaspektowa analiza wpływu i przyczyn. *Ekonomia XXI Wieku*, 13(1), ss. 91–105.
- Ostapiuk, A., 2017b. Moralna ekonomia – homo oeconomicus jako istota pomagająca innym. *Ekonomia XXI Wieku*, 13(1), ss. 70–91.
- Ostapiuk, A., 2018. Human now versus human over time. When instrumental rationality and utility are not enough. *Panoeconomicus. Advance online publication* [Online]. Dostępne na: <<https://doi.org/10.2298/PAN161203026O>>.
- Popper, K., 1959. *The Logic of Scientific Discovery*. New York: Basic Books.
- Putnam, H., 2002. *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*. Cambridge: Harvard University Press.
- Putnam, H. i Walsh, V., red., 2011. *The End of Value-Free Economics*. London: Routledge.
- Quine, W., 1951. Two Dogmas of Empiricism. *The Philosophical Review*, 60(1), ss. 20–43.
- Read, D., 2006. Which side are you on? The ethics of self-command. *Journal of Economic Psychology*, 27(5), ss. 681–693.
- Reiss, J., 2013. *Philosophy of Economics: A Contemporary Introduction*. New York: Routledge.
- Richardson, A., 2003. The geometry of knowledge: Lewis, Becker, Carnap and the formalization of philosophy in the 1920s. *Studies in History and Philosophy of Science Part A*, 34(1), ss. 165–182.
- Robbins, L., 1935. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Rodrik, D., 2015. *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*. New York – London: W.W. Norton & Company.
- Royal Swedish Academy of Sciences, press release. *The Nobel Memorial Prize in Economics 1992, 1993*.
- Rybka, W., 2019. Problem istoty i pomiaru dobrobytu. *Philosophical Problems in Science (Zagadnienia Filozoficzne w Nauce)*, (67), 203–248.

- Samuelson, P., 1937. A Note on Measurement of Utility. *The Review of Economic Studies*, 4(2), ss. 155–161.
- Samuelson, P., 1938. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica*, 5(17), ss. 61–71.
- Samuelson, P., 1952. Economic Theory and Mathematics – an Appraisal. *American Economic Review*, 42(2), ss. 56–66.
- Samuelson, P., 1992. My Life Philosophy: Policy Credos and Working Ways. W: Szenberg, M. red. *Eminent Economists: Their Life Philosophies*. Cambridge: Cambridge University Press, ss. 236–247.
- Schelling, T., 1980. The intimate contest for self-command. *Public Interest*, 60, ss. 94–116.
- Schelling, T., 1984. Self-command in practice, in policy, and in a theory of rational choice. *The American Economic Review*, 74(2), ss. 1–11.
- Schelling, T., 1985. Enforcing rules on oneself. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1(2), ss. 357–374.
- Schelling, T., 1996. Coping rationality with lapses from rationality. *Eastern Economic Journal*, 22(3), ss. 251–269.
- Sedláček, T., 2012. *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street* (D. Bakalarz. Tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Sen, A., 1971. Choice Functions and Revealed Preference. *Review of Economic Studies*, 38(3), ss. 307–17.
- Sen, A., 1973. Behaviour and the Concept of Preference. *Economica*, 40(159), ss. 241–59.
- Sen, A., 1977. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6(4), ss. 317–344.
- Sen, A., 1987. *On Ethics & Economics*. Malden, MA: Blackwell.
- Sen, A., 1999. *Development As Freedom*. New York: Knopf.
- Sen, A., 2002. *Rationality and Freedom*. Cambridge: Harvard University Press.
- Simon, H., 1947. *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. New York: The Free Press.

- Smith, A., 1989. *Teoria uczuć moralnych* (D. Petsch. Tłum.), seria: *Biblioteka Klasyków Filozofii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Stenogram z otwartego seminarium Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zorganizowanego wspólnie z Komitetem Nauk Ekonomicznych PAN pt. „*Ekonomia behawioralna a ekonomia głównego nurtu*”, 2018 [Online]. Dostępne na: <http://pte.pl/pliki/2/1/autoryzowany_stenogram18_01_17.pdf> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Stigler, G., 1950. The development of utility theory. I. *Journal of Political Economy*, 58(4), ss. 307–327.
- Strotz, R., 1955. Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of Economic Studies*, 23(2), ss. 165–180.
- Thaler, R., 1980. Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), ss. 39–60.
- Thaler, R., 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York – London: W.W. Norton & Company.
- Thaler, R. i Shefrin, H., 1981. An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), ss. 392–406.
- Van Dalen, H., 2019. Values of economists matter in the art and science of economics. *Kyklos*, 72(3), ss. 472–499.
- Weber, M., 1949. *The Methodology of the Social Sciences* (E. Shils i H. Finch. Tłum.). Glencoe: The Free Press.
- Weintraub, R., 2002. *How Economics Became a Mathematical Science*. Durham: Duke University Press.
- Witztum, A., 2007. Ethics and the Science of Economics: Robbins's Enduring Fallacy. W: Cowell, F. i Witztum, A. red. *Lionel Robbins' essay on the nature and significance of economic science. In 75th Anniversary Conference Proceedings*. London, ss. 57–85.
- Wong, S., 2006. *Foundations of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory: A Study by the Method of Rational Reconstruction*. London: Routledge.
- Yuengert, A.M., 2000. *The Positive-Normative Distinction Before the Fact-Value Distinction*. Malibu, CA: Pepperdine University.

Zboron, H., 2013. Dyskurs metodologiczny we współczesnej ekonomii – próba dekonstrukcji podejścia modernistycznego. *Studia Ekonomiczne*, 1(76), ss. 13–45.

Problem istoty i pomiaru dobrobytu

Wojciech Rybka

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

The problem of the essence and measurement of well-being

Abstract

Well-being is becoming an increasingly popular issue in economics. The aim of the article is to present the concept of well-being and the methods of its measurement and to examine the statistical significance between the results obtained by specific indicators. The article was written based on the meta-analysis of the books and scientific papers on the subject, as well as well-being and welfare measurement reports. The study shows that there is a very wide range of theories and concepts related to well-being which are sometimes exceptive. The most important conclusion from the study is that the correlation between welfare and well-being represented respectively by GDP and HDI is very strong, while the correlation between welfare and life satisfaction as well as well-being and subjective well-being are negligible.

Keywords

well-being, welfare, quality of life, economics, philosophy of economics.

Wstęp

Historia badań nad dobrobytem sięga starożytności. Już najwcześniejsi filozofowie zastanawiali się, jak żyć dobrze oraz czym jest dobre życie. Na przestrzeni dziejów ludzie tworzyli różnorodne koncepcje, niekiedy znacznie się różniące. Problematyka dobrobytu, dobrostanu czy jakości życia jest poruszana nie tylko przez przedstawicieli nauk społecznych, ale także przez filozofów oraz medyków. Z biegiem czasu tworzonego rodzaju klasyfikacje oraz wskaźniki próbujące go zmierzyć. Pojęcie dobrobytu obecnie rozwijane jest głównie na terenie ekonomii. Historia myśli ekonomicznej odnotowuje wiele teorii oraz wskaźników odnoszących się do jego różnych wymiarów.

W niniejszym artykule przedmiotem analizy są koncepcje dobrobytu, kwestie ich pomiaru oraz istotność statystyczna korelacji pomiędzy wynikami pomiarów. Autor postawił sobie za zadanie rozróżnienie oraz wskazanie różnorodności teorii dobrobytu stosowanych w ekonomii oraz innych naukach, przedstawienie wskaźników umożliwiających ich pomiar oraz obliczenie zależności pomiędzy wartościami reprezentowanych przez nie wskaźników. Celem pracy jest także analiza zmian dobrobytu zachodzących w Polsce oraz Grecji.

Artykuł podzielony jest na cztery części. Pierwsza z nich ukazuje historię związaną z koncepcjami dobrobytu występującymi w naukach ekonomicznych, filozofii oraz innych dyscyplinach naukowych. W tej części przedstawiono i rozwinięto najważniejsze teorie dobrobytu występujące w wymienionych dziedzinach. Wskazano także proces ewolucji pojęciowej wraz z przedstawieniem jego przyczyn.

Druga część ukazuje wskaźniki mierzące różne odmiany dobrobytu. Określa także ich mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia.

nia związane z ich stosowaniem. Celem tej części pracy jest przedstawienie kompleksowego przekroju przez historię pomiarów dobrobytu w ekonomii oraz ukazanie ich ewolucji na przestrzeni wieków. Fragment ten ma także przybliżyć czytelnikowi czynniki, które brane są pod uwagę przy tworzeniu wskaźników oraz ukazanie ich różnorodności. Autor zwrócił szczególną uwagę na produkt krajowy brutto, który jest najpopularniejszym miernikiem dobrobytu ekonomicznego. W dalszej części pracy autor przedstawił i opisał wskaźniki uzupełniające, regulujące oraz alternatywne wobec PKB.

Trzecia część artykułu poświęcona jest pomiarom poszczególnych wymiarów dobrobytu przez różne wskaźniki oraz skale. Autor pracy analizuje związek statystyczny pomiędzy dobrobytem ekonomicznym, ogólnym oraz subiektywnym obliczany odpowiednio przez wskaźniki PKB, HDI oraz SWB. Fragment ten zawiera także szczegółową analizę zmian wartości wskaźników zachodzących w wybranych krajach oraz próbę wyjaśnienia przyczyn tych zmian. Do analizy wartości otrzymanych przez wskaźniki autor użył metod statystycznych.

Ostatnia część stanowi zakończenie, w którym znajduje się podsumowanie pracy i przeprowadzonych badań oraz zalecenia autora co do przyszłych badań nad zagadnieniem dobrobytu.

Autor podjął się analizy koncepcji dobrobytu oraz zależności zachodzących pomiędzy wynikami ich pomiaru, ponieważ tematyka ta, tak samo jak filozofia ekonomii, zyskuje na popularności w opracowaniach polskich i zagranicznych. Drugą przesłanką do wyboru tego tematu jest niedokładność definicyjna stosowana w polskich opracowaniach, która prowadzi do niejasności i pomyłek w opracowaniach.

1. Zagadnienie dobrobytu w filozofii i ekonomii

1.1. Ekonomiczne ujęcie dobrobytu

Dobrobyt w ekonomii ujmowany był w ramach różnych koncepcji, które ulegały ewolucji na przestrzeni czasu. Ekonomisci (głównie neoklasycy) utożsamiali dobrobyt z użytecznością pewnego koszyka dóbr i usług (Kot i in., 2004). W metryce pieniężnej jest on rozumiany jako użyteczność dochodu koniecznego do zakupu danych dóbr i usług. Zgodnie z tą koncepcją przyjmuje się, że im większy jest dochód, tym większy jest dobrobyt (użyteczność dochodu, zamożność). Mimo tego, że teoria ta przeszła w ekonomii długą i burzliwą ewolucję, to nadal utożsamiana jest z pojęciami materialnymi, a nie stopniem zadowolenia z życia czy szczęścia. Dla współczesnych ekonomistów coraz bardziej oczywisty staje się pogląd, że utylitarystyczna podstawa dobrobytu jest niewystarczająca. Według Amartyi Sena jest on czymś więcej niż zamożnością ekonomiczną. Uważa on dobrobyt ekonomiczny za narzędzie do osiągnięcia dobrobytu, a nie cel sam w sobie.

W literaturze ekonomicznej do określenia dobrobytu stosuje się dwa terminy. Są to pochodzące z języka angielskiego wyrażenia *well-being* oraz *welfare*. Termin *well-being* jest utożsamiany z koncepcją ogólnego dobrobytu, a *welfare* z dobrobytem ekonomicznym (zamożnością) (Kot i in., 2004). Dobrobyt ogólny, rozumiany także jako odczuwalny stan zdrowia oraz szczęścia (*Well-Being*, 2019), nawiązuje do filozoficznej koncepcji dobrostanu. Ekonomia neoklasyczna mianem dobrobytu określa dobrobyt ekonomiczny. Różnica pomiędzy tymi dwoma pojęciami jest zauważalna w literaturze anglojęzycznej. W polskich opracowaniach (także w przekładach z języka angielskiego) wyrażenia te traktowane są jako synonimy i tłumaczone jed-

nym słowem – dobrobyt. Jest to bardzo mylące zawężenie pojęciowe, ponieważ miesza ono dwie różne od siebie koncepcje. Zabieg ten zaciera granicę między tymi pojęciami – nie tylko terminologiczną, ale także znaczeniową.

Odrzucenie koncepcji ogólnego dobrobytu w teorii ekonomii tłumaczy Vilfredo Pareto. Według niego *homo oeconomicus* jest tylko częstką natury człowieka żyjącego i funkcjonującego w znacznie szerszym niż ekonomia kontekście społecznym. Jego zdaniem, ekonomia nie może służyć do rozstrzygania problemów społecznych, ponieważ jej zadaniem jest prowadzenie badań oraz stawianie postulatów z zakresu zaspokajania ekonomicznych preferencji jednostek. Zdaniem Pareto, użyteczność (społeczna lub indywidualna) jest pochodną innych czynników, które należą do zainteresowań filozofii, socjologii czy etyki. Według niego ekonomiści nie posiadają w zakresie swojej dziedziny kryteriów oraz narzędzi pozwalających na przeprowadzenia takich analiz (Czech, 2014).

W ekonomii głównego nurtu indywidualny dobrobyt rozumiany był jako użyteczność pochodząca z konsumpcji dóbr i usług. Jest ona traktowana jako numeryczna reprezentacja konsumenckiego wyboru, zgodna z teorią preferencji ujawnionych (Mongin, 2002; Ostapiuk, 2019). Dobrobyt jednostkowy jest interpretowany także jako stan psychiczny – taki dobrobyt nazywa się dobrobytem subiektywnym. Ekonomiści w tym przypadku posługują się badaniami sondażowymi, zawierającymi pytania o subiektywną ocenę własnego dobrobytu, pozwalającą ocenić użyteczność otrzymywanego dochodu (Kot, 2000) lub poziom szczęścia (Blanchflower i Oswald, 2004). Sen uważa, że reprezentacja wyborów konsumenta nie zawsze obrazuje poziom jego dobrobytu, ponieważ kupujący kierują się także motywami innymi niż troska o własny byt (Zaremba, 2016). Także do-

chód i konsumpcja nie są według niego dobrymi miarami dobrobytu. Dochód o danej wielkości odpowiadać może różnym poziomom dobrobytu, ponieważ jest to wartość *stricte* subiektywna.

Zwiększająca się popularność zagadnienia dobrobytu i jego liczne koncepcje spowodowały powstanie odrębnej dziedziny w ekonomii, czyli ekonomii dobrobytu (*welfare economics*). Warto wspomnieć, że przedmiotem jej zainteresowań jest *homo oeconomicus*, czyli podmiot, który maksymalizuje swoją użyteczność (satisfakcję) dzięki zaspokajaniu własnych, niezmiennych w czasie preferencji konsumenckich. Ekonomia dobrobytu z biegiem czasu stała się integralną częścią klasycznej szkoły ekonomii.

Pierwszym teoretycznym dziełem ekonomii dobrobytu była publikacja Arthura Pigou *Wealth and Welfare [Bogactwo i dobrobyt]* (1912). Została ona następnie rozszerzona i wydana pod tytułem *The Economics of Welfare [Ekonomia Dobrobytu]* (1920). Prace te usankcjonowały oficjalną nazwę tej dyscypliny oraz stały się podstawą określonej orientacji teoretycznej. Zawarte zostało w nich rozróżnienie pomiędzy pozyskiwaniem satysfakcji z zaspokajania potrzeb (*needs*) oraz pragnień (*desires*) (Czech, 2014). Pierwsze z nich wiążą się z obiektywnie określonymi, podstawowymi potrzebami człowieka (m.in. higieną, odżywianiem, edukacją, odpoczynkiem). Drugie natomiast nawiązują do spełniania ludzkich pożądań i zachcianek (w tym kontekście pożądanie oznacza silne, długotrwałe pragnienie danej rzeczy, a zachcianka to chwilowa, łatwo zmieniająca się ochota na coś) (Czech, 2014).

Współczesna ekonomia dobrobytu określana jest jako podstawa polityki społeczno-gospodarczej państwa. Zajmuje się ona poprawą efektywności alokacji zasobów, w celu zmaksymalizowania zagre-

gowanego dobrobytu społecznego. Rozważa zagadnienia konstrukcji optymalnego systemu podatkowego, czy sposobu organizowania sprawnej gospodarki.

Definicja dobrobytu społecznego, tak samo jak jednostkowego, z biegiem czasu ulegała ewolucji. W ekonomii neoklasycznej dobrobyt społeczny stanowił sumę użyteczności dochodów indywidualnych jednostek w społeczeństwie (Zaremba, 2016). Pigou dowodził, że społeczeństwo jest bliższe optimum dobrobytu w momencie, gdy dochód narodowy jest stabilny, wysoki oraz sprawiedliwie podzielony, a podział ten związany musi być głównie z polityką podatkową państwa (Zaremba, 2016).

W opracowaniach, ekonomiści termin „pragnienie” zastępują kategorią „preferencje”. Nie jest to jedynie terminologiczna zmiana. W przeciwieństwie do pragnień preferencje mają porównawczy charakter. Można to zilustrować przykładem: jeżeli dana jednostka stoi przed wyborem jednej spośród dwóch opcji X lub Y, to może preferować tylko jedną z nich, w sytuacji, gdy pragnąć może dwóch naraz (Kwarciański, 2016). Zwolennicy koncepcji preferencji ujawnionych uważają, że preferencje jednostek są ujawniane poprzez dokonywanie wyborów. W sytuacji, gdy dana jednostka stoi przed wyborem kupna roweru lub skutera i wybiera rower oznacza to, że preferuje pierwszą opcję.

Pojęcie dobrobytu w naukach ekonomicznych utożsamiane jest głównie (dzięki ekonomii neoklasycznej) z dobrobytem ekonomicznym. Przez dziesięciolecia rozważań na jego temat, w literaturze powstało wiele koncepcji rozszerzających i uzupełniających jego pierwotne znaczenie. Z biegiem czasu teorią dobrobytu zajmowały się także inne dziedziny naukowe, w tym filozofia. Rozważa ona głównie pozaekonomiczne aspekty oraz czynniki mogące prowadzić do jego wzrostu.

1.2. Filozoficzne ujęcie dobrobytu

W filozofii pojęcie dobrobytu zostało zaczerpnięte z nauk ekonomicznych. Dlatego rozważania na jego temat mają stosunkowo krótką historię. Jednakże już od starożytności filozofowie zastanawiali się nad dobrostanem i zadawali sobie pytania o dobre życie. Wyróżnili oni – podobnie jak później w ekonomii – dwa wymiary: jednostkowy i społeczny. Należy pamiętać, że filozofia zajmuje się głównie pojęciem dobrobytu ogólnego jednostki oraz społeczeństwa (*well-being*) – w tej części termin „dobrobyt” oznaczać będzie koncepcję dobrobytu ogólnego.

Filozoficzne ujęcie dobrobytu (dobrostanu, dobrego życia) związane jest z pytaniami „co jest dobre dla człowieka?” oraz „jakie życie jest dla człowieka dobre?”. Filozofia ujmuje również problem od strony negatywnej wskazując, co jest dla jednostki złe. Filozofowie patrzą głównie na życie człowieka jako całość jego istnienia, a nie jedynie poszczególne jego fragmenty.

Koncepcje dobrobytu były ważnym motywem prac Arystotelesa. Zadawał on pytania o dobre życie, a jego rozwiązania reprezentują pogląd zwany eudajmonizmem, zgodnie z którym szczęście danej osoby stanowi najwyższą wartość i ostateczny cel ludzkiego życia. Eudajmonizm rozumie szczęście nie jako subiektywne zadowolenie, lecz jako stan zachodzący wskutek właściwego postępowania (Mołęda, 2009).

W filozofii XVIII i XIX wieku dobrobyt stanowił centrum zainteresowań filozofów Jeremy’ego Bentham’a oraz Johna Stuarta Milla. Reprezentowali oni nową wersję hedonizmu, która była przez nich traktowana jako część teorii utylitarystycznej (Brey, 2012). We

współczesnych rozważaniach filozoficznych dobrobyt ponownie stał się ważnym tematem, który zyskał znaczną popularność w ostatnich trzydziestu latach.

Derek Parfit, jeden ze znanych współczesnych filozofów, w swojej książce *Racje i osoby* (2012) zadaje pytanie, „co byłoby dla kogoś najlepsze, najbardziej leżało w jego interesie albo czyniło jego (jej) życie w jego (jej) własnych oczach tak dobrym, jak tylko możliwe?”. Odpowiedzi na to pytanie nazywa *teoriami na temat interesu własnego*. Zostały one także rozwinięte w pracach Jamesa Griffina oraz Leonarda Sumnera.

Do głównych teorii dobrobytu filozofowie zaliczali (Brey, 2012):

- hedonizm,
- teorię zaspokajania pragnień,
- teorię listy dóbr obiektywnych.

Pierwsza z teorii głosi, że przyjemność jest wewnętrznie dobra a ból jest wewnętrznym złem. Według niej dana jednostka wie, że dobre życie wtedy, gdy dąży do przyjemności, a unika bólu. Dążenie do dobrobytu to dążenie do jak największej ilości przyjemności oraz jak najmniejszej ilości bólu (cierpień). Wcześniejsze formy hedonizmu wywodzą się z czasów starożytnych. W swoich tekstach Epikur głosił, że dobre życie jest możliwe do osiągnięcia wtedy, gdy człowiek maksymalizuje przyjemność i unika przedłużającego się strachu oraz cierpienia cielesnego.

Bentham oraz Mill byli zwolennikami dwóch różnych rodzajów hedonizmu. Pierwszy z nich optował za tzw. ilościowym hedonizmem. Uważał on, że wartość przyjemności zależy wyłącznie od ilości, a nie od jej jakości. Nie ma znaczenia w takim razie jej rodzaj czy też źródło. W swojej książce pisze: „Natura poddała rodzaj

ludzki rządowi dwu zwierzchnich władców: przykrości i przyjemności. Im tylko dane jest wskazywać, cośmy powinni czynić oraz stanowić o tym, co będziemy czynili” (Bentham, 1958, s. 17). Od samego początku publikacja wywołała kontrowersje. Mill był zwolennikiem hedonizmu jakościowego. Twierdził on, że niektóre przyjemności są cenniejsze lub przyjemniejsze niż inne. W swoim dziele pt. *Utylitaryzm* pisał: „lepiej być niezadowolonym człowiekiem, niż zadowoloną świnia; lepiej być niezadowolonym Sokratesem, niż zadowolonym głupcem” (Mill, 1959, s. 18).

Drugą koncepcją zaliczaną do teorii na temat interesu własnego jest teoria zaspokajania pragnień. Jej zwolennicy utrzymują, że dobrobyt polega na zaspokajaniu pragnień jednostki. Koncepcja ma swój początek w XIX wieku w opracowaniach ekonomii dobrobytu. Ówczesni ekonomiści chcieli, aby koncepcja miała obiektywne kryteria w pomiarze dobrobytu oraz użyteczności jednostek. Jednakże przyjemność i cierpienie znajdują się w umysłach ludzi, dlatego nie mogą być łatwo zmierzone. Z tego względu ekonomiści reprezentujący to stanowisko nie skupiają się na mentalnych stanach podmiotów. Uważają, że ludzie zwykle są w stanie ocenić własne preferencje i uszeregować je względem siebie. Pozwala to na utworzenie funkcji użyteczności, których wartość jest związana z zaspokojeniem preferencji.

Trzecia koncepcja wchodząca w skład teorii na temat interesu własnego to koncepcja listy dóbr obiektywnych. Zgodnie z jej zasadą pewne rzeczy są dobre albo złe dla ludzi, bez względu na to, czy faktycznie osoby chciałyby dobre rzeczy posiadać, a unikać tych złych. To znaczy, że istnieją rzeczy obiektywnie dobre dla ludzi, nawet gdy ich nie pożądamy. Takimi rzeczami są np. wykształcenie, wolność słowa, zdrowie (Mill, 1959). Wśród rzeczy złych mogłyby znajdować się np. zdrada, bycie szkalowanym, manipulowanym, oszukiwanym czy też pozbawionym wolności.

Lista dóbr obiektywnych przeciwstawia się hedonizmowi, podkreślając stany świata, a nie mentalne stany podmiotu. Staje w opozycji do koncepcji zaspokajania pragnień twierdząc, że wartości stanów świata są niezależne od pragnień jednostki. Parfit (2012) twierdzi, że hedonizm i koncepcja zaspokajania pragnień mają deskryptywny charakter, natomiast lista dóbr obiektywnych jest koncepcją wartościującą.

Hedonizm, teoria zaspokajania pragnień oraz lista dóbr obiektywnych są od pewnego czasu trzema głównymi, rywalizującymi między sobą, filozoficznymi koncepcjami dobrobytu. Niektórzy próbowali rozwiązać spór pomiędzy nimi, łącząc dwie lub trzy ze sobą, tworząc koncepcje hybrydowe. Jednym ze sposobów stworzenia wersji hybrydowej jest włączenie przyjemności albo zaspokajania preferencji do listy dóbr obiektywnych. Inną możliwością jest stwierdzenie, że niektóre pragnienia odpowiadają obiektywnym potrzebom (Hamilton, 2003). Jeszcze innym podejściem jest argumentowanie, że teoria zaspokajania pragnień albo świadomy jakościowy hedonizm doprowadziłby do wyboru pozycji znajdującej się na liście dóbr obiektywnych lub sugestii, że elementy z listy są względne w stosunku do osób czy okoliczności. Zabiegi te niwelują różnicę pomiędzy trzema koncepcjami.

2. Sposoby pomiaru dobrobytu

2.1. Problemy związane z pomiarem dobrobytu

Pomiar osiągnięć społecznych i dokonań gospodarczych jest jednym z najważniejszych zagadnień w teorii ekonomii oraz praktyce gospodarczej. Kwestia ta nie znajduje jednak w pełni satysfakcjonującego rozwiązania oraz w miarę rosnącej złożoności powiązań

społeczno-gospodarczych i postępu globalizacji coraz bardziej się komplikuje. Dlatego toczą się debaty i badania ukierunkowane na poszukiwanie nowych miar rozwoju społecznego i wzrostu gospodarczego. Wzrost gospodarczy jest relatywnie prosty do pomiaru, ponieważ charakteryzuje go wymiar ilościowy. Lecz znacznie więcej problemów przysparza pomiar rozwoju społeczno-gospodarczego. Składają się na niego m.in. wzrost gospodarczy, sytuacja ekonomiczna oraz poprawa jakości życia społecznego. Sposób pomiaru, jego dokładność i poprawność bywają problematyczne, co może prowadzić w dalszej konsekwencji do nieprawidłowości w funkcjonowaniu społeczeństwa i gospodarki (Mączyńska, 2014).

Dobrobyt ekonomiczny (*welfare*) oraz dobrobyt ogólny (*well-being*) także są przedmiotami pomiarów ekonomicznych. Pierwszy z nich związany jest ze wzrostem gospodarczym, a drugi z rozwojem społeczno-gospodarczym. Jednak są to tylko dwie z szerokiej gamy koncepcji dobrobytu, które znajdują się w naukach ekonomicznych.

Niektóre z koncepcji dobrobytu nie są kwantyfikowalne oraz mierzalne, szczególnie te o charakterze jakościowym. Uniemożliwia to dokonanie pomiaru, obliczenie średniej dla danego kraju, a nawet porównania interpersonalne. Dane jakościowe, które otrzymuje się m.in. przez wywiady, dostarczają pogłębionych informacji na dany temat. Do pomiaru dobrobytu korzysta się jednak głównie z danych ilościowych, które nie ujmują przyczyn danego zjawiska. Stosowanie wyłącznie danych ilościowych wpływa na precyzję otrzymywanych wyników oraz ich zgodność z rzeczywistością.

Problemem w pomiarze dobrobytu subiektywnego jest także czynnik ludzki, respondent bowiem nie zawsze jest kompetentnym sędzią w swojej sprawie. Odpowiedzi dotyczące zadowolenia z życia czy też postrzegania jego jakości mogą różnić się w zależności od nastroju badanego i nie będą adekwatnie odnosić się do całokształtu

życia. Na przykład w momencie, gdy zapytana osoba będzie w dobrym humorze, stopień zadowolenia będzie wyższy niż w sytuacji złego samopoczucia.

2.2. PKB jako podstawowy miernik dobrobytu

Prowadzenie rachunków narodowych ukazujących dokonania gospodarcze krajów ma bardzo długą historię. Już w czasach starożytnej Grecji działalność gospodarcza była przedmiotem rozważań. W tamtym okresie powstało pojęcie „nadwyżki ekonomicznej”. Kolejnym ważnym etapem w rozwoju rachunków narodowych były poglądy merkantylistów. Zwracali oni uwagę na handel i eksport, a za główne źródło bogactwa uważali obrót, w którym eksport dóbr przewyższa import. Za prekursora myśli makroekonomicznej i koncepcji rachunków narodowych uważa się François Quesnay’a. W roku 1758 opracował on „tablicę ekonomiczną”, będącą pierwszym w historii myśli ekonomicznej schematem produkcji prostej i pierwszym prototypem rachunku narodowego. Następną ważną postacią był Adam Smith. Uważał on, że każda praca stanowi źródło powstawania wartości, a praca najemna przynosi wartość dodatkową. Wprowadził także pojęcie kosztów produkcji oraz sformułował dogmat, który został nazwany później „dogmatem Smitha”. Według niego wartość składa się na zyski, płace i rentę. Był to odpowiednik dzisiejszych dochodów czynników produkcji, do których zalicza się: pracę, kapitał oraz ziemię. Kolejny kamień milowy stanowiły prace Karola Marksa, w których opracował koncepcję schematów reprodukcji. Nie można także zapomnieć o postaci Wasyla Leontiefa, z którą wiąże się tablice przepływów międzygałęziowych (*input/output*). Także w Pol-

sce, w okresie międzywojennym ekonomiści Michał Kalecki oraz Ludwik Landau stworzyli nowatorski szacunek dochodu narodowego Polski (Zienkowski, 2001).

Kamieniem milowym było sformułowanie w latach 30. XX wieku najpowszechniejszego obecnie i fundamentalnego rachunku narodowego, jakim jest produkt krajowy brutto. Jego nowoczesną wersję opracował Simon Kuznets dla raportu Kongresu USA z 1934 roku. W tym samym raporcie ostrzegł on przed jego wykorzystaniem jako miary dobrobytu ekonomicznego (Dickinson, 2011).

Wskaźnik ten odzwierciedla jednocześnie dwie wielkości: dochód całkowity wszystkich podmiotów będących częścią gospodarki oraz sumę wydatków na dobra i usługi. Określa on łączną wartość różnego typu produktów jako ogólny miernik poziomu aktywności gospodarczej. Wykorzystuje się do tego ceny rynkowe, czyli kwotę, którą ludzie są w stanie zapłacić za dane dobro. PKB jest obszernym miernikiem obejmującym wszystkie dobra i usługi, które wytwarzane są w danej gospodarce, a później sprzedawane legalnie na rynku.

Produkt krajowy brutto jest jednak wyłącznie miernikiem, wyznacznikiem produkcji rynkowej. Mimo tego, że jest podstawą oraz składnikiem wielu wskaźników, nie przekłada się on wprost na poziom krajowego bogactwa oraz społecznego dobrobytu – i to pomimo tego faktu, że jest ważną składową jego kształtowania. Nie obejmuje on rezultatów pozarynkowych działań i prac, w tym m.in. prac wykonywanych samodzielnie w domu. Dlatego także jako miernik postępu społeczno-gospodarczego i dobrostanu oraz dobrobytu społecznego kraju zawodzi, ponieważ jest niewystarczający do kompleksowej oceny dokonań w danym zakresie. Produkt krajowy brutto

jest twardym pomiarem ilościowym nieuwzględniającym ważnych aspektów, takich jak jakość życia, estetyka czy spokój. Są to miękkie wartości, których nie można wycenić (Dickinson, 2011).

Jak zostało wcześniej przedstawione, PKB stanowi wskaźnik dobrobytu ekonomicznego. Reprezentuje on łączne dochody mieszkańców kraju oraz jednocześnie ich łączne wydatki na dobra i usługi. Zaś PKB *per capita* ukazuje informacje o dochodach i wydatkach statystycznego obywatela. Większość ludzi pragnie zarabiać więcej oraz więcej wydawać, dlatego wskaźnik ten można zaliczać do mierników dobrobytu.

Popularność produktu krajowego brutto wynika także z tego, że rozwój społeczny w XX wieku był utożsamiany ze wzrostem gospodarczym. We współczesnych społeczeństwach dobrobyt jest nadal postrzegany przez pryzmat ilościowych i materialnych wskaźników wzrostu gospodarczego. Obraz gospodarki kształtowany tylko poziomem wskaźnika PKB oraz jego fluktuacją stwarza często odbiegający od codzienności wizerunek rzeczywistości, z którą styka się społeczeństwo. Prowadzi to do poczucia alienacji, szczególnie wśród uboższej i słabiej wykształconej części społeczeństwa. Nieznajomość istniejącego stanu rzeczy oraz uleganie populistycznym sloganom rodzi niechęć do uczestnictwa w życiu społecznym (Dickinson, 2011). Ekonomia neoklasyczna fetyszyzuje bogactwo i pieniądz kosztem jakości życia (Samuelson i Nordhaus, 2008). Konsekwencją takiego stanowiska jest dewaluacja uznawanych norm moralnych i wartości, kreowanie za wszelką cenę gospodarczego wzrostu, brak poszanowania środowiska naturalnego oraz narastanie nierówności społecznych.

Najczęściej przytaczanymi zastrzeżeniami wobec PKB są (Stiglitz, Sen i Fitoussi, 2013):

- wliczanie wydatków, które nie wpływają na wzrost dobrobytu,
- pomijanie wartości duchowych,
- brak uwzględnienia usług świadczonych przez środowisko naturalne,
- ignorowanie społecznych nierówności,
- występowanie trudności w analizach porównawczych państw,
- nieuwzględnianie amortyzacyjnych odpisów od środków trwałych,
- pomijanie różnic w cenach dóbr i usług w poszczególnych krajach,
- traktowanie równorzędnie dóbr o różnym poziomie użyteczności,
- brak korelacji między wartością PKB a stanem środowiska naturalnego,
- nieuwzględnienie nierówności dochodowych w danym kraju,
- brak uwzględnienia wartości czasu wolnego,
- nieuwzględnianie korzyści płynących z konsumpcji dóbr użytku trwałego.

Wymienione powyżej zastrzeżenia do wykorzystywania PKB jako miernika dobrobytu mają różną siłę. Nie należy jednak całkowicie rezygnować z zastosowania PKB w rachunkach narodowych. Jest on miernikiem określającym aktywność gospodarczą, wielkość produkcji oraz wartości dodanej. Zaletą produktu krajowego brutto jest jego niezależność od subiektywnych metod wyceny. Do jego zalet należy także zaliczyć czytelną procedurę pomiaru elementów składowych oraz ustalanie przez rynek cen, za pomocą których wyrażane są wartości dóbr i usług (Łuszczuk, 2013).

PKB ukazuje dobrobyt ekonomiczny (*welfare*) związany tylko z bogactwem i pieniędzmi. Jest on stosowany do pomiaru dobrobytu

głównie przez przedstawicieli ekonomii neoklasycznej. Zauważono jednak, że pomiar dobrobytu samym wskaźnikiem PKB nie wystarcza. Dlatego ekonomiści przy współpracy z przedstawicielami innych nauk społecznych, takich jak socjologia czy psychologia, konstruowali nowe wskaźniki, które odnosiły się do szerszej gamy czynników niż sam majątek.

Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen oraz Jean-Paul Fitoussi w Rapocie Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego (Stiglitz, Sen i Fitoussi, 2013) (znanym bardziej jako publikacja pt. *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*) przeanalizowali wskaźniki mierzące dobrobyt oraz dokonali ich klasyfikacji. Wyjściowym wskaźnikiem jest tytułowe PKB, które zostało skrytykowane. Autorzy pozostałe mierniki podzielili na trzy kategorie:

- wskaźniki regulujące PKB,
- wskaźniki uzupełniające PKB,
- wskaźniki zastępujące PKB.

2.3. Wskaźniki regulujące PKB

Wskaźniki regulujące PKB uwzględniają takie podejścia, które są pomijane przez tradycyjne miary wyników gospodarczych, takie jak PKB czy krajowe stopy oszczędności. Zostały dostosowane poprzez uwzględnienie monetarnych czynników środowiskowych oraz społecznych.

Do wskaźników regulujących PKB zalicza się m.in.:

- Miernik dobrobytu ekonomicznego (*Measure of Economic Welfare, MEW*),

- Miernik trwałego dobrobytu ekonomicznego (*Index of Sustainable Economic Welfare, ISEW*),
- Wskaźnik rzeczywistego postępu (*Genuine Progress Indicator, GPI*).

Wskaźniki te, podobnie jak produkt krajowy brutto, odnoszą się do ekonomicznej koncepcji dobrobytu. Uwzględniają one jedynie większą gamę czynników niż PKB, lecz nadal są to czynniki monetarne odnoszące się wyłącznie do bogactwa społeczeństwa, pomijając inne ważne aspekty ludzkiej egzystencji.

2.4. Wskaźniki uzupełniające PKB

Drugą kategorią wskaźników opisanych w raporcie są wskaźniki uzupełniające PKB. Zawierają one aspekty pominięte w obliczaniu PKB. Nie jest on w nich regulowany przez dodatkowe monetarne czynniki, tylko dopełniany przez różne niemonetarne, środowiskowe oraz społeczne dane. Są one jednak nadal oparte o rachunki narodowe.

Do wskaźników uzupełniających PKB zalicza się m.in. wskaźniki zrównoważonego rozwoju oraz wskaźnik rozwoju społecznego (*Human Development Index, HDI*).

Zdefiniowane przez Eurostat wskaźniki zrównoważonego rozwoju służą do monitorowania realizacji celów strategii zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej (*European Union Sustainable Development Strategy*). Została ona zatwierdzona w 2001 r. przez Radę Europejską podczas posiedzenia w Göteborgu, następnie odnowiona w czerwcu 2006 r. Określa sposób, w jaki Unia Europejska ma skutecznie sprostać wyzwaniom wiążącym się ze zrównoważonym roz-

wojem. Dokument ten definiuje pożądane kierunki zmian w perspektywie długookresowej w sferach: gospodarczej, ekologicznej i społecznej, jak również sposoby ich osiągnięcia.

Wskaźnik rozwoju społecznego (HDI) to prawdopodobnie najbardziej znana próba podważenia hegemonii PKB w rachunkowości narodowej. Wskaźnik rozwoju społecznego został skonstruowany przez Organizację Narodów Zjednoczonych w 1990 r. Jego podstawowym założeniem jest to, że ludzie są prawdziwym bogactwem narodu. Według jego twórców kluczowym celem rozwoju jest stworzenie sprzyjającego środowiska oraz to, żeby ludzie mogli cieszyć się długim, zdrowym oraz twórczym życiem. Wskaźnik HDI, w przeciwieństwie do PKB, zakłada ekspansję dochodu narodowego jako środek do promocji rozwoju ludzkiego, a nie jako cel sam w sobie. W tym przypadku dochód uważany jest za konieczny, ale nie wystarczający warunek do osiągnięcia społecznego rozwoju. Rozszerzony jest on o dwie zmienne, czyli zdrowie oraz wykształcenie (Fioramonti, 2013). Sen, jeden z twórców tego wskaźnika uważa, że indywidualne możliwości są kluczowym elementem rozwoju człowieka. W początkowej wersji wskaźnik rozwoju społecznego uwzględniał następujące czynniki (United Nations Development Programme, 2019):

- długie i zdrowe życie mierzone oczekiwaną długością życia,
- wiedzę mierzoną średnią liczbą lat edukacji oraz stopniem analfabetyzmu,
- standard życia mierzony PKB *per capita* liczonym według paritetu siły nabywczej.

Od samego momentu powstania wskaźnik ten jest szeroko stosowany przez naukowców oraz instytucje międzynarodowe, szczególnie do analizy sytuacji w mniej zamożnych krajach. HDI uwzględnia

czynniki społeczno-ekonomiczne, lecz pomija wolność polityczną i prawa egzekwowane w krajach. Takie podejście generuje paradoksy. Jednym z nich jest fakt, że Egipt, Libia oraz Tunezja, czyli kraje ogarnięte społecznymi buntami Arabskiej Wiosny w 2011 r., były konsekwentnie na szczycie rankingu HDI krajów afrykańskich, a wynikami dorównywały większości uprzemysłowionych narodów (Fioramonti, 2013).

Wraz z upływem czasu HDI był modyfikowany. W 2010 roku wprowadzono wielorakie zmiany w sposobie jego wyliczania. Dotyczyły głównie dwóch wymiarów: zdrowia i edukacji. Warto także zwrócić uwagę na rezygnację ze wskaźnika piśmienności. Po raz pierwszy ONZ uznała, że analfabetyzm nie stanowi już światowego problemu. W przypadku edukacji i zdrowia dokonano jedynie modyfikacji mierników, co spowodowało większą wrażliwość wskaźnika, która uwypukla różnice pomiędzy krajami. Jednak największą zmianą jakiej dokonano jest to, że zamiast PKB *per capita* liczonego parytetem siły nabywczej używa się dochodu narodowego brutto (DNB). Zawiera on takie same wartości, jak produkt krajowy brutto oraz dodatkowe informacje dotyczące salda dochodów zagranicznych. Powoduje to, że gospodarki o dużym udziale zagranicznych przedsiębiorstw będą miały niższe DNB niż PKB. Jak przyznają autorzy, kolejne reformy liczenia HDI będą skupiać się w większym stopniu na nierównościach w rozwoju społecznym (Antczak, 2012).

Wskaźniki uzupełniające PKB odnoszą się do koncepcji ogólnego dobrobytu. Biorą one pod uwagę nie tylko czynniki materialne, związane z dobrobytem ekonomicznym, ale także środowiskowe oraz społeczne. Jednakże definiują one tylko rzeczy zewnętrznie wpływające na dobrostan ludzi. Nie uwzględniają czynników wiążących się z poczuciem subiektywnego dobrobytu.

2.5. Wskaźniki zastępujące PKB

Następująca kategoria wskaźników ma na celu zastąpienie PKB jako miary dobrobytu. Wskaźniki te biorą pod uwagę o wiele szersze spektrum czynników mogących wpływać na dobrostan ludzi. Biorą one pod uwagę nie tylko pieniężne czynniki, ale także m.in. społeczne, zdrowotne, środowiskowe oraz psychiczne. Wskaźniki zaliczane do tej grupy skupiają się głównie na dobrobycie subiektywnym. Do grupy wskaźników zastępujących zalicza się m.in. światowy wskaźnik szczęścia (*Happy Planet Index*, HPI) oraz wskaźnik dobrobytu subiektywnego (*Subjective Well-Being*, SWB).

Na oficjalnej stronie Happy Planet Index można przeczytać: „HPI mierzy to, co ważne: zrównoważony dobrobyt dla wszystkich. Mówi o tym, jak dobrze radzą sobie narody w osiągnięciu długiego, szczęśliwego i zrównoważonego życia” (*About the HPI*, 2019). Happy Planet Index został stworzony przez organizację New Economics Foundation. Jest indeksem mierzącym dobrostan oraz wpływ ludzi na środowisko. Ma na celu zakwestionowanie PKB oraz HDI, które są postrzegane jako wskaźniki nieuwzględniające zrównoważonego rozwoju. Indeks ten łączy w sobie cztery elementy, aby pokazać, jak efektywnie mieszkańcy korzystają z zasobów środowiska, aby prowadzić długie i szczęśliwe życie. Oblicza się go według wzoru:

$$HPI \approx \frac{\text{Średnia oczekiwana długość życia} \times \text{Odczuwalny dobrostan} \times \text{Nierówność wyników}}{\text{Ślad ekologiczny}}$$

Warto zwrócić uwagę na uwzględniony we wskaźniku ślad ekologiczny. Jest to wskaźnik, który pozwala na oszacowanie zużycia za-

sobów naturalnych w stosunku do możliwości ich odtworzenia przez Ziemię. Porównywana jest w nim ludzka konsumpcja zasobów naturalnych (*About the HPI*, 2019).

Światowy wskaźnik szczęścia wzbudza wiele kontrowersji. Jego przeciwnicy uważają, że nie mierzy on osobistego szczęścia mieszkańców poszczególnych krajów, lecz „szczęście” planety. Innymi słowy jest to miara ekologicznej efektywności wspierania dobrobytu. Do plusów HPI można zaliczyć to, że posiada prosty do zrozumienia schemat wyliczania, jego dane są łatwo dostępne oraz łączy ze sobą wykorzystanie zasobów naturalnych i zdolności planety do ich regeneracji. Do minusów należy zaliczyć niesystematyczność publikacji, nieaktualność niektórych danych składowych oraz, jak zostało wcześniej wspomniane, fakt, że HPI nie mierzy dobrobytu ludzkiego, lecz jest miarą efektywności środowiskowej wspierania dobrostanu w danym kraju.

Drugim wskaźnikiem alternatywnym wobec PKB jest SWB mierzony za pomocą skali zwanej Drabiną Cantrila. Została ona utworzona przez Hadley’a Cantrila, który jest badaczem społecznym. Wykorzystywana jest w badaniach pracowni sondażowej Gallup World Poll oraz w Happy Planet Index. Badanie polega na wypełnieniu ankiety przez respondenta, który ocenia pod względem szczęśliwości swoje życie obecne oraz przyszłe (Krok, 2016). Na początku badania prosi się ankietowanego, aby wyobraził sobie drabinę ze szczeblami ponumerowanymi od 0 u dołu do 10 u góry. Szczyt drabiny przedstawia najlepsze możliwe życie badanego, a 0 reprezentuje dla niego najgorsze możliwe życie. Następnie dana osoba musi odpowiedzieć na dwa pytania (Gallup Inc., 2019):

- Jak sądzisz, na którym stopniu drabiny szczęścia aktualnie się znajdujesz?

- Jak sądzisz, na którym stopniu drabiny szczęścia będziesz się znajdował za 5 lat?

Pierwsze pytanie odnosi się do aktualnego szczęścia odczuwanego przez ankietowanego. Drugie zaś odnosi się do jego przewidywanego poczucia szczęścia. Później oceny zebrane z pierwszego oraz drugiego pytania łączy się w celu poprawy wiarygodności skali.

Analizy statystyczne sugerują, że dwa elementy mierzą wspólny wymiar dobrobytu, ponieważ bardzo silnie ze sobą korelują, tworząc niezależny i wiarygodny wskaźnik. Dzięki temu, że bada się dwie perspektywy czasowe, zmniejsza się prawdopodobieństwo, że odpowiedź o całokształt odczuwanego dobrobytu będzie uwarunkowana aktualnym stanem zadowolenia badanego.

Wskaźniki wymienione powyżej zaliczane są do wskaźników alternatywnych wobec PKB. HPI oraz SWB mierzą nie tylko ekologiczne aspekty mogące wpływać na ludzki dobrostan, ale także uwzględniają subiektywne poczucie dobrobytu. Są to jedne z nielicznych wskaźników, które mierzą indywidualne poczucie zadowolenia z życia jednostek. Pozwala to na porównanie średniego poziomu subiektywnego dobrobytu dla kraju z innymi miernikami ukazującymi bogactwo narodu i przeprowadzenie badań nad ich wzajemnym związkiem.

3. Pomiar dobrobytu w wybranych krajach

3.1. Przedmiot i cel badań oraz hipotezy badawcze

Jak zostało wspomniane w poprzedniej części, pomiar dobrobytu jest niezwykle trudnym oraz złożonym procesem. Poszczególne wskaźniki odnoszą się zaledwie do pojedynczych zagadnień z nim

związanych, co nie daje pełnego obrazu. Dopiero zbadanie kraju wieloma wskaźnikami umożliwia lepsze zweryfikowanie sytuacji w nim panującej. Sam pomiar, w szczególności subiektywnego poczucia dobrobytu, wiąże się z wieloma przeszkodami. Jednak różnego rodzaju instytucje podejmują się zadania jego zmierzenia tworząc szeroką gamę wskaźników. Niektóre pomiary są systematycznie prowadzone od kilkudziesięciu lat w większości krajów na całym świecie. Pozwala to na porównanie sytuacji poszczególnych krajów, wskazanie tendencji w nich panujących, wyciągnięcie wniosków oraz ułatwia podejmowanie decyzji zmierzających do poprawy położenia ludzi.

Przedmiotem badań tego artykułu jest pomiar dobrobytu 103 krajów mierzony trzema różnymi wskaźnikami od roku 2010 do 2015. Następnie spośród tych państw wybrano dwa i przeprowadzono szczegółową analizę zmian w nich zachodzących. W tym celu zostały wykorzystane:

- Produkt krajowy brutto (PKB) *per capita* według parytetu siły nabywczej mierzony dolarami międzynarodowymi,
- Wskaźnik rozwoju społecznego (HDI),
- Wskaźnik dobrobytu subiektywnego (SWB).

Pierwszy z nich został wybrany, ponieważ jest najpowszechniejszym oraz najczęściej wykorzystywanym wskaźnikiem dobrobytu ekonomicznego. Dla celów porównawczych autor użył jednak jego zmienioną formę – PKB *per capita*. Miernik ten ukazuje całkowitą wartość końcowych towarów i usług wyprodukowanych w określonym czasie podzielonym przez średnią liczbę ludności na ten sam rok. Parytet siły nabywczej to wartość odnosząca się do zmiany nominalnego kursu wymiany walut między dwoma krajami w zależności od zmian poziomów cen w poszczególnych krajach. Dolar międzynarodowy jest umowną walutą stworzoną na bazie dolara ame-

rykańskiego, służącą do wyrażania realnego poziomu PKB i jego składowych. Oznacza to, że zostały wyeliminowane wpływy różnic w poziomach cen między państwami lub innymi jednostkami terytorialnymi (International Monetary Fund, 2019a). PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej mierzony dolarami międzynarodowymi można odnieść do użytecznościowej koncepcji dobrobytu, ponieważ mierzy on nie tylko uśrednioną ilość pieniędzy, która przypada na danego obywatela, ale także bierze pod uwagę ilość dóbr, które można dzięki nim zakupić w danym kraju. Na potrzeby pracy pełna nazwa używanego wskaźnika zastępowana będzie skrótem PKB.

Wskaźnik rozwoju społecznego (*HDI, Human Development Index*) jest najbardziej znaną alternatywą wobec PKB. Jest to sprawdzony i bardzo powszechny wskaźnik, który mierzy większość krajów świata od 1990 r. Od 2010 r. bierze on pod uwagę dochód narodowy brutto *per capita* liczony według siły nabywczej. W skład HDI wchodzi także oczekiwana średnia długość życia oraz średnia liczba lat edukacji uzyskanej przez mieszkańców w kraju w wieku 25 lat i starszych. Edukacja, wykształcenie oraz bogactwo wyrażone w DNB zaliczają się do wymienionej w pierwszej części listy dóbr obiektywnych.

Trzecim wskaźnikiem, który został uwzględniony w badaniu, jest wskaźnik dobrobytu subiektywnego (SWB) mierzony przy użyciu skali samookreślenia dążeń (*The Cantril Self-Anchoring Striving Scale*) nazywanej powszechnie drabiną Cantrila. Jest to jedna z powszechniej używanych skal subiektywnej oceny życia ludzi. Ankieta przeprowadzana jest systematycznie od kilkunastu lat w większości krajów. Wskaźnik ten odnosi się do subiektywnej koncepcji dobrobytu określającej indywidualną ocenę poziomu zadowolenia z wła-

snego życia badanych. Poziom zadowolenia z życia dla kraju stanowi średnią ocenę wszystkich respondentów zamieszkujących dane państwo.

Badania przeprowadzone w tej części mają trzy cele:

1. określenie stopnia korelacji pomiędzy danymi otrzymanymi przez wskaźniki,
2. wskazanie istotności statystycznej pomiędzy zmianą PKB, HDI oraz SWB,
3. zbadanie związku pomiędzy dobrobytem ekonomicznym (PKB), ogólnym (HDI) oraz subiektywnym (SWB).

Autor stawia dwie hipotezy odnoszące się do celów zawartych w pracy:

1. związek między dobrobytem ogólnym i subiektywnym reprezentowanym kolejno przez HDI oraz SWB jest większy niż pomiędzy dobrobytem ekonomicznym (obliczonym za pomocą PKB) oraz subiektywnym, ale mniejszy niż pomiędzy dobrobytem ekonomicznym i ogólnym.
2. wzrost dobrobytu ekonomicznego oraz ogólnego danego państwa na przestrzeni lat nie zawsze wiąże się ze wzrostem dobrobytu subiektywnego obywateli.

3.2. Badanie zależności pomiędzy wynikami pomiaru dobrobytu

Do analizy istotności korelacji pomiędzy wybranymi wskaźnikami dobrobytu zostały użyte PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej mierzone dolarami międzynarodowymi, wskaźnik rozwoju

społecznego (HDI) oraz wskaźnik dobrobytu subiektywnego (SWB). Zmierzone nimi zostały 103 państwa w latach 2010–2015. Niektóre z wymienionych wskaźników są wykorzystywane do pomiarów od kilkunastu lat. Niestety, ankiety wykorzystywane do utworzenia drabiny Cantrila są przeprowadzane niesystematycznie. Z tego powodu zawężono zakres lat od 2010, aby otrzymywane wyniki miały ciągłość sześćioletnią. Ostatni pomiar wykorzystujący wskaźnik HDI został przeprowadzony w 2015 r.

Dane dotyczące PKB pochodzą ze strony Międzynarodowego Funduszu Walutowego (International Monetary Fund, 2019a), HDI ze strony Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (*UNDP, United Nations Development Programme*) (United Nations Development Programme, 2019), SWB zostały pobrane z World Happiness Report 2018 (*World Happiness Report*, 2018).

Każdym wskaźnikiem badano w sumie 103 państwa corocznie przez sześć lat, co daje w sumie 618 obserwacji. Jest to wystarczająca liczba danych, aby osiągnąć wyniki były miarodajne.

Najważniejszym miernikiem siły związku prostoliniowego między dwiema cechami mierzalnymi jest współczynnik korelacji liniowej Pearsona (nazywany często wprost współczynnikiem korelacji). Zostanie on użyty do obliczenia związku pomiędzy danymi pochodzącymi ze wskaźników. Tabela zamieszczona w poniższej części pokazuje średnią wartości korelacji wskaźników przeprowadzoną dla wszystkich 103 państw.

Autor przeprowadził badania korelacji pomiędzy:

- PKB i SWB,
- PKB i HDI,
- SWB i HDI.

Analizie poddane zostaną:

- istotność statystyczna korelacji oraz ich siła,
- znak korelacji,
- wyniki korelacji dla poszczególnych wskaźników.

Wyniki prezentuje poniższa tabela:

Korelacja pomiędzy wskaźnikami	
PKB i SWB	0,07
PKB i HDI	0,91
SWB i HDI	0,04

Tabela 1: Zależność pomiędzy danymi otrzymanymi ze wskaźników. Źródło: obliczenia własne na podstawie (International Monetary Fund, 2019a; United Nations Development Programme, 2019; *World Happiness Report*, 2018).

Jak pokazuje Tabela 1 największą korelacją odznaczają się wskaźniki PKB oraz HDI. Jest to korelacja bardzo silna, ponieważ wynosi ponad 0,9. Taka sytuacja może wynikać z tego, że PKB stanowi jeden z trzech czynników branych pod uwagę przy obliczaniu wskaźnika rozwoju społecznego. Obliczenia te wskazują, że wyniki HDI są bardzo zbliżone, niemal identyczne, z PKB. HDI uważany jest za jeden z głównych konkurentów dla PKB, który ma podważyć jego hegemonię. Powyższe obserwacje wskazują jednak, że korelacja pomiędzy nimi jest bardzo silna, co może osłabić znaczenie HDI jako kandydata do zastąpienia PKB. Jak pokazuje wcześniejsza część pracy, PKB utożsamiane jest z dobrobytem ekonomicznym, a HDI z dobrobytem ogólnym. Na tej podstawie można uznać, że dobrobyt ekonomiczny oraz ogólny łączy bardzo silny związek statystyczny. Należy jednak pamiętać, że korelacja nie oznacza zależności przyczynowej. Oznacza to, że wraz ze wzrostem (spadkiem) jednego ze

wskaźników związany jest wzrost (spadek) drugiego wskaźnika. Nie oznacza to jednak, że wzrost (spadek) jednego wskaźnika wywołuje wzrost (spadek) drugiego. Korelacja mówi tylko o sile związku pomiędzy miernikami.

Korelacja liniowa pomiędzy PKB i SWB oraz HDI i SWB wynosi poniżej 0,1. Oznacza to, że związek pomiędzy tymi wskaźnikami jest bardzo słaby, a w przypadku HDI i SWB praktycznie w ogóle go nie ma. Przenosząc wyniki korelacji wskaźników na teorie dobrobytu można powiedzieć, że związek pomiędzy dobrobytem ekonomicznym i subiektywnym oraz dobrobytem ogólnym i subiektywnym jest bardzo słaby, wręcz niezauważalny. Jak zostało ujęte w powyższym akapicie należy pamiętać, korelacja nie oznacza związku przyczynowego.

Sytuację niskiego związku statystycznego pomiędzy dobrobytem ekonomicznym i subiektywnym oraz ogólnym i subiektywnym może tłumaczyć paradoks zauważony przez Richarda Easterline'a, który został potem nazwany jego nazwiskiem. Według niego wzrost wynagrodzeń ludzi i społeczeństw nie zwiększa ich poczucia szczęścia (Czapiński, 2012). Jedną z możliwych przyczyn zaistnienia tego zjawiska jest występowanie tzw. dóbr pozycjonalnych (Ostrowski, 2012). Pojęcie to zostało wprowadzone do ekonomii przez Freda Hirscha, który postulował występowanie dóbr oraz usług osiągalnych wyłącznie dla najbogatszych, niezależnie od absolutnego poziomu bogactwa w danym społeczeństwie. Prowadzi to do frustracji u tych jednostek, które mimo wzrostu dochodów nie mogą nabyć tych dóbr i usług (Hirsch, 2005). Innym wytłumaczeniem paradoksu jest konflikt zauważony przez Staffana Lindera pomiędzy ograniczonym budżetem a wzrostem konsumpcji. Według niego powyżej pewnego poziomu zarobków jednostki przestają być w stanie podwyższyć poziom swojej konsumpcji z powodu braku wystarczającej na to ilo-

ści czasu (Linder, 1970). Taka sytuacja może prowadzić do frustracji pomimo wzrostu gospodarczego. Kolejną teorię sformułował sam Easterlin (2001), który uważał, że ludzie dopasowują swoje aspiracje do poziomu zarobków. Niezależnie od ich wyjściowego poziomu dochodu każdy ich wzrost wywołuje w ludziach adekwatny wzrost pragnień lub aspiracji. Dlatego też poziom subiektywnego dobrobytu nie ulega zmianie.

3.3. Analiza zmian wartości wskaźników wybranych krajów na przestrzeni lat

W tym fragmencie zostaną opisane zmiany wskaźników, którymi zostały zbadane kraje. Zebrane dane pochodzą z sześciu następujących po sobie lat od 2010 do 2015. Analiza ma za zadanie wskazanie tendencji (wzrostowych lub spadkowych). Ze 103 krajów, dla których została przeprowadzona analiza wskaźnikowa, zostały wybrane dwa. Do porównania wybrano Polskę oraz Grecję. Autor wybrał te kraje, ponieważ znajdują się w Unii Europejskiej oraz reprezentują podobny poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Polska została wybrana ze względu na pochodzenie autora, a Grecja ze względu na ostatni głęboki kryzys gospodarczy.

Pierwszym krajem, dla którego zostały przeprowadzone analizy, jest Polska. To kraj leżący w Europie Środkowej, będącym członkiem m.in. Unii Europejskiej od 2004 r., Organizacji Paktu Północnoatlantyckiego (NATO) od 1999 r., Światowej Organizacji Handlu (WTO) od 1995 r., Środkowoeuropejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (CEFTA) od 1992 r. oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) od 1996 r. W Polsce mieszka ok 38 mln 420 tys. ludzi.

Według średniej PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej mierzonej dolarami międzynarodowymi z lat 2010–2015 na 103 badane kraje Polska znalazła się na 32. miejscu, według średniej wskaźnika HDI na 23. miejscu, a SWB na pozycji 43.

W dalszej części pracy zostaną przedstawione oraz zanalizowane zmiany we wskaźnikach zaobserwowane w latach od 2010 do 2015.

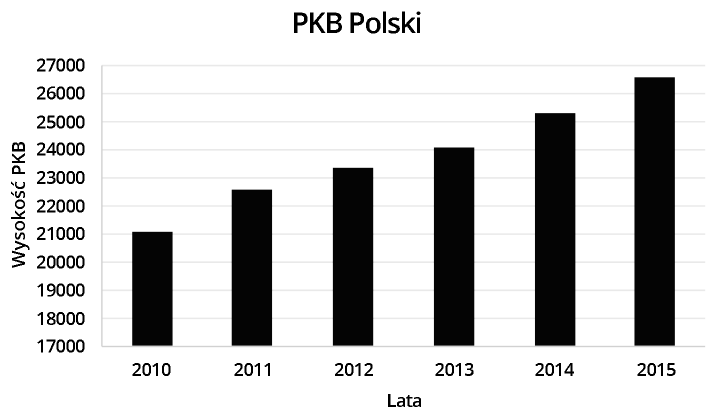
Polska						
Lata badań	2010	2011	2012	2013	2014	2015
SWB	5,89	5,65	5,88	5,75	5,75	6,01
PKB	21083,87	22575,12	23359,98	24068,43	25334,51	26602,35
HDI	0,83	0,83	0,84	0,85	0,85	0,86

Tabela 2: Zmiana wartości wskaźników Polski. Źródło: opracowanie własne na podstawie (International Monetary Fund, 2019a; United Nations Development Programme, 2019; *World Happiness Report*, 2018).

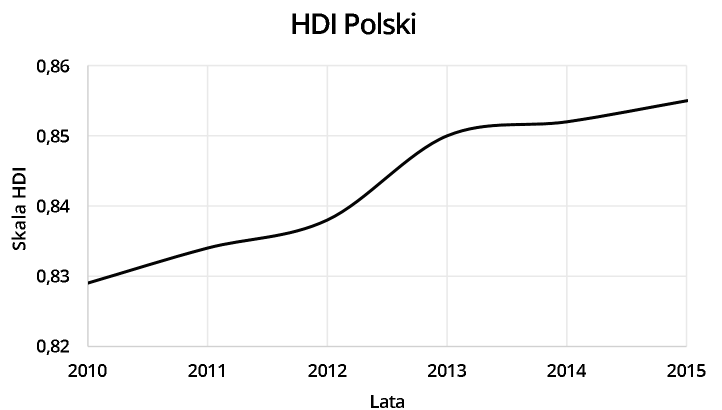
Z Tabeli 2 wynika, że wartości wskaźników HDI oraz PKB z roku na rok rosły, a SWB niesystematycznie ulegały wahaniom. Średnia wartości wskaźników dla:

- SWB to 5,82,
- PKB to 23837,38,
- HDI to 0,84.

Jak wskazuje Rysunek 1, wartości PKB systematycznie rosły. Średni wzrost wskaźnika PKB w latach 2010–2015 dla Polski wynosi 1103,7 dolarów międzynarodowych. Najniższa wartość została odnotowana w 2010 r. Wynosi ona 21083,87 dolarów, a najwyższa pochodząca z 2015 r. to 26602,35.

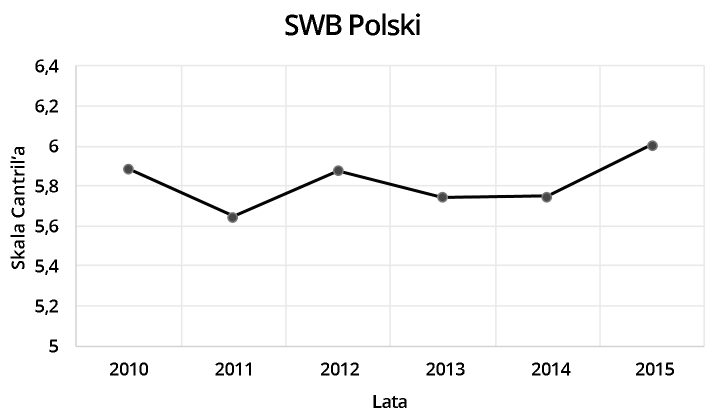


Rysunek 1: Zmiana PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej mierzona dolarami międzynarodowymi. Źródło: opracowanie własne na podstawie (International Monetary Fund, 2019a).



Rysunek 2: Zmiana wartości HDI dla Polski. Źródło: opracowanie własne na podstawie (United Nations Development Programme, 2019).

Wykres liniowy znajdujący się na Rysunku 2 pokazuje zmiany zachodzące w wartościach wskaźnika HDI. Przez cały okres badania można zauważyć tendencję wzrostową. Największa zmiana wynosząca 0,012j. zachodzi pomiędzy 2012 a 2013 rokiem. Średni wzrost wskaźnika HDI dla Polski to 0,0052j. przypadający na jeden rok badanego okresu. Różnica pomiędzy wartością najwyższą oraz najniższą wynosi 0,03j.



Rysunek 3: Zmiana wartości wskaźnika SWB Polski. Źródło: opracowanie własne na podstawie (*World Happiness Report*, 2018).

Na Rysunku 3 została przedstawiona zmiana wartości wskaźnika SWB dla Polski. Jak można zaobserwować, wyniki skali zmieniały się nieregularnie. W latach 2010–2011 oraz 2012–2013 zauważalny jest spadek wartości wskaźnika, zaś w latach 2011–2012 oraz 2013–2015 można spostrzec jego wzrost. Średni wzrost wskaźnika SWB wynosi 0,02j. Różnica pomiędzy skrajnymi wartościami wynosi 0,36j.

Dla danych uzyskanych przez pomiar wskaźnikami PKB, HDI oraz SWB została przeprowadzona korelacja pomiędzy poszczególnymi miernikami. Jej wyniki przedstawia poniższa tabela.

Korelacja wskaźników dla Polski	
PKB z SWB	0,32
PKB z HDI	0,95
HDI z SWB	0,21

Tabela 3: Wartości związku pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami dla Polski. Źródło: opracowanie własne na podstawie (International Monetary Fund, 2019a; United Nations Development Programme, 2019; *World Happiness Report*, 2018).

Tabela 3 przedstawiająca korelacje pomiędzy wartościami otrzymanymi przez mierniki wskazuje, że największy związek zachodzi pomiędzy PKB oraz HDI, który wynosi 0,95 – oznacza to, że korelacja między nimi jest bardzo silna. Tak jak w przypadku danych dla 103 państw, tak wysoki związek pomiędzy danymi może wynikać z tego, że 1/3 wartości wskaźnika HDI pozyskiwana jest z danych dochodu narodowego brutto *per capita*, który jest pochodną PKB. Związek pomiędzy PKB a wynikami SWB wyrażany współczynnikiem korelacji Pearsona wynosi 0,32. Jest to korelacja słaba, oznaczająca znikome powiązanie pomiędzy tymi wskaźnikami. Najmniejszym związkiem statystycznym charakteryzują się mierniki HDI oraz SWB. Wynosi on 0,21, co jest postrzegane jako bardzo słaba korelacja, lub praktycznie zerowy związek pomiędzy wartościami.

Niska korelacja pomiędzy PKB i SWB oraz HDI i SWB może być związana z tym, że Polacy nie utożsamiają swojego zadowolenia z życia z otrzymywanym dochodem. Według obliczeń przeprowadzo-

nych na podstawie danych pochodzących z World Happiness Report wynika, że istnieje wysoka korelacja pomiędzy subiektywnym dobrobytem a postrzeganym poziomem korupcji na szczeblu rządowym i samorządowym oraz w sektorze prywatnym. Związek statystyczny pomiędzy SWB a postrzeganym poziomem korupcji wynosi $-0,78$, co jest korelacją silną oraz odwrotną. Oznacza to, że wraz ze spadkiem (wzrostem) korupcji w rządzie i sektorze prywatnym wzrasta (spada) zadowolenie z życia obywateli Polski. Średnia wyników ankiet z lat 2010–2015 mówi, że średnio aż 88% ankietowanych uważa, że korupcja jest rozpowszechniona na szczeblu rządowym oraz prywatnym (*World Happiness Report*, 2018). Zdaniem autora niska zależność pomiędzy PKB a SWB może być spowodowana tym, że Polacy mogą czuć się oszukiwani i bezsilni wobec panujących układów korupcyjnych w Polsce, przez co wzrost (spadek) wynagrodzenia nie wiąże się ze wzrostem (spadkiem) poziomu subiektywnego dobrobytu.

Jak zostało przedstawione na powyższych wykresach, wzrost wartości wskaźnika PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej mierzonego dolarami amerykańskimi oznacza znikomy wzrost poziomu zadowolenia z życia (SWB) wyrażonego przez Drabinę Cantрила. Najbardziej skorelowane okazały się PKB oraz HDI. Związek pomiędzy nimi jest bardzo silny. Wzrost jednego ze wskaźników powoduje wzrost średniej wartości drugiego wskaźnika. Korelacje pomiędzy miernikami PKB i SWB oraz HDI i SWB są bardzo znikome. Może to być spowodowane pozaekonomicznymi czynnikami, które wpływają na subiektywny dobrobyt mieszkańców Polski.

Drugim krajem przeprowadzonej analizy jest Grecja. To kraj południowo-wschodniej Europy. W 2002 r. Grecja zrezygnowała ze swojej waluty na rzecz euro, w 2013 r. została zakwalifikowana do grupy krajów rozwijających się, co stanowiło degradację z katego-

rii krajów rozwiniętych. Był to pierwszy przypadek spadku z grupy dla tego kraju (International Monetary Fund, 2019a). W 2017 r. Grecję zamieszkiwało nieco ponad 10 mln mieszkańców, w tym samym roku odnotowano wysokość PKB rządu 201 mld dolarów amerykańskich. PKB *per capita* w 2017 r. osiągnęło zatem wartość 18630 USD (International Monetary Fund, 2019b). Kraj ten należy do dużej liczby międzynarodowych organizacji, m.in. Paktu Północnoatlantyckiego od 1952 r., Unii Europejskiej od 1981 r., Organizacji Narodów Zjednoczonych od 1945 r., oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju od 1961 r.

Grecja znajduje się na 28. miejscu rankingu 103 państw, w którym pod uwagę brano PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej liczonym dolarami międzynarodowymi. Według ranking wskaźnika rozwoju społecznego zajęła 21., a pod względem subiektywnego dobrobytu (SWB) znalazła się na 59. miejscu.

W poniższych tabelach zostanie przeprowadzona analiza wskaźnikowa dla Grecji.

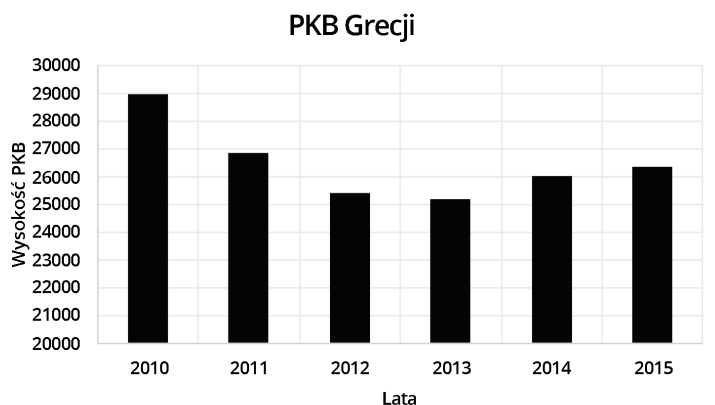
Grecja						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
SWB	5,840	5,372	5,096	4,720	4,756	5,623
PKB	28961,80	26850,25	25433,14	25194,26	26017,86	26389,71
HDI	0,860	0,858	0,860	0,862	0,865	0,866

Tabela 4: Zmiana wartości wskaźników Grecji. Źródło: obliczenia własne na podstawie (International Monetary Fund, 2019a; United Nations Development Programme, 2019; *World Happiness Report*, 2018).

Tabela 4 pokazuje zmiany wartości wskaźników, jakie zachodziły na przestrzeni sześciu lat dla Grecji. Wskaźniki PKB oraz SWB wskazują spadek swoich wartości w latach od 2010 do 2013. Nato-

miast od 2013 do 2015 roku oba zaczęły wzrastać. Wskaźnik rozwoju społecznego, oprócz roku 2011, w którym zauważono spadek, wzrastał. Średnie wartości wskaźników to:

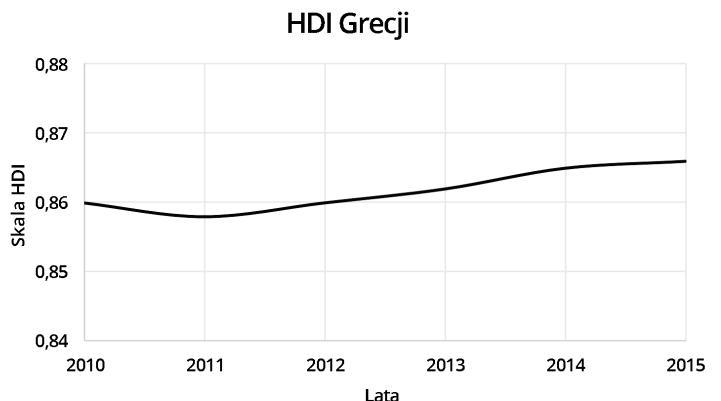
- SWB – 5,234,
- PKB – 26474,504,
- HDI – 0,862.



Rysunek 4: Zmiana PKB Grecji *per capita* według parytetu siły nabywczej mierzona dolarami międzynarodowymi. Źródło: opracowanie własne na podstawie (International Monetary Fund, 2019a).

W zmianie wskaźnika PKB dla Grecji można zauważyć dwie tendencje. Jedna malejąca rozpoczynająca się w 2010 roku, a kończąca się w roku 2013, oraz wzrostowa, która początek ma w 2013 r. do 2015 r. PKB swoją największą wartość osiągnęło w 2010 r., wyniosła ona 28961,801 dolarów międzynarodowych oraz najniższą

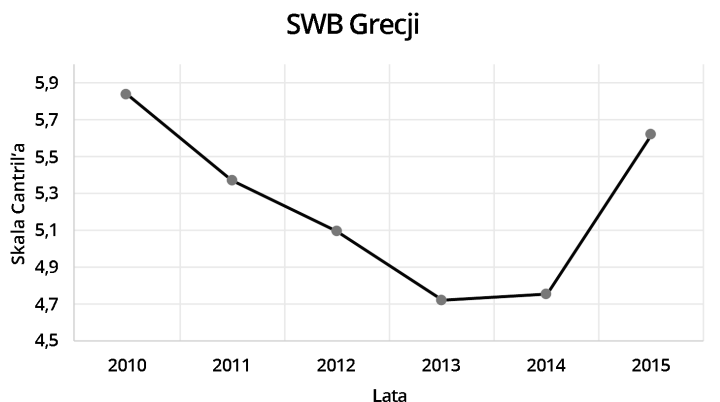
w 2013 r. wynoszącą 25194,264. Średnia zmiana wartości PKB wyniosła 514,419 dolarów. Różnica pomiędzy najwyższym i najniższym odnotowanym PKB wynosi 3767,537 dolarów.



Rysunek 5: Zmiana wartości HDI Grecji. Źródło: opracowanie własne na podstawie (United Nations Development Programme, 2019).

Linia wskazująca zmiany HDI ulega niewielkim zmianom w ciągu badanego okresu. Oprócz spadku w roku 2011 tendencja wskaźnika jest wzrastająca. Najwyższy punkt funkcja osiągnęła w roku 2015 i wyniosła 0,866, a najniższy z 2011 roku wyniósł 0,858. Różnica pomiędzy nimi wynosi 0,008. Średni wzrost wskaźnika HDI wyniósł 0,0012.

Wykres łączący punkty wartości SWB wskazuje podział na dwa okresy: spadku oraz wzrostu. Pierwszy z nich zauważalny jest na przestrzeni lat 2010–2013. Drugi to okres wzrostu występujący w latach 2013–2015. Najwyższy punkt wykresu przypada na rok 2010 i wynosi 5,84. Najniższy został odnotowany w roku 2013, który wskazuje na wartość 4,72. Różnica pomiędzy najwyższym i najniż-



Rysunek 6: Zmiana wartości SWB Grecji. Źródło: opracowanie własne na podstawie (*World Happiness Report*, 2018).

szym punktem wynosi 1,12. Największy wzrost wartości został odnotowany pomiędzy 2014 i 2015 rokiem i wyniósł 0,866. Średni spadek wartości SWB Grecji w badanym okresie wyniósł 0,043.

Korelacja wskaźników dla Grecji	
PKB z SWB	0,82
PKB z HDI	-0,29
HDI z SWB	-0,19

Tabela 5: Wartości związku pomiędzy wskaźnikami Grecji. Źródło: obliczenia własne na podstawie (International Monetary Fund, 2019a; United Nations Development Programme, 2019; *World Happiness Report*, 2018).

Tabela 5 wskazuje na wartości związku pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami. Największa korelacja zachodzi pomiędzy wskaź-

nikami PKB oraz SWB, która wynosi 0,82. Jest to związek silny, a przez niektóre źródła uznawany za bardzo silny. Wynika z niego, że wraz ze wzrostem wartości jednego wskaźnika następuje wzrost średniej wartości drugiego. Najniższą, ujemną korelacją odznaczyły się mierniki HDI oraz SWB, która wyniosła -0,19. Jest to słaby związek pomiędzy danymi. Podobną sytuację można zauważyć pomiędzy wskaźnikami PKB oraz HDI, dla której korelacja wyniosła -0,29. Dla obu wartości wzrost (spadek) jednego wskaźnika oznaczał spadek (wzrost) drugiego.

Tym, co najsilniej przykuwa uwagę, jest zadziwiająco wysoka korelacja pomiędzy PKB oraz SWB. Wartość związku pomiędzy nimi jest silna. Oznacza to, że wzrost (spadek) zamożności obywateli Grecji wiązał się ze wzrostem (spadkiem) ich subiektywnego dobrobytu. Taka sytuacja może być spowodowana kryzysem gospodarczym, który panuje w Grecji, oraz z nastrojami mieszkańców. Jak można zauważyć analizując wykresy PKB oraz SWB, oba wskaźniki odnotowały spadki i wzrosty dokładnie w tych samych latach. Także skrajne wartości tych wskaźników przypadały na ten sam okres. Zadziwiająca jest także sytuacja mająca miejsce pomiędzy wskaźnikami PKB oraz HDI. Nie tylko korelacja między nimi jest słaba, to na dodatek jest ona odwrotna, co oznacza, że wraz ze wzrostem (spadkiem) wartości jednego ze wskaźników związany był spadek (wzrost) wartości drugiego wskaźnika. Jest to sytuacja nietypowa, ponieważ dochód narodowy brutto *per capita* będący pochodną wskaźnika PKB jest częścią HDI. Najniższa korelacja wystąpiła pomiędzy wskaźnikami HDI oraz SWB, która odznaczała się słabym związkiem.

Autor pracy przeprowadził obliczenia dotyczące korelacji pomiędzy zadowoleniem z życia, a poziomem wskaźnika Giniego. Wynika z nich, że istnieje bardzo silny związek pomiędzy tymi dwiema sfe-

rami, ponieważ wskaźnik korelacji Pearsona wynosi aż -0,88. Jest to korelacja odwrotna, z której wynika, że wraz ze wzrostem (spadkiem) nierówności dochodowych spada (wzrasta) subiektywne zadowolenie z życia Greków. Ta sytuacja może być związana z panującym w tych latach w Grecji kryzysem gospodarczym. Druga wysoka korelacja, która wynosi 0,74, jest zauważalna pomiędzy subiektywnym dobrobytem a wolnością podejmowania życiowych decyzji (*World Happiness Report*, 2018). Oznacza to, że dla Greków ważną kwestią wpływającą na ich subiektywne zadowolenie może być wolność w podejmowaniu decyzji związanych z własnym życiem.

Powyższe badania potwierdzają hipotezę, która mówi, że wzrost dobrobytu ekonomicznego nie zawsze wiąże się ze wzrostem subiektywnego dobrobytu. Obliczenia dotyczące wszystkich 103. państw pokazują także, że największy związek występuje pomiędzy dobrobytem ekonomicznym oraz ogólnym. Hipoteza zakładała także występowanie większego związku pomiędzy dobrobytem ogólnym i subiektywnym niż dobrobytem ogólnym oraz ekonomicznym, lecz przeprowadzone obliczenia jej zaprzeczają.

4. Zakończenie

Tematem przewodnim pracy było wskazanie różnorodności teorii dobrobytu, przedstawienie wskaźników umożliwiających ich pomiar oraz analiza zależności statystycznych pomiędzy trzema rodzajami dobrobytu (ekonomicznym, ogólnym oraz subiektywnym) obliczonymi przez wskaźniki PKB, HDI oraz SWB. Z opracowania wynika, że istnieje bardzo szeroka gama teorii oraz koncepcji związanych z dobrobytem, które czasami się wykluczają. Czytelnik może także się dowiedzieć, że pod jednym hasłem – dobrobyt – w pol-

skiej literaturze kryją się dwa, różne od siebie zjawiska, czyli dobrobyt ekonomiczny (*welfare*) oraz dobrobyt ogólny (*well-being*). Najważniejszym wnioskiem płynącym z opracowania jest to, że związki pomiędzy dobrobytem ekonomicznym a ogólnym reprezentowanym kolejno przez PKB oraz HDI są bardzo silne, a związki pomiędzy dobrobytem ekonomicznym i subiektywnym zadowoleniem z życia (SWB obliczonym za pomocą drabiny Cantrila) oraz dobrobytem ogólnym i subiektywnym są znikome. Jednak jak pokazują analizy szczegółowe przeprowadzone na dwóch krajach Unii Europejskiej – Polsce oraz Grecji – związki te nie zawsze są silne.

Przeprowadzone badanie wskazuje jedynie na zależność pomiędzy wartościami dobrobytu poszczególnych krajów. Związek także nie uwzględnia zależności przyczynowej, tylko obrazuje, że dane zjawiska zachodzą obok siebie. Ukazuje to jedynie, że dane zjawiska mają miejsce, lecz badania nie wskazują konkretnie przyczyn ich występowania. Aby wytłumaczyć zaistnienie pewnych zależności, można prześledzić sytuację społeczno-ekonomiczną mieszkańców danych państw, w celu poznania przyczyn.

Autor pracy uważa, że przyszłe badania nad zjawiskiem dobrobytu powinny być prowadzone we współpracy z przedstawicielami wielu dziedzin naukowych w celu zbadania aspektów mogących wpływać na dobrobyt. W szczególności rekomenduje współpracę nauk psychologicznych z ekonomicznymi w celu dokładnego zbadania dobrobytu subiektywnego.

Bibliografia

About the HPI, 2019. Dostępne na: <<http://happyplanetindex.org/about>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].

- Antczak, R., 2012. Nowe ujęcie wskaźnika rozwoju społecznego HDI. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów* [Online], (117), ss. 7–24. Dostępne na: <<http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171302839>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Bentham, J., 1958. *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa* (B. Nawroczyński. Tłum.), seria: *Biblioteka Klasyków Filozofii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Blanchflower, D.G. i Oswald, A.J., 2004. Well-being over time in Britain and the USA. *Journal of Public Economics* [Online], 88(7-8), ss. 1359–1386. Dostępne na: [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00168-8](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00168-8) [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Brey, P.A., 2012. Well-Being in Philosophy, Psychology, and Economics. W: Brey, P.A., Briggie, A. i Spence, E. red. *The Good Life in a Technological Age*, seria: *Routledge Studies in Science, Technology and Society* 17. New York, NY: Routledge, ss. 15–34.
- Czapiński, J., 2012. Ekonomia szczęścia i psychologia bogactwa. *Nauka* [Online], (1), ss. 51–88. Dostępne na: <<http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.pan-n-yid-2012-iid-1-art-000000000005>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Czech, S., 2014. Ekonomia dobrobytu a państwo opiekuńcze – relacja przeszłości czy przyszłości? *Studia Ekonomiczne* [Online], 176, ss. 56–64. Dostępne na: <<http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.desklight-cf2be45b-a852-44f7-8c80-b494ae6ee226>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Dickinson, E., 2011. *GDP: a brief history*. Dostępne na: <<https://foreignpolicy.com/2011/01/03/gdp-a-brief-history/>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Easterlin, R.A., 2001. Income and happiness: Towards a unified theory. *The Economic Journal* [Online], 111(473), ss. 465–484. Dostępne na: <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00646> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- Fioramonti, L., 2013. *Gross Domestic Problem: The Politics Behind the World's Most Powerful Number*, seria: *Economic controversies*. London – New York: Zed Books.

- Gallup Inc., 2019. *Understanding How Gallup Uses the Cantril Scale*. Dostępne na: <<https://news.gallup.com/poll/122453/Understanding-Gallup-Uses-Cantril-Scale.aspx>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Hamilton, L.A., 2003. *The Political Philosophy of Needs*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hirsch, F., 2005. *Social Limits to Growth* [Online]. London: Routledge. Dostępne na: <<http://www.myilibrary.com?id=14976>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- International Monetary Fund, 2019a. *World Economic Outlook (April 2019) – GDP per capita, current prices* [Online]. Dostępne na: <<https://www.imf.org/external/datamapper/PPPPC@WEO>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- International Monetary Fund, 2019b. *World Economic Outlook Database April 2010 – WEO Groups and Aggregates Information* [Online]. Dostępne na: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/groups.htm#ae>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Kot, S.M., 2000. *Ekonometryczne modele dobrobytu*. Warszawa – Kraków: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kot, S.M., Malawski, A., Węgrzecki, A. i Filek, J., red., 2004. *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Krok, E., 2016. Metody pomiaru szczęścia i jego zależność od dochodów. *Studia Ekonomiczne* [Online], 286, ss. 43–55. Dostępne na: <<http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.cejsh-c01b9955-2e30-4c75-b602-383f69aa4db6>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Kwarciński, T., 2016. Koncepcje dobrobytu i porównania interpersonalne. *Ekonomia. Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo* [Online], (45), ss. 105–133. Dostępne na: <https://doi.org/10.17451/eko/45/2016/185> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Linder, S.B., 1970. *The Harried Leisure Class*. New York: Columbia University Press.
- Łuszczyk, M., 2013. *Pomiar jakości życia w skali międzynarodowej*. Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego.

- Mączyńska, E., 2014. Dylemat pomiaru gospodarki globalnej – produkt krajowy brutto. W: Cieślík, A. i Michałek, J.J. red. *Niedoskonała globalizacja: czy światowy system gospodarczy wymaga gruntownych reform?: Księga jubileuszowa profesora Włodzimierza Siwińskiego*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, ss. 194–208.
- Mill, J.S., 1959. *Utylitaryzm: O wolności* (M. Ossowska i A. Kurlandzka. Tłum.), seria: *Biblioteka Klasyków Filozofii*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Mołęda, S., 2009. *Kantowska krytyka eudajmonizmu państwowego*. Dostępne na: <<https://histmag.org/Kantowska-krytyka-eudajmonizmu-panstwowego-3091>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Mongin, P., 2002. Is there progress in normative economics? W: Boehm, S., Gehrke, C., Kurz, H. i Sturn, R. red. *Is There Progress in Economics?* [Online]. Cheltenham, UK – Northampton, Mass., USA: Edward Elgar Publishing, ss. 145–170. Dostępne na: <https://doi.org/10.4337/9781843765622.00021> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Ostapiuk, A., 2019. Droga ekonomii wolnej od wartościowania do epistemologicznej pychy. Użycie i nadużycie matematyki przez ekonomistów. *Philosophical Problems in Science (Zagadnienia Filozoficzne w Nauce)*, (67), 153–202.
- Ostrowski, M., 2012. *Czy mamy za dużo pieniędzy*. Dostępne na: <<https://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/rynek/1532489,1,czy-mamy-za-duzo-pieniedzy.read>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Parfit, D., 2012. *Racje i osoby* (W.M. Hensel i M. Warchala. Tłum.), seria: *Filozofia w Praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pigou, A.C., 1912. *Wealth and Welfare* [Online]. London: Macmillan i co., limited. Dostępne na: <<http://archive.org/details/cu31924032613386>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Pigou, A.C., 1920. *The Economics of Welfare* [Online]. London: Macmillan i co., limited. Dostępne na: <<http://archive.org/details/economicsofwelfa00pigouoft>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Samuelson, P.A. i Nordhaus, W.D., 2008. *Ekonomia. T. 1–2* (Z. Wolińska i M. Rusiński. Tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Stiglitz, J.E., Sen, A.K. i Fitoussi, J.-P., 2013. *Błąd pomiaru: Dlaczego PKB nie wystarcza: Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego* (A. Kliber i P. Kliber. Tłum.), seria: *Nobliści z Ekonomii*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- United Nations Development Programme, 2019. *Human Development Data (1990–2017)*. Dostępne na: <<http://hdr.undp.org/en/data>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Well-Being*, 2019. Dostępne na: <<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/well-being>> [ostatni dostęp: 29 sierpnia 2019].
- World Happiness Report*, 2018 [Online]. Dostępne na: <<https://worldhappiness.report/ed/2018/>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Zaremba, M., 2016. Dobrobyt społeczny – problemy metodologiczne i definicyjne. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze* [Online], (4), ss. 323–331. Dostępne na: <<http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-589fb1d1-ca6d-445b-8178-08bc4e46b16c>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- Zienkowski, L., 2001. *Co to jest PKB? jego rola w analizach ekonomicznych i prognozowaniu*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.

Recenzje

Book reviews

Believable world of economic models

Łukasz Hardt, *Economics Without
Laws: Towards a New Philosophy of
Economics*, Palgrave Macmillan,
Cham, 2017, pp.220.

Introduction

Philosophy of economics is a young discipline, especially in Poland, which is still looking for its proper place within the scientific world and its definition. What has been contemplated so far under this brand is a mixture of the methodology of economics, the ontology of economic phenomena and ethical commitments in economics. Hardt's book subscribes itself to this club and constitutes a fascinating example of such an analysis. The book is outstanding for many reasons (which are developed further below), but one must be emphasized at the very beginning. As far as the reviewer is aware it is the first book by Polish economist and philosopher in the field of philosophy of economics published in English by the distinguished sci-

entific publisher. Therefore, regardless of some minor reservations below, Łukasz Hardt definitely did a great job as a representative of Polish thinkers.

Hardt's book focuses mainly on ontological and methodological issues in economics, especially the part economic laws and economic models play in the explanation of economic phenomena. As economists usually present their ideas in the form of various models, their methodological and ontological status is definitely of utmost importance. However, it needs to be underlined that the analysis is done from the specific point of view, namely scientific realism which is in opposition to scientific constructivism or instrumentalism and which still seems to dominate the contemporary philosophy of science. Even if the author in some places declares that he intends to find the third way somewhere in between, his initial stance, used terminology and style of reasoning constitutes a clear hallmark and sometimes a burden, not easy to be neglected.

There is a general idea in the book's background, which I believe is shared commonly by the philosophers of economics, that there seems to be a crucial distinc-

tion between the exactness of the so-called natural sciences and inexactness of the social sciences, economics including. On the phenomenal level, the distinction may be observed by the apparent inability of economics to formulate reliable predictions. For some thinkers, if the specific science is unable to predict future outcomes, it undermines its scientific character. And as those predictions are usually formulated based on the past regularities which are then reformulated into the universal laws of nature, the natural question is about the status of those laws. Is it possible to practice any science without the concept of scientific laws? What would be the construction of scientific theory if there be no laws and how such a theory may explain? The book is a courageous attempt at answering those hard philosophical questions.

Briefly, Hardt claims that it is not about laws in economics but about tendencies, models based on *ceteris normalibus* assumptions, mechanisms, believable worlds which are never entirely true but for some reasons might be considered believable and therefore may have certain explanatory power and be informative for policymakers.

Hardt's account is a strong case against law-centrism in science and especially in economics as well as against dogmatism and fundamentalism. According to him, the economists' efforts concentrate and should concentrate on models' construction and their further exploration and those efforts may eventually bring them about the reliable insight into the essentials of the modelled economic realm.

The composition and the content of the book

Reading the book, one has to acknowledge that its composition is compliant to its content. The chapters are logically sequenced what makes the line of reasoning transparent and comprehensible. The introduction gives us an overview of the book's content, and brief information about the main theses defended. The first chapter is an in-depth review of the thoughts of four well known classical economists on the nature of economic law. From this perspective, Hardt scrutinises the works of Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill and Alfred Marshall, and this scrutiny is

itself an achievement worth reading. There were thousands of pages written on those worldly philosophers, but I do not recall myself any attempt at reconstructing their methodological and ontological views on the economic laws (except Mill whose concept of tendencies is broadly discussed). However, the conclusions of that chapter are in the end, a bit untoward. As we learn from the introduction and the book's title, Hardt is trying to persuade the reader that this law-centrism in economics was declining throughout the centuries. So I would expect that the chosen thinkers were drifting from the concept of universal economic laws toward the theoretical models. It is not precisely the case. Even Smith, who as Hardt admits, used the idea of universal laws at least on the sematic level is presented like the contemporary theorist, whose references to the universal laws are due to his fresh, underdeveloped awareness of the scientific methodology. We read:

[...] Smith's claims suggesting the existence of universal economic laws are a testimony of his desire to build a deductive economic theory and his more cautious assertions about the working of the real mar-

kets expresses his empirical orientation (Hardt, 2017, p.30).

And further

[...] it is certain that his economic laws are not universal natural laws and their nature is more complicated (Hardt, 2017, p.31).

In Hardt's interpretation, Ricardo is an abstract model's constructor, Mill, an author of the concept of laws as tendencies and Marshall is a denialist of the "possibility of all-encompassing knowledge about the economic phenomena". He concludes that "classical economists, together with Marshall, kept their conclusions regarding economic reality separated from their purely theoretical claims". In the light of the next chapter, "The Demise of Laws in Economics" it makes the whole story more complicated. The reader may be puzzled. If even the most classical economists were not the proponents of "universal regularities that are omnitemporally and omnispatially true characterised by a high level of necessity" so who was? The answer is offered in the next chapter, which is supposed firstly to "sketch the history of the process of the demise of law-centrism in the philosophy

of science” and secondly to present other approaches to scientific explanations which do not refer to the scientific laws with special emphasise of *ceteris paribus* laws. In this chapter, we also find an astonishing commentary on natural law tradition in economics. The author finds two sources of law-centrism. The first is David Hume and his concept of causation as a regular concomitance between events and their effects. The second is the neo-positivism, and especially Hempel’s account of explanation in science wherein the law of nature is a necessary component of sound explanatory reasoning. However, the central part of the chapter includes the discussion with those “traditional” accounts and presentation of other views, the author’s including. Here, after remarks on models, we learn what the idea of the science without law means:

It is not to erase the notion of laws from the fabric of science, but rather to define their role in a very specific way, precisely, as statements being always true only in models used in their construction (Hardt, 2017, p.78).

Models in science and specifically in economics are crucial not only because they are the modern

way of practising economics but mainly because models are theory-creators and in them the capacities manifest themselves. Models, however, have certain constraints which can be translated into the CP-laws, which are nevertheless explanatory and are expected to survive the transition to the world.

Chapter fourth is dedicated to the causal explanations in economics, and it constitutes a pretty good, though a necessarily subjective summary of what remarkable has been written on the subject matter so far. Again the necessary point of reference is the Humean concept of causation, which is outlined but mostly criticised. Undoubtedly he gave rise to the set of regularity theories of causation, and probability view, which are still prevalent in contemporary economics, both being discussed in the consecutive sections. The special place is reserved for Nancy Cartwright’s account of capacities (1999), which is understandable as the author declares that, although “...it seems that finding the appropriate theory of causation is impossible and we should accept the coexistence of various philosophies of causation [...] it does not mean that all of them are equally valid—for me the most promising ones are

approaches that are metaphysically rich; for example the Cartwright's approach" (Hardt, 2017, p.118). In the last sections, we find an overview of the interventionist account and causation in econometrics.

Chapter five is probably the most important in the book, as it presents the author's original idea of economic models as believable worlds. This concept is so peculiar that it requires more in-depth analysis provided in the separate section below.

In the last chapter, the so-called distinctively mathematical explanations are discussed as the possible new sort of explanation in economics, which seems to be already applied but is also promising for the future. The statement that mathematic dominates economics is trivial. It is extensively used in many different fields. The focus in the chapter is however on the mathematical explanation in the "external" sense, where according to the author mathematics is not only the tool of deduction besides the causes and scientific laws but it explains by itself. It constitutes the decisive element of explanation. The concept is not easy to be comprehended, so Hardt gives us examples. Thomas Schelling's check-

board model of segregation is considered to be a distinctively mathematical explanation while Hal Varian's model of sale and price distortion is not. The main difference is that in Schelling's model there is no causal inference and no references to the economic laws, and the empirical interpretation (or application) is given ex-post, while in Varian's model the causal chain is fundamental. The conclusion is that the causal-mechanistic explanation in economics is more typical, while Schelling's case is rather exceptional.

Some critical remarks on laws and models

Although the book presents an interesting position in the contemporary philosophy of economics, and its composition, comprehensive approach to the discussed topics and references to ideas of well-known economists and philosophers make it excellent reading for anyone interested in the subject matter, it has certain shortcomings. They lie mainly in those parts of the book which constitute the core of Hardt's account and which are therefore the most challenging.

Let me start from the leading thesis that the concept of economics founded on scientific laws is obsolete and no longer sustainable. Scientific laws are not in the centre of economic explanation. This leading thesis makes sense only in light of the very peculiar understanding of scientific laws, namely “universal regularities that are omnitemporally and omnispacially true characterised by a high level of necessity”. Although such a definition is quite often a point of departure for further discussion, it is usually considered to be a counterexample for presenting the main problems of philosophy of science and thus naïve. I could hardly name a philosopher who really believes that any scientific law meets this characteristic. Apparently, after reading the excellent historical chapter of Hardt’s book, I guess that he could hardly name such an economist too. Is Hume the right candidate? I doubt. His concept of causation based on temporal and spatial contiguity and especially his uniformity principle may resemble Hardt’s definition of the law of nature, but one has to remember that both are constructs of our mind, customs, beliefs that the future will be like the past. Empiricist has nothing to say on the ontology of those phenomena, and the causal chain is always hypothetical as based on fallible features of our mind (Hume, 2000). Better candidates seem to be the neo-positivists like Hempel (Hempel and Oppenheim, 1948) and Rudolf Carnap (1967). They might have believed in the universal laws of science and its cognizability, and at least they used this concept in the explanatory reasoning, and they were trying to work out the logic of induction which could provide the scientist with the method of sound reasoning from the observable repetitive phenomena to the universal inductive generalisation. The problem is that they failed, remaining an interesting counterexample rather for contemporary philosophy of science and moreover, they have never dedicated their work to social sciences like economics, and their respective impact on this field was rather weak. Hardt knows it. In the chapter devoted to scientific laws, most of the discussion is about the ideas which were trying to soften this demanding and impractical definition of scientific law. On the other hand, if we relax the definition of laws of nature and acknowledge that they are certain generalisations of ob-

served regularities strongly dependent on assumed or observed constraints and context, then the leading thesis seems unproven.

A few words must be dedicated to Hardt's concept of scientific models. It is not clear what models for Hardt are, but it seems that he rejects the mathematical approach, wherein models are considered to be an interpretation of particular language expressed with the use of predicates, constants, variables, functions and relations (Margaris, 1990). It reads:

[...] logical positivism gave rise to the syntactic view of theories according to which a given theory is a set of sentences in an axiomatized system of first order logic. In such an approach, there should be no role for other constituents of science, including models. [...] according to the syntactic view of theories, 'a model is just a system of semantic rules that interpret the abstract calculus and the study of a model amounts to scrutinizing the semantics of a scientific language'. So, models are not independent entities, since they are largely defined by theories. No theories (including laws of these theories), no models (Hardt, 2017, p.71).

It is a pity. Both first-order logic and models defined therein

constitute an useful pattern to which we can always refer. Rejecting this pattern may be the reason why Hardt perceives the difference between above criticised semantic approach and his account. In the same section below, he quotes Ronald Giere and adds his comment which may give us a hint of that:

What have traditionally been interpreted as laws of nature thus turns to be merely statements describing the behaviour of theoretical models". So here the focus is on models but not as systems of semantics rules (syntactic views on theories) but rather as being constitutive parts of theories. No models, no theories one could say (in syntactic approach it is the other way round) (Hardt, 2017, p.72).

This idea that models are instruments of theory creation returns in other chapters and sections of the book and has its source in detachment of models from its mathematical pattern. It makes him forget that the main feature of the function of interpretation is to preserve the truth value of sentences and that the function is reflexive. So these two statements, no model, no theory and no theory, no model are rather equivalent. It would not be

equivalent only in case the author determined the features of the interpretation function in a way declining from its mathematical pattern. He probably did, but without the reference to the pattern, it is not clear what was his intention. I deduce it from the fact that in his account the isomorphism is gradable and respectively the truth value of the sentences in the model and modelled domain are not entirely preserved after the “transition”. Surprisingly within these sentences, we also find laws of nature, and they play a remarkable part as we learn that “models are specified by laws”. Therefore he claims that science without laws “is not to erase the notion of laws from the fabric of science, but rather to define their role in a very specific way, precisely as statements being always true in models used in their construction”. If this interpretation is correct, so having in mind the fact that no one supports a very restrictive definition of a scientific law, we have to conclude that the concept of laws has not been erased from the fabric of science, as they still constitute the foundation of a theories and models, and the perverse title of the book is a rhetorical trick rather than an expression

of a serious claim. Moreover, if the level of model’s isomorphism is gradable what means that depending on this level some sentences in a model are true and some false, and if among those statements are scientific laws, how is it possible that they are always true in a model? Either they are tautologies true by assumptions and applied inference rules or we have another test of this truth value. If the latter is the case, we should find an answer in the chapter on models as believable worlds. They are indeed supposed to include the test of the truth value. Hardt’s proposal is worth quoting:

It was shown that models explain by producing theoretical insights (laws) that are always true within models but they are just beliefs if claimed to accurately describe the real world. Thus such beliefs are more credible if the target is close enough to the model’s structure (Hardt, 2017, p.161).

In his concept of models as believable worlds, the important element is a “theoretical insight” produced by the model. Laws are part of that insight, and they are, again true within a model. Here it is more expressly stated that they are “true” as they are either assumed or deduced according to the assumed

rules of inference. If they are not, the model is inconsistent and useless. But they are also beliefs about the real world, and credibility of those beliefs is gradable. So instead of external test for truth value, we need a test for the level of credibility. We need the reliable (or workable) criteria; otherwise models with outstanding theoretical insight, inherently true (consistent) might be entirely detached from any economic realm and at most explains the meanders of the researcher's mind. Here the criterium is the closeness of the target to the model's structure. So, how to assess the "closeness"? In the chapter, we encounter several attempts at clarification this term or its replacements, like "similarity". We learn that to be a believable world, the model must meet the requirement of the mechanism in James Woodward's terms (Woodward, 2002). So any model which is based on, e.g. data analysis but do not present any mechanistic interpretation is by definition excluded. We also learn that it must refer to the "essential explaining items (including mechanism)", but we do not know how to distinguish between essentials and non-essentials. But the problem is correctly formulated. Hardt asks, what

if we have multiple models fulfilling the above conditions? Which one is closer or more similar to the target? And he proposes an answer: "...one must check as to what extent the theories brought upon by models survive the transition from the world of the model to the real world", period. Further reading does not give us any further insight into the puzzling process of "transition". In reference to the exemplary model of price distortion by Varian, Hardt only remarks: "...what is needed is a systematic empirical investigation into the applicability of the model's theoretical claims to a particular domain" (Hardt, 2017, p.154). I would say that the job is at least unfinished. The crucial element of his account, the criteria of various model discriminations are not explained. The problem is shifted step by step to the consecutive, vague terms: similarity, closeness, transition survival.

Is the book worth reading?

Although I could not resist myself from the above critical remarks, I still maintain that the book is worth reading, for at least three reasons:

1. It is very informative. The reader can learn a lot about various ideas of philosophers of science (especially economics) mostly from the realistic camp and those ideas are presented clearly and comprehensively. They are supported with numerous, well-chosen examples from economics. So not only economists can learn some philosophy but also philosophers can learn some economics. Anyway, the author is an economist in the first place.
2. It is inspiring. The fact that I allow myself to present the above critical remarks is a visible sign that Hardt's ideas make us think about them thoroughly and sometimes makes us reconsider our position or become more aware of it.
3. It is a good and pleasant reading, demanding in certain sections but definitely not dull.

MARCIN GORAZDA

Bibliography

- Carnap, R., 1967. *The Logical Structure of the World: Pseudoproblems in Philosophy* (R.A. George. Trans.). London: Routledge & Kegan Paul.
- Cartwright, N., 1999. *The Dappled World: A Study of the Boundaries of Science*. Cambridge: Cambridge University Press. Available at: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139167093> [Accessed 23 August 2019].
- Hardt, L., 2017. *Economics Without Laws: Towards a New Philosophy of Economics*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Hempel, C.G. and Oppenheim, P., 1948. Studies in the logic of explanation. *Philosophy of Science* [Online], 15(2), pp.135–175. Available at: <https://www.jstor.org/stable/185169> [Accessed 23 August 2019].
- Hume, D., 2000. *A Treatise of Human Nature: Being an Attempt to Introduce the Experimental Method of Reasoning into Moral Subjects*. Ed. by D.F. Norton and M.J. Norton, *Oxford Philosophical Texts*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Margaris, A., 1990. *First Order Mathematical Logic*. New York: Dover Publications.

-
- Woodward, J., 2002. What is a mechanism? A counterfactual account. *Philosophy of Science* [Online], 69(S3), S366–S377. Available at: <https://doi.org/10.1086/341859> [Accessed 23 August 2019].

Metarefleksje o makroekonomii i polityce makro- ekonomicznej

Tomasz Kwarciański, Agnieszka
Wincewicz-Price (red.),

*Metaekonomia II. Zagadnienia
z filozofii makroekonomii*, Kraków,
Copernicus Center Press 2019.

Zagadnienia metaekonomiczne to kwestie tak fundamentalne dla nauk ekonomicznych, że osobom parającym się uprawianiem ekonomii częstokroć jawią się one jako zbyt oczywiste, przez co niewarte szczególnej uwagi, albo przeciwnie – na tyle trudno uchwytnie, że podważa to zasadność wysiłku włożonego w pogłębioną nad nimi refleksję. Nieliczni teoretycy zastanawiają się, czym w istocie są konstruowane przez nich modele makroekonomiczne. Jaki jest lub powinien być związek tych modeli z realnym życiem gospodarczym? Czy makroekonomia – tworzone na jej gruncie koncepcje – mogą/będą kiedykolwiek mogły dostarczyć nam jednoznacznych wskazówek pod adresem polityki gospodarczej? Nieco częściej, zwłaszcza w okresach pogorszenia koniunktury, daje się słyszeć py-

tanie o to, czy pokładanie wiary w teoriach makroekonomicznych mających stanowić środek ochrony przed recesją, bezrobociem, inflacją, obniżeniem dobrobytu i innymi bólaczkami o charakterze ekonomicznym jest w ogóle zasadne. Ujmując rzecz z jeszcze innej perspektywy, podnosi się niekiedy kwestię, czy i w jaki sposób pojęcia wykorzystywane w dyskursie ekonomicznym, stosowane przez ekonomistów narzędzia analityczne, różnorakie miary i indeksy, tworzone, by lepiej poznać badane zjawiska, kształtują nasz ogląd tychże zjawisk i czy mogą wywrzeć wpływ na nie same. Idąc dalej można w końcu zapytać: czy sam kształt tych indeksów i miar w jakikolwiek sposób przekłada się na decyzje z zakresu polityki gospodarczej?

Autorzy tekstów zebranych w drugim tomie *Metaekonomii*, wydanego właśnie nakładem krakowskiego Copernicus Center Press, są dalecy od uznania tak postawionych pytań za łatwe czy trywialne. Co więcej, lektura kolejnych rozdziałów przekonuje, że namysł nad zagadnieniami z zakresu filozofii ekonomii powinien być istotny nie tylko dla samych ekonomistów, ale i decydentów kształtujących politykę publiczną, a może nawet dla

wszystkich. Co ciekawe, to właśnie nie-ekonomiści są bezpośrednim, choć nie jedynym, adresatem nienapawającego zbytnim optymizmem tekstu Daniela Hausmana, który odpowiadając na jedno z przywołanych wyżej pytań konkluduje, że „[e]konomia może dostarczyć amunicji dla wsparcia lub podważenia działań, które popiera część stron biorących udział w podejmowaniu decyzji, ale nie powinniśmy oczekiwać od ekonomistów szczegółowych rozwiązań problemów dotyczących kształtowania polityki gospodarczej”.

Prezentując oddaną do rąk czytelników monografię nie sposób pominąć faktu, iż stanowi ona kontynuację i poszerzenie rozważań podjętych w bardzo dobrze przyjętym pierwszym tomie *Metaekonomii* (Gorazda, Hardt i Kwarciniński, 2016)¹. Do powracających wątków należą m.in. refleksje na temat przyczynowości w ekonomii, o której piszą Mariusz Maziarz i Robert Mróz, dociekania poświęcone

dobrobytowi (konceptualizacji i pomiarowi tej kategorii) pogłębiane przez Tomasza Kwarcinińskiego, problematyka modeli ekonomicznych, obecna tym razem w rozdziałach autorstwa Emilii Tomczyk (modelowanie oczekiwań) i Franciszka Chwałczyka (potraktowanie jako modeli stosowanych w ekonomii miar), a także, choć w mniejszym wymiarze, we wspomnianym już tekście Daniela Hausmana. Jednakże tematem przewodnim, stanowiącym swoiste „spoiwo” szesnastu esejów składających się na tom drugi, są zaanonsowane w tytule kwestie makroekonomiczne². Specyfika podejścia makroekonomicznego, dla którego powstania silnym bodźcem było dążenie do dostarczenia wskazówek jak wyjść z kryzysu, powoduje zaś, że istotnym *novum* w stosunku do tomu pierwszego jest tu zdecydowanie szersza refleksja na temat relacji pomiędzy teorią ekonomii (głównie makroekonomii) a polityką gospodarczą. W sposób bezpośredni zagadnienia te ana-

¹ Za szczególnego rodzaju formalny dowód uznania dla tej publikacji można uznać fakt, iż pierwszy tom zdobył I nagrodę w konkursie Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego na najlepszy podręcznik akademicki z ekonomii wydany w latach 2014–2016.

² Choć niektóre wywody – na przykład rozważania Bartosza Scheuera (rozdz. 3 części pierwszej) czy Franciszka Chwałczyka (rozdz. 5 części drugiej) – z powodzeniem można odnieść do całej ekonomii.

lizowane są w dedykowanej im części trzeciej, lecz w mniejszym bądź większym wymiarze są one obecne we wszystkich rozdziałach.

Część pierwszą, traktującą o rozwoju makroekonomii, otwiera esej Wojciecha Gizy, który szukając źródeł makroekonomii, wskazuje na szereg idei makroekonomicznych stworzonych na długo przed powstaniem podejścia makroekonomicznego. To ostatnie jest zwykle wiązane z *Ogólną teorią zatrudnienia, procentu i pieniądza* (Keynes, 2003 [1936]) oraz postacią autora tego wpływowego dzieła, Johna Maynarda Keynesa. Warto może nadmienić, że ta, jak mogłoby się wydawać, dawno rozstrzygnięta kwestia „ojcostwa” makroekonomii okazuje się nie być aż tak jednoznaczna. Poza Keynesem, w tej roli względnie często obsadzany jest również Michał Kalecki (traktowany w ten sposób m.in. przez przybliżającego jego koncepcje w rozdziale drugim Jerzego Osiatyńskiego). Interesujące jest, że Autorzy *Metaekonomii* zwracają także uwagę na Knuta Wicksella (Jacek Wallusch w rozdziale piątym) oraz – co jest rzadkością – przedstawianego zwykle jako jednego z twórców ekonomii behawioralnej George’a Katonę (Agnieszka Wincewicz-Price i Paweł Śliwowski

za (Colander i Kupers, 2014)). Rzecz jasna, waga tej kwestii jest niewspółmiernie mała w porównaniu do, na przykład, poszukiwania odpowiedzi na pytania o problemy przekładania się teorii makroekonomicznej na politykę gospodarczą. Jednak różnorodność udzielanych przez Autorów *Metaekonomii* odpowiedzi stanowi w istocie egzemplifikację cechy, która jest obecna w szeregu innych przypadków. Mam tu mianowicie na myśli to, że w omawianej monografii często mamy możliwość odnalezienia różnych, niekiedy krańcowo odmiennych, stanowisk na temat poszczególnych analizowanych na jej kartach problemów. Od razu zaznaczę, że nie podnoszę tej kwestii uznając ją za wadę. Przeciwnie, uważam, że możliwość zapoznania się w jednym tomie z argumentacją rozwijaną przez różne strony toczonej w filozofii, metodologii i historii ekonomii debat nie tylko daje czytelnikom lepszy wgląd w stan tych dyskusji, ale i szansę na wyrobienie sobie własnego zdania.

Przykładem może tu być zestawienie argumentacji Bartosza Scheuera, który wychodząc od słusznego skądinąd wykazania słabości wpisywania rozwoju makroekonomii w schematy wypracowane na gruncie filozofii nauki, pro-

ponuje dość radykalne, oparte na dyskursywnej koncepcji rozwoju wiedzy, stanowisko odnośnie do wyjaśniania ewolucji teorii ekonomii z wywodem Jacka Walluscha, który z kolei zwraca uwagę na związek pomiędzy rozwojem makroekonomii a procesami zachodzącymi w realnym życiu gospodarczym (zmiany dynamiki cen zbieżne ze zmianami popularności dwu głównych tradycji makroekonomicznych – keynesowskiej i neoklasycznej). Jeśli, jak proponuje Scheuer, „wszelkie składowe konstrukcje naukowych mają charakter językowy i w tym sensie nie odnoszą się do niczego innego, jak tylko do innych elementów o takim samym charakterze”, a powstawanie wiedzy naukowej jest w istocie „dyskursywnym tworzeniem i rozwijaniem faktów naukowych”, to przyjmując taką perspektywę trudno jest mówić o zmianach, które – jak się wydaje – nastąpiły w rozwoju ekonomii w konsekwencji wydarzeń mających miejsce w gospodarce. Przywołanym już przykładem może być samo zaproponowanie przez Keynesa podejścia makroekonomicznego w reakcji na wielki kryzys (niezwykle popularna opinia, powtórzona w omawianym zbiorze przez m.in. Osiałyńskiego), wystąpienie stagflacji

jako czynnika ułatwiającego zaakceptowanie rewizji krzywej Philipsa dokonanej przez Friedmana i Phelps, kryzys lat siedemdziesiątych XX wieku jako podłoże tzw. „kontrewolucji neoklasycznej” Lucasa etc. Równie trudno byłoby także wyjaśnić wskazaną wyżej zależność dostrzeżoną przez Walluscha.

Z podobną sytuacją, tzn. możliwością zaznajomienia się z argumentacją na rzecz odmiennych stanowisk, mamy też do czynienia w przypadku kwestii oceny roli makroekonomii (faktycznej i potencjalnej) w rozwiązywaniu problemów z zakresu polityki publicznej. Niezwykle krytyczne oceny formułuje Hausman, w którego stanowisku rezonują argumenty Johna Stuarta Milla i Alfreda Marshalla (mimo że na tego ostatniego się nie powołuje). Otóż Hausman stwierdza m.in., że „[a]ni teoria, ani badania empiryczne w ekonomii nie są w stanie ostatecznie dowieść ani zaprzeczyć zasadniczym twierdzeniom dotyczącym ogólnego funkcjonowania gospodarki”. Znacznie większy optymizm wykazuje natomiast Stanisław Mazur omawiając w swoim rozdziale tzw. politykę publiczną opartą na dowodach (*Evidence-Based Public Policy*, EBPP). Stanowisko tego Au-

tora jest tym bardziej ciekawe, że przywołując piętnastopunktowy katalog poważnych wyzwań stojących przed stosowaniem EBPP (jednym z nich jest m.in. potencjalne wykorzystywanie wsparcia ekspertów jako fasady dla decyzji dyktowanych ideologią lub interesem decydentów), daje świadectwo świadomości tych zagrożeń. Mazur wskazuje jednak, w jaki sposób można by ich uniknąć.

Wartą podniesienia kwestią, analizowaną w rozdziałach autorstwa Kwarciańskiego i Chwałczyka, jest znaczenie stosowanych przez ekonomistów narzędzi analitycznych – określonych miar i indeksów – dla konstruowania teorii makroekonomicznych. O ile ciekawe i czerpiące spoza nauk ekonomicznych rozważania drugiego z nich mają jednak charakter dość ogólny (co pozwala odnieść je do ekonomii *sensu largo*), o tyle w artykule Kwarciańskiego mamy konkretyzację tych wywodów opartą na analizie różnorodnych mierników dobrobytu.

Zaletą monografii jest również uwzględnienie podejść wykraczających poza tradycje: keynesowską i neoklasyczną. Robert Mróz przybliży makroekonomię post-keynesowską i podejście do zagadnień makroekon-

omicznych właściwe reprezentantom szkoły austriackiej (zważywszy na anty-makroekonomiczną orientację szkoły austriackiej, celowo nie używam tu określenia „makroekonomia austriacka”). Na uwagę zasługuje również część traktująca o interesującej i – jak się wydaje – mało znanej koncepcji George’a L.S. Shackle’a, którą, zdaniem Mroza, można uznać za szczególnego rodzaju próbę pogodzenia elementów ekonomii post-keynesowskiej i austriackiej.

Michał Możdżeń pochyła się nad podejściem do polityki makroekonomicznej bazującym na teorii wyboru publicznego, zaś Agnieszka Wincewicz-Price i Paweł Śliwowski przedstawiają wpływ, jaki na makroekonomię wywarła ekonomia behawioralna. Czytelnik ma również możliwość zapoznania się z przedstawionym przez tę dwójkę Autorów przypadkiem konkretnej aplikacji koncepcji stworzonych przez reprezentantów tego ostatniego nurtu (wsparcia programów prywatnych oszczędności). Z kolei Marcin Gorazda analizuje system fiskalny, koncentrując się na sprawiedliwości podatkowej. Idąc za Amartyą Senem, słusznie zwraca uwagę, że niemożliwe jest skonstruowanie systemu fiskalnego, który byłby w całości oparty na jed-

nej teorii sprawiedliwości. Z drugiej strony Gorazda podkreśla też, że niemożliwe jest stworzenie takiej teorii sprawiedliwości, która obejmowałaby cały, nieustannie ewoluujący system instytucji i ocen odnoszących się do tej kategorii. Stąd postulat poświęcania baczniejszej uwagi na analizę konkretnych sytuacji (studia przypadków), do czego Autor namawia również ekonomi-
stów.

Kończąc omówienie drugiego tomu *Metaekonomii* pozwolę sobie zwrócić uwagę na pewną kwestię, która może wzbudzić u czytelników (zwłaszcza tych zaznajomionych z rozwojem dyskursu makroekonomicznego) pewien niepokój. Rzecz dotyczy jednej z najbardziej burzliwych, nadal żywych, a zarazem znaczących dla rozwoju makroekonomii dyskusji, której przedmiotem były tzw. mikropodstawy makroekonomii. Wnosząc na podstawie tytułów poszczególnych tekstów, problematyce tej poświęcony jest rozdział drugi – *Spory o mikroekonomiczne podstawy makroekonomii po Kaleckim i Keynesie*. Tytuł ten jest nieco mylący. Nie twierdzę tym samym, że wskazany artykuł całkowicie pomija to zagadnienie, bo pewne jego fragmenty faktycznie dotyczą wybranych etapów sporu o mikropodstawy. Nie-

miej rozdział ten jest raczej przedstawionym z perspektywy Kaleciańskiej wnikliwym omówieniem rozwoju makroekonomii w drugiej połowie XX stulecia niż zdaniem relacji z dyskusji toczącej się wokół mikropodstaw makroekonomii. Kwestia ta jest natomiast obecna zarówno w rozdziałach autorstwa Jakuba Janusa i Krystiana Muchy, Jacka Walluscha, Petera Galbácsa, Roberta Mroza, Mariusza Maziarza i Roberta Mroza, jak i Tomasza Kwarciańskiego (co zresztą można potraktować jako argument świadczący o jej znaczeniu dla ewolucji makroekonomii).

Nie mam jednak najmniejszych wątpliwości, że najnowszy owoc kooperacji grona autorów skupionych wokół Polskiej Sieci Filozofii Ekonomii odegra rolę nie mniej inspirującą do refleksji na temat kondycji współczesnej ekonomii, co pierwsza odsłona tej współpracy.

JOANNA DZIOŃEK-KOZŁOWSKA

Bibliografia

- Colander, D.C. i Kupers, R., 2014. *Complexity and the Art of Public Policy: Solving Society's Problems from the Bottom Up*.

- Princeton, NJ – Oxford: Princeton University Press.
- Gorazda, M., Hardt, Ł. i Kwarciański, T., red., 2016. *Metaekonomia: zagadnienia z filozofii ekonomii*. Kraków: Copernicus Center Press.
- Keynes, J.M., 2003. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza* (M. Kalecki i S. Rączkowski. Tłum.). 3 wyd. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Empatia w służbie ludzkości

Frans de Waal, *Wiek empatii. Jak natura uczy nas życzliwości*, tłum.
Ł. Lamża, Copernicus Center Press,
Kraków 2019, ss. 380.

Chociaż wydaje się, że darwinizm społeczny dawno już przeminął i należy do przeszłości, to jednak okazuje się, że duch jego trwa nadal, przejawiając swoją obecność w wielu obszarach ludzkiej działalności. Z całą pewnością można odnaleźć go w sferze liberalizmu gospodarczego, politycznego i ekonomicznego, czego efektem jest tak dobrze nam znany wyścig szczurów, oraz teza, zgodnie z którą jesteśmy tylko zwierzętami napędzanymi przez konkurencję i rywalizację, a sukces należy do tych „najlepiej przystosowanych”. Oczywiście trudno zaprzeczyć, jakoby mechanizmy owe nie odgrywały żadnej roli i były pozbawione sensu. Czymś oczywistym jest, że w świecie występuje konkurencja i ciągła „walka o byt”, niemniej trudno byłoby żyć i funkcjonować, ograniczając się tylko do niej. Natura zdołała jednak „wyprodukować” jeszcze inną siłę, a mianowicie empatię i opartą na niej zdolność do współpracy. O tej, trochę dziś – w dobie szerzącego

się indywidualizmu – zapomnianej prawdzie, przypomina nam Frans de Waal w swojej książce *Wiek empatii. Jak natura uczy nas życzliwości*, która w polskim tłumaczeniu ukazała się w tym roku nakładem Copernicus Center Press.

Autor to światowej sławy prymatolog i etolog, profesor Uniwersytetu Emory, kierownik Living Links Center w Yerkes National Primate Research Center w Atlancie, członek Amerykańskiej Akademii Nauki oraz Holenderskiej Królewskiej Akademii Nauk. Jest autorem kilkunastu książek i kilkudziesięciu artykułów dotyczących zachowań prospołecznych i zdolności poznawczych zwierząt, ich altruizmu, empatii, a także ewolucyjnych korzeni moralności. W 2007 roku został uznany za jednego ze stu najbardziej wpływowych ludzi magazynu „Time”, a trzy lata później otrzymał holenderski Order Lwa – nagrodę przyznaną tym, którzy świadczą wyjątkowe usługi na rzecz społeczności. Znany jest polskiemu czytelnikowi z kilku pozycji, wydanych również nakładem CCPress: *Małpy i filozofowie. Skąd pochodzi moralność?* (2013); *Bonobo i ateista. W poszukiwaniu humanizmu wśród naczelnych* (2014); *Małpa w każdym z nas* (2015); *Bystre zwierzę. Czy jesteśmy dość mądzy by zro-*

zumić mądrość zwierząt? (2016). Ostatnia z nich była też recenzowana na łamach ZFN (Sarosiek, 2018).

Prezentowana książka *Wiek empatii* zawiera dwa główne, przeplatające się ze sobą w siedmiu rozdziałach wątki. Pierwszym jest analiza empatii jako takiej oraz jej różnych poziomów, tak jak przedstawiają się one z ewolucyjnego punktu widzenia. De Waal śledzi początki empatii, skupiając się głównie na ssakach. Oczywiście to zawężenie badawcze nie wynika z przekonania Autora jakoby inne zwierzęta (np. ptaki) niezdolne były do empatii, lecz dlatego, iż znajdują się one poza zakresem bezpośrednich zainteresowań etologa. Ponadto badania empatii u innych zwierząt niż wspomniane ssaki nie są jeszcze zbyt zaawansowane i niewiele na ten temat wiadomo. Drugi kluczowy wątek to rola, jaką odgrywa empatia w społecznościach zwierzęcych, szczególnie zaś w społeczeństwie ludzkim, w obszarach takich jak polityka, gospodarka, religia czy zwykłe relacje międzyludzkie. Autor zastanawia się, czy nie można by w tych przestrzeniach pozwolić sobie na trochę więcej empatii, gdyż chciwość, konkurencja i wyzysk, stawszy się głównymi siłami napę-

dowymi, rujnują nie tylko związki między członkami danych społeczności, ale okazują się prowadzić do katastrof finansowych i gospodarczych. Książkę otwiera zatem optymistycznie brzmiące zdanie: „Era chciwości za nami, nadchodzi czas empatii” (s. 7), a kończą pełne przekonania i nadziei słowa: „Odwołanie się do tej wrodzonej umiejętności może przynieść społeczeństwu jedynie korzyści” (s. 313). I te dwie sentencje wydają się najlepiej streszczać zawartość recenzowanej pozycji.

Jak zostało wspomniane powyżej, *Wiek empatii* składa się z siedmiu rozdziałów. W pierwszych dwóch, zatytułowanych „Biologia z prawej i lewej strony” oraz „Ten inny darwinizm” Frans de Waal zapoznaje czytelnika z tym, w jaki sposób wykorzystywana jest biologia w polityce i w ekonomii (głównie zachodniej, szczególnie zaś amerykańskiej). Autor zwraca uwagę, że niezależnie od prezentowanego stronnictwa, politycy, socjologowie czy ekonomiści bardzo chętnie odwołują się do biologii: „Każda dyskusja na temat społeczeństwa i rządu opiera się na silnych założeniach na temat natury ludzkiej, zwykle czynionych tak, aby zdawało się, że wypływają wprost z biologii” (s. 13). Biolo-

gia, jak twierdzi de Waal, weszła w szeroko zakrojony dyskurs polityczny, stała się nieodłącznym elementem debat politycznych, jednak – zapytuje dalej – czy rzeczywiście ta biologia jest tą samą biologią, którą zajmują się naukowcy? I dlaczego założenia na temat biologicznej strony człowieka są zawsze negatywne? Dlaczego naturę ludzką i relacje społeczne opisuje się starym powiedzeniem „człowiek człowiekowi wilkiem” – „[...] wątpliwym stwierdzeniem na temat naszego gatunku opartym na nieuzasadnionych założeniach na temat innego gatunku” (s. 13), krzywdzącym człowieka i niesprawiedliwym dla wilka? W toku prezentowanych argumentów Autor nieco przesadnie stwierdza, że badacze prawa, ekonomii i polityki nie mają narzędzi, które pozwoliłyby im spojrzeć na społeczeństwo obiektywnie. W jego opinii rzadko korzystają oni z potężnego zasobu wiedzy na temat zachowania ludzkiego i innych zwierząt żyjących stadnie, jakie zgromadzili antropolodzy, psychologowie, biolodzy czy neuronaukowcy. W tej sytuacji postuluje on nowe podejście, swego rodzaju rewolucję w poglądzie na naturę ludzką: „Zbyt wielu ekonomistów i polityków – pisze de Waal

– modeluje społeczeństwo ludzkie jako wieczną walkę, która ich zdaniem występuje w przyrodzie – i która jest tak naprawdę czczym wymysłem. Zachowują się jak magik, który najpierw podrzuca swoje założenia ideologiczne do kapelusza natury, aby następnie wyciągnąć je tryumfalnie za uszy, demonstrując nam, jak bardzo świat przyrody zgadza się z ich poglądami. To sztuczka, na którą zbyt długo dawaliśmy się złapać. Jest jasne, że w świecie istnieje konkurencja, jednak ludzie nie mogą żyć, jeśli ograniczą się tylko do niej” (s. 17). Doświadczenia i obserwacje, które Autor przytacza w tym rozdziale – jak choćby to, gdy szympansy, które na drodze konkurencji zdobyły jedzenie jako pierwsze, dzielą się swoją zdobyczą z tymi osobnikami stada, dla których zabrakło pożywienia – wskazują, że przekonanie o tym, iż wolność jednostki jest ważniejsza od wartości społecznych, stanowi tylko kolejny mit.

Na tym tle Frans de Waal podejmuje się także polemiki z tzw. darwinizmem społecznym. Ideologię tę spopularyzował w XIX wieku Herbert Spencer, tłumacząc prawa natury na język biznesu i ekonomii. To on ukuł słynną frazę: „Przetrwanie najlepiej przystosowa-

nych". Zgodnie z tą ideologią, jeśli w świecie natury „przeżycie” jest domeną „najlepszych”, to nie ma najmniejszego powodu, żeby owi „najlepsi” pomagali tym „najślabszym”. W ujęciu spencerowskim społeczeństwo ludzkie – oparte na prawach natury – nie powinno więc przejawiać zbytniej troski o tych, którzy nie potrafią nadażyć za jej wymaganiami. De Waal zauważa jednak, że mechanizm konkurencji, do którego nawiązuje darwinizm społeczny, choć prawdziwy i opisujący stan rzeczywisty, jest jeszcze niewystarczający do tego, żeby na jego podstawie wnosić o tym, jak być powinno. Ponadto to nie wszystko, co natura, zwłaszcza nasza własna, ma nam do zaoferowania.

„Prawo pięści” i opinia, iż natura ludzka jest „czerwona od krwi i pazurów”, prowadzą do innej wizji społeczeństwa niż pogląd, że u źródeł ewolucji człowieka odnajdziemy współpracę i solidarność. Poglądy, że „sukces jest swoim własnym uzasadnianiem” a „egoizm nie jest wadą”, oparte na rzekomo naturalnych skłonnościach, o ile nie jest błędny, to na pewno niepełny. Jako uzasadnienie de Waal przytacza wiele doświadczeń z udziałem zwierząt i ludzi, świadczących o tym, iż wzajemna pomoc jest

znaczniej bardziej ceniona niż postawy samolubne. „Jeśli biologia ma być źródłem inspiracji dla rządu i społeczeństwa powinniśmy zadbować choćby o poznanie jej pełnego obrazu – porzućmy kreskówkową wersję, jaką oferuje nam darwinizm społeczny, i spójrzmy, co naprawdę przygotowała dla nas ewolucja. Jakiego rodzaju zwierzętami jesteśmy? Cechy wykształcone wskutek doboru naturalnego tworzą bogatą i zróżnicowaną mieszaninę – [...] Tak naprawdę jestem przekonany, że biologia jest dla nas największym źródłem nadziei. Ideologie przychodzą i odchodzą ale natura ludzka trzyma się twardo” (s. 70).

W kolejnych rozdziałach książki prymatolog dokonuje analizy empatii. Poszukuje jej elementów składowych i tego, co jest potrzebne, by mogła się wykształcić i rozwijać. Oczywiście warto w tym miejscu wspomnieć jeszcze, że *Wiek empatii* nie jest książką, którą moglibyśmy nazwać „zbiorem dowodów na empatię”. Autor wydaje się raczej być przekonany o jej istnieniu tak w świecie ludzkim, jak i zwierzęcym, uważając ją za dosyć dobrze udokumentowaną i udowodnioną. Nie stara się więc przekonać czytelnika, że jest coś takiego jak empatia. Bardziej interesuje go to, „jak” ona

jest. Dlatego w trzecim rozdziale „Ciała rozmawiające z ciałami” prymatolog opisuje mechanizm „zarażania się emocjami”, wyrażając swój podziw nad tym, jak łatwo dajemy się ponieść emocjom naszych towarzyszy. Istnieje w nas głęboko zakorzeniona, dokonująca się niemal automatycznie, poza poziomem naszej świadomości synchronizacja emocjonalna i ruchowa względem drugiego osobnika. Bezwiednie wczuwamy się w ciała otaczających nas osób, tak, że ruchy i emocje znajdują w nas odzwierciedlenie, jak gdyby były naszymi własnymi. Do wyrażania i przekazywania informacji o swoich stanach emocjonalnych niekoniecznie potrzebujemy języka, ale bezwzględnie potrzebujemy ciała. Empatia domaga się ciała, szczególnie zaś twarzy. Innymi słowy: empatia jest ucieleśniona: „Gdy mimika jest upośledzona – pisze Autor – jest taka również i empatia, a interakcja międzyludzka, gdy nie dochodzi w jej trakcie do zwyczajnego, nieustannego komunikowania się na poziomie cielesnym, staje się pozbawiona wyrazu” (s. 121).

Jednakże zdolność do synchronizacji emocjonalnej, naśladowania czy wczuwania się w drugiego to nie wszystko. W następnym rozdziale zatytułowanym „W nie

swoich butach” de Waal poddaje analizie reakcje zwierząt i ludzi na „trudne” położenie drugiego. W tych przypadkach – zauważa – dochodzi do zdumiewających sytuacji, gdzie jeden osobnik nie tylko wyczuwa stan drugiego, ale próbuje go „zrozumieć” i „polepszyć”. Jest to pójście o krok dalej, od empatii do współczucia. Empatia zdaniem Autora to proces, za pomocą którego zbieramy informacje na czyjś temat (może być więc wykorzystana niekoniecznie do celów szlachetnych), natomiast współczucie to już wyraz troski o drugiego i chęci polepszenia jego sytuacji. Co jednak skłania nas i inne zwierzęta do spieszenia na pomoc, wyzwalając chęć ulżenia doli towarzysza? Motywacje oczywiście mogą być różne, od bardziej interesownych, do tych wydających się nie mieć żadnych wymiernych korzyści oprócz dobra drugiego. Jednakże de Waala bardziej jeszcze interesuje coś innego, a mianowicie warunki, jakie muszą zaistnieć, aby być zdolnym do empatii, czy bardziej zaawansowanego współczucia, a są to umiejętność przyjmowania perspektywy innego, wejścia w stan umysłu drugiego i samoświadomość.

Tym powyższym zdolnościom przygląda się de Waal bliżej w roz-

dziale „Słoń w pokoju”. Empatia potrzebuje nie tylko poczucia „ty”, lecz także bardziej fundamentalnego poczucia „ja”. O tym, że ludzie posiadają świadomość siebie, nie trzeba specjalnie nikogo przekonywać. A jak jest u zwierząt? Autor przytacza szereg eksperymentów „testu lustra” przeprowadzonego na małych dzieciach, małpach, delfinach i słońach. Test, a właściwie reakcje zwierząt na lustro uważa za względnie nieciekawe i niewiele wyjaśniające, bo przecież z tego, że dane zwierzę nie rozpoznaje się w lustrze, nie można ostatecznie wnosić, iż nie posiada poczucia siebie. Niemniej tym, co sprawia, iż test lustra wydaje się interesujący, jest fakt, że dostarcza wiele informacji o tym, jak jednostka postrzega się względem otoczenia. Przykładowo wynikiem testu jest obserwacja, że ludzkie dzieci potrafią rozpoznać się w lustrze dopiero w wieku około dwóch lat. W tym okresie zaczyna wzrastać u nich świadomość siebie i da się zauważyć mocniejsze pozycjonowanie się względem otoczenia, co jest świadectwem tego, iż pewne cechy pojawiają się dopiero na określonym etapie rozwoju i występują razem. Taka korelacja konkretnych cech z etapem rozwoju danej jednostki

prowadzi Autora do opowiedzenia się za hipotezą „współwyłaniania się” (*co-emergence hypothesis*). Jeśli więc u danego osobnika pojawia się określona umiejętność, to wraz z nią występują także inne, nieodłącznie z nią związane. Tak między innymi jest właśnie z empatią. Ona także nie występuje jako umiejętność wyizolowana, ale postuluje posiadanie przez daną jednostkę zestawu innych, warunkujących ją zdolności. Jeśli więc na przykład zwierzęta potrafią być empatyczne (a Autor jest przekonany że potrafią), są zdolne także do oddzielenia swojego stanu mentalnego od cudzego. A o tym, iż zwierzęta potrafią przyjąć perspektywę innego, zdając sobie sprawę z bycia kimś innym niż drugi, dowodzi „wskazywanie”. Skoro zwierzę potrafi wskazać coś innemu osobnikowi albo go czegoś nauczyć, wie ono, że ten drugi nie wie, tego co ono wie. Albo też w drugą stronę – że ten drugi posiada jakąś wiedzę, której ono aktualnie nie posiada, a chciałoby ją z takich czy innych względów nabyć.

Rozdział przedostatni, „Fair play”, jest już nie tylko o empatii, ale również o jej przeciwieństwie – tak zwanej *Schadenfreude* – i sprawiedliwości. De Waal stwier-

dza, że chodzimy na dwóch nogach: „jedna jest samolubna a druga prospołeczna” (s. 224). Jesteśmy stworzeniami złożonymi. Zazwyczaj współczujemy tym, którym się to współczucie należy, ale bywa i tak, że widząc nieszczęście innych odczuwamy satysfakcję (*Schadenfreude*), zwłaszcza gdy do gry wchodzi sprawiedliwość. Człowiek ma w sobie mocne skłonności do egalitaryzmu. Na przykład uznajemy hierarchię społeczną, jednak nie „traktujemy” jej aż tak poważnie jak np. szympansy, które raczej nie zdobywają się na podważenie autorytetu swoich przywódców, przykładowo przez ośmieszanie. My, ludzie, jak podkreśla Autor, jesteśmy urodzonymi rewolucjonistami i skłonność do podważania pionowych podziałów nigdy nas nie opuściła. Nie lubimy, gdy ktoś ma od nas więcej. Zdaniem de Waala badania pokazują, iż z natury nie jesteśmy też egoistami. Owszem, tacy ludzie też się zdarzają ale to mniejszość. „Większość z nas jest altruistami, współpracuje, jest wyczulona na sprawiedliwość i zorientowana na wspólne cele” (s. 228). Zasadniczo mamy jednak inne wyobrażenie o naszej naturze. Postrzegamy przedstawicieli naszego gatunku jako wyrachowa-

nych oportunistów, co podważa zaufanie do innych i sprawia, że stajemy się bardziej zdystansowani, ostrożni i mniej hojni. Stąd też niekiedy owe „wyobrażenia” sprawiają, że ludzie im ulegający sami są skłonni przejawiać te mniej szlachetne cechy. Jednak zasadniczo jesteśmy skorzy do współpracowania z innymi, a to dlatego, że zazwyczaj maksymalizuje to nasze zyski. Pokazują to dobrze sytuacje, w których mamy wybór pomiędzy małą nagrodą i indywidualizmem a dużą nagrodą i kolektywizmem. „Dwóch myśliwych musi zdecydować, czy pójść polować na zające, czy też razem wybiorą się na jelenia – znacznie większy łup, nawet jeśli podzielią się nim na pół” (s. 229). De Waal zdaje się twierdzić, choć nie bezkrytycznie, że w takich okolicznościach, znaczna część wybiera raczej drugą opcję.

Perspektywa większego zysku nie jest jednak wystarczająca do tego, aby podjąć kooperację. Ważną rolę odgrywa tu także wspomniane wyżej zaufanie. I znów nie jest ono charakterystyczne tylko dla ludzi. Autor przytacza wiele sytuacji, w których zwierzęta zdają się tworzyć więzi oparte na zaufaniu. Przykładami mogą być kapucynki i ich „waczenie ręki”, czyli

wkładanie sobie wzajemnie palców do nozdrzy albo pomiędzy gałkę oczną i powiekę. Hipotezy na temat tych „dziwnych” zachowań mówią o sprawdzaniu więzi i poziomu zaufania. W końcu trzeba mieć do kogoś duże zaufanie, by pozwolić mu włożyć palec do swojego oka, czyli wystawić się na dość spore ryzyko, zakładając przy tym, że ów drugi osobnik nie obróci tej sytuacji na swoją korzyść. De Waal zauważa, że zwierzęta dosyć chętnie godzą się nad tak niebezpieczne zachowania i to nie tylko z przedstawicielami własnego gatunku – małpy czyszczące zęby hipopotama, czy wargatki usuwające pasożyty większym rybom-drapieżnikom, nasze codzienne relacje z domowymi pupilami itd. Przykładów nie brakuje.

Jednak naturalne jest także, że tam, gdzie zaufanie, tam trzeba wspomnieć również o uczciwości. Autor pokazuje, że i w królestwie zwierząt poczucie niesprawiedliwości nie jest czymś niespotykanym. Polemizuje w tym kontekście z tezą Adama Smitha, który twierdził, że zwierzęta nigdy nie handlują i obce jest im poczucie uczciwości. Swój pogląd ilustruje kilkoma przykładami badań „ekonomii behawioralnej” zwierząt, w których manifestują one doznana krzywdę oraz pomagają drugiemu

osobnikowi, odwiedzając się za wcześniej okazaną przez niego pomoc. Przytacza też takie okoliczności, w których zwierzęta mszczą się za doznana niesprawiedliwość i prezentują zachowania i działania zmierzające do „wyrównania rachunków”. Analizując te powyższe skłonności zwierząt, de Waal formułuje przypuszczenie, iż różnica pomiędzy ludźmi a innymi gatunkami jest taka, że ci pierwsi wykazują zasadniczo wszystkie tendencje spotykane w królestwie zwierząt, tyle że w nieco większym stopniu niż inne gatunki, dlatego też są zdolni do bardziej złożonej współpracy i na większą skalę: „Psychika ludzka wyewoluowała w kierunku, który pozwala na coraz bardziej złożone polowania na jelenia, wykraczające poza wszystko, co można zaobserwować w królestwie zwierząt” (s. 254). Różnice pomiędzy ludźmi i innymi zwierzętami, a raczej posiadanymi przez nie zdolnościami, byłaby raczej natury ilościowej niż jakościowej.

„Krzywe Drewno” to już ostatni, podsumowujący rozdział, w którym Autor stwierdza, że prawdą jest, iż historię naszego gatunku znaczą konflikty, w dużej mierze napędzane konkurencją i walką o przetrwanie, ale to tylko połowa prawdy o nas samych.

Chcąc świadomie modelować czy kreować społeczeństwo i wzajemne relacje, byłoby czymś niestosownym ignorować wszystkie czynniki odpowiadające za społeczną naturę naszego gatunku. Jednym z nich jest także empatia, o której nie często się w tym kontekście wspomina. Empatia posiada głębokie korzenie ewolucyjne; nie jest niedawnym wynalazkiem, lecz prastarą zdolnością, z którą wszyscy się rodzimy i dzielimy z innymi niż człowiek gatunkami. Wyłoniła się ona na drodze milionów lat doboru naturalnego, co oznacza, że została wyjątkowo wypróbowana ze względu na swoją przydatność dla przeżycia. Empatia zdaniem de Waala to „część dziedzictwa tak starego jak linia ewolucyjna ssaków. [...] Zdolność do niej wyewoluowała dawno temu, wraz z naśladowaniem ruchu innych i zarażaniem się emocjami, na co nakładane były kolejno dalsze warstwy, aż nasi przodkowie stali się zdolni nie tylko do odczuwania tego, co czują inni, ale również rozumienia, czego chcą i potrzebują” (s. 291). Całą umiejętność porównuje de Waal do matrioszki, której rdzeniem jest automatyczny proces, jaki człowiek dzieli z wieloma gatunkami, obudowany przez kolejne warstwy, pozwalające na

subtelniejszą kontrolę jego zasięgu i celów. Nie wszystkie więc gatunki posiadają wszystkie warstwy: „Nawet jednak najbardziej wyrafinowane warstwy matrioszki pozostają zwykle ciasno przytulone do jej pierwotnego rdzenia (s. 291). Jej głębokie zakorzenienie w naszej naturze powinno być więc wystarczającym argumentem do tego, by nie pomijać jej przy szukaniu pomysłów na urządzenie społeczeństwa. To jest ważny postulat de Waala, zwłaszcza, że pomimo dobrze wykształconej zdolności empatii, ciągle jeszcze ma ona stosunkowo niewielki zakres oddziaływania. „Empatia skierowana ku ‘obcym ludziom’ to towar, którego świata brakuje bardziej niż ropy naftowej. Byłoby świetnie, gdyby udało się wytworzyć jej choćby krztynę” (s. 285) – takie jest zatem ostateczne przesłanie Autora dla czytelnika i społeczeństwa.

Wiek empatii to książka napisana stylem prostym, przystępnym, pełnym humoru i erudycji. Nie jest to pozycja dla specjalistów, więc czytelnik nie zagubi się w zaawansowanej, technicznej terminologii ani nie poczuje się przytłoczony „suchymi” sprawozdaniami z badań i eksperymentów. Choć nie brakuje odwołań do rzetel-

nie udokumentowanych badań, to jednak Autor woli posługiwać się bardziej „przyswajalnymi” dla potencjalnego czytelnika anegdotami, ukazującymi zachowanie zwierząt. Oczywiście, każdy taki przypadek zwierzęcego zachowania tam zawarty, ma swoje odzwierciedlenie w badaniach i eksperymentach, dokumentujących wiele podobnych sytuacji, których referencje Autor umieszcza na końcu książki. (Warto wspomnieć, że rysunki ilustrujące opisywane historie także są autorstwa de Waala). Dzięki temu *Wiek empatii* zyskuje tę przewagę, że nie jest męczący dla czytelnika, i sprawia wrażenie, jakby dawał Autorowi większą swobodę w wyrażaniu myśli, ekspresji intuicji i odczuć.

Zawartość merytoryczna tej publikacji de Waala każe sądzić, iż książka ta jest z jednej strony polemiką z ekonomicznymi i politycznymi pozostałościami po darwinizmie społecznym, z drugiej zaś, studium nad ewolucyjnymi korzeniami empatii. Autor prowadzi dyskusję ze stereotypowymi poglądami na temat ewolucyjnych mechanizmów „walki o przetrwanie”, która ma usprawiedliwiać nasze antyspołeczne zachowania: egoizm, samolubstwo, osiąganie własnych celów kosztem innych ludzi oraz

ciągłą konkurencję, będącą motorem napędzającym gospodarkę i politykę. Frans de Waal ukazuje, że powyższe idee okazały się być na tyle silne i atrakcyjne, iż zdołały zagłuszyć w społeczeństwie zdolność do empatii, wraz z zorientowaniem na dobro drugiego. Stanowisko de Waala jest bardziej zrozumiałe, jeśli weźmie się pod uwagę, że tłem jego rozważań jest społeczeństwo i świat polityki amerykańskiej, w którym rzeczywiście idea konkurencji, wolności jednostki oraz niezależności jest głęboko zakorzeniona. Oczywiście tendencje te nie są złe, ale doprowadzone do skrajności i podparte założeniami na temat ich biologicznego uwarunkowania, wymagają zrewidowania i uzupełnienia. To właśnie czyni Autor, i wydaje się, że skorzystać na tym może nie tylko amerykańskie społeczeństwo. Nasz gatunek ma stronę samolubną, ale również i stronę społeczną, możliwą dzięki empatii. Odwołanie się więc do tej wrodzonej zdolności może przynieść społeczeństwu tylko korzyść – przypomnienie tej prawdy jest zasługą Autora.

Inną niewątpliwą zasługą Fransa de Waala jest zwrócenie uwagi czytelnika na świat zwierząt, nierzadko jeszcze deprecjonowany, poniżany i wykorzystywany.

Nie tyle chodzi mu o dostarczenie dowodów na to, że zwierzęta posiadają uczucia, nawet te, które określamy jako wyższe, lecz raczej o uzmysłowienie nam, że świat ich emocji jest o wiele bogatszy i złożony niż nam się to wydaje. De Waal stara się pokazać w swojej książce, że w aspekcie zachowania i czynności poznawczych, nie ma niczego u innych gatunków, czego nie moglibyśmy zaobserwować także w naszym ludzkim świecie, oraz że granice pomiędzy „nimi” a „nami” nie są wcale takie ostre. Autor eksponuje podobieństwa, jakie łączą nas z innym przedstawicielami królestwa zwierząt, i jest to jak najbardziej uzasadnione, biorąc pod uwagę, że przez wieki podkreślano raczej różnice (jak choćby rozróżnienie pomiędzy racjonalnym człowiekiem, a sterowanym przez instynkt, niezdolnym do myślenia i odczuwania zwierzęciem), które jednak w toku rozwoju nauki okazały się nie do utrzymania. Pomimo tego, iż jesteśmy zwierzętami – jak twierdzi de Waal – tylko trochę bardziej złożonymi, wydaje się brakować w jego podejściu spojrzenia na to, co nas od nich oddziela. Skoro jesteśmy ludźmi, a nie np. szympanсами czy jakimkolwiek innym gatunkiem,

to owo spostrzeżenie automatycznie prowokuje do pytania o to, co w omawianym przez Autora aspekcie wyróżnia nas jako osobny gatunek. Co prawda celem de Waala nie jest zmierzenie się z tym pytaniem, niemniej lektura książki rozbudza je w czytelniku i zmusza do przemyśleń nad specyfiką naszego gatunku.

Inne, godne uwagi przemyslenia amerykańskiego naukowca związane są z jego poglądami na naturę człowieka i relacje na osi jednostka – społeczeństwo. Prezentuje on stanowisko, że człowiek z natury nie jest zły i antyspołeczny. Człowiek pierwotny był o wiele bardziej szlachetny niż się to zazwyczaj twierdzi. Autor uzasadnia to wynikami badań antropologicznych nad stanem ludów pierwotnych, zdających się przeczyć tezie o morderczych i wojowniczych skłonnościach zapisanych w naszym DNA. Człowiek dla de Waala to istota z natury pokojowa. Co więcej, wydaje się on podkreślać, że te pierwotne potrzeby, pomimo zmiany warunków i bardziej złożonych struktur społecznych, w nas nie wygasły. W tym kontekście rozważania de Waala przypominają z jednej strony nieco podstawy sentymentalizmu Jeana-Jacques’a Ro-

usseau i jego tęsknotę za „szlachetnym dzikusiem”, którego zepsuła cywilizacja i wydają się brzmieć nieco anachronicznie. Z drugiej zaś przywodzą na myśl Alberta Schweitzera i jego dość pesymistyczne spostrzeżenia na człowieka prymitywnego, posiadającego oczywiście empatyczne struktury w swojej osobowości, i pojęcie solidarności, ale przecież nader wąskie, ograniczone swoim zasięgiem do członków rodziny i plemienia. Czy poszerzenie zasięgu empatii byłoby jakimś kolejnym etapem ewolucji?

Interesującym, będącym „na czasie” zagadnieniem, które porusza de Waal, jest wspomniana relacja jednostki do społeczności i ich wzajemnych obowiązków względem siebie. Jak wielokrotnie podkreśla Autor, jesteśmy zwierzętami stadnymi, potrzebujemy społeczności nie tylko do tego, żeby przeżyć w sensie czysto fizycznym, potrzebujemy także innych, żeby móc się prawidłowo rozwijać na poziomie psychicznym, emocjonalnym. Potrzebujemy relacji, fizycznego kontaktu, gdyż ich brak prowadzi do zaburzeń osobowości, a nawet do śmierci. Dowodzą tego eksperymenty psychologii behawioralnej, przeprowadzane na wychowywanych w izolacji małpach oraz dzie-

ciach. Te ostatnie były poddawane takim doświadczeniom na przykład w rumuńskich sierocińcach założonych przez Nicolae Ceaușescu. Efekty były zatrważające. Tworzenie więzi jest więc czymś kluczowym dla naszego gatunku. Potrzebujemy siebie nawzajem, a więc potrzebujemy społeczeństwa. To zaś sugeruje, że ono jest częścią naszej tożsamości: społeczeństwo jest częścią nas, ale i my jego, tworząc jeden organizm. Ta zależność obliuguje do tworzenia systemu wzajemnych praw i obowiązków pomiędzy społecznością i jednostką. Jeszcze do niedawna podkreślano, że dobro wspólne ma nieco większą wartość niż dobro jednostki, a poświęcenie dla wspólnoty, państwa, ojczyzny było wręcz moralnym obowiązkiem każdego obywatela. To starali się nam przypominać autorzy klasycznych tekstów i traktatów moralno-politycznych. Dobro wspólne stanowiło o dobru jednostki. Jeśli przyczyniam się do dobra wspólnego, to dbam również o dobro swoje i najbliższych. Dziś się pogląd ten jakby stracił na wartości, a owo dobro wspólne wydaje się być w trochę mniejszym poszanowaniu. Tym, co się niekiedy podkreśla jako priorytetowe, to dobro jednostki, nawet kosztem dobra

wspólnego. Dobrze byłoby znaleźć jakiś balans pomiędzy tymi dwoma tendencjami. Do tych też poszukiwań skłania nas Autor *Wieku empatii*. Książka stanowi więc dobry punkt wyjścia do interesujących i inspirujących rozważań i dyskusji. Etologia w ujęciu Fransa de Waala prowokuje do stawiania pytań, podejmowania refleksji na temat naszej moralnej i społecznej kondycji. To interesujący przykład tego, w jaki sposób nauka może pomagać w rozwijaniu refleksji na temat klasycznych problemów filozofii.

MILENA CYGAN

Bibliografia

- Sarosiek, A., 2018. Odmienność zwierzęcej inteligencji. *Philosophical Problems in Science (Zagadnienia Filozoficzne w Nauce)* [Online], (65), ss. 220–225–220–225. Dostępne na: <<https://zfn.edu.pl/index.php/zfn/article/view/455>> [ostatni dostęp: 30 sierpnia 2019].
- de Waal, F.B.M., 2013. *Małpy i filozofowie: skąd pochodzi moralność?* (B. Brożek i M. Furman. Tłum.). Kraków: Copernicus Center Press.
- de Waal, F.B.M., 2014. *Bonobo i ateista: w poszukiwaniu humanizmu wśród naczelnych* (K. Kornas. Tłum.). Kraków: Copernicus Center Press.
- de Waal, F.B.M., 2015. *Małpa w każdym z nas: dlaczego seks, przemoc i życzliwość są częścią natury człowieka?* (K. Kornas. Tłum.). Kraków: Copernicus Center Press.
- de Waal, F.B.M., 2016. *Bystre zwierzę: czy jesteśmy dość mądrzy, aby zrozumieć mądrość zwierząt?* (Ł. Lamża. Tłum.). Kraków: Copernicus Center Press.